

МЕЖДУНАРОДНАЯ БИЗНЕС-ШКОЛА  
КазЭУ им. Т. Рыскулова

INTERNATIONAL  
BUSINESS  
SCHOOL



ЦЕЛЫЙ СПЕКТР ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ  
ПРОГРАММ ДЛЯ БИЗНЕСА:

- › DBA (Doctor of Business Administration)
- › Executive MBA
- › MBA (Master of Business Administration)
- › Международные двудипломные программы MBA
- › Профильная и научно-педагогическая магистратура
- › Программа профессионального развития (семинары, тренинги)
- › Языковые программы
- › Программа довузовской подготовки

*Достойное образование  
для успешных людей!*

г. Алматы:

Международная Бизнес-Школа (IBS)  
ул. Жандосова, 55, КазЭУ им. Рыскулова  
тел.: +7 (727) 221-08-70, 309-59-84, ф. 221-05-83

INTERNATIONAL  
BUSINESS  
SCHOOL

[www.ibschool.kz](http://www.ibschool.kz)

г. Астана:

Международная Бизнес-Школа (IBS)  
пр. Абая, 23, БЦ "Жартап"  
тел.: +7 (7172) 59-10-45, 59-10-46, 59-10-47



ҚазЭУ  
ХАБАРШЫСЫ

2011  
№ 1

## ҚазЭУ хабаршысы

Журнал Қазақстан  
Республикасының  
Ақпарат министрлігінде  
тіркелген

Тіркелу куәлігі  
№ 7700-Ж  
25.09.2006 ж. берілген.

«Т. Рысқұлов атындағы  
Қазақ экономикалық  
университеті» АҚ



№ 1 (79) 2011  
1996 жылдан бастап  
шыға бастады

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

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

- С.А. Святков** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті  
Директорлар кеңесінің төрағасы*
- Ә.Ә. Әбішев** – *төраға орынбасары, Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық  
университетінің ректоры, э.ғ.д., профессор*
- С.С. Арыстанбаева** – *бірінші проректор – оқу ісі жөніндегі проректор, э.ғ.д., профессор*
- С.А. Аханов** – *Қазақстан қаржыгерлері ассоциациясының төрағасы, э.ғ.д.*
- О.Б. Баймұратов** – *ҚБМ FЗИ директоры, ҚР ҰҒА академигі, э.ғ.д., профессор*
- Қ.О. Оқаев** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті «Экономика»  
кафедрасының профессоры, э.ғ.д.*
- К.Б. Бердалиев** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті «Менеджмент»  
кафедрасының профессоры, э.ғ.к.*
- Қ.Қ. Ілиясов** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті «Қаржы»  
кафедрасының профессоры, э.ғ.к.*
- М.С. Тонкопий** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті  
«Табиғатты пайдалану экономикасы және қоршаған ортаны қорғау»  
кафедрасының меңгерушісі, г.-м.ғ.д., профессор*
- Ш.Р. Әбділманова** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті МВА  
бағдарламасы бойынша магистратураның директоры, э.ғ.д., профессор*
- Ә.М. Жүнісов** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті тәрбие және  
қоғаммен байланыс жұмыстары жөніндегі проректор, п.ғ.д., профессор*

### **Халықаралық кеңес**

- Ласло Ланг** – *Халықаралық бизнес мектебі (Будапешт), PhD*
- Ако Ковато** – *Васэдо университеті (Япония), PhD*
- А.В. Сидорович** – *Еуразиялық университеттер ассоциациясы атқарушы комитетінің төрағасы,  
э.ғ.д., профессор*
- А.И. Татаркин** – *PFA академигі, PFA Урал бөлімшесі Экономика институтының директоры*

### Редакциялық алқа

- Ә.Ә. Әбішев** – *бас редактор, Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университетінің ректоры, э.ғ.д., профессор*
- С.С. Таменова** – *бас редактордың орынбасары, Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университетінің ғылыми жұмыстар жөніндегі проректор, э.ғ.к.*
- К.А. Хубиев** – *М.В.Ломоносов атындағы Москва мемлекеттік университеті экономика факультетінің профессоры, э.ғ.д.*
- Р.М. Нижегородцев** – *Ресей ғылым академиясы Басқару проблемалары институтының бас ғылыми қызметкері, э.ғ.д.*
- Chang Won Lee** – *«Логос-Менеджмент» Кәріс ассоциациясының халықаралық жұмыстары бойынша бас секретары*
- Р.С. Асейнов** – *МЭСИ Астрахань филиалының директоры, профессор*
- Ласло Ваза** – *Szent Istvan университетінің профессоры*
- А.Н. Ряховская** – *РФ Үкіметінің жанындағы Қаржы академиясының профессоры, э.ғ.д.*
- В.В. Герасименко** – *М.В. Ломоносов атындағы Москва мемлекеттік университеті «Маркетинг» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор*
- А.М. Сейтқазиева** – *Халықаралық бизнес мектебінің вице-президенті, директоры, э.ғ.д., профессор*
- А.А. Сәтмұрзаев** – *ҚР Білім және ғылым министрлігі Ғылым комитетінің ғылыми-инновациялық және халықаралық қызмет жөніндегі бас директорының орынбасары, э.ғ.д., профессор*
- А.Г. Ибраев** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті, «Инженерлік-экономикалық» факультетінің деканы, ф.-м.ғ.д., профессор*
- Ұ.М. Искаков** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті «Қаржы нарықтары және банктік бизнес» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор*
- С.Ж. Ынтықбаева** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті «Қаржы» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор*
- Е.М. Үпішев** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті «Табиғатты пайдалану экономикасы және қоршаған ортаны қорғау» кафедрасының профессоры, э.ғ.д.*
- Т.С. Сағқалиева** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті «Менеджмент» кафедрасының меңгерушісі, э.ғ.д., профессор*
- Ұ.А. Текенов** – *Т. Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті «Әлемдік экономика және халықаралық қатынастар» кафедрасының профессоры, э.ғ.д.*
- А.Ж. Сарсембаева** – *жауапты редактор, «Экономика» баспасының бас редакторы*
- А.Қ. Танкиева** – *жауапты хатшы, Т.Рысқұлов атындағы Қазақ экономикалық университеті, ғылыми-зерттеу жұмыстарын ұйымдастыру басқармасының бастығы, э.ғ.к.*

## ҚазЭУ хабаршысы

Журнал зарегистрирован  
в Министерстве информации

Республики Казахстан  
Регистрационный  
№ 7700-Ж  
Выдан 25.09.2006 года

АО «Казахский  
экономический  
университет им. Т. Рыскулова»



№ 1 (79) 2011  
Издается  
с 1996 года

НАУЧНО-ОБЩЕСТВЕННОЕ ИЗДАНИЕ  
КАЗАХСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА  
ИМ. Т. РЫСКУЛОВА

### Научно-редакционный совет «ҚазЭУ хабаршысы» Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова

- С.А. Святков** – *председатель Совета директоров КазЭУ им. Т. Рыскулова*
- А.А. Абишев** – *зам. председателя, ректор КазЭУ им. Т. Рыскулова, д.э.н., профессор*
- С.С. Арыстанбаева** – *первый проректор – проректор по учебной работе, д.э.н., профессор*
- С.А. Аханов** – *председатель Ассоциации финансистов Казахстана, д.э.н.*
- О.Б. Баймуратов** – *директор НИИ ФБМ, академик НАН РК, д.э.н., профессор*
- К.О. Окаев** – *д.э.н., профессор кафедры «Экономика» КазЭУ им. Т. Рыскулова*
- К.Б. Бердалиев** – *к.э.н., профессор кафедры «Менеджмент» КазЭУ им. Т. Рыскулова*
- К.К. Илиясов** – *к.э.н., профессор кафедры «Финансы» КазЭУ им. Т. Рыскулова*
- М.С. Тонкопий** – *зав.кафедрой «Экономика природопользования и охраны окружающей среды», д.г.-м.н., профессор КазЭУ им. Т. Рыскулова*
- Ш.Р. Абдильманова** – *директор магистратуры по программе MBA КазЭУ им. Т. Рыскулова д.э.н., профессор*
- А.М. Жунусов** – *проректор по воспитательной работе и связи с общественностью д.п.н., профессор*

### Международный совет

- Ласло Ланг** – *Международная бизнес-школа (Будапешт), PhD*
- Ако Ковато** – *Университет Васэдо (Япония), PhD*
- А.В. Сидорович** – *председатель исполкома Евразийской Ассоциации университетов, д.э.н., профессор*
- А.И. Татаркин** – *академик РАН, директор Института экономики Уральского отделения РАН*

### Редакционная коллегия

- А.А. Абишев** – *главный редактор, ректор КазЭУ им. Т. Рыскулова, д.э.н., профессор*
- С.С. Таменова** – *зам. главного редактора, проректор по научной работе КазЭУ им. Т. Рыскулова, к.э.н.*
- К.А. Хубиев** – *д.э.н., профессор экономического факультета МГУ им. М.В. Ломоносова*
- Р.М. Нижегородцев** – *д.э.н., главный научный сотрудник Института проблем управления РАН РФ*
- Chang Won Lee** – *генеральный секретарь по международным делам Корейской Ассоциации «Логос-Менеджмент»*

- Р.С. Асейнов** – директор Астраханского филиала МЭСИ, профессор
- Ласло Ваза** – профессор университета Szent Istvan
- А.Н. Ряховская** – д.э.н., профессор Финансовой академии при Правительстве РФ
- В.В. Герасименко** – д.э.н., профессор, зав. кафедрой «Маркетинг» МГУ им. М.В. Ломоносова
- А.М. Сейткадиева** – вице-президент, директор МБШ, д.э.н., профессор
- А.А. Сатмурзаев** – заместитель генерального директора по научно-инновационной и международной деятельности Комитета науки МОН РК, д.э.н., профессор
- А.Г. Ибраев** – декан инженерно-экономического факультета КазЭУ им. Т. Рыскулова, д.ф.-м.н., профессор
- У.М. Искаков** – зав. кафедрой «Финансовые рынки и банковский бизнес» КазЭУ им. Т. Рыскулова, д.э.н., профессор
- С.Ж. Интыкбаева** – зав. кафедрой «Финансы» КазЭУ им. Т. Рыскулова, д.э.н., профессор
- Е.М. Упушев** – д.э.н., профессор кафедры «Экономика природопользования и охрана окружающей среды» КазЭУ им. Т. Рыскулова
- Т.С. Саткалиева** – зав. кафедрой «Менеджмент» КазЭУ им. Т. Рыскулова, д.э.н., профессор
- У.А. Текенов** – д.э.н., профессор кафедры «Мировая экономика и международные отношения» КазЭУ им. Т. Рыскулова
- А.Ж. Сарсембаева** – ответственный редактор, главный редактор ТОО «Издательство «Экономика»
- А.К. Танкиева** – ответственный секретарь, начальник управления организации НИР, к.э.н.

## KazEU Khabarshysy

The journal is registered in the Ministry of Information



№ 1 (79) 2011

The journal has been published since 1996

The registration number is N7700-Zh  
Number was given by Ministry in 25<sup>th</sup> of  
September in the 2006

SCIENTIFIC – PUBLIC EDITION OF KAZEU  
AFTER T.RYSKULOV

### Scientific Editorial Board “KazEU Khabarshysy” of KazEU after T.Ryskulov Scientific Editorial Board

- S.A. Svytov** – *Chairman, Chairman of the Board of Directors, JCS T. Ryskulov KazEU*
- A.A. Abishev** – *Deputy Chairman, Rector of T. Ryskulov KazEU, Doctor of Economics, Professor*
- S.S. Arystanbaeva** – *First Vice-rector, Vice rector for Educational Affairs, Doctor of Economics, Professor, T. Ryskulov KazEU*
- S.A. Akhanov** – *Chairman of the RK Association of Financiers, Candidate of Economics*
- U.B. Baimuratov** – *Director of Scientific Research Institute of Financial and Banking Management, Academician of the RK National Academy of Sciences, Doctor of Economics, Professor*
- K.O. Okaev** – *Professor of the «Economics» Department, Doctor of Economics, T. Ryskulov KazEU*
- K.B. Berdaliev** – *Professor of the «Management» Department, Candidate of Economics, T. Ryskulov KazEU*
- K.K. Iliassov** – *Professor of the «Finance» Department, Candidate of Economics, T. Ryskulov KazEU*
- M.S. Tonkopy** – *Head of the «Environmental and Resource Economics» Department, Doctor of Geology and Mineralogy, Professor, T. Ryskulov KazEU*
- Sh.R. Abdilmanova** – *Director of MBA program, Doctor of Economics», Professor, T. Ryskulov KazEU*
- A.M. Zhunusov** – *Vice-rector for students affairs and public relations, Doctor of political science, Professor, T. Ryskulov KazEU*

### International Board

- Laszlo Lang** – *International Business School (Budapest), PhD*
- Akio Kavato** – *Vasedo University (Japan), PhD*
- A.V. Sidorovich** – *Chairman of the Executive Committee of the Eurasian Association of Universities, Doctor of Economics, Professor*
- A.I. Tatarkin** – *Director of the Institute of Economics, Ural Branch of RAS, Academician (Russia)*

### Editorial Board

- A.A. Abishev** – *Editor-in-chief, Rector of T. Ryskulov KazEU, Doctor of Economics, Professor*
- S.S. Tamenova** – *Deputy Editor, Vice -rector for Science, Candidate of Economics, T. Ryskulov KazEU*
- K.A. Khubiev** – *Professor of the Economic Faculty of M.V. Lomonosov Moscow State University, Doctor of Economics*

- R.M. Nizhegorodcev** – *Leading Scientific Researcher of the RAS Institute of Problems Management, Doctor of Economics*
- Chang Won Lee** – *General Secretary for International Affairs, Logos Management Korean Association*
- R.S. Aseinov** – *Director of the Astrakhan Branch of MESI, Professor*
- Laszlo Vasa** – *Professor of Szent Istvan University (Hungary)*
- A.N. Ryakhovskaya** – *Professor of the Finance Academy under the Government of the Russian Federation, Doctor of Economics*
- B.B. Gerasimenko** – *Head of the «Marketing» Department, M.V. Lomonosov Moscow State University, Doctor of Economics, Professor*
- A.M. Seitkaziyeva** – *Vice President, Director of IBS, Doctor of Economics, Professor*
- A.A. Satmurzaev** – *Deputy Doctor General for Scientific Information and International Activities of Science Committee of the Ministry of Education & Science of the Republic of Kazakhstan, Doctor of Economics, Professor*
- A.G. Ibraev** – *Dean of the «Engineering and Economics» Faculty, Doctor of Physics and Mathematics, Professor, T. Ryskulov KazEU*
- U.M. Iskakov** – *Head of the «Financial Markets and Banking Business» Department, Doctor of Economics, Professor, T. Ryskulov KazEU*
- S.Zh. Intykbayeva** – *Head of the «Finance Department, Doctor of Economics, Professor, T. Ryskulov KazEU*
- E.M. Upushev** – *Professor of the «Environmental and Resource Economics» Department, Doctor of Economics, T. Ryskulov KazEU*
- T.S. Satkaliyeva** – *Head of the «Management» Department, Doctor of Economics, Professor, T. Ryskulov KazEU*
- U.A. Tekenov** – *Professor of the «World Economy and International Relations» Department, Doctor of Economics, T. Ryskulov KazEU*
- A.Zh. Sarsembayeva** – *Executive Editor, Editor-in-chief of «Economics» publishing house*
- A.K. Tankiyeva** – *Executive Secretary, Head of the R&D Organization Department, Candidate of Economics*



МАЗМҰНЫ  
СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСНАМА  
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

**К. МУСАБЕКОВ**

Экономические методы государственного регулирования политики ресурсосбережения ..... 15

**А.Ж. ОРМАНБАЕВ**

Основные идеи неинституционализма и современное экономическое развитие ..... 19

**Е.М. УРКУНЧИЕВ**

Подход к количественному оцениванию отраслевых структурных сдвигов в экономике ..... 23

**К.Т. ТАЙГАШИНОВА**

Аспекты бюджетирования как основной метод управленческого учета ..... 33

**Ж.А. НАЗИКОВА**

Особенности технического перевооружения и реконструкции железнодорожного транспорта: рамки теоретического анализа ..... 35

**Ө.С. СҰЛТАНОВ**

Патшалық Ресейдің қазақ жерін отарлаудағы экономикалық саясаты ..... 39

**Т.И. ИСАХМЕТОВ, Г.К. ОМАРОВА**

Научные основы устойчивого развития производства в новых экономических условиях ..... 43

**Н.С. КАФТУНКИНА**

Финансовые механизмы управления региональной экономикой: теория формирования ..... 46

**Л.А. БАЙБУЛЕКОВА, Т. НАГАЧЕВСКАЯ**

Инвестиционный менеджмент: цели, задачи и этапы инвестиционного процесса ..... 50

**Г.С. САТБАЕВА**

Экологиялық білім және тәрбие – қоғамның экологиялық игілігінің негізі ..... 55

**Р.Қ. ЕЛШІБАЕВ, А. ОРАЗОВА**

Қазақстан Республикасында кәсіпкерлікті қолдау және дамыту жолдары ..... 59

**Ж.Б. МУКАШЕВА**

Значение эффективного общения преподавателя со студентами ..... 64

**Г.А. АБДУЛИНА, Г.Т. ШАХМАНОВА**

Корпоративтік басқарудың теориялық-әдістемелік аспектілеріне заманауи көзқарас ..... 67

**А.К. ЖАҚАНОВА, Ғ.Б. ЖАҚЫП, А.Қ. СӘЛІМЖАН**

Қазақстан экономикасы дамуының қазіргі заманғы сатысында полиграфиядағы логистиканың мәні ..... 70

**И.А. АЛИЕВА**

Теоретические аспекты взаимодействия товарного и денежного рынков как основа формирования стабилизационной политики государства ..... 73

**А.Т. МҰҚАШ**

Банктердің шағын және орта бизнесті несиелеу мәселелері ..... 79



**ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЭКОНОМИКА  
ИННОВАЦИОННАЯ ЭКОНОМИКА**

<b>А.Б. МОЛДАШЕВА</b> Жамбыл облысының азық-түлік қауіпсіздігін камтамасыз етудегі кластерлік тәсіл .....	84
<b>Т.А. ТАИПОВ</b> Социальная поддержка молодых специалистов как необходимое условие риск-менеджмента в сельской местности республики .....	89
<b>С.С. БАКТЫМБЕТ, А. ТАКАБАЕВА</b> Экономиканың инновациялық қабілеттілігін дамыту – бәсекеге қабілеттілікті арттырудың факторы ретінде .....	93
<b>А.С. РАХМЕТОВА</b> Мировая практика финансирования инноваций .....	97

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

<b>Д.Я. КУАТОВА</b> Современные тенденции функционирования рынка молочных продуктов в Республике Казахстан .....	103
<b>Б. СЕРИКОВ</b> Некоторые особенности методики определения экономической эффективности хлопкового комплекса .....	109
<b>Н.В. МУРАВЬЕВ</b> Качество взаимоотношений и распределение рисков в государственно-частных партнерствах .....	112
<b>А.Д. УМБЕТАЛИЕВ</b> Приоритетные направления развития экономического механизма в сельскохозяйственной отрасли Республики Казахстан .....	117
<b>А.Д. УМБЕТАЛИЕВ, Ә.Т. ЯХИЯЕВ</b> Оңтүстік Қазақстан облысының мақта шаруашылығында кәсіпкерлікпен айналысатын шаруа қожалықтарының көрсеткіштері .....	120
<b>С.Б. КАЗБЕКОВА</b> Экономическая эффективность формирования организационно-хозяйственных интегрированных структур в алюминиевой промышленности .....	123
<b>Н.А. УМБЕТАЛИЕВ</b> Агропромышленный комплекс Республики Казахстан: стратегия развития и перспективы .....	129
<b>Г.Н. АЖИМЕТОВА</b> Состояние текстильной промышленности Казахстана и ее конкурентоспособность .....	131
<b>А.Ж. НАУРЫЗБАЕВ, Н.Ж. УРАЗБАЕВ</b> Обновление и эффективное использование материально-технической базы рисоводства .....	135
<b>Г.Н. АХМАНОВА</b> Совершенствование маркетинговой службы предприятия .....	139



**ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУ  
ФИНАНСЫ И АНАЛИЗ**

<b>К.Ш. ДЮСЕМБАЕВ</b> Анализ эффективности использования капитала хозяйствующего субъекта .....	145
<b>С.Ы. УМИРЗАКОВ</b> Анализ зарубежных моделей государственного регулирования деятельности институциональных инвесторов.....	150
<b>А.А. САГМУРЗАЕВ</b> Организация учетного процесса в системе управленческого учета .....	155
<b>А.К. БЕЛЬГИБАЕВ, Ж.У. ЗЕЙТАЕВ</b> Природа страхового риска, проблемы определения страхового возмещения.....	158
<b>Қ. АЛАЙДАРҚЫЗЫ</b> Жауапкершілік орталықтары бойынша шығындар есебін ұйымдастыруды жетілдіру .....	162
<b>А.А. КЕРИМОВА, И.Х. ТУСЕЕВА</b> Совершенствование налоговой системы в РК для стабилизации экономики в переходный период.....	165
<b>К.У. КОШКАРБАЕВ, Ж.Б. МАХАЕВА</b> Эффективность использования финансовых ресурсов (на примере АО «Баян-Сулу») .....	169
<b>Г.Н. АППАКОВА</b> Модернизация аудиторской проверки экспортных операций.....	175
<b>Г.Б. ДОСМУХАМБЕТОВА</b> Влияние календарных аномалий на поведения доходности финансовых активов.....	179
<b>З.Х. СУЛТАНОВА</b> Кәсіпорындарды коммерциялық банктердің несиелендіру барысын талдау .....	182
<b>А. АСАНОВА</b> Система управления рисками в банковской деятельности .....	185
<b>Г.А. ИМАНОВА</b> Совершенствование механизма экологического аудита.....	190
<b>А. КАСЕНОВА</b> Проблемы повышения эффективности управления затратами в крестьянских (фермерских) хозяйствах .....	195
<b>Г.Б. САХАНОВА</b> Анализ потребительского спроса населения Республики Казахстан .....	200
<b>ҒАЛАМДАНДЫРУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН</b>	
<b>З.С. КЕНЖЕБАЕВА</b> Национальная конкурентоспособность в условиях глобализации .....	206
<b>Г.А. АЙЕШЕВА</b> Посткризисное развитие экономики Казахстана: механизмы и перспективы регулирования.....	210
<b>Т.И. ИСАХМЕТОВ, А.К. КЕРИМБЕК</b> Аймақта экономикалық және әлеуметтік тұрақтылықты дамытудың тетіктерін реттеу мәселелері.....	213

<b>Е.Ш. БАПИЕВ, И.Х. ТУСЕЕВА</b> Мировой финансово-экономический кризис: последствия для экономики РК и меры выхода из него .....	219
<b>А. ДАУЛЕТУЛЫ, И.Х. ТУСЕЕВА</b> Совершенствование системы управления государственным долгом Казахстана .....	222
<b>SH.V. BAYRAMOV</b> The European neighborhood policy and its potential impact on Azerbaijan's European integration .....	225
<b>Л.А. ЖОЛДЫБАЕВА</b> Современная экономическая ситуация в стране .....	232
<b>Ә. ТОҚТАСЫНОВА</b> Қазақстанда қаржы саласының тұрақты дамуын әлемдік қаржы дағдарысынан кейін мемлекеттік реттеу іс-шаралары .....	236
<b>П.В. ЛЕТУНОВСКИЙ</b> О некоторых аспектах патриотического воспитания в России и Казахстане: сотрудничество, проблемы, перспективы .....	241
<b>HAIFYAN XU, XULE ZHANG</b> China's Development of Low-carbon Economy and the Cooperation and Competition between China and US .....	245
<b>М.А. КОШИМОВА</b> Актуальные проблемы развития инфраструктурного комплекса в Республике Казахстан .....	252
<b>М.Н. АМАНБАЕВ</b> Опыт пенсионного обеспечения в Великобритании и Германии .....	256
<b>В.С. АВЕРШИН</b> Государственная экономическая политика и конкурентоспособность национальной экономики: факторы, инструменты, механизмы (институциональный аспект) .....	259
<b>НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ ҒЫЛЫМИ ӨМІР</b>	
<b>КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ</b> из серии «Экономические исследования»: «Инновационное предпринимательство как основа модернизации экономики Казахстан» .....	267
<b>СБОРНИК СТАТЬЕЙ ДОКТОРСКИХ И МАГИСТЕРСКИХ ПРОГРАММ</b> из серия «Научные труды молодых ученых» .....	268
<b>А.А. КУЗЬМИН, С.К. ДОСАЕВ</b> Сотрудничество КазЭУ им.Т. Рыскулова и ТОО Executive Consulting в области реализации рыночных исследований .....	269
<b>VI РЕСПУБЛИКАНСКАЯ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ</b> «Непрерывное экономическое образование: модернизация обучения и методического обеспечения» .....	271
<b>III РЕСПУБЛИКАНСКАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ ПРЕДМЕТНАЯ ОЛИМПИАДА</b> .....	273
<b>НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ МАГИСТРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ</b> «Стратегия перевода экономики на инновационно-технологическую платформу» .....	274

## CONTENT

### THEORY AND METHODOLOGY

<b>K. MUSABEKOV</b> Economic methods of state regulation of resource policy .....	15
<b>A.Zh. ORMANBAEV</b> The main idea neoinstitutionalism and modern economic development.....	19
<b>E.M. URKUNCHIEV</b> An approach to quantitative estimation of structural shifts in the sectoral economy .....	23
<b>K.T. TAYGASHINOVA</b> Aspects of budgeting, as the main method of management accounting .....	33
<b>Zh.A. NAZIKOVA</b> Features of modernization and reconstruction of railway transport: a framework for theoretical analysis.....	35
<b>O.S. SULTANOV</b> Economic Policy of Russian in colonizing Kazakh lands .....	39
<b>T.I. ISAHMETOV, G.K. OMAROVA</b> Scientific basis of sustainable development of the production in new economic conditions .....	43
<b>N.S. KAFTUNKINA</b> Financial management arrangements of the regional economy: a theory of formation .....	46
<b>L.A. BAYBULEKOVA, T. NAGACHEVCKAYA</b> Investment management: goals, tasks and phases of investment process .....	50
<b>G.S. SATPAYEVA</b> Ecological education – a basis of public ecological good .....	55
<b>R.K. ELSHIBAEV, A. ORAZOVA</b> Ways of support and development of entrepreneurship in Kazakhstan .....	59
<b>ZH. MUKASHEVA</b> B The value of effective communication of teacher and students .....	64
<b>G.A. ABDULINA, G.T. SHAHMANOVA</b> Contemporary views on theoretical and methodological aspects of corporate management.....	67
<b>A.K. ZHAKHANOVA, G.B. ZHAKYP, A.K. SALIMZHAN</b> The meaning of logistics in polygraphs in current phase of development of Kazakhstani Economy .....	70
<b>I.A. ALIEVA</b> Theoretical aspects of the interaction of commodity and money markets as the basis for the formation of stabilization policy.....	73
<b>A.T. MYKASH</b> Credit problems of banks small and medium business.....	79

### INNOVATIVE ECONOMY

<b>A.B. MOLDSASHEVA</b> Cluster methods of maintaining of food safety in Zhambyl oblast.....	84
---	----

<b>T.A. TAIPOV</b> Social support OF young professionals as a necessary condition for risk management in rural areas of the republic .....	89
<b>S.S. BAKTYMBET, A. TAKABAEVA</b> Development of innovative ability as a factor of improving competitiveness.....	93
<b>A.S. RAHMETOVA</b> World practice of financing innovation .....	97

#### BUSINESS AND CORPORATE MANAGEMENT

<b>D.Y. KUATOVA</b> Modern trends of functioning market of dairy products in the Republic of Kazakhstan .....	103
<b>B. SERIKOV</b> Some features of the methodology for determining cost-effectiveness of cotton complex .....	109
<b>N.V. MURAVEV</b> Quality of relationships and risk allocation in public-private partnerships .....	112
<b>A.D. UMBETALIEV</b> Priority directions of development of the economic mechanism in the agricultural industry of the Republic of Kazakhstan .....	117
<b>A.D. UMBETALIEV, A.T. YAHYAEV</b> Indicators of cotton farming of South Kazakhstan .....	120
<b>S.B. KAZBEKOVA</b> Cost-effectiveness of the formation of organizational and economic structures in integrated aluminum industry.....	123
<b>N.A. UMBETALIEV</b> Agroindustrial complex of Kazakhstan: Development Strategy and Prospects .....	129
<b>G.N. AZHIMETOVA</b> State of the textile industry of Kazakhstan and its competitiveness .....	131
<b>A.ZH. NAURYZBAEV, N.ZH. URAZBAYEV</b> Updating and efficient use of material-technical base of rice farming .....	135
<b>G.N. AKHMANOVA</b> Improving the marketing services company .....	139

#### FINANCE AND ANALYSES

<b>K.SH. DYUSEMBAYEV</b> Analysis of the efficiency of capital of an economic entity .....	145
<b>S.Y. UMIRZAKOV</b> Analysis of foreign models of government regulation of institutional investors.....	150
<b>A.A. SATMURZAEV</b> Organization of the accounting process in the management accounting system.....	155
<b>A.K. BELGIBAEV, ZH.Y. ZEYTAEV</b> The nature of insurance risk. And the problem of the definition .....	158
of insurance compensation	
<b>K. ALAYDARKHYZY</b> Organization of cost calculation in responsibility centers .....	162



<b>A.A. KERIMOVA, I.H. TUSEEVA</b> Improving the tax system in the Republic of Kazakhstan to stabilize the economy during the transitional period .....	165
<b>K.U. KOSHKARBAEV, Zh.B. MAKHAYEVA</b> Efficiency of financial resources use (in an example of JC “Bayan Sulu“).....	169
<b>G.N. APPAKOVA</b> Modernization of the audit of export operations.....	175
<b>G.B. DOSMUKHAMBETOVA</b> Impact of calendar anomalies on the behavior of return of financial assets .....	179
<b>Z.H. SULTANOVA</b> Analysis of lending enterprises’ by commercial banks.....	182
<b>A. ASANOVA</b> Risk management in banking.....	185
<b>G.A. IMANOVA</b> Improving the mechanism of environmental audit .....	190
<b>A. KASENOVA</b> Problems of increasing the efficiency of cost management in the private farms.....	195
<b>G.B. SAHANOVA</b> Analysis of consumer demand in the Republic of Kazakhstan.....	200
<b>GLOBALIZATION AND KAZAKHSTAN</b>	
<b>Z.S. KENJEBAYEVA</b> National competitiveness in a globalizing world.....	206
<b>G.A. AYESHEVA</b> Problems of Post-crisis economic development of Kazakhstan .....	210
<b>T.I. ISAHMETOV, A.K. KERIMBEK</b> Economical and social stability development mechanism.....	213
<b>E.SH. BAPIEV, I.KH. TYSEEVA</b> World Financial Crisis: Implications for Kazakhstan’s economy and measures out of it.....	219
<b>A. DAULETULY, I.KH. TYSEEVA</b> Improving public debt management system in Kazakhstan .....	222
<b>SH.V. BAYRAMOV</b> The European neighborhood policy and its potential impact on Azerbaijan’s European integration .....	225
<b>L.A. ZHOLDYBAEVA</b> The current economic situation in the country .....	232
<b>A. TOKHTASYNOVA</b> State regulation of development of stable financial branch of Kazakhstan after crises.....	236
<b>P.V. LETUNOVSKY</b> Some aspects of patriotic education in Russia and Kazakhstan: cooperation, problems and prospects .....	241
<b>HAIYAN XU, XULE ZHANG</b> Chinan’s Development of Low-carbon Economy and the Cooperation and Competition between China and US .....	245



<b>M.A. KOSHIMOVA</b>	
Actual problems of development infrastructure complex in Kazakhstan .....	252
<b>M.N. AMANBAEV</b>	
Experience of pension schemes in the UK and Germany .....	256
<b>V.S. AVERSHIN</b>	
State Economic Policy and National Economy Competitiveness: Factors, Instruments and Mechanisms (Institutional Aspect) .....	259
<b>SCIENTIFIC LIFE</b>	
<b>COLLECTIVE MONOGRAPH</b>	
from the series “Economic Studies: Innovative entrepreneurship as a basis for modernizing the economy of Kazakhstan .....	267
<b>COLLECTED ARTICLES OF DOCTORAL AND MASTER’S</b>	
programs from a series of “Proceedings of Young Scientists” .....	268
<b>A.A. KUZMIN, S.K. DOSAEV</b>	
Collaboration of T. Ryskulov KazEU and Executive Consulting LLP in the implementation of market research .....	269
<b>VI REPUBLICAN EDUCATIONAL-METHODICAL CONFERENCE</b>	
“Continuous economic education: the modernization of training and methodological support” .....	271
<b>III REPUBLICAN STUDENT SUBJECT OLYMPIAD</b> .....	273
<b>SCIENTIFIC-PRACTICAL CONFERENCE</b>	
<b>UNDERGRADUATES AND YOUNG SCIENTISTS</b>	
«Strategy of putting our economy on innovation and technology platform» .....	274

**К. МУСАБЕКОВ,**

д.э.н., Международный казахско-турецкий  
университет им. Х.А. Ясави

## ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕТОДЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ПОЛИТИКИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ

Экономическая наука – это наука об эффективном использовании ресурсов, анализ и выбор ограниченных ресурсов для максимального удовлетворения потребностей. Все проблемы экономического развития связаны с удовлетворением все возрастающих потребностей цивилизации. Решения этих проблем базируются на двух фундаментальных экономических аксиомах. Первая – потребности общества безграничны, вторая – ресурсы ограничены. Ограниченность ресурсов не позволяет производить все виды благ, в которых нуждаются люди. Термин ограниченность (точнее, редкость – scarcity) в специальной литературе часто употребляют, не поясняя, что имеется в виду ограниченность ресурсов, а не потребностей. С тех пор как это понятие приобрело исключительную значимость в экономической теории, прошло уже без малого полтора века. Более того, нет четкого понимания различий между ресурсами (source, лат. исток, источник) и факторами (фактор лат. – делающий, производящий). Между тем не только в теоретическом смысле, но и в контексте изучения экономической теории этот вопрос очень важен и заслуживает более подробного рассмотрения [1].

Конечной целью функционирования любой экономической системы является удовлетворение потребностей общества. Историю экономической цивилизации можно представить как процесс формирования и реализации потребностей. Непрерывное возрастание или возвышение потребностей подтверждается экономической эволюцией человечества. Природные ресурсы являются самым древним производственным фактором. Частью природных ресурсов являются энергоресурсы: нефть, уголь, газ, гидроресурсы. Энергоресурсы в природе распределены неравномерно. В результате этого различные страны, регионы имеют разную ресурсообеспеченность, т.е. соотношение между величиной природных ресурсов и эффективностью их использования.

В начале XXI в. стало очевидным, что природа планеты служит человечеству не только источником природных ресурсов для производства товаров и услуг, но и природных благ, не являющихся в прямом смысле ресурсами, но необходимыми не в меньшей степени для жизни человека. Если ценность природных ресурсов можно определить и выразить в денежной форме, поскольку она входит в стоимость произведенных товаров и услуг, то ценность чистого воздуха, природных ландшафтов, экосистем и природных комплексов выразить в денежном эквиваленте практически невозможно. Важность энергоресурсов для экономического развития любой страны и вообще для ее жизнеспособности велика и очевидна. Как утверждают видные американские экономисты П.А. Самуэльсон и В.Д. Нордхаус, ничто другое не может так быстро привести в состояние хаоса и нищеты современную промышленную экономику, как истощение запасов топлива для энергоемких факторов производства.

Конец XX и начало XXI вв. характеризуется высоким ростом использования энергии, особенно в быстро развивающихся цивилизациях – Китае и Индии. Установлено, что в течение каждых десяти лет объем потребностей человечества увеличивается более чем в два раза. За 13 лет потребление первичных энергоресурсов увеличилось на 22%, среднегодовой темп прироста – 1,6%, на душу населения – 0,2%. Лидировали в этой гонке энергопотребления Средний Восток и Северная Америка – 4,4% и 2,7% прироста соответственно, Китай – 3,4% и 2,0% и Индия – 3,1% и 1,5%.

В индустриальных странах потребление энергии увеличивается ежегодно на 3%, а в развивающихся странах – вдвое больше. В настоящее время около половины мирового потребления приходится на США, страны Западной Европы и Японию. В США потребление нефти примерно столько же, сколько в государствах Западной и Восточной Европы, Прибалтике и СНГ, вместе взятых. Если мировое пот-



ребление будет идти такими же темпами, то к 2030 г. 45% всего потребления энергоресурсов придется на Китай и Индию. Сейчас на эти две страны приходится 45% потребляемого в мире каменного угля, а в 2020 г. будет потребляться почти 80% от всего мирового объема потребляемого угля [2].

Нефтяные кризисы 70-х годов, сопровождающиеся 10-кратным ростом номинальных цен и почти 5-кратным относительных, вынудили развитые капиталистические страны перейти на путь энергосбережения. Странам-потребителям пришлось кардинально пересмотреть подход ко всему комплексу проблем, связанных с потреблением энергии. Экономический рост сопровождается энергоэффективной политикой – на 1% прироста ВВП приходилось в среднем лишь 0,4% прироста потребления энергоносителей. В результате энергоемкость ВВП в среднем в мировом хозяйстве уменьшилась за этот период на 19%, а в развитых странах на – 21-27%. В последние годы данный показатель начал ежегодно снижаться на 2-3%. В целом снижение энергоемкости в развитых странах за последние двадцать лет в среднем составляло 1-1,3%. В среднем для индустриально развитых стран этот показатель равнялся единице, т.е. для 1% прироста ВВП требовался 1 % прироста потребления энергии, затем он стал ниже единицы. Например, в ФРГ в начале 80-х годов эластичность потребления энергии по ВВП равнялась 0,9.

Однако в экономической оценке использования ресурсов показатели эластичности по цене считаются не слишком надежными. Так, по одним данным, средняя эластичность спроса на энергию по цене для развитых капиталистических стран равняется 0,5. Это значит, что при росте цены на 10% спрос сокращается на 5%. По другим данным, долговременная эластичность по цене для США и западноевропейских стран равняется 0,8.

Экономика Казахстана характеризуется сырьевой направленностью и высоким потреблением топливно-энергетических ресурсов. Высокая энергоемкость, низкий уровень энергоэффективности и энергосбережения ведут к нерациональному использованию ресурсов, снижают конкурентоспособность. Основным источником электроэнергии у нас остается уголь, сегодня черное золото обеспечивает 80% ее выработки. В обозримой перспективе уголь остается доминирующим фактором в топливно-энергетическом комплексе страны. Среди важнейших параметров, определяющих энергетическую эффективность национальной экономики, выделяют энергопотребление на душу населения и энергоемкость валового внутреннего продукта. В условиях глобализации и интеграции казахстанской экономики в мировую становится актуальной проблема сопоставления уровня энергоемкости внутреннего валового продукта (ВВП) с аналогичными показателями других стран. Уровень энергоэффективности является важным показателем экономического и научно-технического потенциала. В настоящее время уровень энергоэффективности в республике отстает от среднемировых стандартов и находится ниже, чем он был в 1990 г. Это характеризуется чрезвычайно высокой энергоемкостью экономики страны. Если сравнить уровни потребления энергоресурсов развитых стран и Казахстана, то удельная энергоемкость нашего ВВП превосходит мировые показатели в несколько раз. В настоящее время на один доллар ВВП в Казахстане расходуется 3,34 кВт/час электроэнергии, в России – 2,0, в США – 0,44, Японии – 0,17.

Наиболее приемлемой и приоритетной для текущего экономического положения Республики Казахстан является программа энергосбережения, направленная на снижение энергопотребления во всех секторах экономики. Расчетный потенциал энергосбережения по секторам экономики и видам топлива может составить в 2010 г. более 38 млн т у.т., что позволило бы предотвратить более 100 млн т выбросов [3].

Эффективность энергосбережения состоит еще и в том, что на один млрд тенге потерь электроэнергии расходуется 500 т золы, которая выбрасывается в атмосферу.

В последние годы рост электропотребления в Казахстане имеет ярко выраженный показатель – он опережает рост населения. Данный факт на 30-40% предопределяется климатическими условиями и территориальным фактором. А высокая доля энергоемких производств и низкий уровень технологий и техники, не отвечающих мировым показателям, дополнительно способствуют повышению энергоемкости экономики.

Энергоемкость и эластичность электропотребления к ВВП в Казахстане

Годы	ВВП в пост. ценах 2000 г., млрд тенге	Произв. э/энер., млрд кВт-ч	Потребление э/энер., млрд кВт-ч	Электро-емкость, млн кВт-ч за ед ВВП	Темпы-роста, ВВП в пост. ценах 2000г.,%	Темпы роста производства э/энергии, в %	Темпы роста электро-емкости, в %
2000	2 599,9	51,6	54,4	20,92			
2001	2 950,9	55,4	57,4	19,45	113,5	107,4	0,93
2002	3 240,1	58,3	58,4	18,02	109,8	105,2	0,92
2003	3 541,4	63,9	62,4	17,62	109,3	109,6	0,97
2004	3 881,4	66,9	64,8	16,6 9	109,6	104,7	0,95
2005	4 257,9	67,8	68,4	16,06	109,7	101,3	0,96
2006	4 713,5	71,7	71,9	15,25	110,7	105,7	0,95
2007	5 123,5	76,3	76,4	14,91	108,7	106,4	0,98

Источник: Специальный отчет по конкурентоспособности для Казахстана – 2008.

Большая энергетическая составляющая в себестоимости любой продукции ведет к ее удорожанию и, как следствие, неконкурентоспособности, уменьшению экспортных возможностей. Электропотребление на душу населения лишь в определенной степени отражает благосостояние и уровень жизни людей. Высокоразвитые страны характеризуются высоким уровнем производства ВВП на душу населения (22-33 тыс. долл.), который обеспечивается значительным энергопотреблением – более 12 тыс. кВт-ч. электроэнергии, для Казахстана этот показатель составляет 4,8 тыс. кВт/ч [3].

В связи с реализацией Госпрограммы индустриально-инновационного развития в ближайшей перспективе потребление электроэнергии резко возрастает и достигнет 124-130 млрд кВт-часов.

Сравнительный анализ показывает, для получения прироста ВВП и перехода на качественно новый уровень экономического развития страны с развивающейся экономикой нужно обеспечить значительное сокращение его энергоемкости, т.е. снизить уровень потребления топливно-энергетических ресурсов. Это позволяет наиболее эффективно организовать производство при минимальных потерях.

Главным средством совершенствования энергопотребления должна стать эффективная политика энергосбережения, а ее главным содержанием, с одной стороны, – программа энергосбережения, выявляющая его резервы и наиболее эффективные пути их реализации, а с другой – эффективная система стимулирования и регулирования процесса энергосбережения с соответствующими законодательными, экономическими и организационными механизмами.

При сложившихся условиях энергоемкости на период до 2025 г. будет иметь место тенденция энергетической неэффективной экономики в стране. Темпы роста производства электроэнергии неравномерны, тогда как темпы роста ВВП в постоянных ценах на базе 2000 г. до 2008 г. увеличивались равномерно. То есть энергоемкость и эластичность энергопотребления к ВВП (соотношение темпов их прироста) не позволяют стране приблизиться к решению задач стабилизации уровня потребления энергии. Страны с развивающейся экономикой, к которым относится Казахстан, должны уменьшить энергоемкость экономики, эластичность энергопотребления, обеспечивающих реальный рост ВВП. В соответствии с Государственной программой форсированного индустриально-инновационного развития энергоемкость экономики страны к 2014 г. к росту ВВП должна достичь 50% от уровня 2008 г., энергоемкость должна быть снижена на 10%, доля несырьевого экспорта доведена до 40%. Повышение производительности труда на 50% в обрабатывающем секторе, на 100% – в отдельных секторах экономики.

Основными инструментами государственного регулирования политики ресурсосбережения являются регулирование цен и тарифов, введение налоговых льгот и инвестиционных кредитов, установление национальных стандартов потребления энергии в различных сферах хозяйства или частном секторе экономики; принятие специальных целевых программ экономии энергии; государственное субсидирование проектов по энергосбережению в различных секторах экономики; принятие специальных

целевых программ экономии энергии; государственное финансирование исследований и разработок в области энергосбережения и развития энергетической базы, в том числе за счет новых возобновляемых ресурсов, и другие направления в эффективном использовании ресурсов.

Но главными условиями снижения расходов ресурсов на единицу продукции является модернизация технологии производства и использования материалов и энергии. Однако основными барьерами в реализации программы ресурсосбережения в настоящее время являются не столько отсутствие соответствующих технологических инноваций, сколько трудности с их реализацией, так как рынок при низких ценах на сырье и энергию не обеспечивает соответствующих стимулов для освоения этих инноваций. Поэтому главной задачей энергетической политики во всех странах стало осуществление контроля над потреблением энергии в условиях экономического роста и низких цен.

Что же касается системы экономических регуляторов, то для эффективного функционирования экономического механизма необходимо оптимальное сочетание рыночных методов, задаваемых экономически и социально обусловленным регулированием. Существенное значение имеют состояние и динамическая взаимосвязь между системами товарно-денежных отношений и государственного регулирования экономикой.

Движущей силой технологического прогресса при определенных условиях может стать сокращение доступных объемов определенного ресурса. Технологический прогресс, возникший в результате такого дефицита в одной отрасли, «переходит» и в другие, стимулируя развитие их и экономики страны в целом. Уникальный пример борьбы с такого рода дефицитом в Израиле – в стране крайне бедной природными ресурсами. При этом, страна могла пойти по пути технологического развития и замещения использования ресурсов, либо постепенно деградировать. Израиль пошел по первому пути. В основу принятого Закона «О воде», вся вода, находящаяся на территории и в недрах Израиля, объявлялась государственной собственностью [4]. Частная собственность на водные источники запрещена. Собственник земельного участка не может быть владельцем водного источника, который находится на этом участке. Более того, он обязан платить государству за пользование этим участком.

Без государственного участия воспроизведенный процесс оказался бы просто невозможен. Роль же государственного регулирования связана с тем, что сами по себе рыночные методы приводят к таким перекосам, диспорциям и противоречиям, которые чреваты опасными последствиями. Шарль де Голль, экс-президент Франции, говорил: «Рынок слеп, если выпустить из-под контроля». Неэффективность контроля грозит возвратом к временам XIX в. с его анархией, острейшими диспропорциями и периодическими кризисами в экономике, а следовательно, острыми негативными последствиями в социальной сфере. По прогнозам международных экспертов, вес и влияние поставщиков топлива и сырья на мировом рынке будут снижаться. Главным для повышения конкурентоспособности стран будет реализация государственных программ прогрессивных ресурсосберегающих технологий. В качестве одного из механизмов преодоления негативных последствий предрасположенности национальной экономики к «голландской болезни» является эффективная реализация структурной перестройки экономики с постепенным снижением доли сырьевого сектора, сокращения в структуре экономики доли предприятий, эксплуатирующих природные ресурсы, развитие наукоемких природосберегающих высокотехнологичных производств.

Вместе с тем, формы и экономические методы государственного регулирования нестабильны, они эволюционируют в зависимости от конкретных условий. Опыт всех стран, в том числе и Японии, подтвердил, чем острее экономическая ситуация, тем выше роль рыночных методов и косвенных регуляторов, таких как налоги, кредит, цены и пр.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гребнев Л. *Факторы и ресурсы: тождество, различие или противоположность?* // *Вопросы экономики.* – 2010 г. – №7.
2. Намазбеков М. *Энергетическая безопасность США: анализ основных тенденций.* // *KazENERGY.* – 2007. – №2-3.

3. Елькин С.А. Влияние энергетики Республики Казахстан на изменение климата. // Энергетика и топливные ресурсы Казахстана. – 2000 г. – №1.
4. М.Левин, Н.Шилова. Ресурсное Благословение»: научно-технический прогресс и дефицит воды// Вопросы экономики». – 2010. – №11.

**А.Ж. ОРМАНБАЕВ,**

д.э.н., профессор Карагандинского экономического университета  
Казпотребсоюза

### ОСНОВНЫЕ ИДЕИ НЕОИНСТИТУЦИОНАЛИЗМА И СОВРЕМЕННОЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

---

Экономические системы должны рассматриваться в общем контексте социальной системы. Под социальной системой мы понимаем взаимозависимые отношения экономических и неэкономических факторов. Их характер и сочетание – это отношение к жизни, работе и власти. Хотя наш объект изучения экономика, мы помним о важной роли ценностей настроений и общественных институтов в стране и за ее пределами в мировом процессе развития.

Сейчас чрезмерное увлечение ростом, ролью капитала не должен ослабить внимание теоретиков к институциональным и неинституциональным проблемам.

Неоинституционализм представляет собой научное течение, востребованное современным ходом экономического развития. Он возник в США и является учением, ориентированным на человека, его свободу, социальную защиту, открывающую путь к свободному, экономически эффективному, устойчиво развивающемуся на основе внутренних стимулов обществу. Неоинституционалистов интересует не результат (максимальная полезность для индивидов, прибыль – для государства) а непосредственно процесс принятия решений, его условия и предпосылки.

Если в неоклассической теории ограничителем поведения людей являются доход и цены, то в неоинституциональной теории выбор ограничений расширяется – это не только экономические, но и этические, правовые ограничения. Поэтому изменения во внешней среде вызывают приспособляемость в нескольких измерениях.

Важнейшей частью учения неоинституционалистов являются *теория прав собственности* и *теория трансакционных издержек*. Создателем этих теорий стал американский экономист, лауреат Нобелевской премии Р. Коуз. Категория «трансакционные издержки» была введена в экономическую литературу Р. Коузом в 30-е годы («Природа фирмы»), но получила широкое распространение только в 70-х годах. В 1991 г. Р. Коуз получил Нобелевскую премию за свои открытия в экономической науке.

Работы Р. Коуза произвели переворот в видении экономической реальности, послужили источником парадигмального сдвига в современном экономическом анализе, породив целое семейство новых направлений теоретической мысли (экономика права, теория экономических организаций, теория общественного выбора, новая экономическая история). С течением времени значение его классических работ все более возрастает.

Суть всех работ Р. Коуза составляет мысль, что любая форма социальной организации – рынок, фирма, государство – требует немалых издержек для своего создания и поддержания «на ходу». А отсюда следует, что различные социальные институты могут значительно отличаться по уровню и структуре этих издержек, наиболее эффективными оказываются институты, обходящиеся обществу дешевле; искусство экономической политики состоит в отборе наименее дорогостоящих способов координации экономической деятельности.

В сегодняшней действительности развития и Казахстану необходимо ближе познакомиться с теорией прав собственности и экономикой трансакционных издержек.

*Теория транзакционных издержек* показывает, что наряду с производственными издержками существуют *транзакционные издержки* – все издержки, возникающие при совершении сделки.

Данная теория отражает интересы экономических агентов, поскольку способствует снижению неопределенности в их взаимодействиях и оптимизирует использование ресурсов.

*Теория прав собственности* рассматривает широкий спектр форм собственности и контрактных отношений, на основе которых осуществляется обмен. Наряду с частной собственностью анализируются коллективная, государственная, акционерная формы собственности и оценивается их сравнительная эффективность в обеспечении сделок на рынке.

Права собственности представляют собой совокупность властных прав, санкционированных поведенческих отношений, складывающихся между людьми по поводу использования ими экономических благ («пучок» правомочий), спецификация этого права делает его более гибким и пластичным, эффективным при заключении сложных сделок на рынке. «Расщепление» «пучка правомочий» и получение части из них (например, права пользования или права распоряжения).

Право собственности может укрепляться путем добавления к нему новых правомочий. Это *спецификация* прав собственности, она предполагает определение субъекта и объекта собственности, а также наделение ею и определение правомочий собственника.

Право собственности может *размываться* путем отделения от него некоторых правомочий. Размывание прав собственности – это неполнота спецификации прав собственности. Право собственности полностью специфицировано, когда у каждого правомочия есть свой исключительный собственник.

Таким образом, определение прав собственности как «пучка» правомочий (спецификация этого права делает его более гибким и пластичным, эффективным при заключении сложных сделок на рынке. «Расщепление» «пучка правомочий» и получение части из них (например, права пользования или права распоряжения) помогает сложным взаимодействиям между индивидами по поводу использования ресурсов.

Процесс спецификации – размывания прав собственности связан с *транзакционными издержками*.

Категория «транзакционные издержки» была введена в экономическую литературу Р. Коузом в 30-е годы («Природа фирмы»), но получила широкое распространение только в 70-х годах. Р. Коуз получил Нобелевскую премию за свои открытия в экономической науке в 1991 г.

Традиционная экономическая теория обходилась без понятия «транзакционные издержки», что было равносильно молчаливому предположению о том, что любые действия между экономическими агентами совершаются гладко и мгновенно без малейших трений, потерь и затрат.

Введение в научный оборот идеи положительных издержек – транзакции – одно из главных достижений нового неинституционального подхода. Первоначально эта идея была привлечена для объяснения существования формы – «издержки пользования рыночным механизмом». В дальнейшем трактовка Р. Коуза подверглась корректировкам и модификациям. В результате понятие «транзакционные издержки» приобрели огромную аналитическую значимость: транзакционные издержки стали центральной объясняющей категорией всего неинституционального анализа. Первоначально эта идея была привлечена для объяснения существования фирмы – «издержки пользования рыночным механизмом». В дальнейшем трактовка Р. Коуза подверглась корректировкам и модификациям. В результате понятие «транзакционные издержки» приобрело огромную аналитическую значимость: транзакционные издержки стали центральной объясняющей категорией всего неинституционального анализа.

*Транзакционные издержки* – это издержки, связанные с обменом и защитой правомочий собственности. Категория транзакций понимается предельно широко: это обмен как товарами, так и юридическими обязательствами; сделки как краткосрочного, так и долгосрочного характера, в том числе как требующие детального документального оформления, так и предполагающие простое взаимопонимание сторон. Это затраты и потери взаимодействия субъектов рыночной экономики.

Следовательно, транзакционные издержки – это любые виды издержек, сопровождающих взаимодействие экономических агентов независимо от того, где оно протекает – на рынке или внутри организации, поскольку деловое сотрудничество в рамках иерархических структур (например, фирмы) также не свободно от трений и потерь.

Транзакционные издержки различаются по степени их специфичности. Чем более общий, краткосрочный и однозначный характер носит сделка, тем больше оснований обходиться без ее юридического оформления. Напротив, чем более специальный, повторяющийся и неопределенный характер она имеет, тем выше транзакционные издержки и тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений между участниками сделки.

Выделяют пять основных форм транзакционных издержек:

*издержки поиска информации.* Они связаны с неодинаковым распределением информации: на поиск потенциальных покупателей и продавцов приходится тратить время и деньги. Неполнота имеющейся информации оборачивается дополнительными расходами, связанными с покупкой товаров по ценам выше равновесных (или продажей ниже равновесных), с потерями, связанными с покупкой товаров-субститутов;

*издержки ведения переговоров и заключения контрактов.* Эти издержки тоже требуют времени и ресурсов. Они зачастую увеличивают цену продаваемого товара;

*издержки измерения.* Это весомая часть издержек, связанных с прямыми затратами на измерительную технику и сам процесс измерения, а также с ошибками, которые могут быть допущены. По некоторым товарам существует только косвенное измерение (например, качество работника, качество обслуживания). Несколько облегчает положение стандартизация продукции и гарантии фирмы (например, бесплатное обслуживание, ремонт и др.);

*издержки спецификации и защиты прав собственности.* В обществе, где нет надежной правовой защиты, нарушаются права. Затраты времени и средств на их восстановление могут быть очень высоки. К этим издержкам относятся также расходы на содержание судебных и правоохранительных органов;

*издержки оппортунистического поведения.* Они связаны с неодинаковостью информации, но не ограничиваются ею. Оппортунистическим называется поведение индивида, уклоняющегося от условий соблюдения контракта с целью получения прибыли за счет партнеров. Оппортунистическое поведение может принять форму вымогательства, шантажа.

Таким образом, транзакционные издержки возникают до процесса обмена, в процессе обмена и после него.

Транзакционные издержки – динамичная величина. Углубление специализации и разделения труда; технический процесс в промышленности и на транспорте, сопровождающийся увеличением размера фирм; усиление роли государства (правительства) в его взаимодействии с частным сектором способствуют увеличению удельного веса транзакционного сектора экономики и, следовательно, росту транзакционных издержек.

О динамике транзакционных издержек свидетельствуют следующие показатели:

- соотношение «синих» и «белых» воротничков внутри фирмы как отражение пропорции между производственными и транзакционными издержками. Издержки производства являются нижним пределом транзакционных издержек;
- растущее число фирм, специализирующихся на сделках между производителями и потребителями (торговля, банки, страхование, реклама, ремонт и техническое обслуживание);
- рост занятости в государственном аппарате.

Транзакционные издержки трудно подсчитать, так как в их определении существует разночтение и нет единой статистики этих издержек. Но их значение велико. Американский экономист Дж. Стиглер писал, что мир с нулевыми транзакционными издержками так же страшен, как физический мир без трения.

Единственная пока попытка количественно оценить уровень транзакционных издержек (на примере экономики США) принадлежит американским ученым Дж. Уоллису и Д. Норту.

По их мнению, общий объем транзакционных издержек складывается из двух частей:

- услуги транзакционного сектора – оптовая и розничная торговля, страхование, банковское дело и т.д.;
- транзакционные услуги, оказываемые внутри транзакционного сектора – затраты на аппарат управления, организацию сбыта, снабжения и тому подобное в промышленности, сельском хозяйстве и других подразделениях транзакционного сектора.

Согласно полученным Дж. Уоллисом и Д. Нортон оценкам в ВВП США доля транзакционных услуг, оказываемых частным сектором, увеличилась с 23% в 1870 г. до 41% в 1970 г., а оказываемых государством – соответственно с 3,6 до 54,9%. Часть этого роста в течение столетия была отражением перемещения транзакционных затрат из вне рыночной сферы в рыночную, но другая часть представляла реальное инвестирование ресурсов.

Следовательно, транзакционные издержки выражают ту цену, которая платит любая экономическая система за несовершенство своих рынков.

Именно таким образом транзакционные издержки формируют общественный спрос на институты. Чем выше транзакционные издержки, тем выше спрос на транзакционное регулирование и наоборот.

Что нового вносит в экономическую науку теория прав собственности и экономика транзакционных издержек?

Прежде всего, она обосновывает необходимость правовых норм и их соблюдения для функционирования экономики. Правила регулирования существуют для сокращения транзакционных издержек и, следовательно, для увеличения объема торговли.

Снизить транзакционные издержки способно государство путем принятия безличных законов и обеспечения их соблюдения. Законотворчество – это общественный товар. Общество экономит затраты при разработке законов. Издержки обмена сокращаются, поскольку основные его правила уже определены. Экономическая политика состоит в выборе таких юридических правил, процедур и административных структур, которые максимизировали бы стоимостной объем продукции.

Теорема Р. Коуза показывает также тесную связь между правами собственности и транзакционными издержками, которая сформулирована в его знаменитой теореме. Суть тезиса Р. Коуза заключается в перераспределении прав собственности, которое происходит на основе рыночного механизма и ведет к увеличению стоимости произведенной продукции, и, значит, конечный результат, который максимизирует ценность производства, не зависит от правового решения относительно первоначальной спецификации прав собственности.

Таким образом, если представители неоклассической школы исходили из существования нулевых издержек и нейтрального государства, то Р. Коуз доказывает необходимость правового регулирования обмена и вмешательства государства ради сокращения транзакционных издержек.

Теорема Коуза изложена в его статье «Проблема социальных издержек» и посвящена проблеме внешних эффектов (экстерналий), которыми называют побочные результаты любой деятельности, касающиеся третьих лиц. Существование экстерналий приводит к расхождению между частными и социальными издержками. В случае отрицательных внешних эффектов частные издержки оказываются ниже социальных, а в случае положительных внешних эффектов – наоборот, социальные издержки ниже частных.

Такого рода расхождения исследовались еще А. Пигу в книге «Экономическая теория благосостояния» (1920). Он характеризовал их как «провалы рынка», которые служили для А. Пигу теоретическим обоснованием государственного вмешательства в экономику через налоги (штрафы) и субсидии.

Против позиции А. Пигу о необходимости государственного вмешательства и была направлена «теорема Коуза». С позиции Р. Коуза, в условиях нулевых транзакционных издержек, из которых исходила неоклассическая теория, рынок сам сумеет справиться с внешними эффектами.

В соответствии с теоремой Коуза: *если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности.* То есть, первоначальное распределение прав собственности не влияет на структуру производства, поскольку в конечном счете каждое из правомочий окажется в руках собственника, способного предложить за него наивысшую цену на основе наиболее эффективного использования данного правомочия. По этому поводу сам Р. Коуз отмечал: если все права ясно определены, если транзакционные издержки равны нулю, если люди твердо придерживаются результатов добровольного обмена, то никаких экстерналий не будет. В этих условиях «провалов рынка» не существует, и у государства нет оснований для корректировки рыночного механизма.

Полемизируя с положениями А. Пигу, Р. Коуз не ставил перед собой задачу сформулировать какую-то общую теорему. Понятие «теорема Коуза» было введено в оборот Дж. Стиглером, который основываясь на статье Р. Коуза (1960), сформулировал теорему так: при совершенной конкуренции частные и общественные (социальные) издержки будут равными.

В настоящее время теорема Коуза считается одним из наиболее ярких достижений экономической мысли послевоенного периода XX в. Из нее следует несколько важных теоретических и практических выводов:

- теорема раскрывает экономический смысл прав собственности. Согласно ее экстерналии (расхождение между частными и социальными издержками и выгодами) появляются лишь тогда, когда права собственности определены не четко, размыты. Когда права собственности определены четко, тогда все экстерналии «интернационализуются» (внешние издержки становятся внутренними). Не случайно главным полем конфликтов в связи с внешними эффектами оказываются ресурсы, которые из категории неограниченных перемещаются в категорию редких (вода, воздух) и на которые до этого прав собственности в принципе не существовало;
- теорема Коуза отводит от рынка обвинения в «провалах». Путь к преодолению экстерналий лежит через создание новых прав собственности в тех областях, где они были нечетко определены. Поэтому внешние эффекты и их отрицательные последствия порождаются дефектным законодательством, «провалами» государства. Теорема снимает стандартные обвинения с рынка и частной собственности в разрушении окружающей среды. К деградации внешней среды ведет не избыточное, а недостаточное развитие частной собственности;
- теорема Коуза выявляет ключевое значение трансакционных издержек. Когда они положительны, распределение прав собственности перестает быть нейтральным фактором и начинает влиять на эффективность и структуру производства;
- теорема Коуза показывает, что ссылки на внешние эффекты – недостаточное основание для государственного вмешательства. В случае низких трансакционных издержек оно излишне, в случае высоких – не всегда экономически оправдано. Ведь действия государства сами сопряжены с положительными трансакционными акциями, так что лечение вполне может быть хуже самой болезни.

Определение прав собственности является важным предварительным условием рыночных сделок. Без определения прав собственности фирмы максимизирует свою деятельность за пределы допустимого, необходимы определенные ограничения тех или иных видов поведения. В противном случае цивилизация невозможна.

По нашему мнению, положения теории Коуза должны учитываться казахстанским государством, поскольку они направлены на системность, упорядоченность экономической системы и имеют важное значение для правильного понимания экономических процессов в современном деловом мире при выработке научной концепции экономической политики.

Обобщая изложенное отметим, что не существует единой теории, актуальной для Казахстана. Необходим синтез различных экономических школ. Ни одна из идей различных экономических теорий не может быть применима к казахстанской политике без соответствующей адаптации к специфике республики.

**Е.М. УРКУНЧИЕВ,**

Таразский государственный университет им. М.Х. Дулати

---

---

### **ПОДХОД К КОЛИЧЕСТВЕННОМУ ОЦЕНИВАНИЮ ОТРАСЛЕВЫХ СТРУКТУРНЫХ СДВИГОВ В ЭКОНОМИКЕ**

---

---

Трансформация экономики Казахстана и становление конкурентной системы хозяйства должны привести к радикальным его преобразованиям. Основным фактором повышения конкурентоспособ-



ности национальной экономики должны выступать технологические трансформации – преодоление технологической отсталости, освоение современного пятого и перспективного шестого технологического укладов. Как известно, в Казахстане поставлены задачи перехода к индустриально-инновационному типу развития экономики, ориентации на стратегию поддержки высокотехнологичных производств, инновационного сектора и предпринимательства. В этих условиях одним из мощных факторов развития любой социально-экономической системы выступает управление структурой национальной экономики. Однако, механизмы рыночной экономики не всегда способствуют равномерному пропорциональному развитию всех структурных элементов системы, отдавая предпочтения сиюминутным интересам хозяйствующего субъекта (отрасли, региона, предприятия). Глобальный финансовый кризис еще раз подтвердил, что рыночные отношения без эффективного вмешательства государства не смогут предусмотреть нормальное поступательное развитие всех звеньев национальной экономики.

В исследованиях структурных сдвигов в экономике можно выделить два аспекта. Один из них связан с количественной мерой измерения структурных сдвигов и влияния их на темпы экономического роста. Другой аспект – качественный анализ структурных изменений с углублением понимания взаимосвязей темпов развития и эффективности национальной экономики с ее структурой.

Используемые в статистических сборниках показатели структуры, такие как темп роста и абсолютный прирост удельного веса позволяют судить об изменении отдельных частей изучаемого целого. В то же время необходимо не только выявить изменения удельного веса отдельных частей целого, но и дать количественную оценку структурным сдвигам.

Наглядно отразить происходящие структурные изменения позволит отраслевая структура экономики, которая характеризует сложившуюся систему распределения производственных ресурсов по основным видам экономической деятельности, а также долю отдельных отраслей в общем объеме национального производства.

Анализ тенденций изменения отраслевых структурных составляющих ВВП Казахстана за 2002-2009 годы показал, что всем составным частям характерна неуклонная возрастающая динамика. Наиболее высокие темпы увеличения имеют горнодобывающая отрасль промышленности, связь. Умеренными темпами развивается обрабатывающая промышленность и торговля.

Представляет интерес изучение отраслевых сдвигов с точки зрения воспроизводственной структуры. С этой целью все отрасли экономики были сгруппированы по воспроизводственному признаку с определенными элементами условности: потребительский сектор, инновационно-инвестиционный сектор, энергосырьевой сектор, сектор инфраструктуры. Такая группировка отраслей экономики позволит установить траекторию движения потенциальных условий формирования накапливаемой и потребляемой частей ВВП страны, а также такой трудно учитываемый фактор позитивных структурных сдвигов как влияние научно-технического прогресса.

Анализ отраслевых структурных сдвигов с точки зрения воспроизводственной структуры экономики (табл. 1) показал, что из года в год доля потребительского сектора неуклонно снижается: с 17,06% в 2002 г. до 12,11% в 2009 г. Доля основного составляющего потребительского сектора – сельского хозяйства из года в год сокращается (с 8,72% в 2002 г. до 5,32% в 2009 г.), что является крайне нежелательной тенденцией с учетом исторически сложившейся сельскохозяйственной специализацией Казахстана. Это объясняется, на наш взгляд, прежде всего вытеснением отечественной сельскохозяйственной продукции более доступной, но нередко сомнительного качества, импортной продукцией, недостаточностью механизмов государственной поддержки отечественного сельскохозяйственного товаропроизводителя.

Удельный вес включающего в свой состав обрабатывающую промышленность и строительство инновационно-инвестиционного сектора также имеет тенденцию к сокращению, причем это сокращение происходило за счет обрабатывающей промышленности. Энергосырьевой сектор, в основном состоящий из горнодобывающей отрасли промышленности, с каждым годом увеличивается (с 14,23% в 2002 г. до 20,39% в 2009 г.). Положительным является тренд относительно сектора инфраструктуры (соответственно 41,04% и 45,31%). Однако, присущая многим развитым странам положительная тенденция увеличения доли услуг в ВВП, в нашем случае требует специального исследования, так как

этот показатель отнюдь не характеризует высокий уровень развития сферы услуг, а в значительной мере достигается за счет различного рода посреднических услуг, искажающих реальную структуру экономики.

В целом, в структуре ВВП республики существенных изменений не происходят, если даже они имеются, то их прогрессивными считать нельзя. Варибельность значений показателей незначительная.

Следует отметить, что в экономической литературе довольно односторонне исследуются связи, существующие между экономическим ростом и структурными сдвигами.

В большинстве случаев предметом анализа является лишь влияние, оказываемое структурными изменениями на результаты производства, но меньше внимания обращается на зависимость влияния возможностей и результатов этих сдвигов на достижение более высокого уровня развития экономики. Для обоснования необходимых изменений в структуре экономики на перспективу требуется всесторонняя оценка складывающихся пропорций экономического развития, выявление главных движущих сил изменения, установление взаимосвязей структурных изменений с показателями эффективности и динамики национальной экономики в целом. Проведение анализа структурных изменений с помощью показателей индекса структурных изменений и эластичности роста отраслей позволит нам дать количественную оценку изменения тех или иных отраслей в структуре экономики. В результате проведенного анализа будут выявлены наиболее существенные сдвиги по отраслям, а также определена с помощью показателя эластичности динамика роста (спада) отраслей.

Для измерения структурных преобразований в национальной экономике часто практикуется использование двух показателей: индекс структурных изменений  $C$  и индекс сходства двух сравниваемых структур  $S$ .

Показатель индекса структурных изменений основан на оценке долей различных отраслей в национальном производстве за два сравниваемых периода:

$$C = \alpha_{i1} - \alpha_{i2}, \quad (1)$$

где:  $C$  – индекс структурных изменений,

$\alpha_{i1} - \alpha_{i2}$  – выраженные в процентах доли отрасли в общем объеме производства в периоды 1 и 2.

Второй показатель – индекс сходства двух структур – является зеркальным отражением индекса структурных изменений и определяется по формуле:

$$S = 100\% - C, \quad (2)$$

где:  $S$  – индекс сходства двух сравниваемых структур,

$C$  – индекс структурных изменений.

Индекс сходства изменяется от 100 до 0. В том случае, когда индекс сходства достигает своего наибольшего значения, отраслевая структура не претерпевает никаких изменений. Нулевое значение индекса свидетельствует о полной инверсии отраслевой структуры за рассматриваемый период.

Для оценки интенсивности структурных изменений в каждый данный период можно использовать показатель отраслевой эластичности роста  $I_j$ . Он рассчитывается как отношение темпов прироста отраслевого выпуска к темпам прироста всего национального производства и характеризует степень вклада каждой отрасли в общий прирост в экономике:

$$I_j = d_{ji} / d, \quad (3)$$

где:  $d_{ji} / d$  – темпы прироста отраслевого и национальных объемов производства (ВВП).

В зависимости от величины показателя эластичности роста нами были определены наиболее чувствительные отрасли промышленности. По данному показателю  $I_j$  все отрасли нами были разделены на четыре основные группы:

- отрасли с высокой эластичностью роста ( $I_j > 1$ );
- отрасли, развивающиеся средними темпами ( $I_j = 1$ );
- отрасли с низкой эластичностью роста ( $0 < I_j < 1$ );
- отрасли с отрицательной эластичностью роста ( $I_j < 0$ ).

В отобранных по коэффициенту эластичности секторах экономики и отраслях промышленности в последующем был изучен вопрос влияния объемов инвестиций на объем выпускаемой продукции.

Предварительно весь рассматриваемый период с 1994 по 2009 г. был разбит на 5 этапов в связи с определенными характеристиками становления и развития транзитной, затем относительно устойчивой, рыночной экономики (табл. 1).

**1. Отраслевая структура производства ВВП в 1994-2009 гг.**  
(в текущих ценах, в % к итогу)

Наименование показателя	Годы					
	1994	1997	2000	2003	2006	2009
1	2	3	4	5	6	7
<b>ВВП, всего</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>
в том числе:						
Промышленность	28,7	21,2	28,2	29,5	29,8	32,2
Сельское хозяйство	16,4	12,2	9,9	8,0	6,4	5,3
Строительство	8,3	4,4	4,7	6,3	7,8	8,1
<b>Производство товаров</b>	<b>53,4</b>	<b>37,7</b>	<b>42,9</b>	<b>43,8</b>	<b>44,0</b>	<b>45,6</b>
Транспорт и связь	10,0	11,3	12,1	11,6	11,8	11,0
Торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования	10,4	17,3	13,6	12,2	11,8	12,2
Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	6,4	8,7	2,2	2,3	1,8	1,7
Здравоохранение и социальные услуги	3,0	2,6	2,4	2,1	1,7	1,5
Образование	4,3	4,3	4,3	3,5	3,5	2,8
Финансовая деятельность	-0,3	0,3	1,8	2,0	1,1	0,6
Государственное управление	2,0	2,6	2,6	2,0	2,1	1,7
Прочие	4,7	10,2	12,5	13,5	16,1	15,9
<b>Сфера услуг</b>	<b>40,5</b>	<b>57,3</b>	<b>51,5</b>	<b>49,0</b>	<b>49,8</b>	<b>47,4</b>
<b>Налоги на продукты</b>	<b>8,1</b>	<b>5,6</b>	<b>5,9</b>	<b>7,2</b>	<b>6,3</b>	<b>7,1</b>
<b>Субсидии на продукты (-)</b>	<b>2,0</b>	<b>0,6</b>	<b>0,3</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>	<b>0,1</b>

Результаты расчета показателей эластичности роста секторов экономики приведены в таблице 2.

**2. Показатели отраслевой эластичности роста**

Наименование показателя	$I_j = d_j / d$				
	1997/ 1994	2000/ 1997	2003/ 2000	2006/ 2003	2009/ 2005
<b>ВВП, всего</b>					
<b>в том числе:</b>					
Промышленность	0,74	1,33	1,04	1,01	1,08
Сельское хозяйство	0,74	0,81	0,81	0,80	0,83
Строительство	0,53	1,08	1,34	1,24	<b>1,03</b>

Продолжение таблицы

<b>Производство товаров</b>	<b>0,71</b>	<b>1,14</b>	<b>1,02</b>	<b>1,00</b>	1,04
Транспорт и связь	1,13	1,07	0,96	1,02	0,93
Торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования	1,66	0,79	0,90	0,97	1,04
Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	1,37	0,25	1,01	0,79	0,94
Здравоохранение и социальные услуги	0,87	0,92	0,84	0,83	0,86
Образование	0,99	1,00	0,81	1,00	0,81
Финансовая деятельность	-1,04	5,41	1,11	0,53	0,57
Государственное управление	1,30	1,02	0,75	1,05	0,82
Прочие	2,17	1,23	1,08	1,19	<b>0,99</b>
<b>Сфера услуг</b>	<b>1,42</b>	<b>0,90</b>	<b>0,95</b>	<b>1,02</b>	<b>0,95</b>
<b>Налоги на продукты</b>	0,69	1,06	1,22	0,86	1,13
<b>Субсидии на продукты (-)</b>	0,32	0,48	0,17	1,73	0,95
Примечание: рассчитана автором по данным Агентства РК по статистике.					

Таким образом, проведенный анализ отраслевой эластичности роста показывает, что высокая динамика роста была характерна на протяжении всего рассматриваемого нами периода для сферы услуг, промышленности, строительства, но для финансовой сферы складывается иная ситуация. На втором рассматриваемом этапе наблюдается рост данного показателя, но уже на конечном этапе видно, что тенденция имеет скачкообразный характер.

В общем, динамика эластичности роста подтверждает результаты проведенного анализа причин их происхождения.

По уровням рассчитанных индексов сходства двух структур ситуация следующая: чем более существенные сдвиги в структуре экономики происходили на определенном этапе, тем более различными были две сравниваемые структуры. Так, в период 1994-1997 гг. отраслевая структура претерпела существенные изменения.

В промышленности индекс сходства составил 92,42, в сельском хозяйстве – 95,71, торговле – 93,11. Однако, впоследствии индекс сходства двух структур в своем значении существенных изменений не получил. Это позволило нам сделать выводы о том, что данный показатель недостаточно точно определяет происходящие в экономике структурные изменения.

Для выявления степени изменения структуры за определенный период времени, а также силы и резкости поведения структурных изменений, могут использоваться показатели, к которым относятся линейные коэффициенты абсолютных и относительных различий структур. Данные показатели позволяют рассчитать скорость и интенсивность структурных изменений во времени [1], которые определяются по формулам (4) и (5):

$$L(d_2 - d_1) = \frac{\sum_{i=1}^n |d_2 - d_1|}{n}, \quad (4)$$

где:  $L(d_2 - d_1)$  – коэффициент измерения абсолютных различий структур,

$|d_2 - d_1|$  – абсолютное значение прироста удельных весов отдельных частей целого в текущем периоде по сравнению с базисным,

$n$  – число градаций в структуре.

Показатель относительных различий структур совокупностей основан на взвешенном среднем абсолютном отклонении. Основу вычисления коэффициента относительных структурных различий составляют темпы роста удельных весов рассматриваемых частей целого. Вычисляется данный показатель по формуле:

$$L\left(\frac{d_2}{d_1} - 1\right) = \frac{\sum_{i=1}^n \left| \frac{d_2}{d_1} - 1 \right|}{n}, \quad (5)$$

где:  $L\left(\frac{d_2}{d_1} - 1\right)$  – коэффициент средней интенсивности изменения удельных весов отдельных частей совокупности,

$|d_2 - d_1|$  – абсолютное значение прироста удельных весов отдельных частей целого в текущем периоде по сравнению с базисным,

$n$  – число градаций в структуре.

В отличие от показателя абсолютных различий структуры этот коэффициент показывает не среднюю скорость, а среднюю интенсивность изменения удельных весов отдельных частей совокупности.

Таким образом, используя данные показатели на основе произведенных расчетов, находим общие показатели коэффициентов абсолютных и относительных различий структур совокупностей по периодам, которые отражены в таблице 3. Для сопоставления были приняты те же 5 этапов времени.

Как следует из результатов расчета, наибольшие изменения в структуре экономики произошли в период 1994-1997 гг. Именно в этот период была наибольшая скорость изменения 2,87 п.п., к 2009 г. происходит спад, скорость структурных изменений в данный период равна 0,60 п.п. Переломный спад приходится на период с 2000 по 2003 г., затем следует более стабильное снижение рассматриваемого показателя.

Что касается интенсивности структурных изменений, то наблюдается следующая ситуация: наибольшая интенсивность структурных изменений в экономике наблюдается в период с 1997 по 2000 г., она равна 1,27 и с 2000 по 2003 г. – 0,93. Именно в эти периоды происходили кардинальные изменения в структуре экономики. Снижение интенсивности структурных изменений наблюдается в период с 2003-2006 г. до 0,93 и наименьшей точки 0,92 достигла в период с 2006 по 2009 г.

Из проведенных расчетов следует, что, начиная с 2004 г. интенсивность структурных изменений была незначительной, т.е. проводимая экономическая реформа в стране существенным образом не затрагивала структурную перестройку экономики.

Следует отметить, что вышеприведенным методам свойственна известная ограниченность, заключающаяся в проблематичности содержательной оценки меры существенности количественных различий двух отдельно взятых структур. Проблема заключается в том, что рассматриваемые оценки не имеют четкого верхнего предела значений и не располагают критериями для идентификации их меры. В социальной статистике были предприняты попытки поиска более совершенных обобщающих критериев для оценки меры существенности различий двух структур на основе индекса Салаи [2]:

### 3. Коэффициенты абсолютных и относительных различий структур

Коэффициенты									
абсолютных различий структур					относительных различий структур				
$L(d_2 - d_1) = \frac{\sum_{i=1}^n  d_2 - d_1 }{n}$					$L\left(\frac{d_2}{d_1} - 1\right) = \frac{\sum_{i=1}^n \left  \frac{d_2}{d_1} - 1 \right }{n}$				
1997/ 1994	2000/ 1997	2003/ 2000	2006/ 2003	2009/ 2006	1997/ 1994	2000/ 1997	2003/ 2000	2006/ 2003	2009/ 2006
2,87	1,95	0,9	0,72	0,60	1,04	1,27	0,93	1,0	0,92
Примечание: рассчитана автором по данным Агентства РК по статистике									

$$J_c = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left( \frac{d_2 - d_1}{d_2 + d_1} \right)^2}{n}} \quad (6)$$

где:  $J_c$  – индекс Салаи,  
 $d_2$  и  $d_1$  – удельные значения градаций двух структур,  
 $n$  – число градаций.

Преимущества индекса Салаи заключаются в том, что, имея верхний и нижний пределы значений, равные соответственно, 1 и 0, они могут быть применены для оценки существенности различий структуры совокупности по любым двум отдельно взятым признакам. Произведенные расчеты индекса Салаи показывают (табл. 4), что наибольшие структурные изменения происходили в период с 1997 по 1994 г., а также в период с 2006 по 2009 г.

#### 4. Значения индекса Салаи

$J_c = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n \left( \frac{d_2 - d_1}{d_2 + d_1} \right)^2}{n}}$				
1997/1994	2000/1997	2003/2000	2006/2003	2009/2006
0,11	0,05	0,24	0,06	0,17
Примечание: рассчитана автором по данным Агентства РК по статистике				

Однако, наряду с очевидными преимуществами, индекс имеет и недостатки и зависит от числа градаций. Поиск критерия, лишенного указанных недостатков, нас привел к использованию выражения индекса Рябцева Г.И. [1]:

$$J_R = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (d_2 - d_1)^2}{\sum_{i=1}^n (d_2 - d_1)^2}} \quad (7)$$

По данному коэффициенту для оценки меры структурных различий нами априори была разработана специальная шкала.

Выполнив расчеты в соответствии с компонентами формулы (7), получили данные, необходимые для вычисления критериев оценки меры существенности различия структур (табл. 5).

#### 5. Показатели различия структуры ВВП по секторам экономики в Казахстане в 1997-2009 гг. по критерию индекса Рябцева

Наименование показателя	$J_R$				
	1997/ 1994	2000/ 1997	2003/ 2000	2006/ 2003	2009/ 2006
в том числе:					
Промышленность	0,151	0,142	0,022	0,005	0,038
Сельское хозяйство	0,150	0,103	0,106	0,113	0,090
Строительство	0,307	0,038	0,144	0,106	0,016
Производство товаров	0,172	0,063	0,011	0,002	0,018
Транспорт и связь	0,061	0,033	0,020	0,009	0,035
Торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования	0,249	0,119	0,055	0,014	0,017
Прочие коммунальные, социальные и персональные услуги	0,154	0,594	0,007	0,115	0,033

*Продолжение таблицы*

Здравоохранение и социальные услуги	0,067	0,043	0,084	0,091	0,073
Образование	0,007	0,002	0,103	0,001	0,104
Финансовая деятельность	56,180	0,688	0,053	0,305	0,271
Государственное управление	0,130	0,010	0,140	0,027	0,101
Прочие	0,369	0,103	0,036	0,088	0,006
Сфера услуг	0,172	0,053	0,025	0,009	0,025
Налоги на продукты	0,182	0,028	0,099	0,074	0,063
Субсидии на продукты (-)	0,515	0,355	0,713	0,266	0,023
Примечание: рассчитана автором по данным Агентства РК по статистике					

Значения общего индекса Рябцева приведены в таблице 6.

**6. Значения общего индекса по рассматриваемым этапам развития экономики**

Индекс Рябцева				
1997/1994	2000/1997	2003/2000	2006/2003	2009/2006
0,184	0,148	0,048	0,048	0,037
Примечание: рассчитана автором по данным Агентства РК по статистике				

Из таблицы 6 видно, что значения индекса Рябцева попадают в разные интервалы предложенной выше шкалы оценки меры существенности структурных различий:

$J_{R(1997/1994)} = 0,184$  – существенный уровень различий;

$J_{R(2000/1997)} = 0,148$  – низкий уровень различий;

$J_{R(2003/2000)} = 0,048$  – весьма низкий уровень различий структур;

$J_{R(2006/2003)} = 0,048$  – весьма низкий уровень различий структур

$J_{R(2009/2006)} = 0,037$  – весьма низкий уровень различий структур

Значение индексов по периодам подтверждает ранее проведенные исследования структурных изменений с помощью коэффициентов абсолютных и относительных различий структур. Достоинством метода нахождения существенности различий структур по индексу Рябцева является критериальная оценка, которая позволила точно подтвердить данные нашего исследования по всем вышеприведенным методам. Согласно этому показателю, полную противоположность имеет структура экономики в период с 1994 по 1997 г. и с 2000 по 2009 г., когда происходила кардинальная перестройка структуры экономики.

Сравнение этапов развития экономики Казахстана с 1994 по 2009 г. показало, с 1994 по 1997 г. структурные изменения в экономике страны происходили более интенсивно (0,184). Однако эти сдвиги нельзя называть позитивными. По всей вероятности довольно высокое значение индекса Рябцева объясняется стихийно произошедшими структурными изменениями в экономике в пользу увеличения доли сектора по оказанию услуг в ущерб реальным секторам экономики – промышленность и сельское хозяйство. Аналогичная ситуация продолжалась и на следующем этапе (2000-1997). Начиная с 2003 г. началось оживление национальной экономики. Наблюдение за значениями индекса Рябцева за последние три этапа развития экономики позволяют сделать вывод о том, что экономический рост происходил по инерционному сценарию, без государственного вмешательства в структурные сдвиги в экономике.

Одним из показателей оценки влияния структурных сдвигов между отдельными секторами экономики на общую динамику экономического развития наряду с коэффициентом эластичности является коэффициент опережения.

Коэффициент структурного опережения – это отношение темпов роста соответствующих секторов или отраслей экономики к темпу роста ВВП в целом. Данный показатель позволяет рассматривать структурные сдвиги как следствие неравномерной интенсивности изменения отдельных частей совокупности, например ВВП, т.е. различий в темпах роста объемов этих частей. Коэффициент структурного опережения рассчитывается по формуле:

$$K_{\text{оп}} = (\Delta S/S) / (\Delta Y/Y), \quad (8)$$

где:  $K_{\text{оп}}$  – коэффициент структурного опережения соответствующего сектора экономики,  
 $\Delta S/S$  – прирост выпуска данного сектора (отрасли) экономики,  
 $\Delta Y/Y$  – прирост ВВП.

Значение коэффициента структурного опережения больше единицы характеризует опережающие темпы роста данного сектора экономики по сравнению с развитием экономики в целом. Значение  $0 < K_{\text{оп}} < 1$  характеризует также положительный вклад конкретного сектора в общий экономический рост, однако отстающий от общих темпов развития экономики. Значение  $K_{\text{оп}} < 0$  определяет отрицательный вклад определенного сектора экономики в совокупный экономический рост, т.е. обуславливает снижение основных макроэкономических показателей развития экономики.

В результате расчета коэффициента эластичности по секторам экономики было выявлено, что сектор промышленности наиболее чувствительно оказывает влияние на рост ВВП страны. В связи с этим в качестве объекта рассмотрения для расчета коэффициентов структурного опережения нами были рассмотрены отрасли промышленности.

С целью разносторонней оценки структурных сдвигов с помощью данного показателя они рассматривались по трем параметрам динамики развития отраслей: объем выпуска продукции, численность работников и объемы привлеченных инвестиций.

В результате расчетов получены коэффициенты опережения структурных сдвигов в промышленности (табл. 7), которые показали, что по объему производства продукции опережающий вклад в общий объем ВВП по промышленности внесли отрасли: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, производство резиновых и пластмассовых изделий и производство прочих неметаллических минеральных продуктов. Отрицательное влияние оказали следующие отрасли: текстильная и швейная промышленность, производство кожи, изделий из кожи и производство обуви. Остальные отрасли по данному параметру оказали положительное влияние, так как коэффициент опережения находился от 0 до 1.

**7. Коэффициенты опережения отраслевых структурных сдвигов  
в экономике Казахстана за 2005-2009 гг.**

Отрасль	В структуре производства продукции	В структуре численности работников	Инвестиции, млн. тенге
Добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	1,02	0,65	0,72
Добыча железных руд и руд цветных металлов, включая прочие отрасли горнодобывающей промышленности	0,87	1,53	2,72
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табак	0,49	1,16	0,93
Текстильная и швейная промышленность	-0,18	-2,79	-1,02
Производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	-0,01	-2,50	-0,54
Обработка древесины и производство изделий из дерева	0,48	3,81	2,02



Продолжение таблицы

Целлюлозно-бумажная промышленность; издательское дело	0,52	1,73	0,15
Производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов	0,39	5,38	-0,47
Химическая промышленность	0,78	-1,18	1,87
Производство резиновых и пластмассовых изделий	1,11	0,60	-0,41
Производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1,05	3,08	3,42
Металлургическая промышленность и производство готовых металлических изделий	0,70	0,44	1,65
Машиностроение и прочие отрасли промышленности	0,74	1,41	-0,01
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	0,52	0,80	2,38
Примечание: рассчитана автором по данным Агентства РК по статистике			

Анализ значений коэффициентов опережения по показателю численности работников свидетельствует, что наибольшими темпами вносили вклад в общее развитие промышленности отрасли: добыча железных руд и руд цветных металлов, включая прочие отрасли горнодобывающей промышленности, производство пищевых продуктов, включая напитки и табак; обработка древесины и производство изделий из дерева; машиностроение и прочие отрасли промышленности; производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов; производство прочих неметаллических минеральных продуктов и целлюлозно-бумажная промышленность; издательское дело. И по данному показателю в числе отраслей с отрицательным вкладом в общее развитие промышленности оказались отрасли: текстильная и швейная промышленность и производство кожи, изделий из кожи, производство обуви. Более высокая вариабельность изучаемого показателя по данному параметру по сравнению с предыдущим, на наш взгляд, объясняется бурным развитием предприятий малого и среднего бизнеса, куда были вовлечены в массовом порядке новые трудовые ресурсы.

По параметру инвестиций можно наблюдать аналогичную картину. Колеблемость коэффициента опережения по данному параметру находится в узком коридоре по сравнению с предыдущим параметром.

Представляет как научный, так практический интерес процесс взаимодействия структурных сдвигов в отраслях промышленности и секторах экономики, т.е. выявление эффекта мультипликатора. С этой целью нами предлагается использование матрицы коэффициентов парной корреляции.

Анализ матриц коэффициентов корреляции дает возможность установить ассоциированы ли наборы данных по величине, т.е. большие значения из одного набора данных связаны с большими значениями другого набора (положительная корреляция). Или, наоборот, малые значения одного набора связаны с большими значениями другого (отрицательная корреляция) или данные двух диапазонов никак не связаны (корреляция близка к нулю).

Значения коэффициента парной корреляции свидетельствуют, что наибольший вклад в развитие промышленности страны внесли: добыча топливно-энергетических полезных ископаемых, производство пищевых продуктов, включая напитки и табак, производство кокса, нефтепродуктов и ядерных материалов. Парные коэффициенты корреляции между отдельными отраслями промышленности, превышающие коэффициенты корреляции между отдельными отраслями и промышленности в целом, характеризует положительное влияние конкретной отрасли на развитие другой отрасли. В принципе анализ коэффициентов корреляции подтверждает выводы, сделанные по значениям коэффициентов структурных опережений, тем самым доказывает правильность предложенных нами подходов к оценке структурных сдвигов.

*ЛИТЕРАТУРА*

1. Рябцев В.М., Чудилин Г.И. Региональная статистика. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 451 с.
2. Сивелькин В.А., Кузнецова В.Е. Статистический анализ структуры социально-экономических процессов и явлений. Оренбургский государственный университет. – Оренбург, 2002. – 298 с.

**К.Т. ТАЙГАШИНОВА,**  
д.э.н., профессор  
КазЭУ им. Т. Рыскулова

**АСПЕКТЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ КАК ОСНОВНОЙ  
МЕТОД УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

---

Задача товаропроизводителя, предпринимателя в условиях развития рынка, конкурентоспособности бизнеса не только выжить, но и получить планируемый доход. В этом случае товаропроизводитель, чтобы обеспечить конкурентоспособность своего бизнеса, обязан планировать производство продукции и цели фирмы. Современным рынком признано, что для многих товаропроизводителей доход является основной, но не единственной, а одной из многих задач. В обеспечении конкурентоспособности любого товаропроизводителя это рост объема производства с учетом качества продукции, увеличение объема ее реализации, получение дохода, обеспечение имиджа своей торговой марки, что позволяет удержать авторитет и уважение, начиная с поставщиков и заканчивая покупателями. Не менее важно иметь на фирме опытно-конструкторское бюро (ОКБ) в целях выполнения научно-исследовательских работ, обеспечивающих современные требования к инновационной технологии процесса, качеству и дизайну продукции.

В краткосрочном планировании важно количественно и качественно определить задачи увеличения спроса и продаж, влияющие на рост дохода.

В долгосрочном корпоративном плане мы определяем, где и какой увидим свою фирму, себя через 3 года. В этом плане следует учесть:

1. Что фирма планирует достичь (расчеты и планы).
2. Каков спрос на производимый продукт и его перспектива (3 года).
3. Как достичь роста (стратегия-план).
4. Креативность организации производства.
5. При этом следует просчитать затраты когда, за какой срок они окупятся (контроль).
6. Какие инвестиции надо привлечь (лизинг, кредит, собственные средства, или совместное производство).
7. Какие инновационные методы использовать в настоящем и будущем.
8. Наличие конкурентов, конкурентоспособность производимой продукции на рынке.

Вышеизложенное прогнозирование нужна вещь, ее необходимо проводить. *Прогнозирование* – это утверждение того, что ожидается в будущем. Фирма при составлении планов начинает с прогнозирования производства продукции, затем ее реализации. Кроме долгосрочного плана (до 3-х лет) есть острая необходимость в краткосрочных, оперативных планах в целях определения достижений в настоящем времени и бюджета. Бюджет – это не прогнозирование.

Бюджет – это утверждение того, чего можно достичь согласно обоснованным расчетам. Бюджеты составляют в нескольких вариантах. Существуют центры составления бюджета. Бюджет составляется от достигнутого уровня затрат. Бюджет составляется согласно установленных жестких норм расхода материалов на единицу продукции, трудозатрат.

Инфляция, которая оказывает влияние на бюджет, является серьезным моментом. В прошлом резкая инфляция за рубежом приводила к широкому использованию непрерывных скользящих бюджетов. Бюджет готовится на год вперед (или на любой другой выбранный период) и в конце первого контрольного периода в оставшийся период он пересматривается в свете инфляции, если таковая существует, с учетом изменений, связанных с ожиданием инфляции в будущем, что, в свою очередь, служит основой составления гибкого бюджета на первый контрольный период следующего года.

Гибкий бюджет – это бюджет, который посредством разграничения постоянных и переменных затрат, меняется в ответ на изменения в производстве продукции, т.е. объема ее производства.

Понятие учета по центрам ответственности требует использования гибких бюджетов в целях контроля. Многие затраты в рамках управленческого контроля являются переменными и, таким образом, изменяются в случае, если уровень деятельности отличается от уровня, заложенного в бюджете. Было бы неразумно критиковать управляющего за то, что у него достаточно высокий размер затрат, если такие затраты явились результатом объема деятельности выше объема, заложенного в бюджете. И наоборот, если уровень деятельности ниже, ожидается и падение затрат, и изначальный бюджет должен быть изменен, чтобы отразить данные перемены.

Отчет об отклонениях, основанный на гибком бюджете, сравнивает фактические результаты с затратами, заложенными в бюджет по фактически достигнутому уровню деятельности. Он не объясняет любые изменения в сметном объеме, о них должно быть сказано отдельно.

Здесь ключевыми моментами являются:

- Гибкий бюджет устанавливается в начале периода на основе предварительно рассчитанного уровня производства. Это изначальный бюджет.
- Затем он изменяется, чтобы соответствовать фактическому уровню деятельности.
- Результат сравнивается с фактическими затратами, различия (отклонения) представляются соответствующим управляющим компании.

Существуют следующие виды бюджетов:

1. Бюджет заготовления.
2. Бюджет затрат, (материальных, трудовых).
3. Бюджет реализации.
4. Бюджет расходов.
5. Бюджет доходов.

Бюджет заготовлениям – бюджет снабжения ТМЗ, т.е. обеспечение сырьем, необходимыми материалами производства. Он составляется на каждый вид материальных ценностей в отдельности. Если организация работает с мучной продукцией, то составляется бюджет потребности суточного, недельного, декадного, месячного объема муки, по сортам. Причем бюджет каждого сорта муки составляется отдельно.

Бюджет затрат – бюджетирование нормы необходимых запасов, производительности оборудования (станка). Бюджетирование оплаты труда, бюджет производства готовой продукции.

Бюджет использования оборудования, ОС – бюджет по налогам НПФ, подоходный налог, социальный налог.

Бюджет реализации – в разрезе продукции. Бюджет реализации в разрезе покупателя, отгрузки, бюджет реализации в собственном магазине, бюджет расходов по реализации, бюджет денежных потоков.

Бюджет доходов – полученный валовый доход, затем чистый доход. Бюджет доходов подразделяется на несколько видов.

При разработке плана на единицу продукции более жесткий подход – это бюджетирование.

**Ж.А. НАЗИКОВА,**

к.э.н. и.о. доцента,  
г. Тараз, ТарГУ им. М.Х. Дулати

---

## ОСОБЕННОСТИ ТЕХНИЧЕСКОГО ПЕРЕВООРУЖЕНИЯ И РЕКОНСТРУКЦИИ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА: РАМКИ ТЕОРЕТИЧЕСКОГО АНАЛИЗА

---

Основная цель транспортной отрасли Казахстана, как отмечается в Транспортной стратегии, - опережающее ее развитие, способное в полном объеме удовлетворять потребности экономики и населения в транспортных услугах. Для ее реализации необходимо в полной мере использовать преимущество, связанное с расположением страны, являющейся транзитным мостом между Европой и Азией. Казахстан ввиду своего геополитического положения и экономического потенциала является активным сторонником интеграции в систему международных связей и участником глобальных экономических процессов. Активное участие в интеграционных процессах в Евразийском регионе, предстоящее присоединение к Всемирной торговой организации позволят Казахстану более полно реализовать внешнеэкономический потенциал не во всех, а лишь в наиболее конкурентоспособных секторах экономики. В частности, по сектору транспортных услуг эти процессы могут привести к снижению доли рынка, занятого отечественными перевозками. Эти опасения в первую очередь связаны с недостаточным уровнем конкурентоспособности казахстанских перевозчиков, в большинстве случаев не удовлетворяющих международному уровню качества транспортных услуг.

Отмечая особенности транспорта, К. Маркс писал, что это «четвертая сфера материального производства» [1]. Чем совершеннее транспортная система в стране, тем больше результативность ее воздействия на эффективность непосредственного производства и общественного воспроизводства в целом. К. Маркс также писал, что «главным средством для сокращения времени обращения является совершенствование путей сообщения» [2]. Повышение эффективности общественного производства связано с повышением качества продукции. «Эффективность труда, – утверждал К. Маркс, – может только уменьшать стоимость определенного продукта, а никак не повышать ее» [3]. Отсюда – сокращение времени доведения продукции от производителя к потребителю, сведение к минимуму ее потерь и потребительских свойств, «особенно в аграрном секторе экономики». Железнодорожный транспорт активно влияет на сбережения рабочего и вне рабочего времени и его составной части – свободного времени. Дискомфортная поездка затягивает восстановление нормальной трудоспособности человека. «Транспортная усталость» проявляется в снижении работоспособности и падении общего психологического тонуса человека. В свободное время, как известно, человек дополняет и расширяет возможности своего всестороннего развития, а это, в свою очередь, служит предпосылкой роста производительности его труда. Недостаточное развитие железнодорожного транспорта (в Казахстане летом возникают сложные проблемы с покупкой билетов) приводит к снижению доли свободного времени в общем его фонде и в конечном счете к снижению результативности рабочего времени. Продукция транспорта, выступая в форме деятельности работников транспорта, материализуется в законченном процессе воспроизводства. Для потребителя продукция транспорта полезна как деятельность, следовательно, к ней целесообразнее применять понятие услуга. Транспорт Республики Казахстан включает зарегистрированный на ее территории железнодорожный, автомобильный, морской, внутренний морской, воздушный, городской электрический, в том числе метрополитен, а также находящийся на территории республики магистральный трубопроводный транспорт.

Повышение экономического роста в стране требует опережающего развития услуг транспорта для удовлетворения растущего спроса на перевозки при увеличивающемся объеме произведенных товаров. Мировая практика показывает, что прирост промышленного производства на 1% вызывает прирост объемов перевозок на 1,5–1,7% [4].

Железнодорожный транспорт является одной из ключевых отраслей транспортно-коммуникационного комплекса Казахстана, осуществляющей более 70% всех грузовых и 60% пассажирских перевозок

в республике. В этом контексте повышение производительности и снижение себестоимости железнодорожного транспорта способны оказать существенное влияние на конкурентоспособность отечественной промышленности.

Не будет преувеличением утверждать, что решение практически всех задач нарастания современных инновационных процессов, межотраслевых экономических связей промышленности, сельского хозяйства и других отраслей в территориальном аспекте, времени действия, степени зрелости, микро-, мезо- и макромасштабах в основном зависит от состояния железнодорожного транспорта.

Итак, экономико-теоретическое осмысление железнодорожной отрасли позволяет сформулировать ее основные специфические признаки:

- создает условия для воспроизводства системы экономических отношений и повышения их зрелости;
- создает общие условия для процесса производства, обеспечивает его непрерывность;
- способствует осуществлению всего хозяйственного оборота всех форм движения продукции на всех стадиях ее производства, распределения, обмена и потребления;
- ее подразделения участвуют в образовании совокупного общественного продукта, в них создается новая стоимость, хотя при этом новых натурально-вещественных форм продукта не возникает;
- «продукция» отрасли не подлежит складированию, резервированию или накоплению.

Решающим фактором, способствующим реализации изложенного, должны быть мероприятия по техническому перевооружению и реконструкции, проводимые на железнодорожном транспорте.

Около 45-50% производственных предприятий отрасли сегодня убыточны. Основная причина спада состоит именно в моральном и физическом устаревании оборудования. Разумеется, есть и другие причины, сказываются и возросшие тарифы естественных монополий, и недостаток высококвалифицированного персонала, и отсутствие гибких маркетинговых стратегий. Но при всех обстоятельствах главной причиной негативных явлений на железнодорожном транспорте является тотальный износ оборудования, которое не только не готово выпускать продукцию, способную конкурировать с импортными аналогами, но и заставляет с сожалением вспоминать качество продукции советских времен.

Особенности железнодорожного транспорта и их проявление предопределяют особенности технического перевооружения и реконструкции отрасли. Повышение эффективности производства в значительной мере зависит от наилучшего использования основных фондов. Необходимо интенсивней использовать созданный производственный потенциал, добиваться ритмичности производства, максимальной загрузки оборудования, существенно повышать сменность его работы и на этой основе увеличивать съем продукции с каждой единицы оборудования, с каждого квадратного метра производственной площади. Важнейшим результатом организации интенсивного использования производственных мощностей является ускорение темпов прироста продукции без дополнительных капитальных вложений, темпов роста капиталотдачи [5].

Национальная экономика на современном этапе характеризуется возросшими масштабами производства и его последовательной ориентацией на внедрение и использование последних достижений научно-технического прогресса. Главная задача развития национальной экономики состоит в наиболее полном и рациональном использовании экономического потенциала, имеющегося в Казахстане, обеспечения всемерного повышения эффективности и качества работы, что нашло отражение в кластерном направлении развития отраслей народного хозяйства республики, озвученном Президентом РК Н.А. Назарбаевым в его посланиях народу Казахстана [6]. Кроме того, Стратегия индустриально-инновационного развития РК до 2015 года предусматривает повышение уровня производства, приведение его в соответствие с требованиями современного этапа развития страны, ускорения научно-технического прогресса и роста производительности труда, улучшения качества продукции и услуг всех отраслей и обеспечение неуклонного подъема экономики страны.

Анализ современных тенденций развития отрасли свидетельствует о том, что в условиях постоянного повышения уровня индустриализации и обеспечения роста конечных результатов неизмеримо возрастает роль его производственной базы. Опережающее развитие производственной базы стано-

вится одним из определяющих факторов повышения эффективности отрасли. Важнейшей составной частью промышленности страны является производственная база железнодорожного транспорта.

В связи с систематическим наращиванием объемов промышленного производства в дальнейшем потребуется значительное увеличение производственных мощностей железнодорожного транспорта. Основным направлением развития железнодорожной отрасли, обеспечивающей большую потребность в перевозках грузов, является дальнейшая интенсификация производственных мощностей. Значимость этого направления для железнодорожного транспорта определяется большими различиями в техническом уровне производства действующих хозяйств отрасли.

Обзор исследований, посвященных определению влияния различных факторов на показатели эффективности и использование основного производственного капитала, подтверждает сложность данной проблемы. Она осложняется тем, что в условиях проводимого технического перевооружения и реконструкции отдельные показатели характеризуют различные стороны единого процесса зачастую взаимозависимые по-разному и в разной степени влияют на уровень эффективности использования основного капитала. Определяющей частью изучения проблемы эффективности использования основного производственного капитала являются исследование тенденции изменения капиталоемкости и производительности труда, анализ изменения этих показателей и их планирование на основе учета объективных возможностей техники, технологии и организации производства [7].

Осуществляя растущие объемы грузоперевозок и пассажирооборота, железнодорожный транспорт Казахстана представляет собой одного из крупнейших и стабильных транспортных потребителей энергоресурсов, ежегодно расходуя до 4% вырабатываемой в стране электроэнергии и до 28% дизельного топлива. Железнодорожный транспорт является не только потребителем продукции ТЭК, но и одновременно технологическим звеном в цепи производства энергии, так как обеспечивает транспортировку первичных энергоресурсов от места их добычи к источникам, воспроизводящим энергию для потребителей, включая железные дороги.

Непрерывное повышение цен на энергоносители при одновременном росте объема перевозок не позволяет рассчитывать на адекватное снижение суммарных затрат отрасли на энергоресурсы. В этих условиях тем более высока роль энергосбережения. Состояние железнодорожных технических средств характеризуется высокой степенью морального и физического износа, высокой энергоемкостью, малой энергоэффективностью, что приводит не только к повышению расхода энергии в рабочих режимах, но к дополнительному повышению энергозатрат на эксплуатацию и ремонт технических средств [8].

По многим показателям технической вооруженности казахстанские железные дороги не уступают, а в некоторых случаях и превосходят железные дороги стран СНГ. Однако наличие мощностей материально-технической базы указывает лишь на количественную способность удовлетворения в перевозках. Между тем устойчивость работы отрасли во многом зависит от качественного состояния основных производственных фондов и конкурентоспособности транспортного производства. Этот аспект также находит свое проявление в безопасной, безаварийной работе железнодорожного транспорта, в способности оказывать качественные услуги потребителям транспортной продукции (бесперебойность работы, сохранность грузов, своевременность доставки и пр.).

Для состояния производственной базы АО «НК «КТЖ» характерен целый ряд проблем, часть из которых носит системный характер, и без решения соответствующих вопросов в перспективе может сохраниться негативное влияние на темпы развития всей отрасли и финансово-экономические показатели работы компании.

В последнее десятилетие XX в. наряду с физическим старением основных фондов острой проблемой был их низкий технический уровень, определяемый моральным износом, связанный с последовательным отставанием основных средств производства от современного технического уровня (моральное старение). Ключевым фактором доминирующего сегодня в развитом мире пятого технологического уклада являются микроэлектронные компоненты, а в качестве ядра уклада выделяются электронная промышленность, вычислительная, оптоволоконная техника, программное обеспечение, телекоммуникации, роботостроение, информационные услуги. В связи с этим недоиспользование преимуществ и компонентов данного уклада приводит к отставанию технологии транспортного производства, его ор-

ганизации и управления от базовых отраслей промышленности экономики в части производительности труда и качества работы.

Мероприятия по техническому перевооружению и реконструкции железных дорог должны быть тесно увязаны с функционированием других комплексов железнодорожного транспорта, и в первую очередь, вагонным и локомотивным. При этом обобщенным требованием к техническим параметрам инфраструктуры железных дорог является возможность полной реализации конструктивных параметров тягового подвижного состава.

Следовательно, формирование системы технических и технологических параметров инфраструктуры как элементов единой научно-технической политики отрасли в увязке с техническими параметрами вагонного и локомотивного комплекса позволит максимально реализовать возможности роста масштабов и эффективности перевозок [9].

Большой экономический эффект может дать увеличение грузоподъемности, а значит, удельного объема крытых вагонов и удельной площади платформ.

Существенным резервом повышения грузоподъемности вагонов всех типов является снижение массы их тары. Уменьшение массы тары на 20-30% позволяет увеличить грузоподъемность вагона на 10-15%. Этого можно достичь применением высокопрочных и легких сплавов при постройке вагонов. Крупным мероприятием коренной реконструкции вагонного парка является совершенствование автосцепки и автотормозов [10].

Электрификация железных дорог всегда была важным направлением реконструкции и технического перевооружения железнодорожного транспорта. При этом, чем больше грузонапряженность на электрифицированных линиях, тем выше экономическая эффективность транспорта.

Практика и рынок выбрали электротягу, и этому имеется немало подтверждений: себестоимость перевозок снижается на 25-30% по сравнению с тепловозной тягой, расход условного топлива уменьшается в 1,5-1,8 раза, средняя участковая скорость увеличивается на 7-8 км/час, средний вес грузового поезда возрастает на 500-550 т. Последнее объясняется особенностью тяговых характеристик электровозов, мощность которых при небольших скоростях в условиях трудного профиля значительно повышается, у тепловозов же она постоянна в большом диапазоне скоростей. Кроме того, средние ходовые и технические скорости при электрической тяге до 15% выше, чем при тепловозной.

Электрификация требует больших капитальных вложений в инфраструктуру, существенного изменения системы сигнализации для обеспечения совместимости с электротягой, обучения и переквалификации обслуживающего персонала. Соблюдение необходимого габарита нередко вызывает затраты на непредвиденную реконструкцию тоннелей и мостов.

Транспортной стратегией Республики Казахстан до 2015 г., утвержденной Президентом страны 11 апреля 2006 г. предусматривается электрифицировать наиболее грузонапряженные участки железных дорог протяженностью более 2700 км, что позволит довести протяженность электрифицированных линий до 50% от общей длины магистральных железных сетей. Объемы перевозок на электрифицированных участках Казахстана увеличатся согласно расчетам до 85% [11].

Таким образом, особенностью железнодорожного транспорта являются более высокие по сравнению с некоторыми отраслями капитальные затраты. Это крайне капиталоемкая, трудоемкая и материалоемкая отрасль производства. Удорожание строительства, реконструкции и технического перевооружения – явно наметившаяся тенденция, связанная с большой потребностью в затратах труда и материалов на строительство или реконструкцию 1 км железной дороги, с требованием времени к повышению ее качества и эстетики. Эти особенности необходимо учитывать при осуществлении мероприятий по техническому перевооружению и реконструкции предприятий отрасли.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т.26, ч.1. – С. 422.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т.25, ч.1. – С. 81.

3. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. – Т.47. – С. 290
4. Концепция государственной транспортной политики Республики Казахстан на период до 2008 года.
5. Войчинский А.М. Организационно-технологический базис и научно-технический прогресс: учеб. пособие. – М., 1991. – 192 с.
6. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. - 2006.- Март.
7. Палтерович Д.М. Основные фонды: интенсификация использования и обновления.- М., Знание, 1974.- 64 с.
8. Омарбеков А.К. Энергосбережение АО «НК «КТЖ»// Материалы международной научно- практической конференции «Транспорт Евразии 21 века». – Алматы, 2006. – Т. – 4. – С. 152
9. Лapidус Б.М. Техническая политика как инструмент реализации экономической стратегии на железнодорожном транспорте. Подходы к методологии. – М.: Маршрут, 2004. – С. 6, 163-165.
10. Белов И.В. и др. Экономика железнодорожного транспорта: учебник/ Под ред. Н.П. Терещиной, Б.М. Лapidуса, М.Ф. Трихункова.- М.: УМК МПС России, 2001. - С. 462-465, 496-499.
11. Балтабаева К.Н. Электрификация железных дорог Казахстана // Материалы международной научно-практической конференции «Транспорт Евразии 21 века». – Алматы, 2006. – Т.4. – С. 231.

**Ө.С. СҰЛТАНОВ,**

Шәкәрім атындағы Семей мемлекеттік университеті

### **ПАТШАЛЫҚ РЕСЕЙДІҢ ҚАЗАҚ ЖЕРІН ОТАРЛАУДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ САЯСАТЫ**

---

XIX ғасырдың 60-жылдарының ортасына таман қазақ жерлерін Ресейге қосып алу процесі негізінен аяқталды. Сөйтіп жергілікті халық отаршылдық қамытын мойнына ілуге мәжбүр болды [1]. Қаншама аумақты өз иелігіне қосып алған орыс патшалығы кең-байтақ қазақ даласына өз капиталын бағыттап, оны арзан шикізат пен өнеркәсіп өнімін өткізетін аймаққа айналдыру мақсатын жүзеге асыруға кірісті. Патшалық Ресейдің Қазақстанды отарлау саясаты тек саяси ғана емес, сонымен қатар экономикалық кіріптарлыққа бағытталған еді. Патша үкіметі өзінің экономикалық үстемдігін нығайтудың басты тетігінің бірі жерге деген билікті қолға алу деп есептеді. Осы пиғылды іске асырудың ең ондысы көшпелі халықтың жерін мемлекет меншігі деп жариялау жолын тандады. Жерді пайдаланудың барлық түрі мен құқығын патша үкіметі анықтады. Осындай ойларын іске асырып, Орта Азия мен Қазақстанды экономикалық тұрғыдан толық игеру үшін, патша үкіметі қоныстандыру саясатын жүзеге асыруға кірісті. Мұндай ұлы державалық саясатта үкімет қазақтардың ауқатты бөлігі мен кулактарға, яғни бай шаруаларға сенім артты. Шаруаларды қазақ жеріне қоныстандыру Ресейдің орталық аудандарындағы шиеленіскен аграрлық қатынастарды жақсартып, сонымен бірге орыс деревнясындағы күшейіп тұрған таптық күресті әлсіретуге әкелетін шара ретінде қарастырды.

Шаруалардың Сібір және Қазақстанға қоныс аудару үрдісі XIX ғасырдың 60-жылдардың аяғы мен 70-жылдардың басынан басталады. Революцияға дейінгі зерттеушілердің жазуына қарағанда патша үкіметі бұл істі тоқтату түгілі, керісінше «шаруалардың өз еркімен қоныстануын» қолдады. Расында да патшалық билік орыс деревнясындағы қалыптасқан шиеленіскен ахуалды шешу үшін шаруалардың қоныстануына «шаруалардың ерікті қоныс аударуы» деген сипат беруге тырысты. Оның үстіне 70-80-жылдардағы шаруалардың қоныс аударуы патшалық үкіметтің отарлау саясатына, Қазақстанды экономикалық тұрғыдан игеру жоспарларына сай келетін.

Ресей империясының қазақ өлкесіндегі «бос жерлерге» қоныстандыру саясаты игерілмеген орасан зор алқаптарды емес, керісінше жергілікті халық шаруашылықпен айналысып отырған тұрғылықты жерлерден тықсыру арқылы жүзеге асырылды. Жергілікті халықтан тіпті суармалы жүйесі бар жақсы жерлерін де тартып алып, казактарға берді. Қоныстандыру саясатының осы бір жағын, патшалық самодержавиеге әбден берілген князь Масальскийдің өзі де айтуға мәжбүр болды. Ол 1913 жылы жарық көрген «Россия» атты кітаптың «Туркестанский край» аталатын бөлімінде казактарға берілген жер ту-



ралы «были отведены лучшие, нередко даже орошенные киргизские земли, без достаточного внимания к правам и нуждам киргизов и даже без оставления в пользование последних скотоперегонных дорог. Условия эти не могли не привести к постоянным столкновениям между казаками и киргизами (казақ-Ө.С.) и к систематическим притеснениям последних...» [2].

Қазақстан мен Орта Азияға Ресейден шаруаларды жаппай қоныс аудару оларға иелік етуге берілген құқықты (крепостное право) жоюдан кейін басталып, әсіресе ХХ ғасырдың басында қарқынды жүргізілді. Қазақстан мен Орта Азия жеріне алғаш келе бастаған қоныстанушылар, Сібір казак әскерінің казактары болды. Олар негізінен Жетісу облысының Верный, Қапал, Лепсі уездерінің аумағына орын тепті. Ал Верный бекінісі 1867 жылы құрылған Жетісу казак әскерінің орталығына айналды. Әскери-казак отарлау саясаты бірінші дүниежүзілік соғысқа дейін жалғасты. Егер, 1867 жылы 14 жаңадан құрылған станица мен поселкалардағы казактардың, әйел-еркегінің саны 15 мың адамды құраса, 1910 жылы 38557 адамға жетсе, 1913 жылы олар тұрып жатқан станицалар мен поселкалар 34 болды. Жетісуда казак әскеріне орасан жер бөлініп беріліп, ол 662092 десятин аумақты қамтыды. Ақмола және Семей облыстарындағы казактар иеленген жер мөлшері 9 млн. десятин болса, Орал облысында – 6,5 млн жетті [3]. Патша үкіметі басып алған жерлердегі билігін нығайтып, нағыз отар елдердеге айналдыру үшін бұрыннан қалыптасқан жергілікті билікті жойып, басқарудың жаңа мемлекеттік жүйесін құра бастады. Осы мақсатпен Түркістан мен Қазақстанды әкімшілік жағынан басқару жөніндегі реформаларды жасап, бекіту үшін казак мәселесі жөніндегі ерекше комиссия құрылды. Комиссия жинаған мәліметтер негізінде далалық облыстарды басқару жөніндегі реформа жобасы жасалып, Орынбор және Батыс Сібір генерал-губернаторларының қарауына берілді. 1867 жылдың наурызында реформа жобасын түпкілікті жасау үшін соғыс министрі Д.А. Милютин басқарған Ерекше комитет құрылды. Бұл комитет, жобаның негізінде 1867 жылы 11 шілдеде «Жетісу және Сырдария обыстарын басқару жөніндегі уақытша ереже» жариялап, бұл облыстарды жаңадан құрылған (1867) Түркістан генерал-губернаторлығының құрамына берді. 1868 жылы 21 қазанда «Орынбор және Батыс Сібір генерал-губернаторларының далалық облыстарын басқару жөніндегі уақытша ережесі бекітілді [4].

Сонымен бұл реформа Қазақстан аумағын бөлшектеуге әкелді. Сырдария және Жетісу облыстары Қоқан мен Хиуа хандығы және Бұқара Эмираты(бүгінгі Өзбекстан аумағы) кірген Түркістан генерал-губернаторлығына кетсе, құрылған төрт – Орал, Торғай, Ақмола және Семей облыстары далалық өлкеге қарады. Алдыңғы екі облыс Орынбор генерал-губернаторлығына, ал кейінгі екеуі Батыс Сібір генерал-губернаторлығына бағынды. Ал Бөкей ордасы болса Астрахан губерниясының құрамына кірді [5].

Патша үкіметінің қоныстандыру саясаты (орыс шаруаларының көшіп келуі) және жергілікті халықтың жерін алу, әсіресе, Далалық өлкеде қарқынды жүргізілді. Толық емес деректерге қарағанда, бір ғана Ақмола облысына 1855 жылдан 1913 жылға дейінгі аралықта 320,4 мың адам, ал Торғай мен Орал облысына 232,8 мың шаруалар қоныстанды. Ал Жетісу облысының жерінде патшалық үкіметтің әскери-казак қоныстарын дамыту мақсатына сәйкес, жергілікті биліктің тыйым салуына қарамастан 1908 жылы қоныстанған шаруалардың саны 40 мың адамға жетті. Жалпы, казак жеріндегі құнарлы жерлерді анықтап, есепке алуға шыққан экспедициялардың жүргізген жұмыстарының нәтижесінде 1893 жылдан 1905 жылға дейін, яғни 12 жылда қазақтардан 4 млн десятин жер шектеліп алынса, келесі 7 жылға (1906-1912 жж.) бөлініп берілгені – 17 млн десятин [6]. «Көші-қон қоры» атты келімсектерді орналастыратын учаскенің басқаруына жергілікті казак халқының пайдаланып отырған құнарлы жерлерінен берілген жер алқабының жалпы көлемі Далалық өлкеде 41 млн десятинге жетсе, Жетісу облысындағы казактардан алынған жер 2,4 млн десятинді құрады [7].

Қазақстанның солтүстік облыстарында шаруалардың жаппай үдере қоныстануы 1891 жылдан басталды. Оған себеп болған Ресейдің өте үлкен аумағын қамтыған, Қара теңізден Орал тауларына дейінгі аштық. 40 млн астам шаруалар аштыққа ұрынды. Атажұрттарын тастап, аштықтан қашқандардың негізгі бөлігі Ақмола облысына бет алды. 1868 жылмен салыстырғанда 1894 жылы Ақмола облысындағы орыс халқының саны 75 мыңға көбейді [8]. 1894 жылғы қоныстанушылардың саны Торғай облысында 16 мың адамға, Сырдария облысында – 12 мың адамға, ал Алматы облысында 8807 адамға жетті. Шаруалардың қоныс аудару кезеңінде, Қазақстанда қоныс аудару аудандық ұйымы құрылғанға дейін көшіп келіп қоныстанғандардың саны 199556 адамға жетті [9].

Патшаның жарлықтарына сәйкес Сібірдің, Орта Азия мен Қазақстанның барлық жерлері мемлекеттік деп жарияланды. Патшаның отарлау саясатының жерге байланысты көздеген мән-мақсаты оны тек қоныс аударушыларға бөліп берумен шектелмеді. Байырғы тұрып жатқан халықтардың жерін мемлекет меншігі деп жариялаудағы түпкі көздеген мақсаттардың бірі, яғни шығарылған заңдар отарланған елдерден мүмкіншілігінше өз пайдасына түсетін өсімді көбейту болып табылды. Осындай мүмкіндікті жүзеге асыру үшін патшалық жүздеген жылдар күрес жүргізді. Дәлірек айтсақ бұл саясат Бірінші Петрдің билік құрған кезінен бастау алады. XX ғасырдың басында капиталистік қатынастардың белең алуымен отарланған елдердегі, оның ішінде қазақ жерлерінің де «бағасы» арта түсті, сондықтан алына-тын өсім де өсе беретіні түсінікті еді.

«Басқа қажеттіліктерге» деген желеумен алынған жерлердің қатарында Қазақстан мен Қырғызстанның орман өскен алқаптары да кірді. Ондай жерлерді мемлекеттік алым алынатын және қазақтар мен қырғыздарға белгілі бір ерекше ақыға мал жаю үшін және малы көп кәсіпкерлерге мал жаюға арналған учаскелер жалға «нарықтық бағалармен» берілді.

Жергілікті тұрғындардың жерлерін алғанымен қоймай оларға салынатын салық мөлшері азаймады. Егер де бұрын көшпелі қазақтардан алым-салықты жер аумағына сәйкес алса, енді әрбір киіз үйден (шаруашылық) алынды. Әрбір киіз үйден алынатын салық XX ғасырда көбейді.

Ал жергілікті халықтан алып, қоныс аударушыларға берілген жерлер үшін де шаруалардан салық алынды. Бұл салықтардың мөлшері бір шаруашылықтан 13-15 сом және одан да көп болды, бұл жергілікті шаруалардан алынатын үй басына салынған және ішкі Ресейдегі шаруалар төлейтін салықтан да төмен болмады. Уақыт өте келе жаңа шаруашылықтардың пайда болуына байланысты алымдар да көбейе түсті, сонымен қоса бұған салықтар мөлшерінің өсуі де әсер етті. Сөйтіп патша үкіметі орыс мұжықтарының қоныс аударуын ұйымдастырып әрі қолдау арқылы елдің еуропалық бөлігінің ауыл шаруашылығында қалыптасқан қайшылықтарды реттеп отырса, ал отарланған елдегі әскери-феодалдық қанауын одан әрі қарқынды жүргізді. Отарланған жерлерден түсетін табыс патша қазынасын еселей толтырып жатты.

Бұл кезеңде ресейлік капитал шеткі нарықтарға шығуға аса зәру болатын. Осы бақай есеппен патша үкіметі Қазақстанның экономикасын елдің капиталистік даму мақсаттарына сай жүргізуге бағыттауға тырысты. Қазақстанды Ресей империясының тауарларын өткізетін және арзан шикізат базасына айналдыру үшін патша билігі әкімшілік реформалар жүргізді. Жаңа әкімшілік реформалардың көздеген мақсаты ең алдымен орыс помещиктері мен капиталистерінің қажеттіліктеріне сай келу болатын. Бұл саясаттың түпкілікті мәні метрополияның отарланған елдерді қанауының күшеюіне әкелді. Ал оның мәні осы қанаудың сипаты қалай болды? Енді соған келейік.

Еуропалық Ресейдің алдыңғы қатарлы индустриялы дамыған қалалары мен отарлық, экономикалық жағынан артта қалған ауылдардың арасындағы тауар алмасу қатынастары бір-біріне пара-пар, теңгермелі жағдайда болмады. Қазақстаннан сатып алынған мал түрлері мен еттің көп бөлігі Петербор мен Мәскеу сияқты халқы көп ірі қалаларға жіберілді, жүн мен теріні саудалаумен көбінесе орыс буржуазиясы айналысты. Қазақ жерінде өсірілген мыңғыраған мал мен ет, тері, жүн, май, астық, мақта және т. б. ауыл шаруашылығы өнімдері төмен бағамен сатып алынды. Ал қазақ даласына әкелген металл бұйымдары, мұнай өнімдері, көмір, галантереялық өнімдер (айна-тарақ, ине-жіп сияқты уақ-түйек заттар), мата, кездеме, бұлдар қымбат бағаларға сатылды.

Ресейлік отарланған елдерде сауда-өсімқорлық капиталдың тарам-тарам болып шырмауықтай жүйесі қалыптасты. 1897 жылғы халық санағының деректеріне қарағанда Сібірдің қалалары мен уездеріндегі буржуазияның құрамында қаржы және банк қызметімен және жылжымайтын мүлікпен операциялардан түскен табыспен өмір сүретіндер саны 30,9%-ды, ал саудагерлер мен сауда агенттері, делдалдары – 69,1%-ды құрады. Ал Қазақстан мен Орта Азияда бұл көрсеткіш тиісінше 89,1 және 10,9% болды [10]. Осы екі топтың алғашқысы туралы айтатын болсақ, оларға көбінесе ұсақ буржуазия кірді (жергілікті маңызы бар ұсақ өнеркәсіптік кәсіпорындар иелері). Ал отарланған елдерде сауда буржуазиясының олардан саны да, экономикалық әлеуеті де артық болды. Бұл отар ел үшін нені білдірді?

Егер де бірінші топқа кіретін буржуазияның аз да болса өндірісті ұйымдастыруға қатысы болса, ал екінші топ – бұлар негізінен алғанда отар елдерді жыртқыш тәріздес сауда-өсімқорлық қанаушы топ болды. Бұлар жергілікті тұрғындарға тікелей билік етпегенімен, еңбек етуге жұмылдырмағанымен, әр түрлі айлакерлік сауда тәсілдері арқылы оларды аяусыз қанады, сүліктей сорды. Міне, осындай капитал түрі Сібір, Қазақстан, Орта Азия, Кавказда дамыды. Бұл жергілікті шаруаларды өздерінің езгі жүйесі – есебін кем беру, қате өлшеу, өсіммен қарыз беру, алып сатарлық істеу арқылы сауда-өсімқорлық капиталдың алғашқы қор жинау кезеңі болатын.

Патша үкіметі өнеркәсіптік капиталды қарқынды дамытуға онша құлықты болмады. Қазақ даласындағы барланған кен орындарын өңдеумен айналысатын негізінен ұсақ кәсіпорындар еді. Жұмысшылары көп, техникасы мен технологиясы жетілген ірі зауыттардың көбі Ресейдің еуропалық аймақтарында орналасты. Сондықтан да жергілікті өнімділігі төмен ұсақ зауыттар негізінен ауыл шаруашылығы өнімдерін алғашқы өңдеуден өткізіп, орталық аймақтарға жөнелтумен айналысты, яғни бұл бағыт толығымен сауда капиталының ықпалында болды.

Қазақ жеріндегі өнеркәсіптің үлес салмағы 1917 жылғы Қазан революциясының қарсаңында да сауда капиталымен салыстырғанда бұрынғыдай төмен күйінде қалды. Өнеркәсіптегі жұмысшылар негізінен тау-кен, түсті және сирек металдар және аздаған бөлігі көмір өндіру саласында шоғырланды. Жұмысшылардың саны шаруаларға қарағанда тым төмен еді.

Бір сөзбен айтқанда буржуазияға отаршылдық қамытын киген Қазақстан сияқты елде өнеркәсіпті дамытқанша, көнбіс шаруаларды қанауды күшейту арқылы сауда-өсімқорлық операцияларды кеңінен жүргізген әлдеқайда тиімді болатын. Сонымен бірге бұл бағыт экономикалық прогреске, яғни үдеудің орнына кереғар дамыды. Экономикалық мешеулікке, шаруалардың кедейленуіне бір жағынан патшалық биліктің саясатын жүзеге асырушы әр түрлі деңгейдегі шенеуніктер, алыпсатар-өсімқорлар мен жергілікті бай-шонжарлардың қанауы себеп болды. 1912 жылғы дерекке қарағанда Қазақстанның далалық облыстарына қарайтын алты уезінде, шаруашылығында аты жоқтардың үлесі 42,2% болса, ал 1-ден 5 атқа дейін (малы бар шаруашылықтардың жағдайымен есептегенде кедейге жатады) барларының саны – 42,9%-ды құрады [11].

XX- ғасырда Ресейдің шеткері отарланған аймақтарындағыдай Қазақстанның ауыл шаруашылығы да терең дағдарыс кезеңіне аяқ басты. Қазақстанның Семей және Ақмола облыстарының жеті уезінде тұрып жатқан қазақтардың 1916 жылғы санақ кезіндегі тіркелген мал басы 1907-1911 зерттеулермен салыстырғанда 16,6%-ға кем болған [12].

Ауыл шаруашылығындағы жағдай, әсіресе, Бірінші дүниежүзілік соғыс жылдарында ауыл ауыр жағдайға душар болды. Өйткені, үкімет соғыс қажеттіліктеріне деп салықтарға қосымша әр түрлі ақшалай және заттай алымдар салды. Ақшаның (сом – Ө. С.) құнсыздануына байланысты өнеркәсіп тауарларының бағасы өсті, ал көлік саласындағы бүліншілікке байланысты астық тасымалдауда кедергілер пайда болды. Өнеркәсіп тауарларымен салыстырғанда нанның бағасы да түсіп кетті. Жергілікті шаруалармен қатар қоныс аударған шаруалардың жағдайы да ай өткен сайын ауырлай түсті.

1916 жылы Қазақстанда тылдағы жұмыстарға қазақтарды жұмысшы ретінде алмақшы болған патша үкіметінің қаулысына қарсы шыққан көтерілістер болғаны тарихтан белгілі. Шыдамның да шегі бар дегендей, бұл осы шараға ғана емес, жалпы бүкіл патшалық биліктің жүргізіп келе жатқан отарлық қанау жүйесіне деген қарсылық болатын. Жалпы, 1916 жылғы қазақ даласының әр жерінде бой көтерген толқулар, оқиғалар қазақ халқының ұлттық сана-сезімінің бой көтеріп, жаңа бір жоғары деңгейге көтерілгенін айғақтайтын құбылыстың басы болды десек орынды болар.

### ӘДЕБИЕТТЕР

1. Х.Ш. Инояттов. *Против фальсификации истории победы советской власти в Средней Азии и Казахстане. Ташкент, «Узбекистан», 1976, стр.39.*
2. В.И. Масальский. *Туркестанский край. Россия, т. XIX, Спб., 1913, стр.321.*
3. С.Н. Покровский. *Победа Советской власти в Семиречье. Алма-Ата, 1961, стр.19.*
4. *Қазақ совет энциклопедиясы. 6-том, 243-244 бет. Қазақ мәселесі жөніндегі ерекше комиссия.*

5. Х.Ш. Иноятов. Против фальсификации истории победы советской власти в Средней Азии и Казахстане, Ташкент, «Узбекистан», 1976, стр.46-47.
6. П.И. Ляценок. История народного хозяйства СССР, т. II, М., 1956, стр.515.
7. Бекмаханова Н.Е. Көп ұлтты Қазақстан мен Қырғызия халықтары капитализм дәуірінде. М.: «Ғылым», 1986, 178-б.
8. РМТА, қор 391, жұмыс 210, бет 32.
9. РМТА, қор 391, жұмыс 210, бет 32.
10. П. Г. Галузо. Колониальная система российского империализма в канун Октябрьской революции. – Казахстан в канун Октября, «Наука», Алма-Ата, 1968, стр. 15.
11. «Военно – конская перепись за 1912 г.» СПб., 1914.
12. Подсчет по материалом обследований переселенческого управления и по книге «Предварительные итоги всероссийской сельскохозяйственной переписи 1916 г.» . Вып. III (Пг., 1917).

**Т.И. ИСАХМЕТОВ,**

д.э.н., профессор

**Г.К. ОМАРОВА,**

магистр, Международный гуманитарно-технический университет

#### НАУЧНЫЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

---

Важной вехой в разработке теорий глобальной «устойчивости» стало опубликование доклада Международной комиссии по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее» (1987) и выдвинутая концепция «устойчивого развития» (sustainable development), которую можно рассматривать как связующее звено между исследованиями сегодняшней ситуации и разработанной ранее моделью будущего «устойчивого общества». В данной концепции предпринята попытка соединения теоретических проблем глобального развития с практическими рекомендациями и правовыми нормами, направленными на их решение, аккумулирован накопленный к концу 1980-х годов опыт глобального прогнозирования. В отличие от многих предыдущих проектов в ней сделан акцент не на конструирование абстрактных стратегий и схем, а поиск принципов мирового развития с учетом общечеловеческой проблематики, с привлечением авторитетных экспертов и общественности различных стран для принятия совместных международных действий.

При анализе эволюции глобалистики в целом необходимо отметить, что вслед за ранними, созданными в 1970-е годы, глобальными прогностическими проектами, объектом исследования которых были перспективы мирового сообщества в целом, в 1980-1990-е годы последовала серия работ, посвященных изучению конкретных общечеловеческих проблем, подобная же ситуация имеет место и при разработке концепций «устойчивости». Дифференциация научных изысканий при их создании объясняется использованием принципов и положений, сформулированных в разработках интегративного характера. Можно сказать, что подобные проекты выступают здесь как своеобразный катализатор более узких, специализированных исследований. Это наглядно проявилось в процессе формирования концепции «устойчивого развития».

Так, вслед за обнародованием ее основных идей вышел целый ряд работ, посвященных проблемам устойчивого развития окружающей среды, промышленности и сельского хозяйства, обеспечения продовольствием, некоторым социально-экономическим вопросам устойчивого развития и т.д. Весь комплекс проблем «устойчивого развития» исследуется на основе методологии системного анализа. Однако в понимании основных систем мирового развития среди сторонников анализируемой теории существуют определенные расхождения, абстрагировавшись от которых, в общем виде можно отметить следующее. Современный мир характеризуется рядом взаимосвязанных и взаимодействующих

систем. Условно среди них можно выделить два типа. К первому относятся системы обеспечения жизни на нашей планете: экологическая, энергетическая, биологическая, климатическая и т.д. ко второму типу – системы, составляющие основу общественной жизни человечества: экономическая, политическая, социальная и другие.

Важную задачу при изучении «устойчивости» представляет исследование отношений между названными системами. На первом этапе формирования концепции «устойчивого развития» авторы рассматривали ее как наиболее значимую проблему взаимосвязи между всемирной экономической и экологической системами. Так, члены Международной комиссии по окружающей среде и развитию отмечали возникновение в последние десятилетия XX в. новых связей между глобальной экономикой и экологией, вызвавших тревогу за последствия экономического роста для окружающей среды.

Это, прежде всего, ухудшение качества почв, водного режима, состояние атмосферы и лесов и т.п. Наблюдаются резкий рост экономической взаимосвязи и ускоренное развитие экологической взаимозависимости стран. Экология и экономика все больше переплетаются между собой – на местном, региональном, национальном и глобальном уровнях, формируя сложный комплекс причин и следствий. В сущностном смысле под устойчивостью нередко понимали производную от: внутренних характеристик системы; природы и силы давления и потрясений, воздействующих на систему; человеческой деятельности, способствующей возникновению и усилению указанных давлений и потрясений или наоборот их преодолению. Уточнение трактовки понятия «устойчивости», формирование общепризнанного мнения по данному вопросу способствовало более углубленному осмыслению определения самого «устойчивого развития». По Г.Х. Брундтланду, такое определение включает два ключевых понятия:

- потребностей, в частности, необходимых для существования беднейших слоев населения, которые должны быть предметом первоочередного решения;
- ограничений, обусловленных уровнем технологий и организацией общества, накладываемых на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности.

Под устойчивым развитием обычно понимают развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять собственные потребности. Общепризнаны три главных принципа устойчивого развития:

- принцип «разрушения барьеров» (признается равнозначность экологических, экономических и социальных подходов при выборе стратегии развития);
- принцип прагматичности (устойчивое развитие является социальным и политическим процессом, выявление механизмов – важнейшая задача при выборе моделей развития);
- принцип морали (вопрос о том, как «встроить» моральные принципы в процессы управления и принятия решений, является одним из главных элементов концепции развития).

На пути к достижению устойчивого развития существует определенный набор политических, экономических и социальных требований, а именно:

- материалы и энергия берутся из возобновляемых или переработанных источников;
- отходы производства и потребления должны быть минимальными, а переработка вторичных ресурсов должна быть максимально полной;
- устойчивый ареал стремится максимально сдерживать процесс разрастания, минимизировать свое воздействие на окружающую среду, ограничить потребление энергии и ресурсов;
- основной целью политики развития должно быть достижение всеобщего прогресса и улучшения, а не решение одной отдельно взятой проблемы;
- в решении проблем необходимо сотрудничество различных сторон: представителей бизнеса, национальных правительств, неправительственных организаций, университетов, исследовательских центров и т.д.

Развитие сельского хозяйства связывается с различными аспектами устойчивости (табл. 1), включающими, наряду с экономическим, социальным и экологическим вопросами, также политико-правовой, информационный ракурсы и современную глобализацию.

В системе индикаторов, отражающих три аспекта регионального развития (экономический, социальный и экологический), вначале вырабатывается несколько наиболее значимых показателей, которые можно назвать индикаторами первого уровня. В случае, если эти индикаторы показывают критическое или угрожаемое состояние, целесообразно рассчитывать индикаторы второго уровня, позволяющие более детально оценить динамику последнего аспекта развития.

Каждая хозяйственная структура в условиях конкуренции должна стремиться к экономическому росту. Этому процессу противостоит экономическая дестабилизация, когда имеет место резкое нарушение равновесия, неустойчивое положение в экономике, разбалансированность хозяйственных отношений. В случае нежелательных отклонений под воздействием внешней и внутренней среды каждое предприятие сталкивается с необходимостью возврата к устойчивому эффективному развитию.

Факторы внешней среды оказывают прямое или косвенное влияние на производственно-финансовую деятельность организации и действуют за ее пределами.

Для обеспечения устойчивого функционирования предприятия должны оперативно реагировать на изменения внешней среды и принимать эффективные решения. К числу внутренних факторов, оказывающих значительное влияние на этот процесс, относятся его организационная структура, состав и квалификация персонала, организация труда и методы управления, состояние материально-технической базы и уровень технологий.

Предлагаются следующие основные критерии развития экономической устойчивости предприятия: достижение оптимальной величины прибыли, достаточной для развития на основе самофинансирования, и обеспечение ее устойчивых темпов прироста; формирование собственного оборотного капитала в рамках, позволяющих обеспечивать высокие темпы прироста объемов продажи продукции на уровне не ниже конкурентов; повышение рентабельности продукции и ускорение оборачиваемости активов.

Выделяются приоритетные направления и показатели оценки устойчивого развития экономики предприятия: эффективность производственно-хозяйственной деятельности, ресурсного обеспечения, производственно-технической базы, финансовая и экологическая устойчивость хозяйственного комплекса.

Современный научный подход к управлению производством предлагает разработку стратегии развития предприятия. Можно выделить три этапа формирования стратегии: общая стратегия предприятия формируется высшим руководством, включает стратегию стабильности, роста, сокращения, сочетания; деловая (конкурентная) стратегия – нацелена на достижение конкурентных преимуществ с учетом стратегии преимущества в издержках, стратегии дифференциации продукции, стратегию фокусирования на одном сегменте рынка; функциональная – разрабатывается для каждого функционального пространства предприятия (стратегия НИОКР, производственная, маркетинговая, финансовая, управления персоналом).

Наиболее распространенные стратегии развития предприятий обычно называются базисными или эталонными, отражающие четыре различных подхода к росту фирмы и связанные с изменением состояния одного или нескольких элементов: продукт, рынок, отрасль, положение фирмы внутри отрасли, технология. Предприятие стремится выйти на новое состояние с устойчивыми показателями развития.

Производственным результатом деятельности предприятия (содержание производственной программы) является выпуск продукции определенного ассортимента и качества в натуральных и стоимостных показателях, ориентированных на достижение целей предприятия.

Особое значение при разработке производственной программы и ее практическом осуществлении имеет оптимизация структуры выпускаемой продукции на основе учета анализа покупательского спроса на выпускаемую продукцию, ограничений на природно-производственные ресурсы, имеющиеся оборотные ресурсы и потребности рынка на отдельные виды продукции, выбора рационального сочетания цен и объемов реализации с учетом рыночного спроса, прогноза потока денежных средств для сравнения плановой и оптимальной программ производства.

Для решения задачи оптимизации структуры выпускаемой продукции необходимо использовать методы линейного или нелинейного программирования. Стандартные алгоритмы решения с использованием ПК позволяют в оптимальные сроки завершить процесс планирования и сделать его пригодным для принятия каждым предприятием оперативных управленческих решений.

Для характеристики производственной программы используют показатели производства важнейших видов продукции в натуральном выражении, включая показатели качества продукции и стоимостные показатели – объем реализации товарной и валовой продукции. В соответствии с отчетом о прибылях и убытках большое значение имеет показатель – выручка от реализации продукции, используемый для определения финансовых результатов от реализации.

В большинстве случаев выручка от реализации включается в отчет о финансовых результатах после поступления денежных средств в оплату отгруженной продукции на счета в банках либо в кассу предприятия. При договоре мены выручка от реализации продукции отражается в учете выступающих по договору в качестве покупателей одновременно после исполнения обеими сторонами обязательств передачи товара. Целью анализа производства продукции является оценка степени выполнения обязательств перед потребителями и выявление неиспользуемых резервов по выпуску продукции.

На современном этапе технический прогресс и эффективное хозяйствование становятся движущими силами инновационного развития экономики аграрного сектора. Эти направления конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий аналогичны во всех странах мира на этапе глобализации экономики.

**Н.С. КАФТУНКИНА,**  
к.э.н., доцент, ПГУ им. С. Торайгырова

---

## ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ: ТЕОРИЯ ФОРМИРОВАНИЯ

---

Система управления финансами региона занимает важное место в системе мероприятий по формированию и развитию экономических отношений. На каждом этапе социально-экономического развития государства механизмы управления региональными финансами находятся в прямой зависимости от официально принятой концепции хозяйствования, составляющей методологическую основу разработки модели экономического механизма государства.

Вот почему актуальное значение приобретает исследование системы и финансовых механизмов управления региональной экономикой в современных условиях.

В процессе развития рыночных взаимоотношений и трансформации социально-экономической структуры общества усиливается роль региона как единого экономического субъекта с сильными внутренними экономическими связями.

Регион, как сложная система, состоит из элементов и связей между ними. К числу основных элементов этой системы относят: социальную общность людей, население территории, объединенное многочисленными связями (производственными, культурными, религиозными), едиными целями и задачами. Элементы региональной системы находятся в органиченном единстве.

Пространственную общность региона обеспечивает территория, взаимосвязь элементов – производственная (связь, коммуникации, транспорт) и социальная инфраструктуры (народное образование, здравоохранение, наука, физическая культура, спорт и т. д.). Каждая территориальная система, любая ее подсистема имеет свои элементы, блоки подсистемы и связи между ними, свои специфические цели, задачи, потребности и интересы.

Каждый уровень управления обладает своими особенностями, способами и методами воздействия.

С точки зрения системного подхода к управлению, регион следует рассматривать с двух сторон: регион в лице высших органов власти является субъектом государства и объектом государственного управления и одновременно – это самоуправляющаяся система. Причем, эти стороны находятся в противоречивом единстве.

Формирование региона как объекта государственного управления и субъекта самоуправления происходит в результате разделения полномочий между государственным центром и регионами. При этом собственная политика регионов заключается в создании дееспособного, обладающего значительной автономией, способного к самоорганизации регионального сообщества.

На каждую региональную систему осуществляют вертикальное воздействие государственные органы власти и управления, которые сосуществуют с регионом в единой законодательной среде.

Как объект государственного управления, регион находится во взаимодействии с государственными органами управления: органами налогового администрирования; органами управления государственной собственностью; органами государственного контроля и финансов; органами прокуратуры и суда; органами управления общественным порядком, таможенным контролем; органами управления социальным обеспечением населения.

Как объект государственного управления регион представляет собой сложную открытую систему, для которой характерны полиструктурность, многокомпонентность, многоуровневость и многоцелевой характер развития.

Регион, как объект государственного управления и контроля, – это система взаимосвязанных структурных элементов (частей) региона со своей структурой, культурой и уровнем развития, которая функционирует во внешней среде, испытывая на себе ее правовое, экономическое и общее регулирующее воздействие, которая в то же время решает ряд внутренних проблем, связанных с использованием территориальных ресурсов, решением комплекса социально-экономических задач, а также вопросов самообеспечения и самодостаточности.

Одновременно регион выступает в качестве субъекта самоуправления на уровне собственной жизнедеятельности в пределах компетенции, определенной законодательством о разграничении полномочий между субъектами государства и центром. Элементы региональной системы призваны обеспечить его собственную жизнедеятельность.

Разграничение полномочий свидетельствует о том, что регион признан субъектом самоуправления и объектом государственного управления в рамках законодательства о разграничении полномочий субъекта государства и центра.

Как субъект самоуправления регион обладает следующими признаками:

- самостоятельностью по разработке регионального законодательства, разработке, утверждению и исполнению регионального (областного) бюджета;
- выпуском региональных займов и ценных бумаг;
- регулированием на территории региона цен и тарифов на производимую продукцию и услуги предприятий, находящихся в областной собственности;
- осуществлением всех полномочий собственника в отношении объектов, находящихся в областной собственности;
- утверждением программ и планов социально-экономического развития;
- утверждением схемы управления территорией региона;
- образованием и упразднением органов управления региона;
- ответственностью за принимаемые решения;
- формированием и управлением достаточностью материальных и финансовых ресурсов.

Кроме того, регион обладает территориальными признаками: ограниченностью и целостностью.

Как социально-экономическая система регион несет в себе не только предпосылки эффективного функционирования и развития, но также вероятность системного кризиса вплоть до разрушения в случае неадекватного управления им.

Каждый регион отличается своей экономической и социальной структурой, местом в решении республиканских и общегосударственных задач. Поэтому социально-экономические процессы, протекающие в регионе и требующие управления, должны отвечать интересам решения задач, присущих конкретному территориальному образованию.

Управление в регионе является комплексом целеустремленных действий на базе современных принципов, направленное на обеспечение оптимального функционирования региональной системы.



Региональное управление – это по существу управление условиями жизни населения: социальными, экономическими, технико-технологическими, экологическими и другими в пределах данной территории.

Оно направлено на эффективное использование местных природных, финансовых и трудовых ресурсов, развитие социальной инфраструктуры, реализацию разработанных проектов территориально-социальной системы или ее подсистем в целях обеспечения динамичного развития региона, качества жизни проживающих граждан.

Это также особый вид деятельности по управлению социально-экономическими процессами на территории, характеризующейся определенным единством экономической жизни и общностью условий воспроизводственной деятельности населения.

Система регионального управления включает в себя:

- систему государственных и региональных органов власти;
- совокупность функций, осуществляемых государственными органами, а также разнообразные методы, ресурсы, используемые для реализации этих функций;
- систему государственной службы;
- систему связей (прямых и обратных), возникающих между объектами и субъектами управления.

Развитие финансовых механизмов управления региональной экономикой способствует ускорению экономического развития региона, созданию благоприятных условий для функционирования предприятий, убыстрению оборачиваемости финансовых капиталов, притоку инвестиций в экономику региона, повышению доверия к экономике региона в целом.

В условиях рыночных отношений одной из главных составляющих устойчивого развития региона становится эффективная мобилизация финансового потенциала территории.

Значительное расширение функций органов регионального управления обуславливает необходимость привлечения дополнительных денежных средств для покрытия расходов по развитию регионального хозяйства. Поэтому без изучения реальных финансовых возможностей территории вряд ли возможно комплексное развитие региона и увеличение его экономической базы для реализации социально-экономических программ.

В рыночных отношениях формирование и использование финансовых ресурсов региона изменяются. В основу регионального финансового управления также закладываются принципы самообеспечения и самодостаточности, которые повышают экономическую заинтересованность региональных органов управления в создании собственных финансовых ресурсов.

Решение социальных и экономических проблем региона определяется его возможностью и способностью воспроизводить собственные финансовые ресурсы и привлекать их со стороны. Определение и оценка финансового потенциала приобретают важное место для разработки адекватных финансовых механизмов управления экономикой отдельной территории.

Финансовый механизм – это составная часть хозяйственного механизма, представленная совокупностью видов и форм организации финансовых отношений, условий и методов исчисления, применяемых при формировании финансовых ресурсов, образовании и использовании денежных фондов целевого назначения. Финансовый механизм используется для воздействия на экономику и социальную сферу, проведения единой финансовой политики государства, регионов, муниципальных образований, хозяйствующих субъектов.

Влияние финансового механизма на экономику и социальную сферу осуществляется, с одной стороны, через структуру финансового механизма и нацеленность различных его частей на решение конкретных задач и достижение реального эффекта, с другой, – через величину финансовых ресурсов, формируемых в распоряжении хозяйствующих субъектов и государства и направляемых (инвестируемых) на удовлетворение потребностей общества (государства, его территориальных структур, хозяйствующих субъектов, граждан).

По материальному содержанию финансы региона можно определить как целевые фонды денежных средств, в совокупности представляющие собой финансовые ресурсы, используемые на: экономическое и социальное развитие территорий, главной задачей которых является финансовое обеспечение социальной и частично производственной инфраструктуры.

Конкретизируя, финансовые ресурсы региона можно представить как фонды денежных средств, находящихся в распоряжении региона, хозяйствующих субъектов и населения, образуемые в процессе распределения и перераспределения части стоимости валового внутреннего продукта, главным образом, чистого дохода в денежной форме, и предназначенные для обеспечения расширенного производства и территориальных потребностей.

Поскольку региональные финансы представляют собой денежную форму экономических отношений в регионе, то его финансовые ресурсы – это денежные фонды, создаваемые в регионе.

Управление финансовыми ресурсами региона базируется на индивидуально выработанной региональной финансовой политике.

Сущность финансовой политики региона можно определить как целенаправленную, научно обоснованную деятельность региональных органов по созданию на основе эффективного использования социально-экономического потенциала территории финансовой базы, достаточной для решения проблем социального и экономического развития региона, рациональному использованию собственных и привлеченных финансовых ресурсов в интересах его населения.

Финансовая политика региона является ядром его социально-экономической политики и отражает все его финансовые взаимоотношения с общественными институтами и гражданами. При планировании финансовой политики региона следует исходить из необходимости обеспечения финансовой и социальной стабильности.

Сбалансированная финансовая политика региона – основа новых финансовых взаимоотношений, нового социального контракта между государством и регионом, основанного на неукоснительном выполнении взаимных обязательств.

Успешное территориальное управление экономическими и социальными процессами теснейшим образом связано с финансовой самостоятельностью регионов. Сегодня же таковой в большинстве регионов Казахстана не наблюдается. Основная причина – несовершенство регионального устройства. Однако есть и другие весомые причины – жесткая налоговая политика и недостаточно продуманная региональная государственная политика, ставящие в далеко не равные условия регионы Казахстана.

Систематизировав основные факторы, влияющие на процесс формирования финансовых ресурсов региона, можно сделать вывод, что к ним, прежде всего, относятся экспортная ресурсоемкость региона; мобильность налогооблагаемой базы с позиции ее связи с теневой экономикой; развитие корпоративной среды; корпоративный налоговый менеджмент; доступность кредитного финансирования.

При исследовании систем управления финансовыми ресурсами региона актуальным, значимым является определение источников формирования финансовых ресурсов.

Для эффективного использования финансовых механизмов в системе управления региональной экономикой необходимо решить следующие задачи:

- обобщить концептуальные взгляды на содержание и методы оценки финансового потенциала регионов;
- осуществить оценку структурных составляющих финансового потенциала регионов Казахстана и рассмотреть финансово-экономические пропорции воспроизводственного процесса;
- разработать предложения по совершенствованию механизма управления воспроизводственным процессом, базирующимся на формировании финансового потенциала регионов с учетом типов воспроизводства;
- провести оценку эффективности управления финансовым потенциалом регионов в рыночной экономике;
- разработать методику оценки степени устойчивости бюджета регионов.

Необходима диверсификация и разработка инструментария осуществления региональных программ на основе использования современных финансовых механизмов управления региональной экономикой.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Иванова Е.И. Информационные проблемы управления региональной экономикой // Региональная экономика: теория и практика. – 2007. – № 5(44). – С.3-12.
2. Региональная экономика: учебник /Под ред. В. В. Ивченко. – Калининград, 1998. – С. 17-19.
3. Алимбаев А. А., Притворова Т. П., Таубаев А. А. Формирование и развитие кластеров в условиях индустриально-инновационного развития Республики Казахстан. – Караганда: Санат-Полиграфия, 2005.
4. 1 Корчагин Ю. А. Региональная финансовая политика и экономика. – Ростов - на - Дону: Феникс, 2008.
5. 3 Бурцев В.В. Факторы финансовой безопасности // Менеджмент в России и за рубежом. –2001. – № 1.
6. Яшин С.Н., Пузов Е.Н. Концептуальные основы оценки экономической безопасности регионов // Финансы и кредит. – 2006. – № 1(205).
7. Галочкина О.А. Проблемы обеспечения финансовой безопасности. Сборник научных трудов «Социально-экономические проблемы развития России и процессы глобализации: потенциал возможного». – СПб.: Институт бизнеса и права, 2007.
8. Подольная Н.Н., Смоланова О.В. Региональные аспекты бюджетно-налоговой безопасности. – Саранск: ГОУВПО «МГУ им. Н.П. Огарева».

**Л.А., БАЙБУЛЕКОВА,**

к.э.н., PhD

**Т. НАГАЧЕВСКАЯ,**

магистрантка 2-го курса НППМ,

КазЭУ им. Т. Рыскулова

**ИНВЕСТИЦИОННЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ: ЦЕЛИ, ЗАДАЧИ И ЭТАПЫ  
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА**

---

Одна из концепций финансового менеджмента гласит, что при прочих равных условиях, невозможно подобрать активы, которые одновременно приносили бы высокий доход, а также были высоколиквидными и высоконадежными (безрисковыми). Следовательно, любая ценная бумага или актив может обладать только одной или несколькими вышеназванными характеристиками. Поэтому на практике инвесторы редко вкладывают все свои средства в какой-то один актив, проект или даже бизнес. Руководствуясь житейской мудростью «не клади все яйца в одну корзину», они, безусловно, стремятся распределять свои вложения в некоторую совокупность активов или видов деятельности, с целью компенсировать возможные убытки от одних операций доходами от других. При этом в процессе формирования и управления такая совокупность активов рассматривается как единое целое, т. е. как самостоятельный объект – инвестиционный портфель [1].

Проблема же выбора наиболее оптимального варианта портфеля активов, а также оценка его эффективности решается в рамках инвестиционного менеджмента, который представляет собой совокупность управленческих решений, касающихся формирования и управления финансовыми активами (денежными средствами) в целях получения дохода (прибыли). Таким образом, основная цель управления портфелем состоит в увеличении его рыночной стоимости [1]. Управление инвестиционным портфелем заключается в отборе и оценке наиболее перспективных акций, корпоративных облигаций, государственных ценных бумаг и других активов. При этом процесс управления инвестициями условно можно разделить на пять этапов, представленных на рисунке «Процесс управления инвестициями». Кроме того, данные этапы можно также рассматривать и в качестве функций инвестиционного менеджмента.

Раскроем содержание основных этапов инвестиционного процесса. Выбор инвестиционной политики включает в себя определение целей инвестирования и необходимого объема помещаемых средств.

Как правило, главной целью при формировании портфеля является достижение наиболее оптимального сочетания между риском и доходом для инвестора, т.е. определенный набор инвестиционных инструментов призван минимизировать риск вкладчика и одновременно увеличить его доход до максимума. Другими словами, инвестор выбирает свой оптимальный портфель из множества портфелей, каждый из которых обеспечивает более высокую ожидаемую доходность для некоего уровня ожидаемого риска, либо более низкий риск при том же уровне доходности [2]. Из данного понятия следует, что каждый инвестор делает выбор в пользу максимизации доходов или минимизации рисков, в зависимости от степени принятия/непринятия риска, объема имеющихся в распоряжении финансовых средств и инвестиционного опыта.

Однако, помимо этой основной цели, инвестиционный менеджер может преследовать и другие цели, а именно: получение доходов, поддержка ликвидности, выполнение будущих обязательств, перераспределение собственности, участие в управлении деятельностью эмитента, сбережение накопленных средств и др. Таким образом, разработка инвестиционной политики включает в себя:

- определение цели вложения денежных средств в различные финансовые активы;
- соотношение цели и финансовых возможностей;
- соотношение риска и доходности.

Следующий этап инвестиционного процесса – анализ рынка ценных бумаг. Цель такого исследования – это определение тех активов, которые представляются инвесторам неверно оцененными рынком в настоящий момент (например, курс акций какой-либо компании предполагается существенно заниженным). Для этого используется широкий инструментарий технического либо фундаментального анализа.

После проведения анализа рынка, разрабатывается и принимается определенная портфельная стратегия, которая соответствовала бы целям клиента и инвестиционной политике. Необходимо отметить, что формирование инвестиционного портфеля базируется на ряде основополагающих принципов:

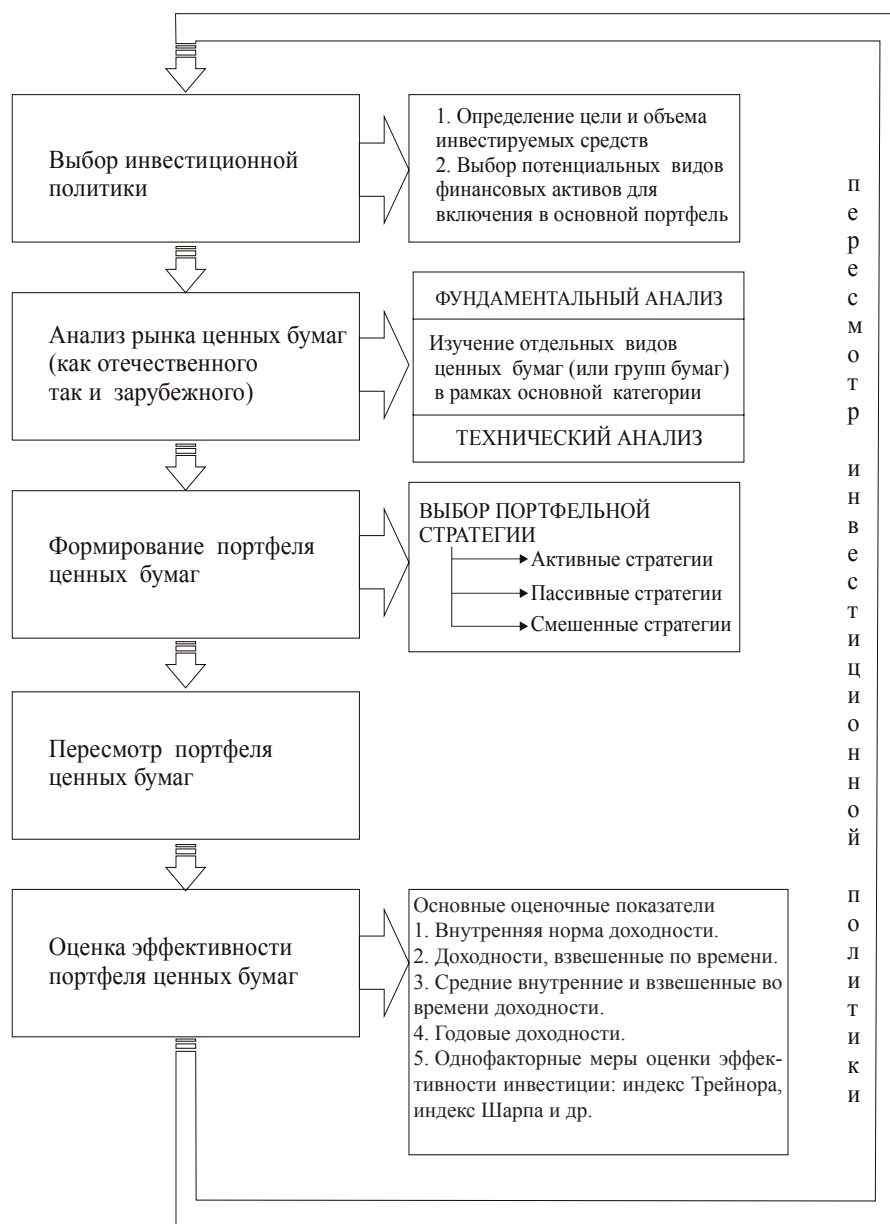
- соответствие типа портфеля поставленным целям инвестирования;
- адекватность типа портфеля инвестируемому капиталу;
- соответствие допустимому уровню риска;
- обеспечение управляемости (т.е. соответствия числа и сложности используемых инструментов возможностям инвестора по организации и осуществлению процессов управления портфелем) и др.

Независимо от типа портфеля при его формировании инвестор сталкивается со следующими проблемами: проблема селективности, выбора наиболее благоприятного времени для проведения операций и адекватных поставленным целям методов управления риском. Первая проблема включает в себя известную в экономической теории задачу об эффективной аллокации ресурсов при заданных ограничениях. При этом основными критериями включения активов в портфель являются соотношения доходности, ликвидности и риска. Таким образом, селективность или микропрогнозирование относится к анализу ценных бумаг и связана с прогнозированием динамики цен отдельных видов бумаг [2].

Выбор времени операции или макропрогнозирование включает прогнозирование изменения уровня цен на акции по сравнению с ценами для фондовых инструментов с фиксированным доходом, такими как, например, корпоративные облигации.

Сущность диверсификации состоит в формировании инвестиционного портфеля таким образом, чтобы он при определенных ограничениях удовлетворял заданному соотношению риск/доходность.

На основании вышеизложенного финансовый институт формирует определенную стратегию управления портфелем. Условно портфельные стратегии можно разделить на активные и пассивные. Первые используют доступную информацию о деятельности фирмы, отрасли и государства в целом и методы прогнозирования для повышения эффективности инвестиций в те или иные активы по сравнению с простой диверсификацией. При этом наиболее существенным моментом для всех активных стратегий является прогнозирование факторов, которые способны повлиять на инвестиционные характеристики данного класса активов. В то время как пассивные портфельные стратегии требуют минимума информации о будущем. Как правило, в основе таких стратегий лежит диверсификация портфеля, обеспечивающая максимальное соответствие его доходности выбранному рыночному индексу.



Источник: составлен автором на основе [2]

Рис. 1. Процесс управления инвестициями

На практике же, в основном используются смешанные стратегии. Например, пассивные стратегии используются для управления «ядром» портфеля, а активные стратегии — для управления оставшейся частью активов [3].

Следующий этап инвестиционного процесса – это пересмотр портфеля. По существу этот этап является периодическим повторением трех предыдущих этапов. Другими словами, через некоторый промежуток времени цели инвестирования могут изменяться, в результате чего текущий портфель перестанет быть оптимальным. Возможно, что инвестору придется сформировать новый портфель, продав часть имеющихся ценных бумаг и приобретя определенное количество новых активов. Кроме того, другим основанием для пересмотра портфеля может стать изменение курса ценных бумаг с течением

времени. Поэтому некоторые бумаги, которые когда-то были непривлекательными для инвестирования в них, могут стать выгодным объектом вложения, как, впрочем, и наоборот. Помимо вышеизложенных причин на решение о пересмотре портфеля могут повлиять и другие факторы, например, увеличение транзакционных издержек, изменения в налоговом законодательстве страны: снижение/увеличение ставок налогов на определенные ценные бумаги, введение налоговых льгот и др.

Оценка эффективности инвестиций является последним этапом процесса управления инвестициями. По существу – это обратная связь или контрольный механизм, позволяющий сделать процесс управления инвестициями более эффективным. Основанная цель – расчет реализованной доходности портфеля и сопоставление полученного результата с выбранным базисным показателем. Это осуществляется посредством применения различных методов оценки. В мировой практике применяется четыре типа эталонных мер эффективности:

- 1) фондовые (рыночные) индексы;
- 2) индексы инвестиционного стиля;
- 3) показатели Шарпа;
- 4) нормальные портфели.

Методы оценки эффективности инвестиционного портфеля основаны преимущественно на сравнении эффективности (прибыльности) инвестиций в различные финансовые инструменты в зависимости от их весов. При этом в качестве возможных альтернатив вложениям средств в рассматриваемую инвестиционную ценность выступают инвестиции в наиболее надежные и наиболее ликвидные финансовые инструменты.

Необходимо также отметить, что эти этапы образуют замкнутый циклический процесс, в котором оценка эффективности может привести к корректировке целей, политики, стратегии и структуры портфеля [3].

Теперь несколько слов о практическом применении инвестиционного менеджмента финансовыми институтами страны. Для финансовых институтов Казахстана анализ отечественного рынка ценных бумаг представляется затруднительным, так как фондовый рынок страны развит слабо. Помимо главной проблемы невыполнения рынком основной его функции – аккумуляции капитала, необходимого для развития компаний, отечественный рынок непрозрачен, что затрудняет долгосрочный анализ динамики курсов финансовых инструментов, обращающихся на фондовом рынке. Кроме того, инвесторы ограничены довольно скудным набором инструментов, обращающихся на отечественной бирже. Стоит отметить, что если рассматривать структуру рынка KASE, то львиную долю торгов на нем совершается с иностранной валютой и государственными ценными бумагами, в особенности проведение операций РЕПО: соответственно 47,8% и 46,5%. На долю же акций и корпоративных облигаций приходится всего 0,3% и 0,64% от общего объема заключенных сделок<sup>1</sup>. При этом, основной проблемой фондового рынка Казахстана в течение всего периода его существования остается хроническая нехватка ликвидных ценных бумаг.

Ограниченность отечественного фондового рынка существенно сказывается на построении инвестиционных стратегий инвесторами. При этом ряд казахстанских институциональных инвесторов законодательно ограничены в своих действиях, касающихся формирования инвестиционного портфеля. Так, например, согласно требованию «об обязательном инвестировании накопительными пенсионными фондами пенсионных активов в государственные ценные бумаги» с 1 октября 2009 г. размер инвестиций ГЦБ должен составлять не менее 30%. Эта мера была вызвана тем, что в период кризиса НПФ оказались в сложной ситуации. В целях минимизации своих потерь пенсионные фонды Казахстана начали пересматривать свои портфели, но при этом они столкнулись с проблемой ограниченного набора доступных финансовых инструментов, способных приносить высокий доход. Вложение средств в государственные ценные бумаги, безусловно, снижает риск потерь, но все же это остается полумерой. Что касается перспективных планов НПФ, то скорее всего в ближайшие годы они продолжат проведение консервативной инвестиционной политики, при этом консервативные акценты могут усилиться. Причиной является недавно принятое постановление АФН об ограничении инвестирования пенсионных активов в бумаги иностранных эмитентов. В любом случае платой за низкий риск будет су-

<sup>1</sup> Приведена структура торгов 2-го квартала 2010 г.

ществленное ограничение доходности инвестиций. В похожей ситуации находятся страховые компании, которые, также как и НПФ, провели необходимые корректировки в своей инвестиционной политике в связи с возникновением нестабильности на фондовом рынке, ухудшением кредитного качества казахстанских эмитентов и возросшим числом дефолтов. Изменения отразились в значительном увеличении доли гособлигаций в портфеле одновременно со снижением доли корпоративных бумаг казахстанских эмитентов. Выросли также инвестиции в иностранные бумаги, а преобладающими вложениями остались вклады в банках. Также существенно выросла доля ценных бумаг, удерживаемых до погашения. Подобная стратегия не позволяет, получить определенно высокий инвестиционный доход но в текущих условиях, когда нестабильность на фондовом рынке продолжает иметь место, приоритетом для страховщиков является обеспечение наибольшей надежности инвестированных активов [6].

Что касается казахстанских банков, то они более «раскрепощены» в построении инвестиционных стратегий, их портфели довольно хорошо диверсифицированы, они включают не только инструменты Казахстанской фондовой биржи, но и ценные бумаги иностранных компаний, государств, обращающиеся на мировом финансовом рынке. Хотя тенденция последних лет – это также увеличение доли долговых ценных бумаг, в основном государственных, при снижении доли производных ценных бумаг. Необходимо также отметить, что в отличие от мировой практики, где банки активно участвуют на фондовом рынке и, следовательно, доходы от инвестиционной деятельности составляют большую часть их прибыли, казахстанские банки больше ориентированы на кредитные операции, которые приносят им львиную долю чистого дохода.

Также как и коммерческие банки, ПИФы при формировании портфеля могут использовать более широкую линейку инструментов – от государственных ценных бумаг и производных финансовых инструментов до основных средств, дебиторской задолженности и долей участия в товариществах с ограниченной ответственностью. Однако, если учитывать доходность инструментов, куда вкладывают ресурсы отечественные инвестиционные фонды, они сталкиваются с теми же проблемами, что и все остальные финансовые институты, работающие на казахстанском рынке:

- узкая линейка предлагаемых казахстанскими управляющими компаниями инструментов ПИФ;
- неадекватная существующая система оценки финансовых инструментов, приобретаемых за счет активов ПИФ;
- недостаточное использование новых портфельных стратегий при инвестировании активов ПИФ.

Итак, основная задача портфельного инвестирования – улучшить условия инвестирования, придав совокупности ценных бумаг определенные инвестиционные характеристики, которые недостижимы с позиции отдельно взятой ценной бумаги, и возможны только при их комбинации. Таким образом, в процессе формирования портфеля достигается новое инвестиционное качество с заданными характеристиками риска/доходности. Что касается применения инвестиционного менеджмента казахстанскими финансовыми институтами, то они наталкиваются на ряд проблем, а именно, неразвитость и непрозрачность отечественного фондового рынка, отсутствие широкого инструментария ликвидных ценных бумаг, обращающихся на рынке, внутренняя корпоративная культура институтов, законодательная база и пр.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Формирование инвестиционного портфеля.* <http://bizkiiev.com>
2. У. Шарп. *Инвестиции.* – М.: Финансы и статистика, 2008.
3. Фабоцци Ф. *Управление инвестициями /Пер. с англ.* – М.: ИНФРА-М, 2000.
4. *Рынок ценных бумаг. Под ред. Галанова В.А., Басова А.И. учебник.* – М.: Финансы и статистика, 2006., 2-е издание.
5. [www.kisi.kz](http://www.kisi.kz) <http://www.raexpertkz.kz/researches/insurance1k2010/>

Г.С. САТБАЕВА

э.ғ.к., Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

## ЭКОЛОГИЯЛЫҚ БІЛІМ ЖӘНЕ ТӘРБИЕ – ҚОҒАМНЫҢ ЭКОЛОГИЯЛЫҚ ИГІЛІГІНІҢ НЕГІЗІ

---

Әрбір азамат экологиялық мәселелер туралы ғана емес, оны жеңе білу, болдырмау жолдарын да меңгеру керек. Мұндай қасиет өз қызметінің нәтижесін дұрыс бағалай білетін, қоршаған ортаға зиян тигізбейтін, табиғатты аялап, күтуге қабілетті экологиялық сауатты адамға ғана тән.

Экологиялық білім, экологиялық тәрбие, ағарту, насихаттау – адам баласының бойында экологиялық мәдениетті қалыптастыруға мүмкіндік беретін экологиялық-ағартушылық қызметтер жүйесі. Бұл жүйе адам санасын өзгертуге, жаңа мінез-құлықты қалыптастыруға, соңғы нәтижесінде өмір сүру стилін өзгертуге, дүниетанымын экологияландыруға бағытталған. Экологиялық-ағартушылық қызмет – халықтың барлық жастағы топтарына арналған.

Жер бетінде экологиялық жағдайдың күрделенуі, қоршаған орта сапасының төмендеуі – кез келген мемлекеттің білім жүйесінің жаңа міндеттерін анықтады. Соның ішінде ең бастысы – адам баласының бойында экологиялық мәдениетті қалыптастыру. Экологиялық мәдениетті ұдайы өндірудің соңғы мақсаты – экологиялық білім және тәрбие.

Психологиялық-педагогикалық, философиялық, экономикалық және басқа ғылым салаларын зерттеу негізінде анықталғандай, адам мен табиғаттың арасындағы үйлесімділікке қол жеткізу және экологиялық мәселелерді шешудің тиімді жолы – экологиялық білім мен тәрбие жүйесі.

Экологиялық білім – қоғамның тұрақты дамуының маңызды факторы. **Экологиялық білім** бұл – жеке тұлғаның тұрақты табиғат пайдалану мен тұтынуының, қоршаған ортаны қорғау саласындағы іс-әрекеттері мен мінез-құлқын өзгертуге негізделген, ғылыми және тәжірибелік білімдер мен іскерлік жүйесін қалыптастыруға бағытталған үздіксіз білім беру, тәрбиелеу және дамыту үдерісі.

**Экологиялық білім стратегиясы** – бұл «табиғат-адам», «табиғат-қоғам» жүйесінің өзара әрекеттесуіндегі қоғамдық сананы өзгерту қажеттілігін түбегейлі түсіну, экологиялық мәдениетті қалыптастыру, адамның өмір сүру салтын экологияландыру, оның бағыттарын анықтап жүзеге асырудағы және экологиялық білім саласындағы мемлекеттік саясаттың негізін құрайтын идеялар, мақсаттар, принциптер жүйесі.

Экологиялық білім түсінігі БҰҰ Қоршаған ортаны қорғау туралы бағдарламасы және ЮНЕСКО-мен бірлесіп енгізілген. Экологиялық білімнің жалпы стратегиясы білім, ғылым және мәдениет мәселелері бойынша БҰҰ деңгейінде жүзеге асырылады. ЮНЕСКО өзінің стратегиялық міндеті «білімнің ғаламдық жүйесін» құру деп есептейді.

1977 жылы Тбилисиде қоршаған ортаны қорғау саласындағы білім беру бойынша үкіметаралық конференция өтіп, онда экологиялық білім мен тәрбие критерийлерін қалыптастыру мәселелері талқыланған болатын. 1992 жылы Рио-де-Жанейрода өткен БҰҰ Қоршаған орта және Даму конференциясында Тбилиси конференциясының шеңбері кеңейтіліп, әлемдік қауымдастықтағы экологиялық жағдай сипатталды. Осы конференцияда «тұрақты дамудағы білім» деген жаңа халықаралық түсінік пайда болып, ғылыми термин айналымына енді.

Тұрақты дамудың принциптері Қоршаған орта және Даму жөніндегі БҰҰ «Рио-де-Жанейро-1992» конференциясында қабылданған. Тұрақты дамудың принциптері топырақтың құнарлы қабаты, таза ауа, қолайлы климат, озон қабаты, генетикалық биоалуандылық секілді экологиялық капиталдың белгілі қорын сақтап, болашақ ұрпаққа беруді қарастырады.

1992 жылы Рио-де-Жанейрода өткен қоршаған орта және даму конференциясында қабылданған «XXI ғасыр Күн тәртібі» құжатында «адамның құқығының негізін қалайтын – білім» деп көрсетіледі. Мұнда білім тұрақтылықты қамтамасыз етуге қажетті өмір сүру салты, мінез-құлықты, құндылықтарды, білімді өзгертуге бағытталған негізгі механизм ретінде танылады. 1996 жылы БҰҰ Тұрақты даму комиссиясы білім саласындағы арнайы бағдарламаны жасады. 2001 жылдың мамыр айында БҰҰ бас хатшы-



сы Йоханнесбургтегі тұрақты даму бойынша өткен Бүкіләлемдік Саммитте «Білім - өмірді өзгертетін, қайта құратын, түзейтін үдеріс» ретінде қарастырды. Бұл жаңа көзқарас адамды өмірге қалай қайта дайындауға, кепілденген жұмысбастылық мәселелерін шешуге, қоғамның тез өзгеретін талаптарына, технологиялық өзгерістерге бейімделуге дайын болуына жағдай жасайды.

Йоханнесбургте өткен Бүкіләлемдік Саммитте «...әлемдік экологиялық мәселелердің бірқатары Еуропадан басталады. Сондықтан бұл мәселелер Еуропалық қауымдастық елдерімен, БҰҰ Еуропалық экономикалық комиссия (ЕЭК) мүшелерімен бірлесе отырып шешілуі керек» деп көрсетілді.

1998 жылы Данияның Орхусс қаласында өткен «Еуропадағы қоршаған орта» атты министрлердің 4-конференциясында БҰҰ ЕЭК қоршаған ортамен байланысты мәселелер бойынша қоғамның шешім қабылдау үдерістеріне қатысуы, сотқа жүгінуі және ақпараттарға оңай қол жеткізуі туралы конвенция қабылданды (Орхусс конвенциясы).

2001 жылдың қараша айында Орхусс конвенциясы өз күшіне енді. Экологиялық білім, тәрбие, ағарту жүйесінің дамуы және жетілуі Орхусс конвенциясының экологиялық ақпаратқа оңай қол жеткізуі деп аталатын бөлімімен тікелей байланысты. 2003 жылы Киевте өткен «Еуропадағы қоршаған орта» атты министрлердің 5-конференциясында экологиялық білім мен тәрбие «Еуропалық экологиялық саясат басымдылығы» ретінде жаңа түсінікпен толықтырылды.

2002 жылдың 21-22 маусымында Душанбеде АҚШ-тың Қоршаған ортаны қорғау агенттігі және Алматы қаласындағы ЮНЕСКО-ның аймақтық кеңсесінің қолдауымен Орталық Азия аймақтық экологиялық орталығы (ОААЭО) Тәжікстан Республикасының Табиғат қорғау министрлігімен бірлесе отырып, Орталық Азиядағы экологиялық білім туралы семинар өткізді. Осы семинарға қатысушылар экологиялық білімге келесідей сипаттама берді:

- Экологиялық білім әлемнің тұрақты даму үлгісіне өтуін қамтамасыз ететін басым бағыттардың бірі.
- Мәдени, тарихи дәстүрлері, жалпы экологиялық, экономикалық және әлеуметтік жағдайлары бір-бірімен байланысқан Орталық Азия республикаларында экологиялық білім мен тәрбие деңгейін арттыруға бағытталған шаралар шеңберінде келісімге келу өте маңызды.
- Экологиялық білімді білім, дағды түрінде ғана емес, табиғат қорғаудың белсенді практикалық қызметі және баламалы экологиялық салауатты өмір салтын ендіру құралы ретінде қарастыру қажет.
- Экологиялық білім жүйесі үздіксіз білім жүйесіне жатады. Үздіксіз білім – толассыз, тоқтаусыз, аяқталмайтын, өміршең білім. Үздіксіз білім адамның дүниеге келгеннен басталып, соңғы күніне дейін жалғасын табатын үдеріс, қазіргі «өмір бойы білім алу» қағидасы білімнің үздіксіздік идеясының заңды жалғасы.

Үздіксіз білім беру жүйесінде барлық сатыларды қамтитын арнайы кешен қолданылады. Бұл арнайы кешенде екі принцип сақталады: төменнен жоғарыға дейін; жоғарыдан төменге дейін отбасы → балабақша → бастауыш мектеп → арнайы орта білім → жоғары білім → жоғарыдан кейінгі білім (мамандарды қайта дайындау, біліктілігін арттыру). «Жоғарыдан төмен» жүйесі оқу орындарының басқару қызметін білдіреді. Демек, мұндай құрылым білім беру кеңістігінің біртұтастығын, сабақтастығын, кешенділігін қамтамасыз етеді. Оқу жоспарлары мен бағдарламаларына сәйкес білім алушылар білім берудің төмен деңгейінен жоғары деңгейіне жеңіл өте алады.

Экологиялық білім қоршаған орта туралы жүйелік білімдерді, табиғат қорғау қызметтерін жетілдіруді көрсетеді, жалпы алғанда, экологиялық мәдениетті қалыптастырады. Экологиялық білім берудің басты императиві әрбір адамның қолайлы қоршаған ортада мекен етуі мен даму құқығы.

Экологиялық білімде өзара байланысқан төрт компонентті қарастыруға болады:

*Танымдық компонент* – қоғам мен табиғаттың өзара байланысының, ғаламдық экологиялық мәселелер мен оны шешу жолдары туралы негізгі идеялардың пайда болуы.

*Құндылық компонент* – табиғаттың жеке және кешенді құндылықтарын бағалау.

*Нормативті компонент* – қоршаған ортадағы адамның мінез-құлқы, табиғат пайдаланудағы адамгершілік және құқықтық нормалар негізі.

*Іс-әрекет компоненті* – тұлғаның экологиялық сипаттағы танымдық және практикалық дағдыларды қалыптастыруға бағытталған іс-әрекет түрлері мен тәсілдері.

Экологиялық білім жайында айтқанда, экологиялық білім мен білім беру жүйесін экологияландыру арасындағы ерекшеліктерді де көрсету керек. Бұлар бір-бірімен тығыз байланысқанымен әрқайсысының өздеріне тән ерекшеліктері бар.

**Білім беру жүйесін экологияландыру** – бұл басқа пәндерге экология әдістерін, принциптерін, түсініктері мен идеяларын ендіру.

**Экологиялық білім** – бұл экологиялық білімдерді меңгеру үдерісі.

Тұрақты даму тұжырымдамасында экологиялық білім – білім беру жүйелерінің негізін қалаушы, стратегиялық бағыттағы статус болып табылады. Экологиялық білімнің басты міндеті экологиялық жауапкершілікке тәрбиелеу.

Экологиялық тәрбие өте күрделі үдеріс болғандықтан екі жақты сипат алады. Мұнда экологиялық тәрбие беруші (отбасында ата-ана, балабақшада тәрбиеші, мектепте мұғалім, ЖОО-да оқытушы) және тәрбиеленуші қатысады. Яғни «отбасында жағымды тәрбиені қалыптастыруда қолданылатын тәсілдерді, білімдерді, табиғатпен қарым-қатынас кезінде қолдану да белгілі нәтижеге қол жеткізуге мүмкіндік береді» – деген В.Г. Грецованың пікірі мен «қоршаған орта, табиғат жайындағы ұғымдармен баланы тәрбиелеу отбасынан басталып, өмір бойы жалғасын табуы тиіс», – деген Е.В. Субботскийдің көзқарастарын келтіруге болады.

Жалпы экологиялық білім беру мен тәрбиелеудің келесі деңгейлерін бөліп көрсетуге болады:

1 –жанұялық және мектепке дейінгі;

2 – мектеп кезеңі;

3 – ЖОО кезеңі;

4 – ЖОО-дан кейінгі кезең (кәсіби біліктілікті арттыру, мамандарды қайта дайындау және т.б.).

**Мектепке дейінгі кезең бұл үздіксіз экологиялық білім мен тәрбие жүйесінің алғашқы кезеңі.**

Осы кезеңде бала (жанұяда, балабақшада) табиғат жайындағы алғашқы білімдерді балаларға арналған табиғат жайындағы кітаптардан (табиғатпен үйлесімді байланыс жасаудың ғасырлар бойы жинақталған дәстүрін көрсететін ертегі, аңыз, шежірелер), мультфильмдерден, кинолардан меңгереді. Ата-анасымен серуендеуге шыққан бала табиғаттағы әрбір заттардың (ағаш, жапырақ, көк шөп, құс, жәндік) ролі мен орнын білмегенімен де, оларды қызықтап, ұстап көруге тырысады, табиғаттың сұлулығы мен әсемдігіне назар аударады. Бұл кезең баланың табиғатты танудағы, экологиялық дүниетанымын қалыптастырудың алғашқы кезеңі. Балабақшада бала табиғатпен байланысты алғашқы өлең, такпақ, әндерді үйренеді. Табиғат жайында суреттер салып өзінің танымдық қабілеттілігін кеңейтеді.

Бала табиғатпен тығыз байланысқан жүйені сезіну үшін өзара байланысқан үш шарттар орындалуы керек:

- тәрбиелеушілердің экологиялық білімдерінің болуы, экологиялық білім элементтерін бала сана-сына жеткізе білуі;
- баспа және видео визуалды құралдың балаға түсінікті болуы (экологиялық әліппе, видео-фильмдер);
- тірі табиғатпен байланыс жасау, табиғат аясында серуендеу.

**Экологиялық білім берудегі екінші кезең – мектеп кезеңі.** Оның өзін екіге бөліп қарастыруға болады: бастауыш мектеп және жоғары мектеп (орта мектеп). Бастауыш мектепте оқушыға адам мен табиғат арасындағы үйлесімділік туралы негізгі ұстанымдарды қалыптастыру және табиғатқа деген адамгершілік этикалық қатынасты анықтау тәсілдері үйретіледі. Оған қоса оқушы қоршаған ортаны қорғау туралы тәжірибелік жұмыстардың бастапқы тәжірибелерін игере бастайды.

Оқушылардың экологиялық тәрбиелілігі әр түрлі әдістер арқылы тексеріледі. Көрнекіліктерді пайдалану, сынып тақтасы (сұрақтарға жауапты сурет түрінде салып беру, өсімдіктің, жануарлар мен құстардың дене мүшелерін құрастыру, тірек сызба арқылы көрсету т.б.), оқушыларды топ-топқа бөліп жарыстыру, белгіленген уақыт бойынша ақылдасып, белгі көрсету арқылы жауап беру. Мұндай әдістер оқушылардың теориялық материалды меңгеру деңгейін анықтау, көрнекіліктерді пайдалану арқылы

ойын мен жаттығу түрлерін орындату олардың белсенділігін арттырып, көңіл-күйін көтеріп, өтілген материалды меңгерудегі жетістіктерін дәлелдейді.

Орта мектепте оқушы бойына экологиялық мәдениетті саналы түрде игеруді, салауатты өмір салты, мәдениеті және өмірге қажетті сапалы табиғи ортаның жойылу қаупін түсінуге негізделген ұтымды экологиялық қызметтердің мәдениетін қалыптастыру керек. Мұндағы басты талап – баланы тұлға ретінде саналы экологиялық жауапкершілікке тәрбиелеу. Орта мектепте экологиялық білім берудің міндеті – ғаламдық, аймақтық, жергілікті деңгейде экожүйенің өзара байланысы туралы жүйелі білімдерді, қазіргі ғаламдық экологиялық мәселелерді, өркендеудің тұрақты даму тұжырымдамасы жайында оқушыға кең мағлұматтарды беру.

**Үшінші кезең – ЖОО кезеңі.** Жоғары оқу орындарында білім жүйесін экологияландыру маңызды рөл атқару керек. ЖОО өндіріс, басқару саласына қажетті мамандарды даярлап шығарады. Олай болса, болашақ мамандардың санасына «табиғат-қоғам-адам» жүйесінің үйлесімді әрекеттесу принциптерінің негізін қалыптастыру қажет. Себебі, қоғамдағы барлық іс-әрекеттер қоршаған табиғи ортамен тығыз байланысқан жағдайда ғана жүзеге асырылады. Біздің тұтынатын тауарларымыз, өндіретін өнімдеріміз, тамағымыз барлығы – да табиғаттан алынады. Экономикалық қажеттілікті қанағаттандыру нәтижесінде қоршаған ортаға теріс ықпал етудің салдары артып отыр. Егер де экономикалық қажеттіліктерді қанағаттандыруда экологиялық ерекшеліктерді ескермесек, онда болашақта биосфераға үлкен қауіп төніп тұрғаны белгілі. Сондықтан білім жүйесін экологияландыру арқылы теориялық білім жинақтаған болашақ жас маман кез келген өндіріс, басқару саласында табиғатпен үйлесімді қарым-қатынасқа түсуді көздейді. Болашақ жас маман тек табиғатты қорғауды, табиғи ресурстарды ұтымды пайдалануды ғана емес, қоршаған ортаның өзгерістерін болжамдап, шешуді, басқаруды, өз іс-әрекеттерінің салдарын бағалап отыруды меңгеруі тиіс. ЖОО-да экологиялық білім берудің теориялық және практикалық негіздерін жетілдіру ғаламдық, әмбебаптық, кешенділік, үздіксіздік, пәнаралық, интегралдық, кәсіби бағыттылық принциптеріне негізделуі керек.

**Маңызды рөлді ЖОО-дан кейінгі білім алады.** Біліктілікті арттыру, мамандарды дайындау және қайта дайындау орталықтары әр түрлі семинар, тренинг, конференция өткізу арқылы тұрақты түрде экологиялық білім, дағды, әдеттерді үнемі жаңартып, байытып отыру керек.

Қазіргі таңда қалыптасқан экологиялық білім берудің бағыттары мынадай:

- экологиялық білім беру саласын ғылыми-әдістемелік қамсыздандыру, тәжірибелік жұмыстар бойынша тәжірибе және ақпарат алмасу;
- экологиялық мәселелермен айналысатын үкіметтік емес ұйымдарға (ҰЕҰ) арналған үздіксіз экологиялық білім беру жөніндегі семинарларды тұрақты ұйымдастыру;
- оқу үрдісіне оқытудың инновациялық технологияларын ендіру;
- үздіксіз экологиялық білім беру бойынша аймақтық жүйелерді жүзеге асыру;
- экологиялық білім берумен айналысатын ҰЕҰ-ға қолдау көрсету;
- халықаралық ұйымдармен, зерттеу ұйымдарымен, мемлекеттік органдармен, бірлестіктермен іскерлік байланысты дамыту.

Экологиялық білім мен тәрбиені жетілдіру барысында қоғамды экологияландыру үдерісі жүзеге асырыла бастайды. Қоғамды экологияландыру – бұл адамның табиғатпен үйлесімділігіне қол жеткізуге бағытталған қоғам көзқарасының жаңа жүйесін қалыптастыру үдерісі. Тарихи тұрғыдан бағдарласақ, адамның өмір тіршілігінің, қызмет-әрекетінің негізі – табиғат заттары мен табиғи үрдістер. Олар адамзаттан әлдеқайда бұрын пайда болған, адам санасынан тыс және тәуелсіз өмір сүреді. Қоршаған ортаны танып білу, игеру барысында адам табиғат дүниесіне қуатты және ауқымды ықпал ете алатын құдіретті өзгертуші күшке айналып, өзіне қажетті «жасанды» ортаны құрды.

Табиғат заттарының, үрдістерінің, құбылыстары мен жай-күйлерінің болмысы өткінші. Олардың болмысы немесе болмыссыздығы ауыспалы, қалыптасу, даму, өзгеру үрдісі кезектесіп отырады.

Жасанды табиғат дүниесінің шынайы төл табиғаттан айырмашылығы: *біріншіден*, оны жасап дүниеге келтіру барысында адам табиғат байлығын, табиғи материалдарды пайдаланып, өңдеді, *екіншіден*, «жасанды табиғат» дүниесін жасауда адамның еңбегі, іс-тәжірибесі және білімі пайдаланылды, *үшіншіден*, «жасанды табиғат» бұйымы ермек үшін жасалмайды. Оны дүниеге келтіру адамдардың

әлеуметтік өмірдегі белгілі мұқтаждарынан, мақсат-мүдделерінен туындады. Сондықтан жасанды табиғат тірі табиғаттың заңдылықтарына бағынып, адам-табиғат жүйесінің үйлесімді дамуына жағдай жасауы керек. Тірі және жасанды табиғат арасындағы үйлесімді байланыстар адам сана-сезімін, мәдениетін, білімін экологияландыру, экологиялық тәрбие негізінде ғана жүзеге асырылмақ.

Тұрақты даму жолында өркендеуді қамтамасыз ету үшін, бүкіл қоғамды экологияландыру «экологиялық революцияның» пайда болуына алып келеді. Жерді ауылшаруашылығына пайдалану барысында аграрлық революция, өндірістік, өнеркәсіптік құралдардың пайда болуы, техникалық революцияға алып келді. Осы жерде экологиялық революцияның алдыңғылардан айырмашылығы – оның жылжымалы күші адамның өзі, қоршаған ортаға деген жаңа көзқарасы. Экологиялық революция экологиялық біліммен қалыптасатын адамгершілік құндылық жүйелерінің ізі болып табылады.

Білімнің экологиялық аспектісі табиғат қорғау және ресурс үнемдеуші технологиялардың пайда болуы және жасалуымен ғана шектелмейді. Мұндай технология қажет, бірақ қоғам, әрбір адам қоршаған ортамен дұрыс қарым-қатынас жасай алмаса, бұл технологияның қоғам үшін қажеті анағұрлым маңызды болмайды. Сондықтан адам баласының санасын экологияландыру, экологиялық сауаттылықты арттыру «табиғат-адам-қоғам» жүйесінің арасындағы сапалық қарым-қатынастарды нығайтып қана қоймай, адам баласының биоәлеуметтік түр ретінде келесі 3-ші мыңжылдықта өмір сүруіне негіз қалайды.

#### ӘДЕБИЕТТЕР

1. Недюрмагомедов Г.Г. Экологическое образование школьников в учебной деятельности. Махачкала, 2008.
2. Ситаров В.А., Пустовойтов В.В. Социальная экология. М.: Издательский центр «Академия». 2000. 280 с.
3. Шаушекова Б.К. Өлкетану жұмыстарында қазақ халық педагогикасы құралдары арқылы оқушылардың экологиялық мәдениетін қалыптастыру. Қарағанды, 2007.
4. Сатбаева Г.С. Қорықтағы экологиялық білім беру мен табиғат қорғау шараларын насихаттау // «Қазіргі қоғам және экологиялық білім: бағалылығы, кәсіптік ориентациясы, іс-әрекеттері» атты ғылыми-әдістемелік конференция, Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ. – Алматы, 2004. – Б.364-366.
5. Пособие для учителей «Школа Устойчивого Развития», Кыргызстан, 2003, 175 с.
6. Буклин. А.П. В дружбе с людьми и природой. – М.: Просвещение, 1991.
7. Василькова Ю.В., Василькова Т.А. Социальная педагогика. – М.: Высшая школа, 1999.
8. Экологическое образование и воспитание. Метод. Рекомендации. – Улан – Удэ, 1990. – 29 с.

**Р.Қ. ЕЛШІБАЕВ,**

э.ғ.к., доцент м.а.

**А. ОРАЗОВА,**

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ магистранты

#### ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА КӘСІПКЕРЛІКТІ ҚОЛДАУ ЖӘНЕ ДАМУ ЖОЛДАРЫ

---

Кәсіпкерлікті дамыту ол – кез келген ел экономикасының негізі. Бұл қосымша жұмыс орындарын құруға жағдай жасайды, қаржы нарығын жандандырады, бәсекелестікке қабілетті орта қалыптастырады, халықтың сатып алу қабілетін арттыруға және ірі бизнестің одан әрі даму мүмкіндігін кеңейтеді. Нәтижесінде шағын және орта бизнес жүздеген адамдар үшін тартымды сипатқа ие болып, нарық экономикасының қажетті элементіне айналады. Әлемнің көптеген елдеріндегі сияқты біздің Қазақстанда да жаңа идеялардың қайнар көзі іспеттес кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыру ісіне айрықша маңыз беріліп келеді. Бүгінде бизнес тек қана кәсіпкерліктің кең өрістеуіне жол ашып отырған жоқ, ал сонымен бірге шағын және орта қалалардың дамуына негіз қалап отырғанын да айтқан жөн.

Кәсіпкерлік нарықты тауарлар мен қызметтермен толтыруға жағдай жасайды. Салалық және аумақтық монополизм қарамағына түсіп қалмайды. Ең бастысы – бәсекелестік деңгейін арттыруға жол

ашады. Сондай-ақ шағын кәсіпкерлік халықты жұмысқа орналастыру саласында да ерекше әлеуетке ие, өндіріске қосымша жұмыс күштерін тартуға да ықпал етеді. Ірі өндіріс орнында оралымсыздық салдарынан мұндай мүмкіндік бола бермейді. Бір жағынан технологиялық ерекшеліктер де үлкен кәсіпорындардың мүмкіндігін шектейді.

Кәсіпкерлікті дамытуға мемлекет айрықша мүдделі. Өйткені, осы арқылы қаншама түйінді проблемалардың шешімін табуға болады. Соның ішінде жұмыспен қамту, әсіресе, жастарға жұмыс тауып беру мәселесі шешімін тез табады. Іс жүзіндегі шағын кәсіпорындарда жаңадан жұмыс орындарын құру арқылы және халықтың өз бетінше әрекет етуін кеңейту арқылы мыңдаған адамдарды жұмыспен қамтуға мүмкіндік туады. Бюджетке шағын кәсіпкерліктен түсетін салықтық түсімдерді ұлғайту арқылы әлеуметтік бағдарламаларды қамтамасыз етуге болады.

Инновациялық және жоғарғы технологиялық салаларда шағын және орта бизнеске артылар салмақ та жеңіл емес. Бизнесі электронды түрде жеткізу үшін біртұтас ақпараттық кеңістік құру да маңызды. Ғылымды терең түрде қолдануды талап ететін салаларда кәсіпкерлік қызметті оңтайлы қолдану арқылы жетістіктерге жетуге болады. Халықаралық ынтымақтастық және іскер кооперация арқылы ел экономикасына инвестиция тартуды еселей түсудің де мүмкіндігі жетіп артылады. Ірі кәсіпорындар жұмысын шағын кәсіпорындармен субконтрактылық және басқа да кооперациялық байланыстар арқылы оңтайландыруға әбден мүмкіндік бар. Әлеуметтік әріптестікті дамыту арқылы билікпен, кәсіпкерлермен және жолдамалы жұмысшылармен арадағы қоғамдық қатынасты үйлестіруге жол ашылады.

Шағын бизнес субъектілерінің көбінесе жергілікті жерлердегі атқарушы органдардың іс-қимылына тәуелді болып келетіні де жасырын емес. Сол себептен де шағын бизнестің өркенін кең жаю үшін мемлекеттік қолдау қажеттілігі керек. Бұл үшін арнаулы шараларды қолға алу қажет.

Біздің елімізде кәсіпкерлікпен айналысу құқығы Негізгі Заңда – Қазақстан Республикасының Конституциясында көрініс тапқан. Әркім кәсіпкерлік қызметпен айналысуға құқылы, өз мүлкін кез келген заңды кәсіпкерлік қызметке пайдалана алады. Мемлекет кәсіпкерлік қызметтің еркіндігіне кепілдік береді және оны қорғауды, қолдауды қамтамасыз етеді.

Қазақстандағы шағын және орта бизнесті қолдау тұрғысындағы проблемалардың маңыздылығын ескерген мемлекетіміз бірқатар доктриналық сипаттағы құжаттарды әзірлеп, жүзеге асыруға ұйытқы болды. Елімізде кәсіпкерлікті қолдау мен дамытудың бірнеше мемлекеттік бағдарламалары қабылданды.

Кәсіпкерлікті дамытуға бағытталған негізгі мемлекеттік саясаттың бағыттары 2005-2007 жылдарға арналған шағын бизнесті қолдау мен дамыту туралы мемлекеттік бағдарламада да барынша көрініс тапқан. Бұл бағдарламаны жасау барысында шетелдік тәжірибеге арқа сүйеді, осы заманғы болжам жасау және шағын бизнесті дамытуды анықтау мен бағалау әдістемелері қолданылды. Қазақстанда жасалған нақты бағдарламалардың мақсаттары мен міндеттері және оларды шешу жолдары ескеріледі. Бағдарлама “Қазақстан-2030” стратегиясының құрамдас бөлігі ретінде қарастырылды. Шағын және орта бизнесті қолдаудың мемлекеттік тұрғыда атқарылуға тиісті мыңсан шаруасы осы бағдарламада барынша нақтыланды.

Бағдарламаның мақсаты – шағын және орта бизнесті дамыту саласында мемлекет алдында тұрған міндеттерді мейлінше айқын және дәл анықтау. Оларды шешудің негізгі жолдары да мүмкіндігінше кең қарастырылған. Шағын және орта бизнесті қолдау мен дамытуға қатысты мемлекеттік органдар атқаруға тиісті міндеттерді Мемлекет басшысы жыл сайынғы Қазақстан халқына Жолдауында саралап белгілеп береді.

Сонымен қатар Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2007 – 2009 жылдарға арналған бағдарламасы бизнестік ортаны дамыту және кәсіпкерлікті қолдауға айтарлықтай оң ықпалын тигізгенін атап өту қажет. Бұл бағдарламаның мақсаты – кәсіпкерлікті тиімді дамыту үшін заңнамалық және институционалдық сипатта қолайлы жағдай жасау, әкімшілік кедергілерді одан әрі қысқарту, шағын және орта бизнесті, оның ішінде мемлекеттік холдингтердің қолдауы.

«Жеке кәсіпкерлік туралы» Қазақстан Республикасының Заңына, оның ішінде «бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі» ұғымын енгізу бөлігінде өзгерістер мен толықтырулар енгізу; қайталауды жою және рұқсат беру рәсімдері мен тексерулерді қысқарту; лицензиялау, келісу, сертификаттау, стан-

дарттау, аккредиттеу және аттестаттау рәсімдерін оңайлату; аудиторлық қызмет туралы заңнаманы жетілдіру; кәсіпкерлікті дамытуды ынталандыру және бизнестің «көлеңкеден» одан әрі шығуы үшін салық заңнамасын жетілдіру; кеден заңнамасына экспорттық және импорттық рәсімдерді оңайлату бөлігінде өзгерістер мен толықтырулар енгізу; елдің шағын қаржы секторын дамыту; Қазақстанның барлық өңірлерінде инфрақұрылым объектілерінің қызметін жақсарту және кеңейту жолымен шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне консалтингтік және үйретуші қызметтер көрсету; «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ-ның несие берудің жаңа өнімдерін әзірлеу, шағын кәсіпкерлік субъектілері үшін ұзақ мерзімді несие беруді енгізу; мемлекеттік холдингтердің құрамына кіретін ұлттық компанияларға тән емес функцияларды шағын және орта бизнеске беру (аутсорсинг); мемлекеттік холдингтердің құрамына кіретін ұлттық компаниялардың тапсырыстарын Қазақстанның шағын және орта бизнес кәсіпорындары арасында орналастыруды қамтамасыз ету еліміздегі кәсіпкерліктің дамуына кең жол ашады.

Елдегі қаржы жағдайын тұрақтандыру, неғұрлым сыр алдыра бастаған салаларға қолдау көрсетумен қатар, Үкімет еліміздің экономикалық тұрғыдан сапалы дамуын қамтамасыз ету бағытында бірқатар жүйелі қадамдар жасады деп айта аламыз. Әлемдік дағдарыс Қазақстанның ұлттық экономикасына әсерін тигізді. Мемлекет басшысынан нақтылы тапсырмалар алған кәсіби Үкімет бұл дағдарысқа дайын екенін дәлелдеді. Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуындағы тұрақтылықты қамтамасыз етуге арналған бірінші кезектегі іс-шаралар жоспары жасалды. Ең алдымен шағын бизнеске, үлескерлер және ауыл шаруашылығына қомақты қаржылай қолдау көрсетілді.

Үкіметтің 2009-2010 жылдардағы басты міндеті Қазақстандағы әлемдік дағдарыстың салдарын еңсеру деп бағалады, - Елбасымыз Н.Ә.Назарбаев. Бұл міндет үш шешуші бағытты белгілейді. Олар – макроэкономикалық тұрақтылықты қамтамасыз ету, қазақстандықтардың әлеуметтік жағдайын жақсарту және экономиканы жаңғырту. Бұл мақсаттар үшін Ұлттық қордан 10 млрд. АҚШ доллары бөлінген. Оның 5 млрд доллар «Самұрық-Қазына» әл-ауқат қорын» қаржыландыруға жұмсалды. Бұл қаржы жаңа құрылым шұғылданатын инвестициялық жобаларды іске асыруға, сондай-ақ Даму банкінің инвестициялық саясатына сай келетін тиімді жобаларды қосымша қаржыландыруға пайдаланылады. Құзырлы министрліктің басшысы Даму институты арқылы шағын және орта бизнеске арналған несие-лік желі ашу тәжірибесі де одан әрі жалғасатынын мәлімдеді.

Қаржы дағдарысының қарқынына қарамастан, Үкімет еліміздегі бизнес ахуалды одан әрі жақсартуға ұмтылуда. Мәселен, осы мақсатпен көп ұзамай Үкімет Парламентке бірнеше жаңа заң жобаларын ұсынды. Шағын кәсіпкерлікті қолдау орталықтарының қызметіне, олардың құрылу процесстеріне және бизнес-инкубаторлардың жұмысын жетілдіруге бағытталған «Жеке кәсіпкерлік туралы» заңға өзгерістер енгізіледі. Сонымен бірге «Микронесиелік ұйымдар туралы», «Несие серіктестіктері туралы» заңдар да жаңарады. Ондағы мақсат – шағын бизнеспен айналысудың мүмкіндіктерін кеңейту, отандық және шетелдік инвесторлардың жұмыс істеуіне қолайлы ахуал туғызу, орта бизнесті несие-лендіру кедергілерін азайту. Ең бастысы, қазір шағын және орта кәсіпкерлікті қолдауға бағытталған іс-шаралар халықаралық қаржы институттары тарапынан оң бағасын алып келеді. Мәселен, Дүниежүзілік банктің соңғы есебі бойынша Қазақстан «Бизнесті жүргізудің жеңілдігі» санаты бойынша өткен жылғы деңгейден 10 сатыға жоғарылап, 181 мемлекеттің арасынан 70-орынға тұрақтады. Жуырда Халықаралық менеджментті дамыту институты (ХМДИ) әлемдік бәсекеге қабілеттілік бойынша есебінде жер ғаламшарындағы анағұрлым бәсекелес 56 елдің арасынан Қазақстанның Ресей, Италия және Бразилия сияқты елдердің алдына шығып, 39-орынды иеленгенін хабарлады. Біздің еліміз алғаш рет осы рейтингке қатысқанына қарамастан, ТМД кеңістігіндегі Ресей мен Украинаны басып озған. Қазақстан негізгі төрт фактор бойынша мынандай ұстанымдарға ие: Үкіметтің жұмысының тиімділігі – 24-орын, бизнестің тиімділігі – 31-орын, инфрақұрылым – 46-орын, экономикалық тиімділік – 50-орын. Сонымен бірге Дубайдың Legatum инвестициялық тобы жариялаған рейтингте Қазақстан «материалдық денсаулығы» жөнінен әлемдегі 104 мемлекеттің ішінен Ресейден озып (Ресей 57-орында) 56-орынға тұрақтаған. Аталған ұйымның ресми сайтындағы ақпаратқа қарағанда, рейтингте оған қатысқан әрбір елдің тұрғындарының әл-ауқаты, өмір сүру сапасы, экономикалық және саяси көрсеткіштері негізге алынған. Бірінші орынды иеленген Австралияны қоспағанда, әлемдегі гүлденген елдердің алғашқы ондығына Австрия, Финляндия, Германия, Сингапур, США, Швейцария, Гонконг, Дания және Жаңа Зеландия кірген.

Халықаралық менеджментті дамыту институты әлемдегі көшбасшы бизнес-мектептердің үштігіне енеді және мемлекеттердің бәсекеге қабілеттілігін зерттейтін үш ірі орталықтардың бірі болып саналады. Яғни зерттеу методологиясында мемлекеттердің әр түрлі деңгейдегі кәсіпорындар тиімді бәсекелесе алатын ортаны құру қабілеті сарапталады. Мәселен, көптеген шетелдік инвесторлардың қандай да бір елге барып, инвестиция құярда Халықаралық менеджментті дамыту институты сияқты беделді ұйымдардың есебіне көңіл аударатыны сөзсіз. Олай болса, ХМДИ-дің халықаралық рейтингінен таңдаулы орын алған Қазақстан өзінің инвестициялық тартымдылығын арттырып қана қоймай, елде жаңа жұмыс орындарын ашуға жағдай туғызып отыр.

Кәсіпкерлікті дамытуға бағытталған бағдарламаның бірі – «Даму» қоры арқылы тікелей несиелейтін «Даму-Қолдау» бағдарламаларын іске асыру. Бұл – өнім өңдеуші, көлік, байланыс салаларындағы тиімді инвестициялық жобаларды қаржыландыратын бағдарлама. Алайда елдегі бизнес ахуалды жақсартуға қаржы бөлумен ғана шектеліп отырған жоқ. Қазіргі кезде жаңарып жатқан салық заңнамамызға көп көңіл аударылуда. Үкіметтің мәжілісінде Мемлекет басшысы да Салық кодексінің артықшылықтарына тоқталды. «Қазіргі таңда талқыланып жатқан Салық кодексі салықтарды, оның ішінде корпоративтік табыс салығын кезең-кезеңмен 50 пайызға дейін төмендетуді қарастырады. Мұндай преференциялар ешкімде жоқ. Бұдан бөлек, шағын және орта бизнес үшін корпоративтік табыс салығы бойынша аванстық төлемдерді алып тастадық, сөйтіп, олар үшін жеке қарыздарының мерзімін 3 жылдан 10 жылға дейін ауыстыруға мүмкіндік бердік. Бұл – өте үлкен көмек. Бұл дегеніміз – компаниялардың өздерінде жыл сайын 300 млрд доллар қаржы қалады деген сөз», – деді Нұрсұлтан Назарбаев. Қорыта келгенде, кәсіпкерліктің гүлденуіне жүйелі түрде жасалған іс-шаралардың әсері мол екенін көреміз. Мәселен, корпоративтік табыс салығын төмендету шикізаттық емес сектордың ахуалын жақсартады. Бұл, әсіресе, шағын және орта бизнес өкілдеріне қатысты. Атап айтқанда, өндірісте, саудада кәсіпкерлік нысандар көбейсе, бұл инфляцияның қарқынын тежейді. Өйткені тұтыну нарығы салаларының кеңеюі және іскерлік белсенділіктің артуы жағымды инфляциялық ортаны қалыптастырады. Ал экономикалық жағынан белсенді ортада ұлттық тұрақты даму орнығып, халықтың ертеңгі күнге деген сенімділігі артады.

2008 жылдың тамыз айында Қазақстан Республикасының 2010 жылы ЕҚЫҰ-ға төрағалық етуі мақсатында «Еуропаға жол» атты бағдарлама қабылданды. Бұл бағдарлама оң сипаттағы еуропалық тәжірибені пайдалана отырып, Қазақстанның индустриалдық-инновациялық құқықтық базаны жетілдіру болып табылады. Бағдарлама ынтымақтастықты нығайтуға әрі шағын және орта бизнесті дамыту жөніндегі мемлекеттік саясатты одан әрі қалыптастыруға, шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін мемлекеттік реттеуді оңтайландыруға, салық салу жүйесін жетілдіруге, банк кредиттеріне және қаржыландырудың басқа да көздеріне еркін қол жеткізуді қамтамасыз етуге, кадрлар даярлаудың ортақ жүйесін құруға, шағын және орта бизнес субъектілері қызметін регламенттеу мәселелерінде қазақстандық заңнаманы жетілдіруге және Еуропа елдерінің заңнамаларымен үйлестіруге бағытталған. Аталған саладағы мақсаттарға қол жеткізу: кәсіпкерлікті, салық салуды, оның ішінде шағын және орта бизнеске қатысты мемлекеттік қолдау саласында тәжірибе алмасуды қоса алғанда, іс жүзіндегі шаралар мен жобаларды іске асыру; кәсіпкерліктің инфрақұрылымын дамытуға жәрдем көрсету; бірлескен бағдарламалар мен жобаларды әзірлеу және іске асыру; бірлескен консультацияларды, семинарларды, конференцияларды, сондай-ақ шағын және орта бизнесті дамыту үшін жағдай жасау жөнінде ұсынымдар мен ұсыныстарды әзірлеу жөнінде зерттеулерді ұйымдастыру жолымен жүзеге асырылады. Кәсіпкерлікті дамыту саласында тәжірибе алмасу жөнінде Еуропа елдерімен ынтымақтастық Қазақстанда бизнесті жүргізу үшін қолайлы жағдайларды қалыптастыруға мүмкіндік береді, атап айтқанда, Қазақстанның және Еуропа елдерінің заңнамаларын үйлестіру, Қазақстан экономикасына инвестициялардың ағыны мен шағын және орта бизнес субъектілерінің кәсіби тұрғыдан өсуін қамтамасыз ету арқылы қазақстандық компаниялардың еуропалық нарыққа шығуын жеңілдетуге болады.

Шағын және орта кәсіпкерлік ел экономикасының негізгі тірегі екені белгілі. Соңғы жылдары осы саланы қолдау үшін мемлекет тарапынан бөлінетін қаржының көлемі де еселеп өсуде. Елбасы 2010 жылғы Жолдауында «Кәсіпкерлік – жаңа экономиканың қозғаушы күші. Өртартапандырудың өзегі кәсіпкерлік болады. Біз тәуекелдерді өз мойнына алуға, жаңа рыноктарды игеруге, инноваци-

ялар ендіруге дайын қуатты кәсіпкерлер табын көргіміз келеді. Нақ осы кәсіпкерлер экономиканы жаңғыртудың қозғаушы күші болып табылады. Осыған байланысты Үкіметке 2010 жылдан бастап өңірлерде кәсіпкерлікті дамыту жөнінде бірыңғай бюджеттік бағдарлама енгізілуін қамтамасыз етуді тапсырамын. Оны «Бизнестің жол картасы – 2020» деп атауды ұсынамын. Бұл бағдарламаның мақсаты өңірлерде кәсіпкерліктің, бәрінен бұрын шағын және орта бизнестің жаңа тобын дамыту есебінен тұрақты жұмыс орындарын ашу болады.

Бұл бағдарлама қаражатын пайдалану мынадай бағыттар бойынша жүзеге асырылуы тиіс:

- несиелер бойынша пайыздық ставкаларды субсидиялау;
- шағын және орта бизнеске несиелерді ішінара кепілдендіру;
- бизнес жүргізуге сервистік қолдау білдіру;
- кадрларды қайта даярлау және біліктілігін арттыру, жастар практикасы және әлеуметтік жұмыс орындары.

«Бизнестің жол картасы – 2020» кәсіпкерлер үшін де, сол секілді банктер мен инвесторлар үшін де шикізаттық емес жобаларды қаржыландыру жөнінен жаңа мүмкіндіктер ашады. Үкімет әкімдермен бірлесіп үшжылдық бюджет аясында әр өңірдің экономикалық әлеуетін есептеулерге негізделген жылдар бойынша бөлшектелген қаржыландырудың жалпы лимитін әзірлеуі тиіс. Бұл қаражат өңірлерге беріледі», – деп Елбасы 2010 жылғы Жолдауында кәсіпкерлікті дамыту мақсатында ұзақ мерзімді бағдарлама қабылдап, қаржыландыру ісін жүйелендіруді тапсырды.

«Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасы 2010 жылы 13 сәуірде Қазақстан Республикасының № 301 қаулысымен бекітілген. Бағдарлама 2010–2020 жылдар аралығында жүзеге асады. Бағдарламаның мақсаты – Экономиканың шикізат емес секторларында өңірлік кәсіпкерліктің орнықты және теңгерімді өсуін қамтамасыз ету, сондай-ақ қазіргі тұрақты жұмыс орындарын сақтап қалу және жаңаларын құру. Бағдарламаның міндеттері :

1. Жаңа бизнес-бастамаларды қолдау.
2. Кәсіпкерлік секторды сауықтыру.
3. Экспортқа бағдарланған өндірістерді қолдау.

Бағдарламада қойылған міндеттерді іске асыру мақсатында мынадай нысаналы индикаторларға қол жеткізілетін болады: жыл сайын кредиттерді жалпы сомасы кемінде 400 млрд. теңгеге арзандату; 2015 жылға ЖІӨ-нің құрылымындағы өңдеуші өнеркәсіптің үлесін кемінде 12,5%-ға ұлғайту; жалпы экспорт көлемдегі шикізат емес сектордың үлесін кемінде 40%-ға ұлғайту шикізат емес экспорттың көлемін өңдеуші өнеркәсіптің жиынтық өндіріс көлемінің кемінде 43%-ына ұлғайту; өңдеуші өнеркәсіптегі еңбек өнімділігін кемінде 1,5 есеге ұлғайту болып табылады. 2010 жылға арналған республикалық бюджетте 30 млрд. теңге көзделген. Республикалық бюджеттен қаржыландыру көлемі жоспарлы кезеңге арналған тиісті бюджеттерді қалыптастыру кезінде нақтыланады.

Бағдарлама 2009 және 2010 жылдардағы жол карталарын іске асырудың қисынды жалғасы болып табылады, бұл ретте дағдарыстан кейінгі дамуға, қазіргі тұрақты жұмыс орындарын сақтап қалуға және жаңаларын құруға мән беріледі. Жеке кәсіпкерлік субъектісіне Бағдарламаның барлық құралдары шеңберінде кешенді қолдау көрсетілуі мүмкін.

Бағдарламаны жүзеге асыру кезеңдері:

I саты – 2010 жылдан 2014 жылға дейін, бұл орайда 2010 жыл қанатқақты жыл ретінде болады; II саты – 2014 жылдан 2020 жылға дейін.

Бағдарламаны жүзеге асыру үшін республикалық бюджеттен 2010 жылы 30 миллиард теңге қарастырылып отыр. Оның ішінде: жаңа бизнес-бастамаларды қолдауға – 11,2 миллиард теңге; кәсіпкерлік секторды сауықтыруға – 16 миллиард теңге; экспортқа бағдарланған өндірістерге қолдау көрсету үшін 2,8 миллиард теңге бөлінбек.

Мемлекеттік бағдарламада экономиканы әртараптандыруды және бәсекеге қабілеттілігінің өсуін қамтамасыз ететін оның шикізат емес секторларын жедел дамыту көзделіп отыр. Бұл ретте экономиканың экспортқа бағдарланған дәстүрлі секторларындағы ұлттық холдингтер, отын-энергетика кешенінің және металлургия өнеркәсібінің жүйе құраушы компаниялары бастамашылары болып табылатын ірі инвестициялық жобаларды іске асырумен қатар, шағын және орта кәсіпорындардың



экспортқа бағдарлануын дамыту перспективасымен қазіргі заманғы өндірістер құру үшін оларды дамыту мемлекеттік бағдарламаның басымдығы болып табылады. Шағын және орта кәсіпкерлік халық шаруашылығын дамытуға, әлеуметтік проблемаларды шешуге, жұмыспен қамтылған қызметкерлер санын ұлғайтуға айтарлықтай әсер етеді. Жұмыс істейтіндердің саны бойынша, өндірілетін және сатылатын тауарлардың, орындалатын жұмыстар мен қызметтердің көлемі бойынша шағын және орта кәсіпкерлік субъектілері жекелеген облыстарда жетекші рөл атқарады. Сондықтан кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау проблемасы қазіргі уақытта өте өзекті болып табылады. Осыған байланысты кредиттерге кепілдік беру және кредиттер бойынша пайыздық ставкаларды субсидиялау сияқты құралдар айтарлықтай танымал және экономиканың қандай да бір секторын дамыту мен қолдау мақсатында қолданылады. Бұл құралдар коммерциялық банктердің кредиттік және ілеспе тәуекелдер себебінен экономиканың қандай да бір секторына салуға асықпай отырған едәуір қаржы қаражатын тартуға мүмкіндік береді.

Елбасының үстіміздегі жылғы Жолдауында шағын және орта бизнесті дамытуға айрықша көңіл бөлінді. 2010 жылдан бастап қолға алынған «Бизнестің жол картасы – 2020» бағдарламасы елімізде шағын және орта бизнес өкілдеріне үлкен серпіліс алып келеді деген ойдамыз. Ондағы шағын және орта бизнестің жаңа тобын дамыту есебінен тұрақты жұмыс орындарын ашу мәселелері орынды көтерілген. Ел экономикасының табысты болуы бәсекеге қабілетті дайын өнім шығаратын кәсіпорынның бар болуына тікелей байланысты. Бағдарлама еліміздің экономиканы диверсификациялау бойынша жүргізіліп отырған саясатының логикалық жалғасы болып табылады және өзіне индустрияландыру аясындағы бағдарламалық құжаттардың негізгі амалдарын біріктіріп отыр. Сонымен қатар бағдарлама бизнесті қолдау бойынша нақты құралдарды айқындауға мүмкіндік береді.

**Ж.Б. МУКАШЕВА,**  
к.п.н., доцент КазНПУ им. Абая

---

### ЗНАЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОГО ОБЩЕНИЯ ПРЕПОДАВАТЕЛЯ СО СТУДЕНТАМИ

---

В последнее десятилетие, с введением кредитной системы обучения, мы стали свидетелями изменений как в учебном, так и в воспитательном процессе вуза. Прежде всего, деятельность преподавателя в данной системе направлена большей частью не столько на формирование ценностных отношений, сколько на выполнение функциональных обязанностей. В связи с этим, можно сделать вывод, что воспитательному аспекту при кредитной системе образования уделяется второстепенное внимание. Это не характерно для отечественной системы образования, так как вопросы воспитания, и в школьной, и в вузовской системе всегда были в центре внимания. Преподаватель, выполняя помимо образовательных еще и воспитательные функции, нацеливал студентов на необходимость актуализации собственных способностей и возможностей.

Реалии сегодняшнего времени требуют переосмысления процесса воспитания, необходимы изменения в самом педагогическом сознании, новое педагогическое мышление обеспечивает качественно новую цель воспитания. Главными ориентирами в современном воспитательном процессе становятся: доверительность отношений, духовная открытость и близость к обучаемым, сопереживание их трудностям и проблемам. В связи с этим возрастает значение общения преподавателя со студентами, на этом фоне возрастает значение личностных качеств педагога, которые он старается актуализировать, находясь в постоянном процессе самопознания и саморазвития.

Сторонники новой гуманистической концепции воспитания, основанной на приоритете высших общечеловеческих ценностей, на взаимопроникновении его участников, активизации и актуализации личности воспитанника, уделяют большое внимание педагогическому общению, взаимодействию пре-

подавателя и студентов. Кульневич С.В. утверждал, что мы становимся свидетелями зарождения качественно иной культуры воспитания, вырастающей на внутренней свободе, творчестве, действительном, а не мнимом демократизме и гуманизме взаимоотношений педагога и воспитанника [1]. Сегодня без осознания необходимости самоактуализации личность не сможет продвигаться вперед, достигая «вершин» в своей профессии. На современном этапе имеет место переход самоактуализации, как сопутствующего явления, как компонента любого взаимодействия системы с окружением, к самоактуализации как осознанному способу существования личности. Только в этом случае самоактуализация начинает определять образ жизни личности, а многомерный мир человека выступает в своих ценностных координатах как пространство для самоактуализации, самоосуществления и самосозидания [2].

Современные тенденции в образовании нацеливают преподавателя не формировать и даже не воспитывать, а найти, раскрыть, поддержать и развить в каждом студенте человечность, духовность, развить механизмы саморазвития, самореализации, саморегуляции, адаптации, самозащиты, самовоспитания и другие, необходимые для становления самобытного личностного образа и достойной человека жизни, и в этом большая роль отводится правильно организованному педагогическому общению.

Цель общения – обмен информацией для понимания, т.е. коммуникации. В данном аспекте имеют определенное значение позиции социальных ролей. В зависимости от того, кто вступает в коммуникацию, они делятся на «вертикальные», в которых информация движется сверху вниз и снизу вверх, и «горизонтальные», в которых информацией обмениваются «на равных». Именно преобладание направленности потоков информации определяет стиль общения как авторитарный или демократический. В авторитарном стиле общения преобладают потоки информации «сверху вниз». Они более значимы и формируют у принимающих информацию исполнительскую, пассивную позицию подчиненности, неучастия в принятии решений и, стало быть, низкий уровень ответственности. Позиция собственной незначительности – один из барьеров коммуникации.

В демократическом стиле общения, в котором преобладает позиция равенства, значимости обеих сторон, путь к согласию, договоренности обеспечивает стремление к обоюдной выгоде как методологической основе рыночных отношений. Горизонтальные потоки информации воспитывают культуру демократического общения, умение услышать, понять, учесть другого в социальном поведении, в общественной деятельности.

Составляющая общения с позиции *человек* содержит духовный аспект общения. Его одухотворенность состоит в стремлении понять другого, проявить толерантность, эмпатию, способность к идентификации. Именно эти процессы предстоит освоить каждому для нормализации процесса общения в обществе, в котором недавняя идеология крайнего материализма породила небрежение к духовности.

Современные тенденции в образовании, ориентированные на гуманистическое воспитание, требуют новых взаимоотношений всех участников педагогического процесса в вузе.

Особая функция образования состоит в том, что своим содержанием оно закладывает базовые, фундаментальные основы культуры личности, на фоне развития интеллекта обучающихся, способностей к познанию, познавательной деятельности и творчества.

Вряд ли сегодня найдется человек, который полностью избавлен от проблем общения. Даже если его способности к общению очень высоки, он в общении соприкасается с миром другого человека, с его уровнем коммуникативных способностей, и их несоответствие в определенной степени – уже проблема.

Современные исследования психологов подтверждают широко распространенный факт, что успех профессиональной деятельности зависит не только от профессиональной компетентности, но и на 50%, а то и более, от умения общаться. Все большее значение в нашей жизни, и особенно это актуально для преподавателя, приобретает умение найти нужную информацию, использовать ее, обменяться ею, в итоге, роль преподавателя заключается еще и в том, чтобы научить молодое поколение общаться.

Общение играет важную роль в становлении и жизнедеятельности личности, пронизывая все сферы ее жизни. Поэтому у преподавателя больше возможностей с учетом индивидуальных особенностей и характера каждого студента правильно построить процесс общения с ним. Этим и объясняется интерес педагогики к феномену общения, стремление выявить его роль в формировании личности,

его воспитательные возможности. Воспитательный процесс характеризуется большей степенью неформального общения, всякого рода личностных контактов между его участниками, не укладывается в строгие рамки какой-либо определенной формы, не имеет ограничений во времени и по месту осуществления. Здесь наблюдается значительно больше неожиданных, «незапланированных» ситуаций, возрастает число контактов с коллегами по работе, родителями и т.д.

При этом, в процессе общения могут возникать препятствия для понимания:

- психологические, в виде невосприятия собеседника, негативного к нему отношения, отрицательных эмоций;
- интеллектуальные, в виде неадекватного восприятия передаваемой информации из-за языковых, смысловых барьеров, из-за разного уровня интеллектуальных особенностей;
- механические, в виде изъянов в носителях: шум, заглушающий речь, неразборчивая, нечеткая запись на бумаге и пленке и т.д [3,146].

Четкое оформление содержания общения и его предъявления – главное условие эффективных коммуникаций.

Немаловажное значение имеют способы общения, которые обусловлены способностями одного и другого. Они получили название коммуникативных, под которыми понимается способность понимать и быть понятым, и которые в социальной жизни обеспечивают комфортность в отношениях. Индивид рождается со способностью производить мысль, слово, движение, которые в совокупности образуют коммуникативное средство – речь. Данные от природы, они развиваются, изменяются, адаптируясь к условиям, окультурируются.

Творческий характер педагогической деятельности создает предпосылки для удовлетворения морально-психологической потребности преподавателя в достижении успеха, профессионально-личностном росте, который измеряется не столько карьерным ростом, сколько продвижением к высшему уровню мастерства и жизненной мудрости, т.е. реализации своего человеческого предназначения.

Об эффективности педагогического общения мы можем говорить лишь в том случае, когда оно предусматривает решение педагогических задач, направленных на развитие и воспитание обучающихся. Еще одной специфической чертой педагогического общения является то, что преподаватель планирует и организует этот процесс, а учащийся должен принять и включиться в него (иначе общение не состоится), следовательно, важен благоприятный микроклимат, который должен создать преподаватель в процессе общения. Отсюда, специфической характеристикой педагогического общения являются два ее взаимосвязанных аспекта. С одной стороны - это педагогическое творчество в процессе общения с учащимися, а с другой – это общение с учащимися в процессе педагогического творчества.

Исходя из этого, педагогическое общение как особый вид творчества в технологическом плане находит свое выражение в умении передать информацию, понять состояние студента, в организации взаимоотношений с коллективом студентов, в искусстве воздействия на партнера по общению, в искусстве управлять собственным психическим состоянием. И на этот важный аспект преподаватель вуза должен всегда обращать внимание в любой системе обучения, если хочет достичь поставленных целей, достичь взаимопонимания со студентами, и сможет нацеливать их на процесс постоянного саморазвития и самоактуализации.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Кульневич С.В. *Теоретические основы содержания самоорганизуемой воспитательной деятельности: автореф... д-ра наук, Ростов-на-Дону, 1997. – 28 с.*
2. Аверин В.А. *Психология личности. – СПб, 2001. – 192 с.*
3. Громкова М.Т. *Психология и педагогика профессиональной деятельности. – М: ИНИТИ-ДАНА, 203. – 415 с.*

Г.А. АБДУЛИНА,

PhD докторы

Г.Т. ШАХМАНОВА,

Т. Рыскүлов атындағы ҚазЭУ

«Менеджмент» кафедрасының аға оқытушысы

## КОРПОРАТИВТІК БАСҚАРУДЫҢ ТЕОРИЯЛЫҚ-ӘДІСТЕМЕЛІК АСПЕКТІЛЕРІНЕ ЗАМАНАУИ КӨЗҚАРАС

---

---

Кез келген ғылым саласында зерттеу пәнін анықтаумен қатар ерекшеліктерін бөліп көрсетуге болатын оның әдістерін таңдау мен әдіснамасы маңызды рөл атқарады.

Корпоративтік басқару шаруашылық іс-әрекеттің сыртқы талаптарын игеріп, оның ішкі мазмұнының мәнін ашады.

Бұл үшін экономикалық қатынастарды ғылыми түрде танып-білу үшін қолданылатын әдістер мен тәсілдердің барлық жиынтығын жоғары деңгейде игеру керек.

Синергетикалық тәсілді қолдану басқаруда модернизациялық тәсілді қолдануға мүмкіндік береді. Сонымен, корпоративтік зерттеу тұжырымдамасын жеке компаниялардың бірігуі түріндегі теориялық негіздері болып синергетикалық теория табылады. Синергетикалық әсер мәні мысалы, бірнеше кәсіпорын, қаржы мекемелерінің бірігуі барысында олардың сомалық көрсеткіштері әрбір құрылым мүшелерінің көрсеткіштер сомасына қарағанда көп болады (1-сурет).

Екінші, компанияны басқаруда пайдалы бірігуді қолдануға ұмтылатын, аутсайдерлер, инсайдерлер мүдделерінің ымыраға келуінің салдарымен корпорацияны құруды түсіндіреді. Негізгі теориялық база болып Р. Коуздың фирма теориясы және О. Уильямсон үлгісі табылады. Бұл теория бойынша корпорация ресурстар мен табысты бөлу процесінде экономикалық агенттердің бірігу жүйесін көрсетеді. Бұл көзқарас бойынша корпорация жетілген бәсеке жағдайында қызмет атқаратын нарықтағы шаруашылық жүргізуші субъектілердің өзара іс-әрекетін ұйымдастыру тәсілі болып табылады.

Біріккен корпоративтік құрылым шаруашылық жүргізуші субъектілер жүйесінде жеке компания ретінде ғана емес, сонымен қатар олар үшін арнайы, ішкі нарық болып табылады. Басқа тәсілдер зерттеушілерге корпорацияны зерделеу барысында ұйым, корпорацияның негізгі формасын талдау барысында математикалық үлгілеу әдіснамасын қолдануға мүмкіндік береді. Осыған орай, корпорация кәсіпкерлік одақтар мен уақытша біріккен компаниялар, өнеркәсіптік-қаржылық топтар және холдинг капиталына қатысу, жалға алу және франчайзинг, ұзақ мерзімде қаржылық және коммерциялық қызметтерді көрсету бойынша қызметті бірігіп жоспарлау мен іскерлік әріптестік ретінде қарастырылады.

Аталған жағдайға байланысты агенттік қатынастар теориясы (agency theory) бизнесті жүргізу барысында директорлар кеңесінің функциясын толық түсінуге мүмкіндік беретін мықты статистикалық теориялық база болып табылады. Агенттік өзара қатынастар корпорация саясатына елеулі мән береді. Теория директорлар мен акционерлер арасындағы қатынасты сипаттайды: бір немесе бірнеше тұлға бірнеше билік өкілеттілігін агентке делегирлеуді қарастыратын шарттастырылған іс-әрекеттерді орындауда олардың пайдасы үшін басқа тұлғаны (агентті) жалдайды. Егер екі жақта максималды түрде жеке пайдаға қол жеткізсе, онда агент барлық жағдайда оның сенімгерлерінің мүдделері үшін әрекет етеді.

Компанияны тиімсіз басқарған жағдайда менеджмент тарапынан компанияны дамытуда басымдылықтың араласуы туындайды. М. Дженсен және В. Меклинг ашық акционерлік қоғамда туындайтын агенттік жанжалдың екі түрін атап көрсетеді:

- жай дауыс беруші акциясын ұсаушылар мен компания менеджерлері арасындағы – жай дауыс беруші акциялардың 100%-дан төмен үлесін иемдене отырып, жеке қызметті орындау барысында барлық уақытта шығын бола отырып, қосымша құнды құру бойынша барлық пайданы ала алмайды;
- корпорацияның ұзақ мерзімді міндеттемелерін иеленушілер арасында акционерлер, яғни олар корпорация табысын бөлуге қатысатын болғандықтан жоғары тәуекелге қарамастан, күткен

пайданы алып келетін инвестициялық жобаларды жүргізуге ынталы болып келеді. Бұл ұзақ мерзімді міндеттемелерді ұстаушыларға қарағанда акционерлер корпорация қарыздары бойынша шектеулі құқыққа ие болатындығымен байланысты.



1-сурет. Корпоративтік басқару тұжырымдамалары

Біздің пікірімізше, корпорация капиталының тиімді құрылымын анықтайды – бұл қарыздық жүктеменің келтірілген пайдасы іскерлік жүктеменің күтілген агенттік шығындарының келтірілген құнымен толық жабылады. Яғни, капиталдың тиімді құрылымын құруға талпынатын компания іскерлік жүктеменің шығындары мен пайдасының арасында баланс табуға мәжбүр болып келеді.

Болашақта бұл теория М. Дженсон теориясында толық қамтылған Агенттік қатынас проблемасының туындауын М. Дженсон директорлар кеңесінің жұмысы акционер мүддесіне жауап бермейтін акционерлік қоғамның ұйымдық құрылымымен байланыстырады. Агенттік проблеманы шешудің классикалық әдісі бар – төменде көрсетілген қағидалар негізінде шығындар жүйесін құру:

1. Директорлар кеңесінің құрамында тәуелсіз мүшелердің болуы.
2. Директорлар кеңесінің мүшелері мен топ-менеджерлерді ынталандыру барлық акционерлер мүддесінің балансын (компания акциясына, опциондарына негізделген компенсациялық пакеттер) сақтауға бағытталуы тиіс.
3. Компанияның қаржылық және басқарушылық мүмкіндігі, инсайдерлік ақпараттық жоқтығы.
4. Барлық акционерлерге, оның ішінде мажоритарлық және миноритарлық акционерлерге де тең құқықты және әділетті қарым-қатынаста болу.

Корпорацияларда меншікті қорғау акционерлер мен менеджерлер есептілігі бойынша реттеуші шараларды сипаттайтын корпоративтік басқару кодексін қабылдауға алып келетін корпоративтік мәдениеттің жоғары деңгейімен қамтамасыз етіледі.

Бөгеттер мен қарсылықтар жүйесінің болуы біздің көзқарасымыз бойынша әр түрлі комитеттерді, директорлар кеңесінің жұмыс істеу механизмі мен құрамын, акционерлерге (меншік иесі) адекватты құрылымды құруға, сонымен қатар тәуелсіз директорлар институтын құруға мүмкіндік береді. Агенттік қатынас теориясының танымалдылығына қарамастан директорлар кеңесінің сипаты дербес шарт қатынастарымен барлық уақытта анықталмайды. Оған басқа да қатынастар әсер етеді: тұлғааралық өзара байланыстар, топ құрамының динамикасы, жалпы саяси қозғалыстар. Бұдан басқа, барлық директорлар жеке мүддеге ерекше бейімді болып келмейді – олар жауапты, тәуелсіз және шыншыл әрекет етуге қабілетті.

Үшінші тәсіл. Қызықты тәсілдердің бірі болып қозғалысты талдау және корпорацияның қызмет етуінің экономикалық негізі ретінде капитал формасының эволюциясы табылады. Осыған байланысты қаржы капиталының және ақша формасындағы капитал, банктік капитал ретінде түсінілетін тұжырымдамасы (Р. Гильфердинг әзірлеген) сонымен қатар қаржы-өнеркәсіптік капиталдың жаңа теориясы әзірленеді.

Тұжырымдама корпорацияны құруға негізделген экономикалық процестің негізгі төрт экономикалық процесін бөліп көрсетеді: 1) капиталды шоғырландыру, 2) капиталды орталықтандыру, 3) өндірісті шоғырландыру, 4) халықтың салымдарын және корпорация қызметін қаржыландыру үшін заңды тұлға құралдарын тарту .

Төртінші тәсіл экономикалық билік теориясы болып табылады. В. Радаев экономикалық билік теориясы болашақта экономикалық ғылымды дамытуда базалық болып табылуы мүмкін, ал, Дж. К. Гэлбрейттің ойы бойынша, «талданбаған экономикалық теория ойластырылмаған және нақты процеске әсер етуден қалады» деп ойлайды. Оның құндылығы төмендегідей төрт компонентті қосатын билік қатынасында корпорация қызметін есепке алу болып табылады:

- корпорация құрамына кіретін әрбір корпорацияда менеджменттің ұйымдасқан билігі;
- корпорацияның басқа да құрамдас бөліктерінің орталық элемент билігі;
- нарықтағы корпорацияның нарықтық билігі, яғни, оның нарықтағы үлесі, жалпы қоғамдық және экономикалық жүйедегі корпорация билігі, оның әлеуметтік және саяси әсері.

Бесінші тәсіл. Біздің көзқарасымыз бойынша қазіргі таңдағы аса қызығушылық тудырып отырған теория - заңды негізі болып Ф. Кенэннің ойы бойынша жеке мүддені, жеке меншікті қорғайтын «шынайы реттілік теориясына» ерекше назар аударарлық. Ғалым атап өткендей, біреудің жеке мүддесі жалпы мүддеден бөлінбеуі тиіс.

Л. Эрхард «еркін жарыс әлеуметтік нарық шаруашылығының негізгі элементі болып табылатынын» атап көрсеткен. «Қалыптасқан қоғам» докторинасы Л. Эрхардтың ойы бойынша – бұл «әлеуметтік нарық шаруашылығын» құру арқылы «нақты экономикалық тәртіпке» жету мүмкіндігін іздеу. Бұл В.Ойкен ережесіне негізделген, яғни, адам қоғамына экономиканың екі түрі: «орталықтандырылған басқарылатын» (тоталитаризм) және «айырбас экономикасы» (басқа терминология бойынша – «еркін, ашық шаруашылық»), сонымен қатар, нақты тарихи жағдайда экономиканың осы типтері бойынша идеяның сәйкестілігіне негізделеді. Экономиканы мемлекеттік реттеудің либералды емес тұжырымдамасының өкілі Л. Эрхард – «қайда мүмкін болса – сол жерде бәсекелестік, реттеу қай жерде қажет – сол жерде» дей отырып, экономикадағы теңсіздікті жою жағдайында кәсіпкерлердің тұрақты қызметі мен еркіндігіне әсер етуде экономикалық процестерге мемлекеттің шектеулі түрде қатысуын айқындайды.

А. Смит «жеке мүдде жалпы мүддеден жоғары тұрса, яғни қоғам мүддесі жалпы оны құраушы тұлғалар мүддесінің жиынтығы ретінде қарастырылса, нарықтық заңдар экономикаға жақсы деңгейде әсер етеді» дегенді айқындаған .

Осылайша тұжырымдамалық әдістердің талдауы ұлттық экономикалар дамуының постиндустриалды кезеңге өтуі шаруашылық байланыстардың жаһандануы мен интенсификациясын алдыңғы қатарға қойды. Осының нәтижесінде корпорация бизнестің негізгі әрі жетекші нысаны ретінде табылды. Өзінің өндірістік бағдарламасында өспелі жиынтық сұраныс пен жиынтық ұсыныстың тенденцияларын қоса алғандықтан, нарықтық тиімділік тұрғысынан да, сонымен қатар, экономикалық теория тұрғысынан да экономикалық интеграция мен диверсификация тенденцияларын біріктіре алды.

Осы тұрғыда нарықтық әлеуметтік экономикалық жүйеде еркін нарық жетілдірілген бәсекелестік жағдайында жүзеге асатындығын неоклассикалық мектептің өкілдері кезінде атап өткен болатын.

**А.К. ЖАҚАНОВА,**

Қ.И.Сәтбаев атындағы ҚазҰТУ, Экономика және бизнес институты,  
«Өнеркәсіптегі менеджмент және маркетинг» кафедрасының аға оқытушысы

**Ғ.Б. ЖАҚЫП,**

Қ.И.Сәтбаев атындағы ҚазҰТУ, Экономика және бизнес институты,  
«Өнеркәсіптегі менеджмент және маркетинг» кафедрасының аға оқытушысы

**А.Қ. СӘЛІМЖАН,**

Іскерлік әкімшіліктендіру Мастері

## ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ САТЫСЫНДА ПОЛИГРАФИЯДАҒЫ ЛОГИСТИКАНЫҢ МӘНІ

Логистиканың жылдам дамуы бұл ғылымның Қазақстан бизнес-құрылымдарының қазіргі заманғы мәселелерінің ортасында болуымен түсіндіріледі. Кәсіпкердің дербестікті алу кезеңінен бастап ресурстарды кешенді түрде пайдалануға негізделген нарықтың даму сатысына өту кәсіпкерлік философиясының өзгерістерін талап етеді. Оның негізі ретінде қозғалысының бүкіл барысында материалдық және басқа да экономикалық ағындармен өтімді басқарылуындағы логистикалық серіктерді біріктіру алынады.

Логистика тез ауысымды нарық жағдайында фирманың тұрақтылығын фирманың ішкі құрылымдарының, сонымен қатар, бизнес бойынша кәсіпорын-серіктерінің іс-әрекеттерін үйлестіру арқылы жоғарылатуға жәрдемдеседі.

Еліміздегі полиграфиялық саланың негізгі даму бағыттары – бұл сатып алушыларға қызмет көрсетудің сапасын көтеру, таралымдардың қысқартылуы жағдайында кітап тауарларының ұсынылатын ассортиментін кеңейту. Бұндай тенденциялар өндірістегі, сонымен қатар, таратылудағы шығындардың көбеюіне әкеледі<sup>2</sup>.

Бүгінгі таңда халықтың төрттен үш бөлігі кітаптарды сатып алу жөніндегі мәселені басқа тауарларды алуға үнемдеу қажеттілігі жайлы ойланбай еркін шешуге жағдайлары жоқ. Кітаптар халықтың негізгі бөлігіне баға бойынша қол жетерліктей болып қалу үшін шығындарды төмендету жолдарын іздестірген жөн. Бұған полиграфиядағы логистиканың үдеуленген дамуы көмектесу керек.

Бағаларды төмендету жолдарын іздестіру кезінде жалпы әлемдік тенденция – бұл айналыс саласына айтарлықтай көңіл бөлу. Сөйтіп, БҰҰ-ның экономикалық және әлеуметтік кеңесімен өткізілген зерттеулерге сүйенсек, жинақ уақыттың 98%-ы өнімнің жабдықтау мен сатып өткізудің алуан түрлі каналдары бойынша өтуіне кетеді. Тауарлардың өндірісі жинақ уақыттың тек 2%-ын ғана құрайды. Әрине, бұндай жағдай шығындардың үлесін көбейтеді. Сөйтіп, мысалы Ұлыбританияда ақырғы тұтынушыға жеткен өнімнің құнында 70%-дың шамасында тасымалдауға, сақтауға, сатуға және т.с.с. шығындар орын алады<sup>3</sup>.

Шамамен бұндай жағдай кітап ісі мен жалпы полиграфия саласына да тән. Полиграфиялық өнімге бағалардың өсімін оның өндірісіне кеткен шығындарды (авторлық гонорарларды, редакциялық-баспалық қызмет шығындарын, көбейтіп басу және т.с.с.) төмендету есебінен ұстап тұру қиындай түседі. Сонымен қатар, бағаларды төмендетудің айтарлықтай резервтері үлестіру саласында да бар.

Мамандардың санауы бойынша баспалардың кітап өнімдерін рәсімдеу стандарттарын ұстауы мен тиімді жұмыс істеп жатқан кітап сату технологиялары өндірістік емес шығындарды екі еседей қысқартулары ықтимал. Дегенмен, бұнда кітап сатушылары мен баспагерлер күштерінің ынтымақтастық және кооперация мәселелері туады. Кітап нарығының көптеген субъектілері дамудың қазіргі заманғы сатысында баспагерлер мен кітап сатушылар салалық ақпараттық жүйені бірігіп жасауға, ақпаратты айырбастаудың жалпы ережелерін жасап, оларды ұстануға, шығындарды төмендетудің басқа да логистикалық құралдары мен әдістерін іздеуге мәжбүр екендігін әлі түсінген жоқ.

<sup>2</sup> Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок: Пер. с англ. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007, 420 с.

<sup>3</sup> Бизнес и логистика: Сб. - М.: Брандес, 2007, 215 с.

Логистиканың тиімді енгізілуі компьютерлік техника мен ақпараттық технологиялардың пайдалануысыз мүмкін емес. Логистикалық басқару деректердің үлкен мөлшерімен байланысты. Компьютерлік жүйелер мүмкіндіктерінің кеңеюі нақты уақыт режимінде тауарлардың қозғалысын қадағалап тұруға, логистикалық үрдісті үлгілеуге, сұранысты болжауға математикалық аппаратты пайдалануға, оңтайлы логистикалық шешімдерді қабылдауға және т.б. жәрдемдеседі.

Кітап ісінде логистиканы енгізу қажеттілігі тұтынушыларға қызмет көрсету сапасына қойылатын талаптардың әрдайымғы өсіміне байланысты. Бұл «сатып алушы» нарығына тән жағдай, себебі сатып алушы алуан түрлі фирмалар ұсынатын қызмет көрсету деңгейін таңдай алады.

Шығарылатын тауарлардың сапасын жақсартып отырып, тауарлардың жаңа түрлерін ұсына отырып немесе логистикалық сервистің деңгейін көтере отырып, нарықта сәтті қызмет етуге болады. Дамыған нарық жағдайында кез келген жаңа технологияға немесе тауарлардың жаңа түрлеріне бәсекелестердің қолдары оңай жетеді, бұл бағалар мен өнімнің тұтынушылық сипаттамаларының салыстырмалы түрде теңелуіне әкеледі. Осыған байланысты бәсекеге қабеліттілікті көрсетілетін қызметтердің тізімін кеңейту, оларды тұтынушылар сұраныстарына сәйкес түрге келтіру есебінен жоғарылату жолы тиімді болып саналады. Логистика фирма қызмет етуін тұтынушылардың қалауларына бейімдеу тәсілдерін жасап шығаруға негізделеді.

Күшейген бәсеке жағдайында сәтті даму үшін тұтынушылардың сұраныстарына дәл жауап беріп қана қоймай, бұны жылдам жасау керек. Қазіргі заманғы кітап нарығы динамикалылықтың көтерілуімен сипатталады: сұраныс өзгереді, кітап өнімін өндіру мерзімдері жылдамдатылады, оның тауар ретіндегі тіршілік ету мерзімі қысқарады. Уақыт факторының мәні өте маңызды болып келеді. Осының бәрі кітап ағындары қозғалысының мерзімдерін қысқарту үшін логистиканы пайдалану қажеттілігін тудыртады. Мысалы, кітап дүкенінің жеткізушіден автоматтық компьютерлік тапсырысының логистикалық сұлбасы бойынша сауданы ұйымдастыру тауардың қозғалысын 2-3 есе лездетеді<sup>4</sup>.

Әрине, берілген логистикалық жүйесін енгізу үшін жеткізушілер мен бөлшек сауда кітап сату кәсіпорындарының бірлескен қимылдары қажет, бөліп айтатын болсақ, ақпаратты айырбастаудың стандарттарын енгізу. Стандарттық библиографиялық сипаттама, ISBN, штрих-код, электрондық үстемелер – бұл элементтерсіз бүгін сауда үрдісінің логистикасын құру мүмкін емес. Оларды пайдалану нәтижесінде тауар қозғалысының барлық қатысушылары келесідей эффект алады – сатып өткізудің лездетілуі қаржылық ресурстардың айналымы жылдамдығын жоғарылатудан түсетін пайданың өсімін ғана емес, сонымен қатар, тұтынушыға қозғалысыны барысында кітап өнімінің моралдық ескіруі тәуекелдігінің төмендетілуін қамтамасыз етеді.

Логистикада материалдық ағымдары қозғалысының барлық сатыларында өтуін лездету үшін потенциалдық мүмкіндіктері бар. Бұлардың кейбіреулерін ғана атап өтейік:

- тауар қозғалысы қатысушыларының тығызырақ байланыстары, қозғалыс үрдістерінен тиімді емес логистикалық операцияларды жою негізінде тауарлар қозғалысының жолдарын оңтайландыру;
- логистиканы басқарудың ақпараттық жүйелерін құру негізінде қозғалысының бүкіл жолындағы тауарлардың ағымдарын бақылау;
- тауар қозғалысының бірыңғай үрдісінің құрамдастары ретіндегі өндірушілерді тұтынушылармен байланыстыратын қызмет етудің барлық түрлерін келтіру.

Кітап ісіндегі логистиканың дамуы мен қолданысы кітап тауарларының тұтынушыларға табиғи қол жетерлігін көтеру мәселелерін шешуге бағытталуы тиіс. Оқырмандарда кітап тауарларының кең ассортиментімен танысудың және қажетті кітапты таңдаудың шектеусіз мүмкіндігі болуы тиіс. Бұнда бөлшек сауда кітап саудалық тораптарының дамуымен, астаналық, сонымен қатар, ауылдық кітап дүкендерінің ассортименті кеңеюімен байланысты логистикалық мәселелердің бірқатар кешені бар. Кітап ісінің мамандары аймақтарда кітап тауарларына қанағаттандырылмаған сұраныстың айтарлықтай көлемі бар деп санайды. Алдағы кезеңде кітап саудасы ауылдағы сатылымдарды ұлғайту бағытында дамиды<sup>5</sup>.

<sup>4</sup> Голиков Е.А. Маркетинг и логистика: Учебное пособие. - 2-е изд. - М.: ИД «Дашков и К», 2009, 310 с.

<sup>5</sup> Промышленная логистика. Логистико-ориентированное управление организационно-экономической устойчивостью промышленных предприятий в рыночной среде. - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007, 288 с.



Сонымен қатар, кітап сәтті сатылымы үшін «дәл осы жерде және дәл осы уақытта» принципі бойынша нарықтағы бар болуы қажет. Кітаптар сатылып алынулардың көп мөлшері жоспарсыз жүзеге асырылады, сатып алушының кітап ассортиментімен танысуы барысында. Тауарлардың қол жетерлігі логистикалық қызметтердің мынадай параметрлеріне тәуелді болады: жеткізілімдердің сенімділігі, жылдамдығы және жиілігі, жеткізушілер ұсынатын ассортименттің кеңдігі, ақпараттық қамтамасыз етілудің деңгейі және т.с.с.

Тұтынушылардың тапсырыстары кіші және жеке сипатқа ие болуда. Өнімнің кастомизация (customization) үрдісі болып жатыр. Кастомизация – бұл өнімге нақты тұтынушылардың талаптарына жауап беретін қасиеттер мен параметрлерді беретін логистикалық операциялардың жиынтығы. Мамандардың пікірлері бойынша, қазіргі заманғы экономикада шеберлік өндіріске бетбұрыс басталып жатыр. Әр шеберші нақты тапсырыс берушіге нақты бұйымды жасап шығарады. Әрине, бұндай бетбұрыс жаппай өндіріске тән өнімділікті жоғалтпауға көмектесетін жаңа технологиялық деңгейде және өткен шақтағы шеберлерге тән сапа деңгейінде өтеді. Кітап ісінде бұндай үрдістер толығымен іске асып жатыр. Бұлардың аса айқын көрінісі – әрбір кітап нақты тұтынушының бірлік сұранысына даярланып шығарылатын «Books on Demand» технологиясы.

Тұтынушылардың жеке талаптарын есепке алу шығарылатын өнімнің потенциалдық пайдалылығымен белгілі бір қарама-қайшылықта болады. Дәстүрлі өндірістік жүйелерде шығындардың төмендетілуі өнімнің тұрақты және жаппай өндірісімен байланысты. Өндірістік үрдісті басқарудың логистикалық принциптері өндірістік шығындарды өнімді сатып өткізуден алынған нәтижелермен сәйкестендіруді талап етеді.

Өндірістік кәсіпорындар өндірісі табыс әкелетін тауарлар мен қаражаттар мен ресурстарды тұтынатын тауарлар арасында ымыра таба білулері тиіс. Өнім бірнеше себептермен табыс әкелмеуі ықтимал. Мысалы, тұтынушылар тану үшін уақыт қажет жаңа өнімдер, немесе, керісінше, өз тіршілік ету циклын аяқтап келе жатқан тауарлар. Осыған байланысты өндірісті жоспарлаудың негізгі мәселелерінің бірі – қандай тауарлардың шығарылымын бастап, кеңіту қажет және қай тауарлардың шығарылымын қысқартып, олардан мүлдем құтылу керек сияқты мәселелер.

Тауарлардың баланстандырылған портфелін жоспарлау әдістерінің бірі – бұл маркетингте кеңінен қолданылып келе жатқан Бостон консультативтік тобының матрицасы.

Баға жасаудың логистикасы сатып алу логистикасы сатысында басталып (шикізат пен материалдар бағасы), өндіріс саласына өтеді де (бұнда дайын өнімге өндірушінің бағасы қосылады), үлестірілу саласында жалғасын табады (бұнда бағалар едәуір көбейетіні мәлім).

Тауарлар мен қызметтердің әрбір өндірушісі бағалар саласындағы фирманың миссиясына, оның нарықтағы мақсаттары мен мәселелеріне байланысты өз саясатын қалыптастырып, жүзеге асырады. Өндіруші қандай сатып алушылар топтарын және тауарлардың қандай деңгейлері арқылы қызмет көрсеткісі келетініне байланысты баға жасаудың логистикасы да өзгереді. Дегенмен, логистикалық өндірістік жүйеге сыртқы болып табылатын факторларды (әлеуметтік, экономикалық, мәдени және т.б.) да ескерген жөн. Кітап ісіндегі баға жасаудың логистикасына басты факторлар – бұл экономикалық факторлар, соның ішінде, ең алдымен, халықтың төлемге қабілетті сұранысы. Осыған байланысты, баспагерлер мен кітап сатышулар мүмкіндіктерінше кітаптарға бағалардың өсуін ұстап тұруға тырысады. Баспагерлер авторларға төлемдерін төмендетуге, редакциялық шығындарды минимумға дейін қысқартуға, кітаптарды қағаздың арзан сұрыптарында басуға мәжбүр<sup>6</sup>.

Біздің еліміздегі логистикаға қызығушылық оның қолданысынан батыс елдеріндегі алынған нәтижелерімен түсіндіріледі. Бұл сәттіліктер негізінде Д.Дж. Бауэрсокс пен Д.Дж. Клосс ірі ғалым-логисттері мынадай пікір айтқан: «Қазіргі заманғы бизнесте логистиканың рөлі мен мәні айтарлықтай өсті де, өзі іскерлік қызмет етудің және кәсіби өсудің көп үміт күтілетін, бірақ та күрделі аймағына айналды, осыған байланысты оны зерттемеу үлкен қателік болып саналады. Қазіргі заманғы менеджерлер мен кәсіпкерлер үшін логистиканы зерттеу және логистикалық менеджменттің принциптерін өз компанияларында енгізу – бұл тек модаға құрмет көрсету ғана емес, бұл қазіргі заманғы бәсекелестік таласта тіршілік етудің қажетті шарты болып табылады».

<sup>6</sup> Есенькин Б.С., Крылова М.Д. Логистика в книжном деле. Учебник. – М.: МГУП, 2002, 335 с.

Жоғарыда келтірілген тұжырымдар кітап ісінде жұмыс істеп жатқан менеджерлерге аса қатысы зор болып табылады. 1990-жылдары кәсіпкерлердің кітап нарығын белсеңді игеру кезеңінде қабылданатын шешімдердің жылдамдығы анықтаушы фактор болып табылды, сондықтан, іс-әрекеттерді ұқыпты талдауға, әсіресе теориялық шараларды жасауға уақыт болған жоқ. Қазақстан кәсіпкерлерінің басты мақсаты – қанықтандырылмаған нарық көп мөлшерлерде тұтынып жатқан кітаптарды шығару есебінен бастапқы капиталды тез арада жинап алу мүмкіндіктерін толық мөлшерде пайдалану<sup>7</sup>.

1990-жылдардың ортасынан басталған кітап нарығын қанықтыру үрдісі және халықтың төлемге қабілеттілігінің күрт түсуі өтілген жолды ойластыру, кітап нарығындағы өз «орнын» табу, алға қозғалудың өз стратегиясын жасап шығару қажеттілігіне әкелді. Логистиканың тұжырымдамалары мен әдістері өз уақытында жасалынған болды. Бұны кітап ісінің кәсіпорындары дәлелдеді.

«Дайк-Пресс» (Алматы қ.) мысалын келтірейік. Логистика принциптерін қолдану бұл фирмаға кітап тауарларының басушыдан ақырғы тұтынушының сатып алу сәтіне дейінгі қозғалыс үрдісіндегі жүру уақытын ең аз шамаға жеткізді. Бұл үшін қазіргі заманғы компьютерлік жүйелер, пошталық вагондармен жеткізу, қойманың тәуілік бойы жұмыс істеуі тапсырыс берілген кітаптардың дүкенге жеткізілімін бір тәуілік ішінде қамтамасыз етеді. Кітап қозғалысын лездету тауарлық запастарды азайтуға, олардың айналымдылығын жоғарылатуға, тапсырыстардағы қателердің санын азайтуға көмектеседі де, нәтижесінде қаржылық нәтижелердің тиімділігі жоғарылай түседі. Ақырында, сатып алушыларға қызмет көрсету деңгейі жақсарады. Алматы немесе Астана қаласының тұрғынынан түскен кітапқа тапсырыстың орындалу жылдамдығы 3-4 күннен, ал республикамыздың басқа қалаларының тұрғындарынан 4-5 күннен аспайды.

Ең тиімді жұмыс істеп жатқан баспа және кітап сауда фирмаларының тәжірибесіне көз салсақ, логистиканы пайдалану кітап ісінде бар болған күрделі мәселелерді сәтті шешуге көмектеседі.

#### ӘДЕБИЕТТЕР

1. Бауэрсокс Д.Дж., Клосс Д.Дж. *Логистика: интегрированная цепь поставок: Пер. с англ.* - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007, 420 с.
2. *Бизнес и логистика: Сб.* - М.: Брандес, 2007, 215 с.
3. Голиков Е.А. *Маркетинг и логистика. Учебное пособие.* - 2-е изд. - М.: ИД «Дашков и К», 2009, 310 с.
4. *Промышленная логистика. Логистико-ориентированное управление организационно-экономической устойчивостью промышленных предприятий в рыночной среде.* - М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2007, 288 с.
5. Есенкин Б.С., Крылова М.Д. *Логистика в книжном деле. Учебник.* – М.: МГУП, 2002, 335 с.
6. Шацкин Л. *Математика книготорговли. Пер. с англ.* - М.: МГУП, 2010. - (Книжный бизнес. Зарубежный опыт), 249 с.

**И.А. АЛИЕВА,**

к.э.н. доцент, руководитель программы Экономика  
Бишкекской финансово-экономической академии

#### ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ ТОВАРНОГО И ДЕНЕЖНОГО РЫНКОВ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ СТАБИЛИЗАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА

---

В условиях экономической трансформации достижение устойчивых темпов развития и стабилизация экономики становятся наиболее актуальными проблемами. Издержки переходного периода зачастую становятся настолько высокими, что общество оплачивает их в виде таких негативных явлений, как массовая безработица, отток капитала, внешняя трудовая миграция, нарастание инфляционного напряжения, «перекося экономика» в плане структурного характера экономики и др.

<sup>7</sup> Шацкин Л. Математика книготорговли: Пер. с англ. – М.: МГУП, 2010. (Книжный бизнес. Зарубежный опыт), 249 с.

В этом случае, как правило, государство берет на себя ответственность и становится «рулевым» при выходе экономики из кризиса и становлении качественно новых хозяйственных отношений. Однако успешность экономических реформ, как показывает практика, не всегда зависит от количества принятых решений, а скорее от их качества и научной обоснованности. Все это предопределяет необходимость использования базовых экономических моделей при разработке экономической политики, а не принятие решений на уровне интуиции и «копирования» зарубежного опыта, так как особенности каждой экономической системы настолько индивидуальны, что научно необоснованные решения приводят к диаметрально противоположным результатам.

Как показывает успешная практика экономически развитых стран, удобным и широко распространенным способом определения эффективности экономической политики на основе определения функции совокупного спроса и анализа макроэкономических инструментов является модель «IS-LM» – графическая конструкция, предложенная в 1937 г. британским экономистом, лауреатом Нобелевской премии Джоном Хиксом.<sup>8</sup>

Модель «IS-LM» – это модель общего макроэкономического равновесия, описывающая состояние одновременного равновесия, как на товарном, так и на денежном рынке. Использование данной модели позволяет четко определить инструмент реализации экономической политики государства адекватно сложившимся условиям.

Как известно, анализ IS, направленный на выявление условий достижения макроэкономического равновесия на товарном рынке посредством определения состояния рынка инвестиций и сбережений, позволяет определить основные факторы, влияющие на поведение инвесторов и условия формирования источников инвестиций. В свою очередь, состояние рынка кредитных ресурсов определяется объемами организованных сбережений, сформированных со стороны домашних хозяйств. Таким образом, условия формирования организованных сбережений и наличие эффективных механизмов их трансформации в инвестиции выступают немаловажным фактором, обеспечивающим достижение равновесного состояния и, как следствие, поступательное экономическое развитие.

В этой связи, исследование состояния рынка сбережений, а также механизмов их трансформации в инвестиционные источники выступают одной из актуальнейших проблем, решение которой необходимо для повышения инвестиционной активности предпринимательского сектора и повышения темпов экономического роста в целом. Кроме того, издержки переходного периода, а именно, высокий уровень безработицы, низкая производительность труда, которые усугубляются значительным миграционным оттоком рабочей силы, а также бремя внешнего долга на фоне снижения инвестиционной привлекательности экономики сдерживают развитие предпринимательского сектора и приводят к ухудшению общей социально-экономической обстановки в стране. Эти обстоятельства определяют необходимость осуществления воспроизводственного процесса путем привлечения внутренних финансовых ресурсов, большую долю которых составляют свободные денежные средства населения.

В связи с этим, разработка механизмов стимулирования роста сбережений населения с последующей их трансформацией в инвестиционные источники, выступает одной из немаловажных проблем и требует изучения этого вопроса с научной точки зрения.

Вместе с тем, необходимо оговориться, что согласно теоретическим предпосылкам взгляды кейнсианцев и представителей классической школы несколько расходятся. Согласно А. Смиту: «тот, кто сберегает, тот благодетель нации»<sup>9</sup>, Кейнс же считал, что чрезмерная бережливость может стать причиной спада производства, т.е. каждая экономика должна формировать тот объем сбережений, который сможет поглотить. Сложившееся противоречие обозначило необходимость исследования влияния сберегательной активности населения и внутренних инвестиций на развитие экономики в целом.

Исследование влияния сберегательной активности населения Кыргызской Республики на темпы экономического развития было проведено на основе использования эконометрического пакета EViews и анализа данных, характеризующих экономику за пятнадцатилетний период (1992-2008 гг.).

Необходимо отметить, что «кейнсианская версия» нормы сбережений, рассчитываемая как отношение валовых сбережений к совокупному доходу в условиях трансформационной экономики не

<sup>8</sup> См. John Hicks, “Mr. Keynes and the classics: A suggested Interpretation”, *Econometrica* April 1937.

<sup>9</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. С.331.

всегда объективно отражает сберегательный потенциал населения и его роль в экономике. Это объясняется тем, что несовершенство статистических методов оценки сбережений на уровне домохозяйств приводят к неточности расчета валовых сбережений и существенно снижают экономическую значимость сберегательной активности населения. Со своей стороны предлагаем рассматривать *норму сбережений как отношение объемов организованных сбережений населения к совокупному доходу*.<sup>10</sup> Это, на наш взгляд, позволит вскрыть влияние накопительной активности населения на развитие экономики и оценить внутренний резервный потенциал национального хозяйства. Несомненно, что средства предприятий также вступают источником инвестиционных вливаний, однако, эти средства в большей степени финансируют уже существующее производство, расширение же производственных возможностей во многом определяется наличием источника, формируемого за счет свободных денежных средств населения.

Полученная в результате эконометрического анализа взаимосвязь между нормой сбережений и ВВП на душу населения представлена на рисунке 1.

Функция, описывающая полученную зависимость, имеет вид:

$$GDP/pop. = 11681.60922 - 244095.925 * APS + 6.06367306 * S^{11} \quad (2)$$

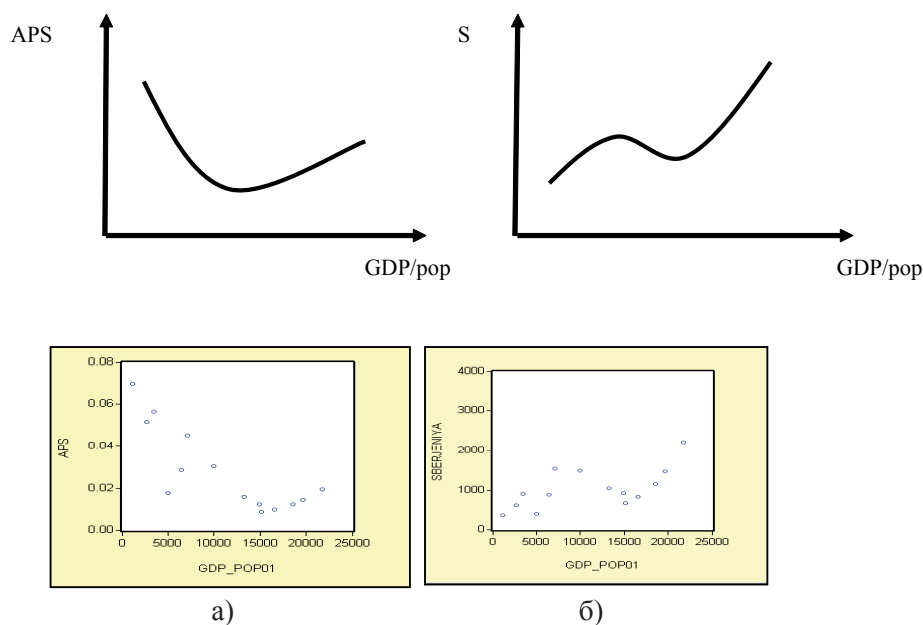


Рис. 1. Зависимость ВВП на душу населения от нормы и объема организованных сбережений населения в КР за период 1992-2008 гг.<sup>12</sup>

Согласно полученным результатам, первоначально, снижение нормы сбережений населения приводило к увеличению ВВП на душу населения, что подтверждает теорию «парадокса бережливости» и доказывает утверждение Кейнса о том, что не всегда увеличение нормы сбережений будет приводить к увеличению совокупного дохода, (см. рис.1 а)). Соответственно, увеличение потребления оказало стимулирующее воздействие и положительно отразилось на уровне совокупных доходов. Тогда, с точки зрения теоретических предпосылок, на тот период экономика находилась в условиях стагнации, и увеличение склонности к потреблению способствовало росту экономики. В дальнейшем, наблюдается положительное влияние увеличения нормы сбережений населения на ВВП на душу населения.

<sup>10</sup>  $S/Y=APS$ , где S-объем сберегательных вкладов населения в коммерческих банках КР, Y-ВВП

<sup>11</sup> GDP/pop-ВВП на душу населения, APS-норма сбережений, S-объем сбережений,  $R^2=0.81, t=4.67; 5.67; 3.56$ . Исследование было проведено на основе эконометрического пакета EViews

<sup>12</sup> Источник: результат эконометрического анализа на основе официальной статистической информации по КР за период 1992-2007 гг.

В данном случае, подтверждается мнение классиков о том, что «накопление это благо». Отметим, что «переломный» уровень нормы сбережений населения, после которого, установилась положительная взаимосвязь между этими показателями, приходится на 2003 г. и соответствует значению 1,01%.

Зависимость между объемом организованных сбережений и ВВП на душу населения имеет в целом положительный характер, который несколько различается темпами их взаимного изменения. (см.рис.1. б). Это, в свою очередь, объясняется тем, что положительное воздействие сбережений на ВВП осуществлялось посредством их трансформации в инвестиции и как следствие приводило к увеличению объемов производства.

Таким образом, мы можем утверждать, что научные основы теории сбережений эмпирически подтверждаются в условиях отечественной практики. То есть в период экономической трансформации одновременное подтверждение получают принципы как классической, так и кейнсианской экономической теории. Кроме того, норму сбережений населения можно рассматривать в качестве своеобразного индикатора экономического состояния, наряду с такими макроэкономическими показателями как инфляция, безработица, так как она позволяет определить, на какой фазе экономического цикла находится экономика той или иной страны. А именно, если между нормой сбережений и ВВП на душу населения отрицательная зависимость, значит, экономика находится на фазе спада, и необходимо стимулирование роста потребления, если же между нормой сбережений и ВВП на душу населения положительная зависимость, то экономика на фазе подъема и дальнейшее стимулирование роста сбережений будет способствовать экономическому росту<sup>13</sup>. Современная специфика роли сбережений населения в обеспечении воспроизводственного процесса заключается в их «неоднозначном» влиянии на развитие экономики.

Таким образом, мы можем утверждать, что соотношение объемов сбережений населения и внутренних инвестиций, которое лежит в основе анализа IS действительно выступает немаловажным фактором обеспечения поступательного экономического развития и условием, определяющим эффективность экономической политика государства.

Анализ «LM», определяет условия установления равновесия на денежном рынке, состояние которого определяет уровень равновесной процентной ставки, которая выступает связующим звеном между товарным и денежным рынками. Также данная модель позволяет определить степень чувствительности количества денег в обращении к сложившейся процентной ставке, что в свою очередь отражается на эффективности реализации денежно-кредитной политики государства.

В этой связи, в ходе исследования была проанализирована зависимость нормы сбережений от сложившихся условий макроэкономической среды, в частности, от таких макроэкономических показателей как, реальная процентная ставка, денежный агрегат M2 и состояние государственного бюджета.

Исследование на предмет влияния таких показателей как реальная процентная ставка (номинальная процентная ставка скорректированная на темп инфляции), денежный агрегат M2 на норму сбережений показало, что сложившееся зависимость описывается следующей функцией и позволяет утверждать следующее:

$$APS = 0.043 - 0.00044 * r - 2.48 * 10^{-6} M2^{14}$$

где APS- норма сбережений (отношение сберегательных вкладов населения к ВВП)

r- реальная процентная ставка

M2-денежный агрегат,

Реальная процентная ставка. Согласно теоретическим предпосылкам между нормой сбережений и реальной процентной ставкой зависимость положительная, так как реальная процентная ставка рассматривается как «вознаграждение за воздержание от потребления». В представленной регрессии знак коэффициента перед данной переменной отрицательный и сам коэффициент незначительный. Это объясняется тем, что реальная процентная ставка не выступают главным фактором определяющим выбор населения между организованными и неорганизованными сбережениями, а банковские вклады в свете последних инфляционных тенденций не играют роль антиинфляционного инструмента .

<sup>13</sup> Напомним, что отечественная экономика стала стабилизироваться как раз после 2002-2003 гг. Переломный уровень нормы сбережений равен 1,01 %.

<sup>14</sup> R<sup>2</sup>=0.7 t=7.5; -3.6;-2.8.

В Кыргызстане *денежный агрегат M2*<sup>15</sup> включает в себя наличные деньги вне банков, депозиты до востребования и срочные депозиты в национальной валюте. С одной стороны увеличение данного агрегата можно рассматривать как увеличение наличности, которая находится вне банков. С другой стороны, как увеличение депозитов до востребования и срочных депозитов, в этом случае должна наблюдаться положительная зависимость. Однако результат исследования говорит об обратном, значит в структуре M2 преобладают наличные деньги, что и объясняет отрицательную зависимость между этими переменными.

Исследование на предмет влияния состояния государственного бюджета на сберегательную активность населения показало, что эти экономические явления оказались нейтральными по отношению друг к другу. На наш взгляд, это может быть объяснено тем, что, во-первых, социальные трансферты, в структуре доходов занимают незначительную долю, и, соответственно, не смогут существенно повлиять на объем сбережений. Во –вторых, реализация стимулирующей налоговой политики окажет положительное воздействие на потребление, которое в условиях отечественной практики первично, а сбережения вторичны. Следовательно, увеличение дефицита государственного бюджета, в силу сложившегося низкого уровня доходов населения, будет стимулировать потребление.

Обобщая вышеизложенное, можно утверждать, что использование модели «IS-LM» позволит объяснить эффективность применения таких инструментов государственного регулирования, как бюджетно-налоговая и денежно-кредитная политики, так как именно реализация этих инструментов государственного регулирования определяют состояние государственного бюджета, уровень рыночной процентной ставки и другие макроэкономические параметры, которые влияют на равновесное состояние товарного и денежного рынков.

Согласно кейнсианской концепции, одним из действенных способов стимулирования совокупного спроса и активизации производства может быть стимулирующая фискальная политика, направленная на повышение равновесного объема посредством снижения налоговых ставок и увеличения объемов государственных расходов. Однако, взаимосвязанность товарного и денежного рынков приводит к тому, что действительное увеличение совокупного производства значительно меньше чем ожидаемое. Это в свою очередь объясняется так называемым «эффектом вытеснения», в результате которого на инвестиционном рынке частный сектор оказывается вытесненным государством. В результате стимулирующей фискальной политики, наблюдается избыточный спрос на деньги, что приводит к возрастанию процентных ставок и снижению спроса на инвестиции, что приводит к сдерживанию роста совокупного спроса. Модель позволяет проанализировать последствия применения инструментов как фискальной, так и денежно-кредитной политики и поэтому, на наш взгляд является наиболее привлекательной с точки зрения ее применения в условиях экономической трансформации.

Обосновав необходимость применения данной модели, автор хотела бы остановиться на некоторых частных случаях, которые в некоторой степени могут быть характерны в сложившихся условиях отечественной экономики.

Три наиболее известных частных случая анализа «IS-LM» оказали большое влияние на дебаты по поводу основных концепций макроэкономики. В частности, для экономики в которой спрос на деньги абсолютно нечувствителен к изменению процентной ставки, кривая LM будет представлена в виде вертикальной прямой. Это означает, что население и частный сектор либо не доверяют банковской системе, либо отсутствует экономический интерес. В этом случае применение фискальной экспансии не принесет ожидаемого эффекта, а только усугубит экономическую ситуацию увеличив дефицит государственного бюджета. (рис.2)

Это происходит в силу того, что стимулирование спроса приведет исключительно к росту процентной ставки, при этом, никак не влияя на объемы произведенной продукции. Согласно теоретическим предпосылкам, вертикальная LM предполагает крайнюю форму монетаризма, так как именно данное направление экономической науки отстаивает приоритетность денежно-кредитной политики перед бюджетно-налоговой. Если экономическая практика характеризуется абсолютной нечувствительностью спроса на деньги к процентной ставке, то наиболее эффективным считается применение инструментов денежно-кредитной политики в целях увеличения объемов совокупного производства.

---

<sup>15</sup> Денежные агрегаты КР : M0-наличные деньги вне банков, M1=M0+ депозиты до востребования (переводные депозиты) в национальной валюте, M2= M1+ срочные депозиты (другие депозиты ) в национальной валюте. Источник: Экономические термины. Разъяснения значений и терминов. Сборник НБКР – Бишкек, 2006. – С.6.

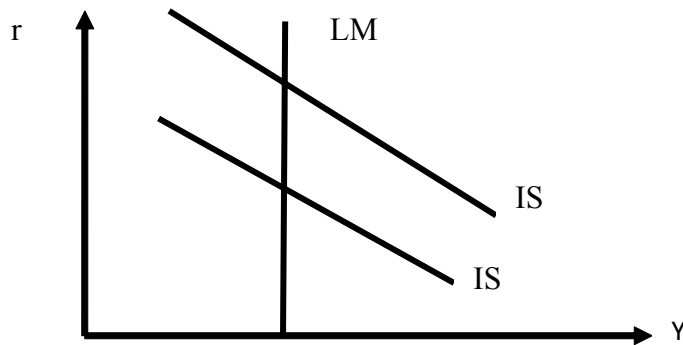


Рис.2. Вертикальная LM и полное вытеснение частных расходов

Второй крайний случай, описанный в свое время Кейнсом, основан на анализе кривой LM, которая характеризует абсолютную эластичность спроса на деньги к процентной ставке и кривая представлена в виде горизонтальной линии. В таких условиях равновесие на денежном рынке достигается при единственном значении процентной ставки. Для такой экономики более успешным будет применение фискальной политики, нежели денежно-кредитной, так как процентная ставка фиксирована и не может уменьшаться в результате денежной экспансии. Такая ситуация носит название «ликвидной ловушки», и многие экономисты склоняются к мнению, что одной из причин Великой депрессии 1930-х годов была именно эта ситуация.

Третий крайний случай описывается в условиях, когда потребление и спрос на инвестиции неэластичен к процентной ставке, то есть кривая IS имеет вертикальный характер. В данном случае эффективна фискальная экспансия, а денежно-кредитная не оказывает влияние на объем совокупного производства.

Все эти случаи позволяют использовать инструменты государственного регулирования экономики наиболее эффективным способом. Таким образом, правительство может использовать данный анализ при разработке политики, направленной, на достижение заданного объема выпуска или занятости. Другими словами, данная модель должна служить руководством при выборе макроэкономической политики, особенно в условиях экономической трансформации.

И в заключение хотелось бы отметить, что для отечественной экономики применение модели IS-LM, а именно, выведение функциональной зависимости сбережений и инвестиций спроса на деньги от процентной ставки, определение степени их чувствительности, основных факторов их определяющих позволило бы осуществлять экономическую политику на более качественном уровне.

Вместе с тем отметим, что различные инструменты на практике могут быть под контролем различных правительственных органов, то есть монетарная политика контролируется Центральным банком, а фискальная Министерством финансов. Достичь координации действий этих двух органов не всегда удается и в этом случае, на наш взгляд, возможно применение подхода Манделлы названного *эффективной рыночной классификацией*.<sup>16</sup> Данный подход применим, в том случае, когда инструментов меньше чем целей, (а в условиях трансформации это является наиболее характерным). Достичь всех целей одновременно невозможно, в результате общество может столкнуться с известной проблемой поиска компромисса между различными целями. В этом случае, согласно Манделла полезно определить функцию социальных потерь, отражающую общественные издержки и результаты отклонения целевых показателей от оптимальных значений. Затем должны быть определены значения целевых показателей, минимизирующих социальные потери.

Обобщая вышеизложенное, хотелось бы отметить, что реализации стабилизационной экономической политики всегда должен предшествовать научно обоснованный анализ, апробированный на практике и подкрепленный конкретными результатами.

<sup>16</sup> См. Robert Mundell, "The monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates", Quarterly Journal of Economics, May 1960

*ЛИТЕРАТУРА*

1. Сакс Дж., Ларен Ф.Б. *Макроэкономика. Глобальный подход: Пер. с англ.-М.: Дело, 1999.*
2. Смит А. *Исследование о природе и причинах богатства народов. М.: Соцэкгиз, 1962. С.331*
3. John Hicks, "Mr. Keynes and the classics: A suggested Interpretation", *Econometrica*, April 1937.
4. Robert Mundell, "The monetary Dynamics of International Adjustment under Fixed and Flexible Exchange Rates", *Quarterly Journal of Economics*, May 1960.

**А.Т. МҰҚАШ,**

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

Халықаралық бизнес мектебінің 1-курс (1ж.о.) магистранты

**БАНКТЕРДІҢ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІ  
НЕСИЕЛЕУ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

---

Экономика дамуының тұрақтылығын қамтамасыз етушілердің бірі банк жүйесі болып табылады.

ҚР банк жүйесі, банк қызметінің халықаралық стандарттарына сәйкес жүргізіледі. Банктің меншікті капиталы шамамен 30 млн. долларды құрайды. Екінші деңгейдегі банк активтері жалпы ішкі өнімге қатынасы 75,4%. Бұл Шығыс Еуропа елдерінің көрсеткіштеріне сәйкес келеді. Қазақстандық қаржы ұйымдары халықаралық қаржы есептілігінің стандарттарына көшірілген. Қазірде ипотекалық кредиттері кепілдендіру қоры мен алғашқы кредиттік бюро құрылған.

Банк экономиканың нақты секторы ірі кәсіпорындарды несиелендіру бойынша белсенді жұмыс жүргізеді.

Олар шағын және орта бизнесті несиелеуі бойынша бірқатар мәселелер бар. Атап айтсақ, - талап етілетін құжаттарды қарастырудағы кемшіліктер, несие қабілеттілігін есептеулерді жүзеге асырудағы жетіспеушіліктер, экономика салаларының тек таңдамалы түрлеріне ғана несиелеу, кейбір басқа салалар ұзақ мерзімді несиелуді қажет етеді. Осындай кемшіліктерді түзеп, банктердің шағын және орта бизнесті несиелеуі процесін жетілдіру керек.

Қазіргі дағдарыс жағдайда шағын және орта кәсіпкерлік нысандарына несие беру туралы және қолдау туралы сұрақ туындайды. ҚР Президентінің қаржы дағдарысы кезінде шағын және орта кәсіпкерлік нысандарын қолдауға көбірек назар аудару жөніндегі тапсырмасына сәйкес, Павлодар облыс әкімшілігінің «облыстық бюджет есебінен шағын және орта кәсіпкерлік нысандарына бюджеттік несиелеу шарттарын белгілеу туралы» қаулысымен бюджеттік несиенің төмендегідей шарттары белгіленді:

«Даму» қоры 2009-2013 жылдарға арналған жаңартылған даму стратегиясын енгізуіне байланысты, несие беру мақсаты – шағын және орта кәсіпкерліктің басымдылық бағыттары: өнеркәсіп өндірісі, ауыл шаруашылығы және өңдеу, құрылыс, тұрмыстық қызмет саласы, көтерме-бөлшек сауда бойынша жобаларды қаржыландыру бойынша бизнеске берілетін несиенің жылдық үстемесі теңгемен 12,5%-дан аспайтындай болды. Бұдан бөлек шағын және орта бизнеске бөлінетін несиенің мерзімі 7 жылға ұзартылып, ал мөлшері 750 млн. теңгеге дейін ұлғайтылды [1].

Банктер корпоративтік секторға қатысты кредиттік саясат 2011 жылғы 1-тоқсанда қазіргі үрдісті сақтап қалады. Бұрынғы кредиттік саясатты респонденттердің 79%-ы қолдады, банктердің 12%-ы саясатты қатаңдатуды жоспарлап отыр және тек банктердің 9%-ы оны шамалы жұмсартуды болжайды. Қаржыландыру талаптарына келетін болсақ, ағымдағы жылдың 1-тоқсанында тұтастай алғанда кредиттерді беру талаптарының елеулі өзгеруі байқалмайды, яғни стандарттық кредиттер бойынша маржа деңгейінің төмендеуі кепілдік қамтамасыз ету бойынша талаптардың қатаңдатылуымен өтелетін болады. Респондент банктердің пікірі бойынша қазіргі заемшылардың негізгі тәуекелдері 2011 жылғы 1-тоқсанда олардың қаржы жағдайына кредиттер бойынша өтеу мерзімінің өсуімен байланысты болады.



1-кесте. Банктердің шағын кәсіпкерлік субъектілерін кредиттеу,  
экономика салалары бойынша 01.03.2010 ж.

млн. теңге, кезеңнің соңына

Салалар	Барлығы	оның ішінде				
		банкке жатпайтын заңды тұлғалар				
		Барлығы	қысқа мерзімді		ұзақ мерзімді	
ұлттық валютада	шетел валюта-сында		ұлттық валютада	шетел валюта-сында		
<b>Республика бойынша барлығы</b>	<b>1705989</b>	<b>1330229</b>	<b>127639</b>	<b>119723</b>	<b>542264</b>	<b>540604</b>
оның ішінде:						
өнеркәсіп	148893	140106	13212	17237	61404	48254
ауыл шаруашылығы	121704	106608	23014	6215	15131	62248
құрылыс	261115	256011	14309	10800	125880	105022
көлік	40396	34490	2560	1891	12999	17040
байланыс	17087	17050	5	104	1135	15806
сауда	699580	532477	59508	68664	217339	186966
өзге салалар	417214	243487	15031	14813	108375	105268

01.03.2011 ж.

млн. теңге, кезеңнің соңына

Салалар	Барлығы	оның ішінде				
		банкке жатпайтын заңды тұлғалар				
		Барлығы	қысқа мерзімді		ұзақ мерзімді	
ұлттық валютада	шетел валюта-сында		ұлттық валютада	шетел валюта-сында		
<b>Республика бойынша барлығы</b>	<b>1329274</b>	<b>998337</b>	<b>120380</b>	<b>49109</b>	<b>502926</b>	<b>325921</b>
оның ішінде:						
өнеркәсіп	147031	138721	21712	9268	60848	46893
ауыл шаруашылығы	62349	49123	5656	5597	18109	19761
құрылыс	198934	194790	15050	7847	102996	68896
көлік	43594	38003	15112	1855	12234	8802
байланыс	16482	16095	31	0	3376	12689
сауда	464166	327520	49773	22155	184429	71163
өзге салалар	396718	234086	13047	2387	120934	97717

Ескерту: www.nationalbank.kz.

Жоғары кестеде біз екінші деңгейдегі банктер 2010-2011 жылдар арасында шағын кәсіпкерлікті қалайша несиелегенін көре аламыз, 2011 жылы шағын кәсіпкерлікті несиелеу 2010 жылға қарағанда кейбір салалар бойынша жоғары болғанын байқаймыз. Мысалы: өнеркәсіп саласын алатын болсақ қысқа мерзімді несиелеу ұлттық валюта бойынша 2011 жылы, 2010 жылмен салыстырғанда жоғары болды, ал шетел валютасы бойынша төмен болды. Ұзақ мерзімді несиелендіруде ұлттық және шетел валютасы бойынша тепе-теңдікті көрсетті. Құрылыс саласы 2011 жылы қысқа мерзімді несиелеу ұлттық валюта бойынша 10%-ға көтерілгенін байқаймыз, шетел валютасы 30%-ға төмендеді, 2011 жылы ұзақ мерзімді несиелендіруде ұлттық және шетел валюталары 2010 жылмен салыстырғанда 55%-ға төмендеді.

Шағын және орта кәсіпорындарға жан-жақты қолдау болмаған жағдайда олар өздері жұмыс істей алмайды. Дүние жүзіндегі барлық елдерде шағын және орта кәсіпкерлікке мемлекеттік қолдау қоры бар. Мысалы, Жапонияда «Жапония даму банкі» жыл сайын 2-3 млрд. доллар қаражат береді. Біздің Қазақстан жағдайында мемлекеттік қолдау тек қана пайдаға салынатын салыққа емес, сонымен қатар шағын және орта бизнес т.б салаларға жеңілдіктер бар. Өйткені кез келген бизнестің шағын материалдық базасы жеткіліксіз болса, айналым қорында қаражат жоқ болса, өндірілген өнімді өткізу жөнінде алдын ала жасақталған шарттар болмаса, ол дами алмайды. Біздің елде несие тек қана кепілдеме ретінде мүлікке беріледі. Ал кепілдікке жарайтын мүлік шағын және орта кәсіпорында жоқтың қасы, сондықтан шағын және орта кәсіпорындардың керекті несиені кепілдікке бере алмайды. Шағын және орта бизнесті қолдайтын арнайы банк, несие банктің бір бөлімі болуы керек. Шағын және орта кәсіпорындар кадр даярлау, банктік кредит алу және информациялық қызметтерге мұқтаж. Шағын және орта кәсіпкерлік фирмалар қазіргі жағдайда делдалдық сферада, сонымен қатар тез айналатын сала сауда-саттық, қоғамдық тамақтану, азаматтық құрылыс, техника және машиналарды жөндеу, т.б. салаларда орын алады.

Шағын және орта бизнес бірқатар экономикалық және әлеуметтік проблемаларды шешуде маңызды рөл атқарады. Шағын және орта бизнесті қалыптасуы мен дамуы барысында мемлекеттік қолдауды талап етеді. Себебі ірі кәсіпорындардың монополиялық әрекетінен, экономикалық өзгерістер кезінде шағын және орта бизнес қиын хал-жағдайда болады. Мемлекет бизнестің алдында тұрған кедергілерді жоюға, құқықтық жағынан көмек көрсетуге, өркениетті нарықтық қатынасты орнатуға ықпал етуде.

Республикамен қабылданған «Шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау туралы» заңға сәйкес ел экономикасының маңызды салаларының бірі – ауыл шаруашылығында бизнесті дамытуда орындалуы тиіс шараларды атап өткен қажет.

Кез келген экономикалық жүйеде нарыққа бағынбайтын, мемлекеттің араласуын қажет ететін: бюджеттік, несиелік, салықтық, инвестициялық сферасында мемлекеттік реттеу проблемалары бар.

Жалпы кәсіпкерліктің экономикалық белсенділігі мен әлеуметтік бағдар ұстауының кепілі оның өздігінен қоғамның орташа топтарына жататындығы емес, оның дәулеті мен тұрмысының нақты шынайы меншікке негізделуі болып табылады. Қазіргі уақытта шағын және орта кәсіпорындар шаруашылық жүргізуші субъектілердің 80%-ын құрайды. Республикада шағын және орта бизнеспен бір миллионнан аса адам айналысады. Үкімет «Шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау» мәселесі бойынша 2009 жылдың ақпанынан бастап екінші деңгейдегі банктер арқылы «Самұрық-Қазына» Ұлттық әл-ауқат қоры есебінен 1 млрд доллар (120 млрд. теңге) көлемінде қаржы аударды. Кәсіпкерлікті несиелеу наурыздың 1-нен бастап жүзеге асырыла бастады.

Шағын және орта бизнесті дамыту үшін үш факторлық жағдайды ескеру қажет. Олар:

- кәсіпкерлердің құқығын қорғайтын жүйе жасау;
- тексеруші органдардың санын азайту;
- рұқсат беруші құжаттардың санын азайту.

Шағын және орта бизнестің күрделі проблемаларының бірі – несиелік ресурстарды алудың қиындығы. Кәсіпкер банктен несие алудан бес түрлі себеппен бас тартады:

- пайыздық өсімнің жоғары болуы;
- кепілдік талаптың тым қатаң болуы;
- ақпараттың жетіспеушілігі;
- несие алу мүмкіндігіне сенімнің жоқтығы;
- банктердің кәсіпкерлерден аймақтық алшақтығы.

Енді шағын және орта бизнесті қаржыландыру мәселелері. Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау бағыттарының бірі – ол мемлекеттің қаржы несиелік және инвестициялық саясаты. Қолайлы инвестициялық климат жасау және несиелеу жүйесін жетілдіру басты мәселелер болып саналады.

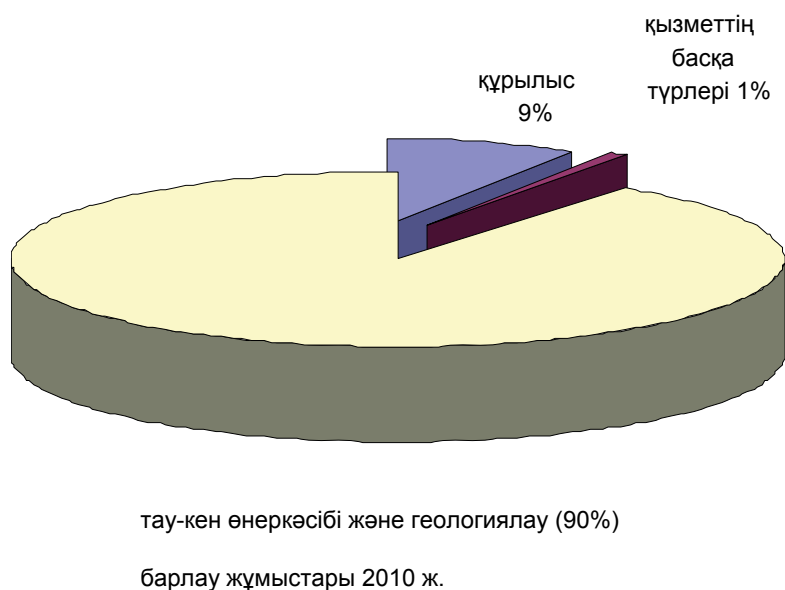
Қаржы бойынша бірқатар мәселелер шешімін таппай тұр:

- несие алудың шектеулігі;
- коммерциялық банктердің кепілдік міндеттемені жоғары деңгейде ұстауы;
- берілетін несиенің пайыздық мөлшерлемесінің жоғары болуы және қысқа мерзімділігі;

- шағын кәсіпкерлікке микро несиелер берудің заңдылық негізінің жоқтығы;
- банктердің шағын кәсіпкерлікті несиелеу саясатының анықсыздығы.

Осыған байланысты шағын кәсіпкерлікті қаржылай қолданудың басты бағыты – осы секторға несиелер мен инвестицияны кеңінен бөлу. Сонымен бірге шағын кәсіпкерлікке қатысты қаржылық-несиелік саясат салалық, аймақтық басымдылықтарға және төмен пайыздық, ұзақ мерзімдік несиелеу жүйесіне негізделуі қажет.

Мысалы: қоржын құрылымында заңды тұлғаларға берілген қарыздар басым түседі – 99%. Егер несиелер қоржынның құрылымын экономика салалары бойынша қарастыратын болса, ол мынадай сипат алады: (1-сурет). Экономика салалары бойынша берілген несиелер) [3].



1-сурет. Экономика салалары бойынша берілген несиелер

Қазақстан Республикасының екінші деңгейлі банктерінің қызметінің жылдан жылға дамып келе жатқанына байланысты шағын және орта бизнесті несиелеу операциялары дамуда. 2010 жылдың көрсеткіштері бойынша экономикамыздағы банктердің несиелері бұл кезеңде 7,2%-ға өсіп, 5 трлн. теңгеге жетті. Банктердің несиелер портфелінің жоғары өсу қарқыны несиелер сапасына байланысты. Жылдың басымен салыстырғанда стандартты несиелер үлесі бірнеше өсіп, күмәнді несиелер үлесі төмендеген. Республикамыздың банктері 28,3 млрд теңге көлемінде пайда алған, алдыңғы жылмен салыстырғанда 2,3 есеге көбейген.

Банктік займдар негізінен, айналым қаражаттарын толтыру мен негізгі құралдарды сатып алуға бағытталған. Олардың мерзімі бойынша сыныпталуында оң өзгерістер бар. Салалық құрылымы бойынша несиелердің көп үлесі өнеркәсіп және сауда саласына келеді. Ал, ауыл шаруашылығы, жеңіл және тамақ өнеркәсібі сияқты салалары берілген несиелердің ішінде аз үлес алады. Жалпы алғанда, қазіргі шағын және орта бизнесті несиелеу жүйесінің әрі қарай дамуын ынталандыру үшін келесідей шараларды ұсынамыз:

- несиелік ресурстардың көзі ретінде жеке және корпоративтік клиенттердің депозиттерін, соның ішінде зейнетақы қорларының салымдарын ынталандыру;
- несиелік келісімшарттарда негізгі қарыз бен пайыздың қайтарылмауының алдын алу баптарына көңіл бөлу;
- кепіл механизмін жетілдіру, соның ішінде банкрот болған кәсіпорынның мүлкін таратуда банктің талаптарын бірінші кезекте орындау;

- кейбір салаларды, мысалы, ауыл шаруашылық және тамақ өнеркәсібі тәрізді салаларды несиелеу кезінде мемлекеттің қатысуы маңызды болып табылады. Атап айтсақ, оларды мемлекеттік банктер арқылы жеңілдетіп қаржыландыру, салықтық ынталандыруды жүзеге асырған жөн;
- несиелік тәуекелді басқаруда маңызды рөл атқаратын провизияны құру кезінде шетел тәжірибесіне сүйену.

Банктің несиелік менеджерлері қарыз алушылардың жалпы қызметін және қаржылық жағдайын талдау кезінде несиелік меморандум толтырады. Онда қарыз алушының қызмет түрі, қызмет ету кезеңі, географиялық жағдайы, байланысты компаниялары, қызмет көрсететін банктермен қарым-қатынасы, несиелік тарихы, менеджменті көрсетіліп, қаржылық жағдайына: балансына, пайдасы мен зияны туралы есебіне толық зерттеу жүргізіледі де, соған байланысты коэффициенттері бағаланады. Сонымен қатар, несиелік қаражаттарды жұмсайтыны туралы жоба, тәуекелдер талданады, оң және теріс жақтары қарастырылады. Соңында мониторинг жоспары мен несиенің берілуі туралы оң шешім қабылданған жағдайда шағын және орта бизнесті несиелеудің оңтайлы құрылымы көрсетіледі. Осы жерде, біздің ойымызша банк шағын және орта бизнесті несиелеу тәртібіне байланысты келесідей жетілдіру жолдарын енгізген жөн: [4]

- бөлшектелген талдауларды біріктіре келе несиелік қабілеттілігін рейтингтік бағалаудың бірегей сызбасы бойынша жұмыс жүргізу;
- несиелік қабілеттілігін бағалау кезінде анықталатын коэффициенттердің белгілі бір түрін біріктіретін оңтайлы жүйесін енгізу;
- несиені беру мүмкіндігінің баллдық бағасын қолдану;
- ссуда берілгеннен кейін қарыз алушының қаржылық жағдайына мониторинг жасау кезінде баланс баптарының, соның ішінде ағымдағы активтері мен ағымдағы пассивтерінің өзгерісіне аса көңіл бөлген жөн;
- ақша қаражаттарының қозғалысына толық талдау жүргізіп, өзгеру мүмкіндіктерін болжау;
- қарыз алушыдан міндетті түрде жобаның іске асырылуына толық талдау жасалған бизнес-жоспарын талап ету;
- потенциалды қарыз алушылар қызмет ететін аймақтағы нарық сегменттерін зерттеу бойынша жұмысты жақсарту.

Жалпы алғанда, банк шағын және орта бизнесті несиелеу процесін жетілдіруге Қазақстан Ұлттық банкі және екінші деңгейлі банктер несиелік жағын жан-жақты тартуы қажет.

Қорыта айтқанда, еліміздегі банктердің несиелік операцияларын жоғарыда айтылған шараларды жүзеге асырған кезде әрі қарай жетілдіруге болады деген ойдамын. Банктердің қаржылық жағдайының тұрақтылығын қамтамсыз ету – жалпы экономика дамуының басты шарты. Мұндағы банктік несиені кеңейту, қолдау және халық сұранысын қамтамсыз ету экономикамыздың дамуына өз үлесін қосады.

### ӘДЕБИЕТТЕР

1. [www.damu.kz](http://www.damu.kz)
2. [www.afn.kz](http://www.afn.kz).
3. [www.nationalbank.kz](http://www.nationalbank.kz).
4. [www.today.kz](http://www.today.kz)

**А.Б. МОЛДАШЕВА,**

э.ғ.к., М.Х. Дулати атындағы ТарМУ-дың аға оқытушысы

## **ЖАМБЫЛ ОБЛЫСЫНЫҢ АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДЕГІ КЛАСТЕРЛІК ТӘСІЛ**

Қазақстанның болашақта ДСҰ-ға кіру және еліміздің халқын азық-түлік тауарларымен қамтамасыз ету міндеттеріне байланысты халықаралық стандарттарға жауап беретін бәсекеге қабілетті өнім өндірісінде теориялық және тәжірибелік инновациялық бағыттары жасалу қажет. Бұл жағдайда кластерлер отандық АӨК артықшылықтарын жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Кластерлер фирмалар тобына әсер ететін факторлар бумасының біріккен әрекетінің нәтижесінде орын алуға мүмкін синергетикалық тиімділік жинақталуының негізінде бәсеке артықшылықтарын өсіру үдерісін жылдамдатуға мүмкіндік беретін дүниежүзілік экономикада қабылданған құрал болып табылады. Осындай факторларға өндіріс дамуының жағдайлары, қолдаушы салалар, сұраныс жағдайы, топтағы жетекші фирмалар арасындағы бәсекелестік және шоғырлану, мемлекеттік органдар жағынан белсенді жәрдем, республикадағы білім беру және ғылыми аялардың өнімділігі жатады.

Нарықтық қатынастардың дамуымен бірге Қазақстан экономикасындағы аймақтар дамуының басымдықтары да өзгерді. Сөйтіп 2004 жылы үкіметтің шақыруымен келген М. Портер өндірілетін өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін экономиканың кластерлік даму үлгісі туралы Қазақстанда алғашқы рет айтты. Осы қорытындыны М. Портермен экспорттың 50%-ын қамтамасыз ететін әлемнің 10 мемлекеттің қызметін зерттеу арқылы негіздеді. М. Портердің пікірі бойынша өнімнің бәсекеге қабілеттілігі өндіріс факторларымен, кластер кәсіпорындарының ішкі бәсекелестігімен және даму стратегияларымен, ішкі нарықтағы өнімнің сұранысымен және туыстас, қолдаушы салалардың бар болуымен қамтамасыз етіледі [1].

Кластер үлгілері барлық шаруашылық субъектілердің арасында вертикаль және горизонталь жүйелік ақпарат қатынастардың бар болуымен сипатталады. Жалған ақпараттың жоқтығы, нарықтағы оқиғалар туралы толық ақпаратқа қол жетерлік, тұрған келісімшарттардың тұрақтылығы мен серіктестердің сенімділігі осындай қатынастардың негізгі артықшылықтары болып табылады. М. Портердің кластер үлгісінде кластер жүйесінің жабдықтаушылары және өндірушілері арасындағы шығыстар мен табыстарды ескеруге мүмкіндік беретін өнім өндірісінің әр кезеңінде қосылған құн мөлшерін сипаттайтын құндылықтардың тізбелігі қолданылады. Аймақтардың кластерлік даму үлгісінің мемлекет қатысуынсыз дамуы мүмкін емес. Мемлекет кластер үлгісінің әлеуметтік серіктестерінің бірі болып табылады, бірақ оның міндеттері мен мүмкіндіктері шаруашылық субъектілердің қызметінен мүлдем басқаша болып келеді. Адам ресурстарын жұмылдырудың жоғары деңгейі кластердің бәсекелестік артықшылықтарының бірі болып табылады. Кластерлер жақсы майталман кәсіпқой мамандарды тиесілі салаға тартуға және ұстап отыруға мүмкіндік береді, мамандар жақсы жұмыс орны үшін, ал кәсіпкерлер жақсы мамандар үшін бәсекелеседі [2].

Кластерлік ынтагерлік пен оның өміршеңділігінің тиімділігі 2003-2015 жж. мемлекеттің индустриялық-инновациялық даму стратегиясында шағылыс тапты. 2004 жылдан бастап «Қазақстанның кластер инициативасы» жобасы жүзеге асырыла бастады. Болашақта экономиканың кластерлік үлгісі еліміздің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізі болуы тиісті. Еліміздің халық шаруашылығының 26 саласын барлық жағынан зерттеу нәтижесінде нарық тартымдылығының, сұраныстың, ұсыныс пен даму болжамының көзқарасынан кластерлендірудің 7 басымды бағыты таңдалды: туризм, мұнай-газ, машина құрылысы, тамақ өнеркәсібі, тоқыма өнеркәсібі, металлургия, көлік, құрылыс материалдарының өндірісі.

Қазақстанның тамақ өнеркәсібі сапасы және көлемі бойынша қажетті тамақ өнімдерімен халықтың тұрақты жабдықталуын қамтамасыз етуге және өз өнімін экспортқа шығаруға тиісті стратегиялық маңызды салаларының бірі болып табылады. Тамақ өнеркәсібінің құрамына мамандандырылған

салалардың, сала бөліктерінің және жеке өндірістердің 30 астамы кіреді [3]. Тамақ өнеркәсібі саласы бойынша жүргізілген зерттеулердің нәтижесінде келесі кластерлердің құрылуы мен дамуы орынды екені анықталды: сүт өнімін өндіру бойынша кластер – Қостанай, Солтүстік Қазақстан, Шығыс Қазақстан, Алматы облыстарында; ет өнімін өндіру бойынша кластер – Қостанай, Солтүстік Қазақстан, Павлодар облыстарында; жеміс-көкөніс өнімін өндіру бойынша – Алматы, Оңтүстік Қазақстан, Жамбыл облыстарында; балық өнімін өндіру бойынша – Атырау, Шығыс Қазақстан, Қызылорда, Қарағанды облыстарында; дәнді қайта өңдеу бойынша – Қостанай, Солтүстік Қазақстан, Ақмола, Қарағанды облыстарында. Сонымен қатар пилоттық кластерлер құруға үкімет үш саланы таңдап алды: сүт кластері – Қостанай облысында, дәнді қайта өңдеу кластері – солтүстік аймақта, жеміс-жидек кластері – оңтүстік аймақта [4, 5].

Тамақ өнеркәсібінде кластерлерді қалыптастыру және дамытудағы мақсат – халықтың жұмыспен қамтылуы, олардың табыстарының көбеюі, тамақ өнімдеріндегі қажеттіліктерді қанағаттандыру есебінен халықтың тұрмыс деңгейін арттыруға мүмкіндік беретін отандық өнім өндірісінің көлемдерін ұлғайту арқылы елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету. Ескеретін жағдай, іс жүзінде республикада экономикалық біркелкі аймақтар жоқ, сондықтан тамақ кластерлерін құрудың бірыңғай ұсыныстарын жасау мүлдем мүмкін емес. Дегенмен, кластердің аумақтық және салалық тиістілігіне тәуелсіз оны қалыптастырудың негізгі тәсілдерін ажыратуға болады:

- аймақтың басымды факторларын: табиғи-климаттық жағдайларын, ауыл шаруашылығының даму бағыттарын, сол немесе басқа өнімнің өндірісі және олардың экспорты үшін перспективалардың болуын, аймақ инфрақұрылымының ұйымдары мен кәсіпорындарын есептегенде кластерлерді мамандандыру;
- кластерге қатысушылардың арасында бәсекеге қабілетті өнімнің өндіруге мүмкіндік беретін ақпаратпен алмасу негізінде кластер дамуының жалпы стратегиясын жасау;
- шаруашылық субъектілердің кластерге кіруінің еріктілігі;
- шикізат, электр энергиясы мен еңбек ресурстарының көздеріне өндірісті жақындату негізінде кластерде жүйелер мен кооперациялық байланыстарды орнатудың еріктілігі;
- кластерге қатысушылар арасындағы өзара пайдалы жағдайлардың негізінде көлденең және тік интеграциялаудың дамуы;
- кластердің ішінде адал бәсекелестіктің дамуы;
- өндіріс шығындарын төмендету және қосылған құнды көбейту үшін кластердің барлық тізбегін ықшамдау.

Кластерді қалыптастыру кезінде оның ұйымдастырылуына және дамуына кедергі жасайтын мәселелер пайда болуы мүмкін. Оларға жататындар:

- республика ауыл шаруашылығының шаруашылық субъектілерінің бытыраңқылығының жоғарылығы;
- ұқсату үдерісінде пайдалынатын шикізат сапасының төменділігі;
- ауыл шаруашылығы техникасы мен тамақ жабдықтары тозуының жоғары дәрежесі, ескірген технологияларды қолдану, қол еңбегі үлесінің жоғарылығы;
- өнімді сатып алуға, өндірісті жаңартуға, жаңа технологияларды енгізуге, өз қызметін жарнамалауға меншікті құралдардың тапшылығы;
- еттің, сүттің, тері шикізатының, жүннің, көкөніс пен жемістердің өз өндірісін дамыту үшін өсімдік пен мал шаруашылықтары салаларының әлеуетін жеткіліксіз пайдалану.

Тамақ кластерін енгізу келесі негізгі міндеттерді шешілгенде ғана мүмкін болады:

- салалық кластерлердің енгізілуін және олардың құрылымдарын негіздеу;
- кластерге қатысушылардың өзара әрекеттесу механизмін жасау;
- ресурс сақтау технологияларына агроөнеркәсіптік кешені жүйесін қайта мамандандыру;
- агроиндустриялық технологиялар мен инновациялардың негізінде шикізат және ұқсату базасының дамуы;
- өзін-өзі дамыту, өзін-өзі қаржыландыру, ресурстық өз-өзіне жеткілікті және перманенттік рентабельділіктің қағидаларын қамтамасыз ету.

Бірінші міндетті аймақтың табиғи-климаттық жағдайлары, дамыған ауыл шаруашылығы және ұқсату өндірістердің бар болуы арқылы шешуге болады. Облыста бірыңғай тамақ кластерін құрудың барлық мүмкіндіктері бар, яғни 2005 жылдан бастап жеміс-көкөніс кластерінің құрылуымен айналысу басталды және оның жарыспалы дамуымен бірге қант, сүт және мал шаруашылығы сияқты кластерлерді енгізу қажет. Жамбыл облысының АӨК-де жасалған талдау аумақтың кеңдігі, суармалы жерлердің бар болуы, ауыл шаруашылығы шикізатының жеткілікті көлемдерінің өндірісі, шикізаттың экологиялылығы, шикізат өндірісінің орындарында өндірістік қуаттардың жоғары шоғырлануы, ауыл шаруашылығы мен тамақ өнеркәсібінде қызметкерлер дайындығының деңгейі, ауыл шаруашылық техника мен тамақ өнеркәсібі жабдықтарының жеткілікті санының деңгейі, шаруашылық субъектілердің географиялық жақындығы және т.б. аймақтың көзге түсетін артықшылықтары болып табылатынын көрсетті. Және осының бәрі басқа аймақтармен салыстырғанда ауыл шаруашылық шикізатына қойылған салыстырмалы төмен бағалардың және ішкі тұтыну көлемдерінде ауыл шаруашылығы өнімі өндірісінің жеке көлемдерінің маңызды артуының негізінде болып тұр.

Жамбыл облысы (Алматы облысынан кейін) өзінің табиғи-климаттық жағдайлары бойынша қант қызылшасын өсіруге екінші ыңғайлы аймақ болып табылғандығынан аймақтағы қант кластерінің енгізілуі қажеттілігін тудырды; жеміс-көкөніс кластерінің жүзеге асырылуы өндірілетін көкөніс пен жемістің үлкен көлемдерінің бар болуымен және оларды консервілеудің төмен үлес салмағымен; сүт және етті қайта өңдеу кластерлер – мал шаруашылығы өнімінің терең қайта өңдеудің төмен үлес салмағымен және тұтынылатын импорттық сүт және ет өнімдерінің елеулі үлесімен туындаған.

Тамақ кластерінің құрамына қант, жеміс, көкөніс, сүт және етті қайта өңдеу бойынша төрт сала бөліктері кіреді. Өз кезегімен әрбір кластер ауыл шаруашылық агроқұрылымдарынан, сервистік-дайындау орталықтарынан және ұқсату кәсіпорындарынан тұрады. Барлық төрт саланың жетекші қайта өңдеу кәсіпорындары кластер өзегі болып табылады. Өнеркәсіптік тауарлардың әр түрлі түрлерін өндіретін кәсіпорындар мен қызмет көрсетуші ұйымдардан тұратын тек дамыған инфрақұрылымның бар болуы кезінде кластер табысты қызмет атқарады. Көрсетілетін қызметтерге байланысты инфрақұрылымның барлық ұйымдары мен кәсіпорындары өндірістік, туыстас, қаржы, білім беру ұйымдарына, мемлекеттік және жергілікті басқару органдарына бөлінеді (1-кесте және 1-сурет).

**1-кесте. Жамбыл облысы тамақ кластерінің құрылымы**

Кластер элементтері	Кластер элементтерінің сипаттамасы
1	2
1. Тамақ кластерінің мазмұны	– сала кластерлері: қант, жеміс, көкөніс, сүт және етті қайта өңдеу.
2. Кластердің шағын жүйелері	– қайта өңдеу кәсіпорындары; – сервистік-дайындау орталықтары; – ауыл шаруашылығы агроқұрылымдары.
3. Кластердің өзегі	– қант, көкөніс, сүт және етті ұқсату өнеркәсібінің жетекші қайта өңдеу кәсіпорындары.
4. Кластер инфрақұрылымы:	
4.1. Өндірістік ұйымдар	– ауыл шаруашылығы машина құрылысы; – тамақ машина құрылысы; – химия өнеркәсібі; – мұнай өнеркәсібі; – құрылыс ұйымдары; – көлік ұйымдары
4.2. Туыстас ұйымдар	– маркетингтік-талдау орталығы; – тұқымдық өсімдіктер өсіретін зауыттар мен шаруашылықтар; – тәжірибе бекеттері; – ыдыс өндірісі бойынша ұйымдар;

	<ul style="list-style-type: none"> <li>– көтерме-бөлшек сауда ұйымдары;</li> <li>– суландырудың және сумен қамтамасыз етудің ішкі жүйесі;</li> <li>– жануарларды жасанды ұрықтандыру және селекция ұйымдары;</li> <li>– мал дәрігерлік қызметтері;</li> <li>– машина-технологиялық бекеттері.</li> </ul>
4.3. Білім беру ұйымдары	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ғылыми-зерттеу институттары;</li> <li>– жоғары оқу орындары;</li> <li>– мамандарды даярлау және қайта дайындау бойынша орталықтар;</li> <li>– колледждер;</li> <li>– бизнес-орталықтар;</li> <li>– технопарктер.</li> </ul>
4.4. Қаржы ұйымдары	<ul style="list-style-type: none"> <li>– екінші деңгейлі банктер;</li> <li>– лизингтік компаниялар;</li> <li>– ауылдық несие серіктестіктері;</li> <li>– жеке меншік инвесторлар;</li> <li>– сақтандыру ұйымдары.</li> </ul>
4.5. Мемлекеттік және жергілікті органдар	<ul style="list-style-type: none"> <li>– ауыл шаруашылығының мемлекеттік, облыстық және аудандық департаменттері;</li> <li>– координациялық кеңестер;</li> <li>– орындаушы кеңестер.</li> </ul>



1 – қайта өңдеу кәсіпорындары; 2 – ауыл шаруашылығы агроқұрылымдары;  
3 – сервистік-дайындау орталықтары; 4 – орындаушы кеңес.

1-сурет. Тамақ кластерінің құрылымы

Өз кезегімен тамақ кластері қатысушыларының өзара әрекеттерінің механизмі алмаспайтын, өзіне тән құрылымы бар: кластерлердің даму стратегиясын жасау; кластер үшін мақсатты нарықтарды анықтау; корпоративтік басқаруды жетілдіру; өндіріс және инвестициялар үшін әлеуметтік жағдайларды қамтамасыз ету (салықтар, тарифтер, амортизация); таңдалған кластерді қолдау және дамыту саласында аймақтық басқару саясатын жетілдіру [6].

Тамақ кластерінің даму стратегиясы өнімнің жаңа түрлерін игеру және бағалық озаттың арқасында қосымша нарықтарды жаулап алуға негізделген ұзақ мерзімді бәсеке артықшылықтарының күшеюінен тұрады. Қабылданған стратегияны жүзеге асыру үшін кластердің қайта өңдеу кәсіпорындарының қызметін әртарапандыру және тек аймақтың ішкі нарығы мен республиканың басқа аймақтарының нарықтарына ғана емес, және де ТМД мен шалғай шетелдің нарықтарына олардың бейімделуі қажет. Тіпті кластердің стратегиясын аймақта жүзеге асыру үшін барлық мүмкіндіктер бар. Оларға жер-



гілікті нарықтағы отандық тамақ өнімінің тұрақты жағдайын, шығарылатын өнімнің сапасын сатып алушылардың жағынан тиесілі бағалауды және импорттық өнімдерден оны артық көруді жатқызуға болады. Нарықтағы бағалық озаттың қамтамасыз етілуі пайданың тек белгіленген мөлшерін қамтамасыз ету кезінде бәсекелестермен салыстырғанда ең төмен бағаларды қою жағдайында ғана мүмкін. Кластерге қатысушылардың барлық технологиялық тізбегі бойынша өндіріс шығындарын төмендету, айтарлықтай үлкен көлемдерінде өнімнің төмен шығынды өндірісін құру нәтижесінде оған жетуге болады. Өз кезегінде төмен шығынды өндіріс жаңа технологияларды, инновациялық зерттеулерді енгізу, қазіргі заманғы жабдықтың болуы, еңбек және маман персоналы кәсіптілігінің арқасында қамтамасыз етіледі. Сапалы өнімді шығару кезінде бағалық озаттықтың қамтамасыз етілуі кластерлерді тұрақты өткізу нарықтарымен қамтамасыз етеді.

Кластерге қатысушылардың өзара әрекеттерінің механизмін жасау кезінде кластерлік интеграциялаудың ретке келтірілген ұйымдық-экономикалық механизмінің маңызды мағынасы бар. Кластер жүйесінде интеграциялық байланыстардың үдерісі вертикальді және горизонтальді қамтамасыз етіледі. Вертикальді интеграциялау – бұл бірыңғай соңғы өнімнің өндірісі мен сатылуында жалпы қатысуымен байланысқан кәсіпорындардың өндірістік және ұйымдық бірлестігі, қосылуы, шоғырлануы, өзара әрекеті. Вертикальді интеграциялаудың экономикалық мазмұны – бәсекелестік.

Горизонтальді интеграциялау – бұл кәсіпорындардың бірлестігі, біркелкі өнім өндіретін және ұқсас технологияларды қолданатын кәсіпорындардың біріккен қызметін есептегенде «көлденең» бойынша олардың арасындағы тығыз өзара әрекеттерін ретке келтіру [7]. Горизонтальді және вертикальді интеграциялау шаруааралық үйлестірудің дамуын ынталандырады, шаруашылық қызметтің үйлестігін жетілдіреді, жаңа тауарлар мен қызметтерді нарыққа жеткізу бойынша ғылыми нұсқаулардың және маркетингтік зерттеулердің бірлестігі арқылы өнімнің бәсекеге қабілеттілігін арттырады, барлық өндірістің соңғы өнімге бағыттылығын және кластерге қатысушылардың қаржы тұрақтылығын қамтамасыз етеді.

Тамақ кластерінің қызметі басқарудың тиімді жүйесі қалыптасқан кезде ғана табысты болады. Біздің жағдайымызда тамақ кластерінің басқаруын Координациялық кеңес, ал жеке кластердің басқаруын Орындаушы кеңес жүзеге асырады. Координациялық кеңестің құрамына кластерді құрайтын кәсіпорындардың барлық жетекшілері кіреді. Бұл кеңесте кластерге қатысушылармен орындалған жұмыстар немесе көрсетілген қызметтер үшін барлық қаржы есептеулерді орындайтын және бақылайтын қаржы-есептік орталығы бар. Өндірісті ұйымдастырудың осындай нысаны ҚҚС бойынша қосарлы салықтан құтылуға мүмкіндік береді.

Координациялық кеңестің және Орындаушы кеңестердің, мемлекеттік және жергілікті органдардың аталған міндеттерінің іске асырылуы таңдалған тамақ кластерін қолдау және дамыту жағында аймақ үкіметінің саясатын жетілдіреді.

Тамақ кластеріне қатысушылардың өзара қатынастарының негізінде келісімшарттармен белгіленген экономикалық өзара қатынастар жатыр. Келісімшарттардың көмегімен кластердің барлық қатысушылары сапалы өнімнің өндірісі бойынша барлық өндірістік үдерістің тиімділігін арттыруға және сату көлемдерін көбейтуге, өнім жоғалтуларын қысқартуға, өндіріс шығындарын төмендетуге және тұтынушыға өнімді жеткізуге өзара қызығушылық танытады. Кластер қатысушылардың арасында келісімшарттар вертикальді және горизонтальді деңгейлерде жасалады.

Тамақ кластерін енгізудің келесі міндеті ресурс сақтау технологияларына агроөнеркәсіптік кешені жүйесін қайта мамандандыру болып табылады. Қайта өңдеу өнеркәсібінде ресурс сақтау технологияларына өндіріс қалдықтарының ең төменгі санын қамтамасыз ететін шикізатты қайта өңдеудің жаңа технологияларының енгізілуі, сапалы және қауіпсіз өнімнің өндірісі, өндіріс шығындарының төмендеуі, ағынды суларын тазалау және оларды қайтара пайдаланылу жатады. Ауыл шаруашылығындағы ресурс сақтау технологиялары өсімдік шикізаттың сапасын, минералды ресурстар мен өсімдіктерді қорғау құралдарының үнемді пайдалануын, ылғал сақтау технологияларының қолдануын қамтамасыз ететін топырақты өңдеудің барлық агротехникалық тәсілдердің сақтауын қамтиды. Ауыл шаруашылығының қазіргі дамуы кезеңінде ылғал сақтау технологияларын қолдану өте өзекті болып табылады.

**ӘДЕБИЕТТЕР**

1. Портер М. Конкуренция. – С.-Пб.: Вильямс, 2001. – 440 с.
2. Иманбаев А., Елдесбай А., Калиева Г. Значение человеческих ресурсов в региональном кластере // Аль Пари. – Алматы, – 2008. – №4. – С. 114-115.
3. Дроздецкая Т.Г. Перспективы формирования кластеров по переработке мяса в Казахстане // Аль Пари. – Алматы, – 2007. – №1. – С. 148-150.
4. Нурашева К.К. Кластерный принцип развития экономики региона // Қаржы-Қаражат – Финансы Казахстана. – Алматы, – 2006. – №5. – С. 80-83.
5. Сыздықов К.С., Есиркепов Т.А., Егембердиева С.М. Становление и развитие акционерной формы хозяйствования. – Кызылорда, 1999. – 269 с
6. Пралиев Г.С. Развитие пищевого кластера в условиях северного региона Казахстана // Аль Пари. – Алматы, 2008. – №4. – С. 176-177.
7. Махашов Х.К. Совершенствование экономических взаимоотношений в агропромышленном производстве Казахстана // Қаржы-Қаражат – Финансы Казахстана. – Алматы, – 2008. – №5. – С. 22-29.

**Т.А. ТАИПОВ,**

к.э.н., доцент, Казахский национальный аграрный университет

**СОЦИАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА МОЛОДЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ  
КАК НЕОБХОДИМОЕ УСЛОВИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА  
В СЕЛЬСКОЙ МЕСТНОСТИ РЕСПУБЛИКИ**

---

В аграрной политике государства огромное внимание уделяется техническому перевооружению агропромышленного комплекса, внедрению современных технологий в сельхозпроизводство, необходимым для увеличения объемов выпуска качественной продукции и сырья. Также стало больше уделяться внимания молодым специалистам, получившим сельскохозяйственное образование, от которых зависит будущее сельскохозяйственного сектора Казахстана.

Аграрная сфера является одним из динамично развивающихся направлений экономики, где создаются благоприятные условия для трудоустройства молодежи. Однако, несмотря на это, республика испытывает дефицит кадров. Это, прежде всего, связано со спецификой трудовых ресурсов сельского хозяйства в силу особенностей производственного процесса:

- сезонность работы, особенно в земледелии;
- многообразие выполняемых в сельском хозяйстве работ;
- невозможность узкой специализации труда на выполнение одной операции;
- наличие аграрного труда и в общественном производстве, и в личном подсобном хозяйстве;
- вероятностный характер результатов аграрного труда, его зависимость от природно-климатических, социально-экономических условий, территориального размещения предприятия;
- отрасль остается одной из низкооплачиваемых;
- социальная инфраструктура сельской местности значительно отстает от городской;
- условия труда сельских работников намного труднее, чем работников других отраслей. Все это определяет большую сложность аграрного труда, формирует годовые затраты значительно более высокие, чем в промышленном производстве, обуславливает низкий уровень трудоустройства выпускников аграрных специальностей и соответственно увеличивает степень неопределенности и рисков, являющихся характерной особенностью современного динамично развивающегося аграрного сектора республики. Проникая в механизмы социальной сферы, они становятся неотъемлемой частью ее реальности. Как объективное условие жизни и деятельности риск особенно актуален в решении проблем оттока молодежи из сельской местности, поэтому поиск способов его регуляции становится настоятельной необходимостью.

В последние годы наблюдается острая нехватка агрономов, инженеров в сфере энергетики, технологии продовольственных продуктов, перерабатывающих производств, землеустройства и лесного хозяйства и соответственно возрос спрос на них. Проблема в том, что сфера образования не успевает удовлетворять потребности в этих специальностях.

В Казахстане принимаются активные меры по решению многих вопросов развития социально-трудовых отношений, позволяющие своевременно и гибко реагировать на ситуацию, складывающуюся на сельском рынке труда, реально поддерживать продуктивную занятость сельского населения, регулировать обеспечение отрасли кадрами – профессионалами.

Для молодых специалистов сельского хозяйства дополнительным стимулом работы в сельской местности служит реализация программы льготного микрокредитования [1], обеспечивающая решение проблем молодых специалистов аграрного профиля, а следовательно, служит закреплению их в сельской местности.

В условиях рыночной экономики, когда предприятия являются самостоятельными экономическими субъектами, функционирующими в жесткой конкурентной среде, выдвигаются новые требования к профессиональному составу производственных кадров и специалистов, уровню их квалификации, результативности труда и ответственности.

Кроме того, эти условия продиктованы еще и тем обстоятельством, что предприятия всех форм собственности ориентированы на инвестиционные технологии, которые могут быть быстро и эффективно освоены только технически подготовленным, профессионально грамотным персоналом.

Отсюда вытекают следующие взаимосвязанные задачи: подготовка специалистов с высшим, средним специальным образованием в количествах, необходимых для удовлетворения полной потребности в них предприятий всех форм собственности; обеспечение притока молодых специалистов – выпускников профессиональных учебных заведений аграрного профиля в сельскую местность для работы по специальности с последующим их закреплением на производстве.

В стране принят ряд заслуживающих внимания организационно-экономических и нормативно-правовых актов, программ и проектов, в которых нашли отражение механизмы реализации этих задач, обеспечивающие в конечном счете повышение эффективности использования сельских трудовых ресурсов, улучшение социальных условий жизнедеятельности людей на селе.

Позитивную роль в этих процессах сыграли рост объемов сельскохозяйственного производства за счет восстановления посевных площадей сельскохозяйственных культур и поголовья скота, создание на селе предприятий переработки сельхозпродукции в рамках реализации Государственной программы развития сельских территорий на 2004-2010гг. [2].

Однако до сих пор в сельском хозяйстве низок уровень производительности труда. В общем числе занятых численность сельхозработников доходит до 30%. Номинальные денежные доходы на душу сельского населения в 2 раза меньше по сравнению с другими сферами экономической деятельности. Значительно упала прежде значимая роль технологов сельскохозяйственного производства: агрономов, специалистов ветеринарной службы, зоотехников, инженеров-механиков, инженеров-электриков, а также технически грамотных кадров среднего звена. По данным мониторинга, обеспеченность предприятий этими специалистами и другими профессиональными работниками колеблется по регионам от 50 до 70%. Не хватает в сельской местности специалистов высокой квалификации по переработке продукции животноводства и изготовлению готовых к потреблению пищевых продуктов, а также квалифицированных рабочих кадров для обслуживания основных и вспомогательных отраслей сельскохозяйственного производства.

Как следствие отсталости социальной сферы и культурно-бытовых условий жизни сельской местности, низкой мотивации труда стал незначительный приток на постоянную работу в село лиц, окончивших профессиональные учебные заведения аграрного профиля. Из-за этого средний возраст работников сельхозпредприятий и членов крестьянских хозяйств составляет 45 и выше лет.

В стране готовится немало специалистов для сельскохозяйственного производства, но в действительности многие из них остаются не востребованными в качестве кадровых работников отрасли в соответствии с полученными специальностями. Как показывают исследования, подготовка кадров осуществляется зачастую в отрыве от реальных запросов производства.

Важным социальным стимулирующим фактором, обеспечивающим приток и закрепление молодых кадров – выпускников аграрных учебных заведений в сельскую местность, является их материальная заинтересованность. Низкая оплата за труд в сельском хозяйстве является главной причиной непрестижности отрасли, ее непривлекательности для профессиональных и технически грамотных кадров. На приток специалистов сельского хозяйства в сельскую местность негативное воздействие оказывают ущемленность бытовых условий жизнедеятельности в сельской местности, коммунальная необустроенность жителей села, ограниченность и низкий уровень оказываемых им услуг.

Все вышеизложенное свидетельствует о том, что в сложившейся ситуации по обеспеченности сельскохозяйственного производства квалифицированными кадрами необходимо принятие специальных программ, реализация которых обеспечит приток в село на добровольной основе молодых специалистов-выпускников, повышенную их мотивацию жить в сельской местности и работать по полученной специальности.

Для этого, как показывает практика государств Содружества, прежде всего России, необходима существенная государственная поддержка молодых специалистов, заканчивающих аграрные профессиональные учебные заведения, в первые годы их работы в сельском хозяйстве.

В Казахстане имеется положительный опыт привлечения специалистов в сельскую местность. В настоящее время в стране реализуется Закон РК от 24 декабря 2008 г. №III-IVPK «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам социальной поддержки и стимулирования работников социальной сферы СНП».

Назревшая проблема социальной поддержки специалистов и квалифицированных рабочих кадров должна решаться в комплексе, пребывающих в село выпускников аграрных профессиональных учебных заведений следует поддерживать соответствующими компенсациями и субсидиями, другими стимулирующими мерами за счет бюджетных ресурсов.

Специалистов сельского хозяйства с высшим образованием не хватает и в органах управления агропромышленным комплексом, особенно в районном звене. В связи с этим, необходима организация во всех сельских районах консультационных пунктов на кооперативной и государственной основе, состоящих из профессионалов с высшим сельскохозяйственным образованием, по оказанию товаропроизводителям всех форм собственности организационно-экономических и технологических услуг.

Механизм формирования и регулирования рынка труда должен постоянно совершенствоваться в увязке с требованиями рыночных методов хозяйствования, структурными и институциональными преобразованиями в экономике. При этом следует признать, что приоритетами в развитии аграрного образования является обеспечение его доступности для сельской молодежи, подготовка конкурентоспособных на сельском рынке труда, квалифицированных кадров соответствующего уровня и профиля, заинтересованных работой в сфере сельскохозяйственного производства и смежных с ним отраслях экономики.

Однако, несмотря на принимаемые государством меры в использовании трудовых ресурсов села и росте занятости населения в сельской местности немало недостатков, а именно:

- не полная и неравномерная в течение года занятость сельских трудовых ресурсов;
- слабая обеспеченность сельхозформирований специалистами и производственными кадрами нужных профессий.

Основными факторами в решения вышеперечисленных проблем, являются:

- экономические условия – устойчивое развитие предприятий аграрного сектора, приемлемая, стабильно выплачиваемая заработная плата;
- социальные условия жизнедеятельности – жилищные условия, культура сельского быта, инфраструктура сельской местности;
- правовые – совершенствование законодательно-правовых и нормативных документов в области труда и социально-трудовых отношений в сельском хозяйстве, с учетом его особенностей;
- для объективной оценки состояния использования трудовых ресурсов в сельском хозяйстве и прогнозирования перспективы их развития, необходимо восстановить в стране ранее действовавшие индикаторы производительности труда (затраты труда в чел.-часах на единицу продукции по отраслям производства, общие затраты труда в расчете на 1000 тенге произведенной продукции и т.д.).

В настоящее время важнейшей задачей является преодоление отставания села от города по уровню и условиям жизни. При этом отток молодых специалистов сельскохозяйственных специальностей приводит к сворачиванию необходимой для нормальной жизни инфраструктуры. В связи с этим, необходимо осуществление программных мероприятий в части оказания услуг для нужд АПК на основе государственных контрактов. Программа позволит реализовать единый механизм государственной поддержки молодых специалистов и их семей, обеспечит создание условий для активного использования системы долгосрочного жилищного кредитования при решении жилищной проблемы молодых специалистов на селе.

Единовременное пособие на обустройство необходимо предоставлять молодым специалистам, заключившим договор с областным департаментом сельского хозяйства и сельскохозяйственным предприятием о направлении на работу на данное предприятие по специальности, указанной в документе об образовании или молодым специалистам, получившим второе образование за счет средств областного бюджета. При составлении договора преимущество должны иметь сельскохозяйственные предприятия, заключившие договоры с тремя и более специалистами.

В программе должна учитываться потребность в молодых специалистах на начало года, с учетом потребности в АПК в соответствии с инвестиционными проектами.

Основными целями и задачами программы должны стать:

- бюджетная поддержка молодых специалистов на селе путем предоставления социальной выплаты для частичной оплаты приобретения жилья или строительства индивидуального жилья;
- намерение молодого специалиста работать на предприятиях агропромышленного комплекса или в социальной сфере;
- предоставление дополнительных мер государственной поддержки семьям молодых специалистов в случае рождения детей;
- привлечение собственных средств граждан и ипотечных кредитов при улучшении жилищных условий.

Программа должна быть рассчитана на 2011-2015 гг. и включать мероприятия по следующим направлениям:

- нормативно-правовое обеспечение ее реализации;
- организационное обеспечение;
- финансовое обеспечение.

Организационные мероприятия должны предусматривать:

- организация работы по формированию списков молодых специалистов–участников программы;
- составление бюджетной заявки на выделение социальной выплаты для молодых специалистов на селе;
- осуществление организационных мероприятий по строительству (приобретению) жилья для молодых специалистов, проживающих и работающих в сельской местности;
- организация в средствах массовой информации работы, направленной на освещение целей и задач программы;
- проведение мониторинга реализации программы и подготовка информационно-аналитических материалов.

*Ресурсное обеспечение реализации.* Основными источниками финансирования программы являются: средства республиканского, областного и районного бюджетов; средства участников программы, используемые для частичной оплаты стоимости приобретения жилья или строительства индивидуального жилья; кредитных и других организаций, используемые для кредитования (выдачи займов); средства предприятий-работодателей, заинтересованных в привлечении и закреплении квалифицированных трудовых ресурсов.

*Механизм реализации Программы* основан на предоставлении субсидий предприятиям для их последующего предоставления молодым специалистам, проживающим и работающим в сельской местности на строительство (приобретение) жилья.

Государственная поддержка осуществляется в следующих формах:

- предоставление социальной выплаты молодым специалистам на селе для строительства жилья в размере 30% от его фактической стоимости. При этом следует учитывать стаж работы на предприятии агропромышленного комплекса, социальной сферы; количество несовершеннолетних детей в семье.

Реализация программы позволит осуществлять эффективное государственное регулирование кадровых процессов, повысить профессиональные качества специалистов аграрного профиля, их конкурентоспособность на рынке труда, обеспечить доступность основных социальных благ, создать экономические условия для притока молодых специалистов – выпускников аграрных специальностей в село, закрепления их в сельской местности, позволяющие за счет собственных доходов обеспечивать более высокий уровень социального потребления, включая комфортное жилье, лучшее качество услуг в сфере образования и здравоохранения. Решение социальных проблем в кадровой политике сельской местности послужит действенным механизмом риск-менеджмента, важным стимулирующим фактором жизни и работы в сельской местности по полученной специальности.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Приказ МСХ РК «О микрокредитовании молодых специалистов аграрного профиля в 2010 году».
2. Государственная Программа развития сельских территорий на 2004-2010 гг.

**С.С.БАКТЫМБЕТ,**

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

э.ғ.к., доцент

**А.ТАКАБАЕВА,**

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-дің магистранты

### **ЭКОНОМИКАНЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ДАМУ – БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІКТІ АРТТЫРУДЫҢ ФАКТОРЫ РЕТІНДЕ**

---

---

Жаңа мыңжылдыққа адам қызметінің барлық сфераларын, тіпті өмір сүру жағдайларын қамтитын ауқымды үдерістердің айқын көрінуі тән болады. Әлемдік рыноктардан орын алуға және одан айырылмауға қатал бәсекелік күреспен ғана қол жеткізуге болады. Осындай жағдайда әлемдік тұтынушылар талаптары мен мүдделеріне жауап беретін өнімді өндіретін сауда серіктесінің белсенділігі мен қатысу дәрежесі елдің әлемдік ынтымақтастыққа толық құқықты субъект ретінде енетіндігін немесе әлемдік экономикадан тыс қалатындығын анықтайды. Бұл өз кезегінде ауқымды бәсеке жағдайында дүниежүзілік шаруашылық жүйесіне елдің толық құқықты қатысуын анықтайтын ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі проблемасын көкейкестілендіреді.

Дүние жүзінің бәсекеге қабілетті 50 елі қатарына міндет етіп қойған Қазақстан үшін әлемдік рыноктарда бәсекеге қабілеттілігіне мүмкіндік беретін сапалы жаңа бұйымдар мен технологияны жасайтын және өндіретін отандық экономиканың инновациялық даму проблемасы аса маңызды бола түседі.

Бүгінгі күні Қазақстан Орталық Азия аймағында көшбастаушы болып, бұрынғы Кеңес Одағы кеңістігіндегі көптеген елден экономикалық реформалар бойынша алда келеді. Бірақ еліміздің динамикалық экономикалық дамып отырғанына қарамастан бірқатар проблемалар орын алған. Қазір мұнай мен басқа минералды-шикізат ресурстарын өндіретін және экспортқа шығаратын салалардың табыстары экономика дамуының негізгі көзі мен қозғаушы күші болып табылады. Ішкі инвесторлардың құрылыс, саудаға деген жоғары тандаушы белсенділігі тенденциясы байқалып отыр. Шетелдіктерді негізінен табыс әкелетін мұнай секторы қызықтырады. Екеуін де өңдеуші сала қызықтырмайды. Мәселен, тартылған қаражаттардағы тау-кен өндіруші өнеркәсібінің үлесі 47% болса, өңдеуші сала

үлесі бар-жоғы 11%-ды құрайды. Прогрессивті технологиялар, негізінен, отын-шикізат салаларында орын алса, өндіруші емес салаларда әлсіз капиталдандыру салдарынан алдыңғы қатарлы технологияны алуға ұмтылу нашар ынталандырылып, технологиялық артта қалушылық байқалады. Бұл саладағы тозу дәрежесін ескерсек әлемдік стандарттарға сай өнім өндіру туралы әңгіме қозғау да қиын.

Табиғи ресурстардың орны толмайтындығын, әлемдік рынок бағасы конъюнктурасына тәуелділіктен басқа дамудың экспорттық-шикізат моделінің келесідей жағымсыз аспектісі бар. Отын-энергетикалық кешенінің, өндіруші кәсіпорындары еңбек рыногы проблемаларын шешпейді. Себебі, аумақтық жағынан локалды және технологиялық ерекшелігі бойынша жұмыс бастылықпен халықтың аз ғана бөлігін қамтамасыз етеді.

Бүгін Қазақстан – рыноктың экономикасы бар мемлекет. Дамыған елдердің әлемдік ынтымақтастығына бірігу үшін инновациялық-технологиялық даму қажет. Сондықтан елдің экономикалық саясатындағы басты мәселелер: экономика салаларын диверсификациялау арқылы тұрақты дамуға қол жеткізу, шикізатты тиімді пайдалана отырып, жоғары сапалы бәсекеге қабілетті экспортқа бағытталған өндірісті жылдам дамытып, өңдеуші және шикізат секторларының тепе-теңдігін сақтау, ұзақ мерзімді кезеңде сервистік-технологиялық экономикаға өтуге жағдайлар жасау. Осы міндеттерді іске асыру «Қазақстан – 2030» стратегиясының құрамдас бөлігі болатын Қазақстан Республикасының 2015 жылға дейін индустриалды-инновациялық дамуының мемлекеттік бағдарламасының негізі болып табылып, тауарлар мен көрсетілетін қызметті өндіруді шикізат емес салалар есебінен өсіруді көздейді.

«Инновация» түсінігі интеллектуалды потенциалды пайдалану арқылы барлық өндірістік, ұйымдық, қаржылық, ғылыми зерттеу, оқу және басқа сфераларда мүмкіндігінше жоғары әлеуметтік-экономикалық тиімділікті алуды қамтамасыз ететін жаңалыққа қатысты қолданылады (1). Осыған байланысты инновациялық қызметті стандарттық емес шешімдерді пайдалану есебінен өндіріс тиімділігін арттырудағы шығармашылықтың көрінуі ретінде қарастыра отырып, бұл елдің әлеуметтік-экономикалық дамуға әсер ететін факторларға қарамайтын ел дамуының стратегиялық жолы екенін атап өтуіміз керек.

Ұлттық экономикалық инновациялық қабілеті барлық жаңашылдықты құру мен тарату мүмкіндігімен сипатталады. Инновацияның ерекшелігі, бір жағынан, оған деген қажеттіліктің сұраныс пен ұсыныс әсерінен қалыптасуында, екінші жағынан, бәсеке жағдайында туындауында болып отыр (2).

Республика экономикасының шикізаттың емес салаларындағы инвестициялық және инновациялық белсенділікті арттыру және ынталандыру аспектісіндегі мемлекеттік саясаттың жол көрсетушісі ретінде, осы мақсатқа арнап құрылған, құрамында жеті институты бар және жарғылық қоры екі млрд. доллардан астам болатын «Қазына» тұрақты даму қорын атауға болады. Қазір қор қоржынында сомасы бес млрд. доллардан астам болатын жүз сексен үш жоба бар.

Бүгінгі күні ақпараттық сферада жақсарту үдерісі белсенді жүріп жатыр. Бұл алыстағы аймақтарға жылдам жеткізу мүмкіндігін елеулі түрде кеңейткен, «Қазақтелеком» құрған сенімді байланыс жүйесі. Егер Қазақстанның кең байтақ даласын ескерсек, бұл аса маңызды. Ғарыштық байланыс сферасында отандық алғашқы «KazSat» спутнигінің ұшырылуы отандық интернетті пайдаланушылардың өсіп келе жатқан қажеттігін іске асырып, ел үшін жоғары табыс қамтамасыз етеді. Бұл ақпарат тауар болған, қызметті интернет арқылы көрсетуге болатын ауқым бәсекеге қабілеттілігі жағдайында аса маңызды болып отыр. Осыған байланысты білікті IT-мамандар проблемасы республикада өткір болып отыр. Себебі негізгі мәселелерді өте терең білетін мамандарға деген қажеттілік пен IT әкімшілігінің жалпы проблемаларын шешу жолдары қызметтің кең сфераларын қамтып отыр. Мәселен, IT сферасындағы бұзылулар мен сынулардың 25%-ынан астамы қызметкерлердің біліктілігінің төмендігінен болып отырғанын практика көрсетіп отыр. Бұл жағынан осы салада 30 жылдан астам стажы бар Hewlett Packard корпорациясының отандық «АЛСИ» «Қазақпараттелекоммен» бірлесе, қазақстанық мамандарды дайындау бойынша жүргізіп отырған жұмысын атауға болады. Бұл салада жұмыс істеуге деңгейі сай кадрлардың республикада жоқ екенін ескерсек, бұл аса көкейкесті. Республикада ядролық сфераны дамытудағы позициясы жоғары. Мәселен, «Казатомпром» ұлттық компаниясы уранды өндірушілердің алғашқы үштігіне еніп, жаңа технологияны өндіру бойынша көшбастаушы позицияға шығып, әлемдік уран өнеркәсібіндегі ірі продуценттердің біріне айналып отыр.

Жұмыс орындарын құру және әлемдік рыноктарда сұранысқа ие жоғары сапалы тауарларды өндірудегі кәсіпорынның табысты дамуына мүмкіндік беретін индустриалды парктер жұмысы дүние жүзінде ерекше бағаға ие болып отыр. Астана аймағында салынып жатқан көпфункционалды және әмбебап парк осы талаптарға сай. Бұл ғылыми сыйымды және жоғары технологиялық өндірістің бәсекеге қабілетті тауарларымен оқшау аймақтық, сонымен қатар сыртқы рыноктарды толтыруға бағытталған. Өңдеуші секторға қаражат салуға дайын инвесторларға жағымды жағдай жасау қарастырылған. Бұл шикізаттық тәуелділіктен бас тарта бастаған Қазақтан үшін аса көкейкесті. Бұл жерде құрылыс материалдарын өндіруді, машина жасауды, жинақтау өндірісін, логистикалық қызмет көрсетуді және басқаларды дамыту көзделіп отыр. Мәселен, жинақтау зауытын салу Қытай компанияларымен біріге отырып, жыл сайын 30 мың «Ниссан» автомобилін шығаратын зауыт немесе белгілі американдық General Electric компаниясы бірлесе ТМД аумағындағы алғашқы локомотив жинақтау зауытын салу жоспарланып отыр. Қазақстанда қазір төрт аймақтың технопарк әрекет етіп отырса, тағы үшеуін салу жоспарда тұр. Инновациялық инфрақұрылым мен инновациялық белсенділік деңгейі арасындағы өзара байланыс маңыздылығын сөзбен жеткізу қиын. Әрине, жетекші әлемдік компанияларды қатыстыра отырып, алдыңғы қатарлы технологияны пайдаланумен әрекет етуші және жоспарланған жобаларды игеру, сөзсіз, экономика өсуінің ұзақ мерзімді жоғары қарқынын қамтамасыз етсе, өндірілетін өнім Қазақстанға өзін әлемдік рынокта сенімді серіктес ретінде көрсетуге мүмкіндік береді.

Елдің индустриалды-инновациялық дамуы қызметкерлердің жоғары сапалық параметрлерін қажет етеді.

Маман біліктілігі жоғары болған сайын, оның күрделі технология мен техникалық құрал-жабдықты табысты игеру ықтималдығын жоғарылата береді. Еңбек жағдаятын талдау, Қазақстандағы қызметкерлердің кәсіби деңгейінің қазіргі таңда бүгінгі күнгі ғылыми және техникалық жетістіктерге барабар еместігін көрсетеді. Бұл экономика өрлеуін қиындатып, инновациялық үдерістерді тежейді. Қазірдің өзінде кейбір салалар, мәселен машина жасау, металл өңдеу және басқалар басталған жетілдіру үдерісінде, негізгі капиталды жаңарту үдерісінде жоғары білікті мамандар жетіспеушілігін өткір сезініп отыр. Өкінішке орай бұл проблеманы отандық еңбек рыногы әлі шешуге дайын емес. Сондықтан Қазақстанда әрекет етуші шетелдік мұнай компаниялары жаңа батыстық типтегі өндірістер ашу кезінде жергілікті кадрлар жетпегендіктен өз мамандарын тарту практикасын кеңінен қолданып отыр.

Инновациялық қызметтің жеткіліксіз нәтижесін экспорт нәтижесінен көруге болады. Мәселен, қазір азаматтық ғылымисыйымды өнімді сату көлеміндегі Қытайдың үлесі 6% болып бағаланады (3).

Инновациялық қызмет тиімді ұйымдастыруды құру арқылы өндіріс пен адам қызметінің басқа сфераларының қажеттіліктерін қанағаттандырудың маңызды тәсілдерінің бірі болып табылады. Бұл кезде «инновацияны ұйымдастыру» түсінігі алға қойған мақсаттарға қол жеткізуге арналған әрекеттердің белгілі бір бағдарламаларын іске асыратын жекелеген биологиялық, әлеуметтік, экономикалық және техникалық жүйелер мен объектілер талаптары тұрғысынан қарастырылуы мүмкін. Инновациялық қызмет алынған нәтижелердің моральдық тозуының жоғары қарқынымен сипатталатындықтан жаңа инновацияларды құру және іске асыру қажеттілігі туындайды. Бұл кезде материалдық, еңбек және қаржылық ресурстар шығындары мен алынған нәтижелер арасында қандай да бір болсын тәуелділік болмайды.

Инновациялық үдерістерді ұйымдастыру ақпараттық, ғылыми, жобалық-конструкторлық, өндірістік, қосымша, экономикалық басқарушылық және әлеуметтік қызметті қамтиды және көпнұсқалы сипатта болады. Басты назар инновацияны құруға жұмсалатын уақытты қысқартуға мүмкіндік беретін ұйымдағы ғылыми-зерттеу және жобалық конструкторлық даярламаларға аударылады. Саладағы жаңашылдық пен ғылыми-техникалық прогресті анықтайтын алынған нәтижелердің еңбексыйымдылығы мен маңыздылығы тұрғысынан ең маңызды ғылыми және жобалық-конструкторлық қызмет болып табылады. Сондықтан ғылыми зерттеулерді ұйымдастырудың мүмкін нұсқалары жұмысты орындау бірізділігімен, ресурс құрылымымен, уақыт бойынша жұмысты орналастыру сипатымен және мүмкін ұйымдық байланыстарымен ерекшеленеді. Оңтайлы деп ғылым саласында инновациялық үрдісті инновацияны құруға, оны алу мерзіміне және рынок мүмкіндіктерін есекере отырып, сатуға жұмсалған шығындар шамасының оңтайлы арақатынасын сақтайтындай ұйымдастыру саналады.



Ғылым саласында инновациялық үдерісті ұйымдастыру ғылыми, конструкторлық және жобалық ұжымдардың жұмысымен ерекшеленеді. Көп жағдайда ғылыми қызметкерлер мен мамандардың еңбегі пәнінің заттық көрінісі болмайтыны белгілі. Көрініс ретінде басылымдардағы зерттеу мен даярламалар нәтижелеріндегі тіркелген жаңалықтар жаңашалдықтардағы, әрекет етуші жүйелердегі ақпарат түріндегі адамның жинақтаған білімі жүреді.

Инновациялық қызметті ұйымдастырудың шағын нысандарымен қатар ассоциациялар мен консорциумдар, технологиялық парктер (ғылыми, инновациялық, экологиялық, конверсиондық, технологиялық және бизнес-парктер) шығармашылық жас мамандардың ғылыми, инженерлік және экономикалық ұжымдарын біріктіретін инкубаторлар кең тараған. Осы ұйымдардың бәрі ішкі және сыртқы рыноктарда көптеген инновацияларды тез игеруге және іске асыруға алғы шарттар мен жағдай тудырады (4).

Ғылым саласында алынған білімді іске асыру үшін ғылыми зерттеулер мен тәжірибелік конструкторлық жұмыстардың техникалық базаның алар орны ерекше. Республикада ғылымды дамытуға, сонымен қатар тәжірибелік конструкторлық жұмыстарды ендіруге және жаңа технологияны даярлауға жұмсалатын ақша қаражатының жыл сайынғы көлемі 2012 жылы 350 млрд. теңгені құрайтын болады. Бұл ЖІӨ-ң 5%-ы болып табылады.

Табысы жоғары және халықтың жан басына шаққандағы ЖІӨ жоғары ел инвестицияның жоғары көлемімен адам капиталын қалыптастыру мүмкіндігіне ие екенін тәжірибе көрсетіп отыр. Тұрақты өсім, экономиканың құрылымдық қайта құрылуы, қоғамдық қызметтің барлық сферасында іске асырылатын реформалар осы бағыттағы Қазақстандағы жағымды перспективаларды көрсетеді. Оны келесідей статистикадан көруге болады: республика әлемдік рейтингте 0,761 даму индексі 1мен 80-орында болса, 2003 жылы дүние жүзінің 177 елінің ішінде 0,794 индексімен 73-орынға көтерілді де, орта адами дамуы бар елдер тобы құрамына енді.

Бірақ жалпы бәсекеге қабілеттілік деңгейі бойынша 61-орын, ал технологиялық дайындық пен инновация сияқты маңызды параметрлер бойынша 66 және 74-орындар ары қарай прогресс қажеттілігін көрсетеді. Сонымен инновация арқылы республикалық бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету стратегиялық фактор мәртебесіне ие болады.

Қазақстанда инновациялық ұйымдарды дамыту болашағы индустриалды-инновациялық даму, ғылымисыйымды өнімнің бәсекеге қабілеттігі мен экспортын арттыру стратегиясын іске асыру мен байланысты болады. Инновациялық үдерісті келесідей технологиялық тізбе түрінде елестетуге болады: фундаменталды және қолданбалы зерттеу – техника немесе технология объектісін құру – оны құқықтық қорғау – техника немесе технология объектісін шаруашылық айналымға өндіру (коммерциализациялау).

Инновациялық қызметі дамуының негізі болып елдің мемлекеттік индустриалды-инновациялық саясаты табылады. Мемлекеттік инновациялық саясаттың мақсаты – өндірістің технологиялық деңгейімен бәсекеге қабілеттілігін арттыру есебінен ішкі және сыртқы рыноктарда инновациялық өнімді сату арқылы тұрақты экономикалық өсуге жағдай жасау. Рыноктың өзгерістер жағдайында елдің мемлекеттік индустриалды-инновациялық саясаты жинақталған ғылыми-техникалық потенциалды сақтау және құрылымдық өзгерістер жеделдету үшін оны жұмылдыру міндеттеріне бағындырылуы керек.

Кәсіпкерліктің тәуекел түрі ретінде инновациялық қызмет әрқашан ақтала бермейтін ірі бір-мезгілдік (бірреттік) шығындарды қажет етеді. Сондықтан жобалар сәтсіз іске асырылған жағдайда инвесторлардың қаржылық ысыраптарын төмендету құралы ретінде инновациялық қызметтің тәуекелін сақтандырушылық қорғауға деген көкейкесті қажеттілік туындайды.

Инновациялық потенциалды дамыту, негізгі өндірістік қорларды жаңарту, кәсіпкерлік инновациялық қызметті белсендіру үшін алдағы кезеңде мемлекеттік инновациялық саясаттың бірқатар міндеттерін шешу қажет. Бұл кезде материалды емес тауардың ерекше түрі ретінде интеллектуалды меншікті қорғау және пайдалану мәселелері ерекше мәнге ие болады. Интеллектуалды меншікті іске асыру кезіндегі мемлекет мүддесі оны сату есебінен емес, экономиканың бәсекеге қабілетті секторларын кеңейту, салық салынатын базаны өсіру және халықтың жұмыс бастылығын арттыру арқылы қорғалу керек.

Сонымен жоғарыда айтылғандардан келесідей тұжырым жасауға болады:

- республикадағы инновациялық үрдістерді қазіргі ұйымдастыру көп нұсқалы сипатта және ақпараттық, ғылыми, жобалық-конструкторлық, өндірістік, қосымша, экономикалық-

басқарушылық және әлеуметтік-мәдени қызметті қамтиды. Инновацияның басым үлесі ғылыммен өндіріс саласында жұмыс істейтін ірірек ұйымдар немесе бірлестіктер құрамына енетін немесе дербес инновациялық ұйымдар шеңберінде құрылады;

- инновациялық өнімді алудың барлық кезеңдерінің практикалық бағыты белгілі бір облыста және белгілі бір рынокта ерекше деп танылатын жаңашылдықты құрып, бәсекелестерінен асып түсуге бағытталған;
- құқықтық реттеудегі жүйелік жолдың болмауы, қаптаған заңдар және жарлықтар мен қаулылардың қажетті түрде келістірмеуі және үйлестірілмеуі, кәсіпорын қызметінің тиімділігіне жағымсыз әсер етеді.

### **ӘДЕБИЕТТЕР**

1. *Science, Technology and Industry Scoreboard 2005. P.: OECD, 2005.*
2. *Социальные рамки информационного общества// Новая технократическая волна на Западе. Под ред. П.С. Гуревича. М., 1988, с. 330.*
3. *www.stat.kz.*

#### **А.С. РАХМЕТОВА,**

студентка профильной магистратуры факультета «Финансы»  
КазЭУ им. Т. Рыскулова

### **МИРОВАЯ ПРАКТИКА ФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИЙ**

---

Одним из важных элементов инновационного механизма индустриально-инновационного развития Республики Казахстан является финансирование инновационных программ [1; 2]. Оно подразумевает обеспечение ресурсами, в состав которых входят не только денежные средства, но и выражаемые в денежном эквиваленте прочие инвестиции, в том числе основные и оборотные средства, имущественные права и нематериальные активы, кредиты, займы и залоги, права землепользования и пр.

В специальной литературе различают две формы финансирования инноваций – прямое и косвенное [3]. Первое состоит из непосредственно прямых источников, второе – из косвенных. К прямым источникам финансирования относятся:

- бюджетные (государственные и региональные) средства;
- внебюджетные фонды;
- собственные средства предприятий (объединений);
- кредиты;
- инновационные инвестиции;
- специальные фонды;
- инновационные иностранные кредиты для венчурных организаций, разрабатывающих наукоемкие новшества;
- гранты;
- другие источники (например, страховые фонды, в будущем венчурные фонды, целевые благотворительные поступления).

К косвенным источникам финансовой поддержки инноваций относятся:

- налоговые льготы и скидки;
- налоговые кредиты;
- кредитные льготы, т.е. предоставление кредитов предприятиям – потенциальным потребителям инновационных разработок;
- финансовые санкции за невыполнение договоров (конкретных отношений) и обязательств;

- лизинг специального научного оборудования и стендов;
- таможенные льготы;
- амортизационные льготы;
- научно обоснованное ценообразование на научно-техническую продукцию.
- государственный протекционизм в международном научно-техническом сотрудничестве, включение инновационных проектов новаторов (в том числе инициативных) в комплексные государственные научно-технические, инновационные программы; определенные льготы для научных организаций при ремонте сложных опытно-экспериментальных установок и приборов и др.

Финансирование инновационной программы должно осуществляться при соблюдении следующих условий:

- динамика инвестиций должна обеспечивать реализацию программы в соответствии с временными и финансовыми ограничениями;
- снижение затрат финансовых средств и риска программы должно обеспечиваться за счет соответствующей структуры и источников финансирования и определенных организационных мер, в том числе: налоговых льгот, гарантий, разнообразных форм участия [4].

В этой связи полезно изучить опыт зарубежных стран по организации и методам финансирования инноваций.

Надо отметить, что в ведущих индустриальных странах с формированием инновационной политики, как важного направления государственной деятельности, активный процесс организации финансирования различных программ индустриально-инновационного развития развернулся еще в прошлом веке.

Сегодня в развитых странах (Япония, Германия, Великобритания, США, Франция и др.) финансирование инноваций проводят на основе методологии Форсайт (с англ. «foresight» – предвидение), которая состоит в организации систематической оценки долгосрочных (до 30 лет) перспектив развития науки, технологий, экономики и общества с целью определения стратегических областей исследований, которые могут принести наибольший социально-экономический эффект [5].

Исходя из конкурентных преимуществ страны, а также внутренних потребностей развития, особенности финансирования инноваций могут быть различными в разных странах, они определяются проводимой в них государственной инновационной политикой, устанавливающей общие цели научно-технологического развития и намечающей принципиальные пути их реализации. Например, для организации финансирования в некоторых странах создаются специализированные агентства по финансированию инноваций.

Так, во Франции через агентство ANVAR (Национальное агентство по реализации результатов исследований) государство осуществляет финансирование и управление инновационными процессами. Агентство создано в 1979 г., главной его миссией является поощрение инновационной активности малых и средних фирм, исследовательских лабораторий, научных работников, повышение эффективности результатов научных исследований. Эти задачи ANVAR решает через принятие на себя части финансовых расходов, связанных с передачей технологий, разработкой новых продуктов, имеющих технологическую составляющую. При этом бюджет ANVAR формируется в основном за счет государственных дотаций, а также за счет возвращения фирмами полученных ранее кредитов. Агентство также управляет средствами, выделенными для поддержки инноваций другими структурами, в частности, Европейской комиссией, отраслевыми министерствами, местными органами власти, фондами. Деятельность агентства весьма децентрализована, она осуществляется через 25 региональных отделений, которые принимают решения по финансированию инновационных проектов и обеспечивают сопровождение этих проектов.

Аналогичное агентство SENTER создано в Нидерландах, через него государство финансирует исследования и разработки в рамках государственных программ в области энергосбережения и охраны окружающей среды, проекты, направленные на развитие экспорта, а также отдельные проекты, выполняемые малыми и средними производственными фирмами.

В Бельгии в направлении организации финансирования работает Фламандский институт развития научных исследований и технологических разработок в промышленности. На него возложены задачи по государственной поддержке, включая финансирование научных исследований в интересах промышленных компаний региона Фландрии.

В Германии государственная поддержка научно-технологического развития осуществляется централизованно через ряд учреждений общегерманского значения. Инновационная деятельность в регионах поддерживается со стороны Министерства экономики преимущественно в форме субсидий и поощрения венчурных капиталовложений. Венчурный капитал – форма финансового обеспечения создания и использования продуктовых и технологических инноваций. Этот вид предпринимательства характерен для коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких и, в первую очередь, в высокотехнологичных областях, где позитивный результат не гарантирован, и имеется значительный риск.

Характеризуя особенности финансирования индустриальных инноваций в Японии, надо отметить, что длительное время, особенно в послевоенные годы, научно-технологическая политика Японии базировалась на заимствовании зарубежных достижений науки и технологии (в форме покупки лицензий, создания смешанных компаний, участия в многонациональных исследовательских проектах). Благодаря такому заимствованию Япония не только достигла мирового технологического уровня в большинстве отраслей экономики, но также создала существенные заделы на международном рынке технологий будущего. Сегодня для обеспечения своей экономической безопасности Япония использует методы использования собственных технологических возможностей путем развития как прикладных, так и фундаментальных исследований, поэтому в последнее время правительство Японии концентрирует свои ресурсы в основном на получении принципиально новых знаний и обеспечивает подготовку высококвалифицированных специалистов. Основная форма государственной поддержки науки в Японии – финансирование государственных институтов, а также многочисленных исследовательских центров, которые ведут научную работу совместно с частными компаниями.

Несмотря на рост масштабов государственного финансирования НИОКР, значительную часть исследований проводят лаборатории частных компаний. Сегодня основную часть источников финансирования инноваций в Японии составляет именно частный капитал (до 80%) [6]. Доля государственных затрат на инновации здесь значительно ниже, чем в США и странах Европы, а также имеет большое значение объединение усилий частных компаний и государства в форме специальных фондов и программных исследований по общенациональным приоритетам, определяемым Министерством внешней торговли и промышленности Японии.

В целом, для повышения экономической эффективности инновационной деятельности в Японии постоянно предпринимаются государственные меры по стимулированию развития науки и технологий в отраслях, которые могут обеспечивать экономический рост в перспективе, а также по развитию венчурного бизнеса.

В Южной Корее принята Национальная программа научно-технического и инновационного развития, рассчитанная до 2025 г., целью которой является первоочередное развитие страны в тех направлениях, в которых она сможет занять передовые рубежи в мире. К ним относятся: нанотехнологии, биотехнологии, медицинское приборостроение, бытовая электроника, автомобили нового поколения, высокоскоростной железнодорожный транспорт. Программа финансируется Министерством науки и технологий, другими министерствами и ведомствами, а также крупными корейскими компаниями, имеющими собственные научные подразделения. В настоящее время в Южной Корее только за счет средств, выделяемых из правительственного бюджета, поддерживается деятельность около 450 исследовательских лабораторий, занимающихся активной инновационной деятельностью. Каждая лаборатория получает до 250 тыс. долларов на срок до пяти лет для разработки новых конкурентоспособных технологий. Часто лаборатории работают в тесном сотрудничестве с зарубежными научно-технологическими центрами (в основном американскими), которое строится в основном на обмене научными кадрами и информацией о реализуемых проектах. Правительство Южной Кореи также поддерживает частные фирмы, которые активно занимаются научными исследованиями и технологическими разра-

ботками. Для этого используются как прямые, так и косвенные методы. В частности, таким фирмам предоставляются налоговые льготы, разрешается ускоренная амортизация основных фондов, используемых для исследований и разработок, снижены налоги и таможенные пошлины на импортное оборудование, необходимое для осуществления инновационной деятельности. Кроме того, правительство выделяет частным и государственным научно-исследовательским институтам субсидии, а также кредиты с низкой процентной ставкой и на длительный срок. Экономическая стратегия промышленных компаний, основанная на научно-технологическом развитии, дала им возможность мобилизовать значительные финансовые ресурсы для проведения НИОКР и внедрения их результатов в производство. В свою очередь государственная поддержка этих компаний, в том числе поощрение экспорта наукоемкой продукции, позволила им достигнуть высоких темпов роста производства этой продукции.

В Китае создан Государственный комитет фонда естественных наук, главной задачей которого является финансовая поддержка фундаментальных исследований. Финансирование инноваций в Китае характеризуется планированием высоких темпов роста ассигнований на развитие науки (от 1,3% от ВВП в 2003 г., 2% от ВВП в 2010 г., до 3% к 2020 г.) [7]. В Китае принят закон о научно-техническом прогрессе, который определил цели, роль, финансовые источники научно-технологического развития. Выдвинута стратегия процветания страны через развитие науки и образования, рассматривающая науку и образование в качестве решающих факторов социально-экономического роста, разработана стратегия перехода от подражания к самостоятельному новаторству.

Таким образом, для финансирования инноваций в промышленности со стороны государства в большинстве индустриальных стран обычно используется достаточно универсальный набор экономических инструментов. Наибольшее распространение получили адресные гранты и субсидии, которые могут обеспечивать до 50% стоимости конкретных проектов.

В некоторых странах гранты предоставляются с условием возмещения затрат государства только в случае достижения коммерческого успеха. В случае неудачи, вызванной объективными причинами, полученные от государства средства могут не возвращаться. Широко применяются также разнообразные налоговые льготы и кредиты, реже – прямые займы, государственные гарантии и финансирование через участие государства в акционерном капитале.

На протяжении последних лет возрастало значение мер косвенного стимулирования инноваций в промышленности со стороны государства за счет широкого спектра предоставляемых налоговых льгот, целенаправленной поддержки малого и среднего инновационного бизнеса, формирования необходимой инновационной инфраструктуры и соответствующих институтов, передачи технологий из государственного сектора в промышленность и пр. Опираясь на эти меры, многие индустриальные страны (в частности, страны ЕС) выдвинули стратегическую цель – поднять долю национальных затрат на НИОКР в ВВП до 3% [8].

В последнее десятилетие политика индустриально развитых стран в отношении НИОКР стала носить более избирательный характер. Наметилась тенденция концентрации государственной поддержки в определенных направлениях, связанных, в частности, с решением следующих важных задач:

- оказанием поддержки частному сектору в освоении передовых технологий, имеющих важное значение для повышения конкурентоспособности на мировом рынке;
- усилением научно-технического потенциала малого и среднего бизнеса;
- совершенствованием инфраструктуры инноваций.

Меры прямой государственной финансовой поддержки в промышленности носят адресный характер. Они в большей степени ориентированы на достижение определенных целей и приоритетов государства. Кроме того, такие меры дают больше возможностей для контроля за бюджетными финансовыми потоками со стороны правительства. Однако наряду с этим для них характерны более высокая степень сопутствующего риска и более высокие административные расходы.

В США финансовые ресурсы на инновации поступают как от государства через федеральный бюджет (35%), от частных фирм и организаций (60%), средств правительств штатов, органов местного самоуправления, колледжей, университетов, частных фондов (5%) [9].

Правительство США играет активную роль в поддержке как фундаментальных, так и прикладных исследований и разработок. Последние могут претендовать на выделение федерального финансирования в том случае, если прибыль от их разработки для частного сектора в данное время не очевидна, а сами проекты соответствуют национальным приоритетам или сулят большую общественную отдачу (например, нанотехнологии или водородная энергетика).

Одним из важных критериев для получения бюджетного финансирования на осуществление прикладных проектов является степень готовности частного сектора к разделению затрат с государством. В ходе проведенных исследований американское правительство пришло к выводу о важной роли координации усилий и установления взаимовыгодных партнерских отношений, включая партнерство государства с частным сектором (например, партнерство в области автомобильной промышленности Freedom-CAR), партнерство с другими странами (например, Международное партнерство в области водородной экономики), партнерство с университетской наукой.

Федеральное правительство США вносит крупный вклад в увеличение научно-технического потенциала отдельных штатов и регионов. Однако распределение федеральных средств на инновации между отдельными штатами шло очень неравномерно. Половина бюджетного финансирования приходилась на долю шести штатов – Калифорнии, Нью-Йорка, Массачусетса, Нью-Джерси, Мичигана и Техаса. Для борьбы с перекосами был внедрен механизм распределения средств для проведения НИ-ОКР в конкурсном порядке с привлечением независимой экспертизы тем ученым и исследовательским центрам (а следовательно, и регионам), которые представили наиболее интересные и обоснованные в научном отношении заявки. Во главу угла при этом ставятся интересы науки и государства в целом. Однако параллельно Национальный научный фонд финансирует специальную программу, цель которой – оказать помощь специалистам регионов с самыми низкими показателями по итогам конкурсов на получение федеральных грантов и контрактов.

Подводя итог рассмотрению зарубежного опыта финансирования индустриальных инноваций, можно отметить, что большинство развитых стран ведет активную работу в области развития финансирования инноваций как на государственном, региональном, так и на отраслевом уровне. При формировании приоритетов учитываются не только проблемы текущего периода, но и тенденции развития науки и технологий на среднесрочную и долгосрочную перспективу. Применяемые на практике подходы достаточно разнообразны и могут различаться даже в пределах одного государства, но все они преследуют общую цель – активизировать использование внутренних резервов на основе развития предпринимательской инициативы.

Переориентация политики государства на цели структурной перестройки и существование сильных бюджетных ограничений привели к распространению во многих индустриально развитых странах точки зрения, согласно которой государство не должно расплескивать свои усилия и имеющиеся в распоряжении свободные ресурсы по всем развивающимся направлениям. Следует сконцентрировать их в наиболее важных для будущего всей национальной экономики стратегических отраслях промышленности.

Но прямого государственного финансирования для развития инновационной деятельности недостаточно. Поэтому необходимо разрабатывать различные программы по содействию инноваторам, например, финансирование инновационных проектов, находящихся на начальной стадии развития, источником финансирования являются средства государственного бюджета на науку. Причем, проекты могут отбираться на конкурсной основе, критерии отбора должны быть представлены в конкурсной документации. Если программа рассчитана на три года, то финансирование в первый год предоставляется для проведения НИОКР, которое позволит предприятию выйти на рынок или самостоятельно или с помощью привлечения внебюджетных инвестиций, а переход на второй и третий год финансирования может осуществляться на конкурсной основе.

Таким образом, финансирование инноваций в Республике Казахстан должно осуществляться на многоканальной основе при ведущей роли бюджетных ассигнований в стартовый период освоения базисных инноваций и преобладании внебюджетных инвестиций в период их распространения.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. *Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы, утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 г.*
2. *Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, Утверждена Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года № 958.*
3. *Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент. – М.: ИНФРА-М, 2008. – С. 59.*
4. *Морозов Ю.П. Инновационный менеджмент. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2009. – С. 96.*
5. *Соколов А.В. Долгосрочная инновационная стратегия развитых стран / В сб. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия – 2050. Стратегия инновационного прорыва. – М.: Экономика, 2005. С. 601.*
6. *Инновационный менеджмент / Под ред. Оголевой Л.Н. – М.: ИНФРА. – М, 2009. – С. 199.*
7. *Анищик В.М., Русецкий А.В., Толочко Н.К. Инновационная деятельность и научно-технологическое развитие. – Минск: изд. центр БГУ, 2005. – С. 145.*
8. *Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития: учебное пособие / Под ред. Аньшина В.М., Дагаева А.А. – М.: Дело, 2007. – С. 156.*
9. *Управление инновационными проектами; под ред. В.Л.Попова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – С. 284.*

Д.Я. КУАТОВА,

к.э.н., доцент КазЭУ им. Т. Рыскулова

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РЫНКА МОЛОЧНЫХ ПРОДУКТОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В структуре питания человека молоку и продуктам его переработки отведена особая роль. В настоящее время тенденция все в большей степени удовлетворять потребности населения в молочных продуктах за счет их промышленного производства имеет устойчивый рост, и рынок формируют главным образом молокоперерабатывающие промышленные предприятия.

Анализ емкости казахстанского рынка молочной продукции показал, что по объему потребления и производства он обладает потенциальными резервами роста. Сегодня среднедушевое потребление молока и молочных продуктов населением существенно отстает от научно обоснованной нормы ВОЗ, составляющей 360 кг в год, и значительно меньше, чем в развитых странах мира. Потребление этих продуктов на одного проживающего в республике неуклонно снижалось с 311 кг в 1990 г. до 189 кг в 2005 г., т.е. на 39,2%, что оказалось ниже уровня 1957 г. и составило 52,5% от медицинской нормы. Несмотря на это, следует отметить, что, начиная с 2006 г., преодолена эта негативная тенденция. В 2009 г. данный показатель официально составил 210 кг в год, и в продуктах питания молоко и молочные продукты занимают наибольшую долю (30,1%). Все эти данные свидетельствуют о том, что потенциальный рост потребления жизненно необходимых молочных продуктов теоретически оправдан, тем более, что, к примеру, среднестатистический житель Германии употребляет 430 кг, Франции – 444 кг, стран Скандинавии – более 500 кг молокопродуктов. Это же подтверждает рассчитанная на 2010 г. емкость казахстанского рынка молока и молочных продуктов. Исходя из национальной нормы питания она составляет 4273 тыс. т., а при использовании в расчетах норм ВОЗ емкость еще больше и равна 5916 тыс. т.

На структуру отраслевого рынка значительное влияние оказывают параметры спроса и рыночная власть потребителей. Возможность потребления молочных продуктов на уровне физиологических норм в широком ассортименте, а следовательно, увеличение емкости рынка, диктуется, с одной стороны, наметившимися в республике позитивными тенденциями повышения потребительского спроса, обусловленным ростом реальных доходов и соответственно покупательной способности подавляющей части населения и переориентацией его на продукты более высококалорийные, питательные и дорогие. Так, реальные денежные доходы казахстанцев растут год от года. Правда, если в 2007 г. к предыдущему году рост составил 118,9%, то в 2009 г. по сравнению с 2008 г. этот индекс был на уровне 105,2%, что вполне объяснимо влиянием экономического кризиса. Однако, несмотря на последний, доля населения с доходами ниже величины прожиточного минимума сократилась с 31,6% в 2005 г. до 8,2% в 2009 г. По данным официальной статистики, потребительские расходы на молочные продукты на душу населения в 2009 г. оказались равны 10447 тенге против 4004 тенге в 2005г., т.е. рост достиг 260,9%, и доля их в расходах на продукты питания увеличилась за период с 10,3% до 12,1%.

Кризис затронул многие отрасли пищевой промышленности, но меньше всего он сказался на секторе молочных продуктов, поскольку именно они являются частью ежедневного рациона все большего количества людей и составляют основу полноценного питания. Тем не менее, менеджеры компании «Тетра Пак Центральная Азия» отметили, что потребление многих молочных продуктов с высокой добавленной стоимостью (питьевой йогурт, сливки, сыр, сметана, ароматизированное молоко, кисломолочные продукты и др.), во время кризиса замедлилось. Экспертная оценка снижения в 2008 г. спроса на молочную продукцию составляет порядка 11%. Одна из причин такого падения – значительный рост цен на молоко и молочные продукты (на 48-86% в 2008 г. по сравнению с 2006 г.). Однако, во-первых, кризис не вечен, когда-нибудь он закончится, во-вторых, рассчитанные коэффициенты эластичности спроса по доходам показали, что отсутствует сильная зависимость спроса на питьевое молоко и кисломолочные продукты от доходов потребителей, она стала меньше проявляться и на продукты более глубокой переработки (сыр, масло, сметана и т.д.). В-третьих, представители «Тетра Пак» утверждают, что



на структуру спроса и на молочную промышленность уже оказывают влияние три демографических показателя: старение населения, растущий средний класс и урбанизация. Поэтому намечаются новые потребительские тенденции, являющиеся для производителей молочной продукции стимулом для разработки продуктов для пожилых людей, обогащенных кальцием, витаминами и минералами; для среднего класса – жидких молочных продуктов класса «premium», таких как питьевой йогурт, обогащенное и ароматизированное молоко; для растущего городского населения – упакованных продуктов длительного хранения. В Казахстане обогащенное молоко уже представлено, вот только пока не пользуется особым спросом, и прогнозируется, что изменится эта ситуация через 3-5 лет, объем рынка жидких молочных продуктов к 2013 г. вырастет на 21%.

В Казахстане сейчас существуют предпосылки для реализации подобного сценария развития рынка. Официальная статистика социалистического периода фиксировала прогрессивные изменения в темпах роста молочной промышленности Каз.ССР. Так, за тридцатилетний период с 1960 по 1990 гг. выпуск в натуральном выражении обработанного жидкого молока возрос в 5,1 раза, а сливочного масла – в 2,9 раза. В то же время развитие молочной промышленности осуществлялось экстенсивным путем, что нашло выражение в нерациональной структуре переработки, неполном использовании всех компонентов молочного сырья, бедном ассортименте молочной продукции.

Стихийность перехода от административных методов управления к экономическим и отсутствие механизма реформирования продовольственной системы в соответствии с новыми рыночными условиями привели к усугублению существовавших проблем в молочной отрасли и появлению новых. Прежде всего это выразилось в резком снижении объемов производства практически всех видов молочной продукции. Особенно неблагоприятным оказался 1999 г., когда объемы выработки цельномолочной продукции отечественными товаропроизводителями упали в 16,3 раза, масла сливочного – в 22,1 раза и составили лишь 4,2% от уровня базисного 1990 г., сухого молока – в 13,1, сыров – в 9,2 и мороженого – в 8,1 раза. Если говорить о молочных консервах, то если в 1990 г. их произведено было в количестве 500 т, впоследствии выработка их пошла на убыль, упав до 8 т в 1997 г. Однако теперь здесь прослеживается оптимистичная тенденция: в последующие годы выпуск их стал постепенно возрастать и по оперативной информации Министерства сельского хозяйства республики достиг в 2010 г. 9521 т.

Вообще, начиная с 2000 г., наметилась и за прошедшее десятилетие укрепилась тенденция постепенного увеличения объемов производства казахстанских молочных продуктов, хотя и до сих пор они не достигли уровня 1990 г. (табл. 1). И несмотря на это, расширение спроса на молочную продукцию имеет жесткие пределы, обусловленные физиологическими границами, этот факт подчеркивает наличие перспектив для дальнейшего роста отечественного производства.

**1. Производство молочной продукции в РК за 1990 г., 2005 г., 2009 г.\***

Вид продукции	1990	2005	2009	2009 г в % к 1990	2009 в % к 2005
Молоко обработанное жидкое и сливки, т	1469572	179673	250684	17,1	139,5
Молоко в твердой форме, т	8004	4277	3051	38,1	71,3
Масло сливочное, т	85056	19736	15341	18,0	77,7
Сыры и творог, т	35203	14952	15591	44,3	104,3
Йогурт, молоко и сливки, ферментированные и сквашенные, т	...	86944	102786	-	118,2
Мороженое и лед пищевой, т	33898	12246	12160	35,9	99,3

\* Рассчитано по данным Агентства РК по статистике

О том, что у казахстанских предприятий есть резервы роста свидетельствует и то, что потребность в молочных изделиях удовлетворяется за счет импорта, если не сказать, что на сегодня от него существует сильная зависимость. Доля его в потреблении еще достаточно высока (табл. 2), хотя и здесь можно выделить как негативные, так и позитивные тенденции. Так, если говорить о питьевом молоке

и сливках, особо полезных для здоровья кисломолочных продуктах, то наблюдается не только увеличение темпов их импорта, но и возрастание его доли в структуре потребления с 18,0% в 2003 г. до 25,0% в 2009 г. Что касается сыра и творога, то удельный вес этих продуктов, ввозимых из-за рубежа, неуклонно повышается. Сегодня их внутреннее производство обеспечивает лишь 41,1% потребности рынка, а на долю импорта приходится 58,9% , тогда как в 2003 г. она составляла лишь 15,8%. Позитивной тенденцией можно считать, что за рассматриваемый период упала доля в потребления импортного сливочного масла, но ее величина остается еще значительной и покрывает рыночный спрос на 19,1%.

**2. Импорт основных молочных продуктов в РК в 2005 г. и 2009г.\***

Вид продукции	2005	2009	2009 в % к 2005
Молочные продукты, т			
Потребление – всего	407538,5	552515,8	135,6
Импорт – в том числе	97840,5	137942,9	141,0
Доля импорта в потреблении, %	24,0	25,0	
Масло сливочное, т			
Потребление – всего	39288,3	49960,0	127,2
Импорт – в том числе	7561,6	9539,8	126,2
Доля импорта в потреблении, %	19,2	19,1	
Сыры и творог, т			
Потребление – всего	27809,0	43476,1	156,3
Импорт – в том числе	6275,2	25622,9	408,3
Доля импорта в потреблении, %	22,6	58,9	

\* Рассчитано по данным Агентства РК по статистике

Известно, что отсутствие защиты внутреннего рынка и должной поддержки со стороны государства на заре становления рыночной экономики привели к экспансии казахстанского рынка молочных продуктов заграничными товарами. Однако и теперь, особенно в условиях функционирования ЕврАзЭС и Таможенного союза, импорт составляет львиную долю в сравнении с внутренним производством. Подтверждением этому могут служить данные таблицы 3, из которой видно, что в 2009 г. было завезено сливочного масла 62,2% от отечественной выработки; ввоз сыра и творога превысил более чем в 1,5 раза выпуск его в республике. Правда, прочие импортные молочные продукты занимают сравнительно малую долю – 1/3 часть от республиканского производства, что связано с небольшим сроком их хранения.

**3. Соотношение производства и импорта основных молочных продуктов в РК в 2005 г. и 2009 г.\***

Вид продукции	2005			2009		
	Производство, т	Импорт, т	Импорт к производству, %	Производство, т	Импорт, т	Импорт к производству, %
Молочные продукты	280732,0	97840,5	34,9	366705,0	137942,9	37,6
Масло сливочное	19736,0	7561,6	38,3	15341,0	9539,8	62,2
Сыры и творог	14952,0	6275,2	42,0	15591,0	25622,9	164,3

\* Рассчитано по данным Агентства РК по статистике

Более 92,2% импорта всех молочных изделий завозятся из стран СНГ, ЕврАзЭС и Таможенного союза, с которыми торговля в соответствии с международными обязательствами, осуществляется беспошлинно, из них из России – 45 %, Кыргызстана – 25%. Импорт готовой продукции из этих стран ук-

репляет свои позиции на казахстанском рынке, в то время как конкурентоспособность отечественного производства снижается.

В качестве другой постоянной проблемы молокоперерабатывающей отрасли можно назвать дефицит молочного сырья, который лишает предприятия маневренности при введении новых номенклатурных и ассортиментных позиций, марок, ориентированных на другие ценовые сегменты, со стороны которых в условиях кризиса наблюдается большой спрос. Формирование рынка и функционирование отечественных молочных заводов, сопровождаемые ожесточенной конкуренцией с зарубежными импортерами, происходило в условиях систематического ухудшения ресурсного обеспечения, снижения предложения животноводческого сырья со стороны местных сельхозпроизводителей. Производство молока в хозяйствах всех категорий снизилось с 5641,6 тыс. т в 1990 г. до 3535,2 тыс. т в 1999 г., т.е. составило лишь 37,3%. Однако, начиная с 2000 г., фиксируется его стабильный рост, который в 2009 г. практически приблизился к уровню 1990 г., когда удой был доведен до 5303,9 тыс. т, хотя этого недостаточно для обеспечения продовольственной безопасности республики. Несмотря на этот позитивный факт, система реализации сельхозпроизводителями молочного сырья продолжает носить неорганизованный, фрагментарный характер, и в среднем в Казахстане от общего объема удоя перерабатывается меньше трети молока, а оставшиеся 2/3 реализуются через неорганизованные рынки. Так, по данным Министерства сельского хозяйства, в 2007 г. из произведенного молока переработано 33%, а в 2008 г. и того меньше – 31,6%. В 2009 г. молочным предприятиям республики поставлено на переработку 1,25 млн т молока, что составило всего 27,4% общего объема надоев. Основной причиной этого является отсутствие в большинстве регионов молокоприемных пунктов, на которых бы имелись охладители, очистители и прочее необходимое оборудование. В принципе многие крупные производители и занимаются тем, что создают такие пункты, но они могут позволить себе открывать их только вблизи своего производства, и в масштабах страны их недостаточно.

Удручающая тенденция сохраняется и в отношении структуры производителей молока. Если в 1990 г. в сельхозпредприятиях (молочно-товарных фермах), являвшихся основными поставщиками сырья, на которые обычно рассчитывали молокопереработчики, и отличающихся способностью к внедрению инноваций, было произведено 54,3% от общего объема молока, то в 2009 г. – только 3,2%. 89,8% молока производится в личных хозяйствах населения, преимущественно вручную и по примитивным технологиям.

Все это сказывается на качестве поступающего на переработку молока, которое снижается год от года. Если в 1989 г. первосортным было сдано 56% молока, то в 1994 г. – всего 37,3%. Одновременно увеличилась сдача несортного молока до 36,8%. Молоко с каждым годом все меньше отвечает требованиям молочной отрасли, так как в нем увеличивается содержание механических примесей. А несвоевременное охлаждение молока ведет к быстрому размножению бактерий и к повышению уровня его кислотности. Содержание жира также имеет тенденцию к снижению. По оценкам специалистов, сегодня доля молока высшего сорта в Казахстане занимает всего 2-3% от объемов производства, небольшую долю составляет и первый сорт, большая часть приходится на молоко второго сорта. Более трети молока непригодно для выпуска высококачественной молочной продукции. Кроме того, для производства отдельных видов молочных продуктов сырье должно точно соответствовать технологическим требованиям. Поэтому низкое качество поступающего молочного сырья, помимо экономических трудностей, является одной из веских причин того, что отечественные молочные заводы не могут выпускать, например, продукты детского питания. К качеству сырья для их выработки предъявляются повышенные требования: низкая бактериальная обсемененность, определенное содержание минеральных веществ, допустимый уровень кислотности. Они не могут изготавливаться из сборного молока. По этой причине в республике с более чем 16-миллионным населением практически не производятся детские молочные продукты: сухие смеси, жидкие, пастообразные, на зерново-молочной основе, в том числе лечебные продукты со специально заданным составом пищевых веществ.

Молочный союз Казахстана обеспокоен тем, что функционирующие частные хозяйства и фермы даже при их максимальном заполнении и бесперебойной работе могут обеспечить молоком-сырьем лишь 60% потребностей молочных заводов. Выход они видят в создании крупных молочно-товарных

ферм, и для этого уже существуют государственные программы и льготные кредиты, выделяемые через ФНБ «Самрук-Казына». В республике по программе финансирования национальным холдингом «КазАгро» уже осуществляется проект, предусматривающий строительство 23 молочно-товарных ферм. Две из них уже работают, введение в эксплуатацию остальных запланировано на ближайший период. По подсчетам специалистов, Казахстану хватило бы 30 таких ферм. Кроме того, сейчас государственная поддержка в виде преференции предоставлена крупным хозяйствам, они получают дотации на производство молока, на воспроизведение пород скота. Такие же льготы необходимо гарантировать и мелким фермерам.

Сегодня же результатом того, что молокоперерабатывающие предприятия теряют свои сырьевые зоны, является отсутствие у них возможности полностью загрузить производственные мощности. Хотя и наметилась обнадеживающая тенденция в улучшении их использования молочными заводами по сравнению с 1999 г., когда мощности, например, по выпуску сливочного масла загружались лишь на 8,3%, жидкого молока и сливок – на 11,4%, тем не менее, они и теперь не используются даже наполовину (табл. 4).

**4. Использование производственных мощностей предприятий по производству  
молочных продуктов в РК в 2005-2009 гг., %\***

Наименование продукции	2005	2006	2008	2009	2009 к 2005
Молоко обработанное жидкое и сливки	30,4	37,4	35,8	36,1	118,8
Масло сливочное	40,8	50,7	47,0	39,0	95,6
Сыры твердые	44,7	49,9	35,8	22,0	49,2

\* Рассчитано по данным Агентства РК по статистике

Коэффициент использования мощности по изготовлению сыра в 2009 г. оказался даже ниже, чем в 1999 г. – 0,295. Впрочем, в этот год ухудшился показатель и по другим продуктам переработки молока. Одной из главных причин этого явилась засуха 2008 г., острая нехватка кормов для скота, особенно в южных областях республики. Безусловно, использование мощностей казахстанскими предприятиями является крайне неудовлетворительным, поскольку в условиях рынка для достижения эффективности, мобильности и конкурентоспособности оптимальной считается их загрузка в пределах 80-90 %.

Нехватка сырья, отрицательно сказывающаяся на использовании производственных мощностей, усугубляется характерной сезонностью заготовок молока. Анализ данных республиканского производства и поступления молока за 15-летний период с начала 80-х годов показал, что в I и IV кварталах года заготавливали 15,2-18,1%, во II квартале – 34-35%, в третьем квартале – 32-33% молока, что соответственно вызывает необходимость закупок сухого молока и использования его в качестве молочного сырья путем восстановления. Надо заметить, что при восстановлении составные части сухого продукта сохраняются в том же соотношении, как и в свежем молоке, и этот технологический процесс практикуется еще с советских времен.

Однако для большинства казахстанских производителей, использующих сухое молоко в качестве сырья, оно продолжает оставаться дорогостоящей импортной составляющей, что ведет к удорожанию выпускаемой продукции. Выпуска отечественного сухого цельного молока для покрытия потребностей производства недостаточно, причем с каждым годом уменьшается его выработка. Так, в 2009 г. республиканскими заводами было выпущено всего 3051 т сухого молока, что составило 71,3% от уровня 2005 г. и 38,1% по отношению к 1990 г. (табл. 1), тогда как потребность Казахстана в нем, по оценке молокопереработчиков, составляет 14-14,5 тыс. т в год. Она покрывалась за счет собственного производства на 20-22%, а остальное количество молочные предприятия вынуждены были импортировать из России, Беларуси, Китая и других стран, т.е. доля импорта сухого молока в 2009 г. превысила предельно допустимый с точки зрения продовольственной безопасности порог и составила 80%. По оперативной

информации Министерства сельского хозяйства, производство этого продукта в 2010 г. оказалось еще меньше – 2529 т и негативная тенденция по ввозу из-за рубежа сухого молока многократно усилилась: только за шесть месяцев 2010 г., по информации Комитета таможенного контроля, в республику было завезено 26,9 тыс. т продукта преимущественно белорусского и российского производства, в то время как в предыдущем году импорт был равен 10 тыс. т. Исходя из этого, можно предположить, что доля сухого молока в составе упакованного в республике, которая официально не превышает 8%, многократно возрастет. Следовательно, с одной стороны, использование сухого молока для казахстанских производителей жизненно необходимо. С другой стороны, его беспрепятственный импорт в условиях Таможенного союза подрывает продовольственную безопасность страны. В-третьих, введенный с 2010 г. Технический регламент «Требования к безопасности молока и молочной продукции», согласно которому молочный продукт, приготовленный с использованием сухого молока, должен маркироваться как «молоко восстановленное», может способствовать снижению спроса на молочную продукцию и возникновению серьезных трудностей со сбытом. Весьма вероятно, что это повлечет ускоренный отказ от потребления цельного молока и переход к продуктам глубокой переработки. Кроме того, полное выполнение условий Технического регламента возможно приведет к тому, что только 40% молока можно будет использовать для производства натуральной молочной продукции, остальные 60% должны будут пойти на выработку сухого молока. И здесь необходимо решить вопрос с преференцией по НДС: сегодня переработчики на 70% освобождены от уплаты этого налога, однако налоговые органы считают, что к продукции, произведенной с долей сухого молока, эту преференцию применить нельзя.

В настоящее время в отрасли наблюдается процесс консолидации ресурсов в руках немногих собственников, успешно работающих на этом рынке. Это видно из того, что если в 2005 г. по Казахстану насчитывалось 373 молокоперерабатывающих предприятий, то в 2009 г. их было 209, т.е. сократилось почти наполовину. Наблюдается тенденция прихода в регионы новых собственников, приток крупного капитала. При этом лидирующее положение остается за средними и крупными предприятиями отрасли, последние из которых в основном являются диверсифицированными компаниями. Именно эти предприятия в основном удовлетворяют спрос, причем как на продукты невысокой степени глубины переработки (сюда относится цельномолочная продукция), так и с более высокой добавленной стоимостью (сыры, йогурты, масло сливочное и др.).

На казахстанском рынке нет четко выраженных лидеров – каждая компания сильна в своем сегменте. К началу кризиса молочный рынок был насыщен и уже поделен основными крупными игроками, отечественными и зарубежными. По данным Молочного союза, лидерами по ультрапастеризованному молоку являются отечественные производители: «ТОО «Raimbek Agro» с брендом «Айналайын», занимающий около 30% рынка; ТОО «Агропродукт» (ведущий бренд «Мумуня» – 20% рынка); ТОО «RG Brands Kazakhstan» – («Мое» – 14%); АО «Компания ФудМастер», которую в 2004 г. приобрела французская компания «Lactalis», являющаяся вторым по мощности производителем молочной продукции в Европе, – (бренды «Коровье», «Домашнее» и доля около 10%), а также иностранные «Вимм-Билль-Данн» – Кыргызстан («Домик в деревне» и «Веселый молочник») и «Юнимилк» – Россия, которые имеют примерно по 8% рынка. В сегменте пастеризованного молока доли рынка относительно равномерно распределены между казахстанскими производителями, а лидируют в этом секторе «ФудМастер» с 29% (в том числе 14% АО «Павлодар сут», которое в 2008 г. приобрела компания «ФудМастер»), и ТОО «ДЕП» (г. Костанай), занимающее 14%, на ТОО «Восток-молоко» приходится 12% и на АО «АПК «Адал» – 10%. К этим предприятиям в 2010 г. присоединился «Danone» – крупнейший в мире производитель молочной продукции с долей на мировом рынке 12%, инвестировавший 21 млн евро (4,2 млрд тенге) в строительство своего первого завода в Казахстане мощностью 24 тыс. т молочной продукции, выпускаемой под брендами «Активиа», «Растишка» и «Данон».

Функционирование таких гигантов, с одной стороны, позволяет потреблять продукты высокого качества и широкого ассортимента, а с другой – может привести как к обострению конкуренции, так и к монополизму, неоправданному повышению цен. Ясно, что присутствие их в республике создает высокие барьеры входа на молочный рынок.

Кроме того, существует опасность того, что остальные казахстанские производители могут сдать свои позиции в условиях Таможенного союза. В связи с устранением преград для движения продукции

между странами, возможна экспансия качественных российских и дешевых белорусских молочных продуктов, существует немалый соблазн их производителей воспользоваться открывшимися возможностями и активизироваться. Соответственно наших молокопереработчиков ожидает жесткая конкуренция. Также увеличение пошлин на импорт может негативно сказаться на деятельности тех предприятий, которые в своем производстве используют импортное сырье. Помимо этого, при нынешней почти двойной разнице в налогообложении бизнеса в Казахстане и России вполне вероятен сценарий, при котором бизнесмены будут в массовом порядке выносить производство на территорию нашей страны. Это также приведет к конкурентной борьбе, снижению продовольственной безопасности, хотя возникает вероятность притока как инвестиций, так и появления рабочих мест.

Таким образом, можно сделать вывод, что функционирование отечественных молокоперерабатывающих предприятий связано как с застарелыми проблемами отрасли, обострившимися в период кризиса, так и с текущими финансовыми, сбытовыми проблемами, возникающими в условиях Таможенного союза. Необходима государственная отраслевая программа развития производства и переработки молока, популяризации молочных продуктов; нужна поддержка со стороны государства, чтобы казахстанские молочные заводы могли обновить технологии, модернизировать оборудование, улучшить ассортимент и подготовить кадры.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Статистические сборники Агентства РК по статистике.*
2. *Курмангалиев С.Г. Мясо-молочная промышленность Казахстана в условиях перехода на рыночные отношения. – Алматы, 1997.*
3. *Материалы сайта Министерства сельского хозяйства РК [www.minagri.gov.kz](http://www.minagri.gov.kz)*
4. *Михайлова К. Молочная недостаточность //Фокус. Ежедневная деловая газета, – 2009. – 24 апреля.*
5. *Михайлова К. Молочные перспективы //Фокус. Ежедневная деловая газета, – 2010, – 22 июля.*
6. *Семыкина Ю. Омуты и пороги молочных рек. – [www.continent.kz](http://www.continent.kz).*

**Б. СЕРИКОВ,**

д.э.н., университет «Сырдарья»

#### **НЕКОТОРЫЕ ОСОБЕННОСТИ МЕТОДИКИ ОПРЕДЕЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ХЛОПКОВОГО КОМПЛЕКСА**

---

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в послании народу «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» подчеркнул, что «устойчивое и сбалансированное развитие в ближайшее десятилетие будет обеспечено за счет ускоренной диверсификации и повышения конкурентоспособности национальной экономики: важной задачей является комплексный рост производительности труда» [1].

Вышеприведенная задача полностью относится к агропромышленному комплексу страны. Диверсификация агросектора экономики включает в себя:

- совершенствование структуры посевных площадей сельхозкультур с целью полного удовлетворения спроса рынка в потребительских товарах и продукции в свежем виде;
- первичная и глубокая переработка сельскохозяйственного сырья и обеспечение населения товарами народного потребления и продовольствием;
- повышение экспортного потенциала агропромышленного комплекса.

В хлопковом комплексе имеется достаточный потенциал диверсификации и повышения эффективности отрасли: производство хлопка-сырца, его первичная и глубокая переработка для обеспечения

потребности населения в тканях, одежде, хлопковом масле, строительной и бытовой продукции. В связи с этим возникает объективная необходимость дополнить и усовершенствовать методологию определения экономической эффективности отрасли в новых условиях хозяйствования. Возрастает важность данной проблемы в рассмотрении и анализе производственной цепи: производство–переработка (первичная, глубокая) – реализация (продажа) хлопковой продукции. В условиях рыночных отношений в интегрированном производстве применяемая методология и система показателей не могут всесторонне и объективно охарактеризовать происходящие процессы и явления в этой цепи.

За обобщающий показатель эффективности принята норма рентабельности, которая полностью выражает величину полученной прибыли и учитывает затраты производства, эффективность использования текущих ресурсов и затраты реализации. Однако этот показатель не может отразить эффективность использования производственных фондов хлопководства. Отрасль может завершить свою деятельность с прибылью, но в то же время иметь немало фактов неэффективного использования основных фондов и ресурсов.

Методологию оценки экономической эффективности и конкурентоспособности хлопкового комплекса предлагается дополнить следующими сравнительными анализами и расчетами [2, 3, 4]:

- определить самый минимальный предел эффективности для дальнейшего продолжения производства: если фактическая эффективность окажется ниже предельного уровня и производство неэффективное, то необходимо выбрать эквивалентную культуру;
- определить нормативные показатели эффективности хлопка-сырца, хлопкового волокна, семян и результатов сравнительного анализа (разницу) с фактическими данными;
- оценить деятельность агроструктур и отрасли путем сравнения с показателями передовых хозяйств, находящихся в одинаковых природно-климатических условиях.

Показатели эффективности производства хлопка должны выражать сущность развития процессов расширенного воспроизводства, соответствующий этому оборот капитала, объемы производственных ресурсов и их использование, полученную продукцию и ее распределение, обмен и потребление. Данная методика обеспечивает единство системы показателей, механизм взаимной связи предприятий и других структур; таким образом, определяются элементы и цепь расширенного воспроизводства.

Определение эффективности хлопкового комплекса состоит из двух взаимосвязанных составляющих:

- характеризующие процессы производства одного цикла и соответствующую эффективность использования ресурсов, что является частным показателем эффективности комплекса;
- обобщающий показатель эффективности производства, который складывается из нескольких частных.

В хлопковом комплексе показатели эффективности должны косвенно характеризовать мелиоративное состояние и плодородие земель, урожайность, сокращение входных ресурсов и пути снижения трудовых, материально-денежных затрат.

Для полной оценки эффективности хлопкового комплекса используются следующие ее виды: технологическая, экономическая и социальная.

Эффективность производства хлопка-сырца характеризуется системой показателей, и они в процессе производства отражают уровень использования земли, труда и материальных ресурсов. Технологическая эффективность оценивает уровень совершенствования системы возделывания, уборки и переработки и сравнивается с нормативами интенсивной технологии.

К основным показателям технологической эффективности производства относятся: урожайность, валовой сбор, трудоемкость. Технологическую эффективность хлопкового комплекса необходимо дополнить следующими показателями: выходом хлопкового волокна, семян и другой производной продукции, коэффициентом использования производственных мощностей и фондоотдачей и т. д.

В хлопковом комплексе технологическая эффективность интегрированного объединения, занимающегося производством и переработкой, реализацией и продажей готовой продукции, оценивается выходом с 1 га посевов хлопко-волокна и семян, производительностью труда и затратами на произ-

водство и первичную переработку. Эти показатели, в основном, прямо зависят от урожайности, выхода волокна и семян по селекционным сортам хлопчатника, потерь на уборке, транспортировке, хранении и переработке, уровня механизации и автоматизации технологического оборудования. Хлопковое волокно, в свою очередь, используется в качестве сырья легкой, а семена – пищевой промышленности. Поэтому их качественные показатели должны соответствовать и отвечать требованиям государственных стандартов в этих отраслях.

Экономическая эффективность определяет себестоимость единицы продукции, уровень рентабельности и затраты на производство и переработку. Практичен метод сравнения валового дохода с 1 га с аналогичными показателями передовых хозяйств и предприятий. В процессе глубокой переработки экономическая эффективность прямо зависит от себестоимости выпускаемых полуфабрикатов и готовой продукции (волокна, пряжи), а также рентабельности [5].

Важным показателем социальной эффективности является: валовой доход и уровень оплаты труда работников агрообразований и предприятий первичной переработки.

В связи с недостатком на предприятиях первичной переработки оборотных средств для закупки сырья и в целях снижения рисков ценообразования товаропроизводители около половины урожая сдают на ответственное хранение и на переработку по давальческой модели. Данная модель переработки требует объективного определения выходов волокна и семян по сортам, чтобы взаиморасчет между производителями и переработчиками был взаимовыгодным для обеих сторон.

В теории и практике определения экономической эффективности и конкурентоспособности важное значение имеет вторичная или производная продукция, полученная в результате первичной переработки волокна, семян и др.

Опыт зарубежных развитых стран по хлопководству показывает, что выход этой продукции высокий: хлопка-волокна – не менее 36,0%, семян – 60,0% и бесценные отходы – 4,0%. В хлопкосеющих странах ТМД, в том числе в ЮКО, эти показатели имеют различные значения: выход волокна - 34,0%, семян – 56,0%, линт – 4,0%, пух – 2,0%, производственные отходы – 4,0%. Соотношение стоимости производной продукции составляет: волокно – 74,2%, семена – 25,8%. Как известно, в хлопководстве основной продукцией является хлопковое волокно. Оно является единым сырьем хлопково-текстильного кластера, т.е. производства пряжи, ткани и швейных изделий.

В результате глубокой переработки в кластерной цепи добавленная стоимость первоначальной единицы возрастает в 6-7 раз.

Семена хлопка используются в двух направлениях:

- для создания посевного фонда, и его доля составляет 10–12%;
- технические семена используются для переработки и получения, в основном, хлопкового масла и другой побочной продукции (шрот, шелуха, хозяйственное мыло, лаки и краски и др.).

Экономическая эффективность переработки семян на масло зависит от выхода от одной единицы сырья масла, других товаров потребления и затрат на их производство. По биологическим исследованиям количество масла в составе технических семян составляет 18–27%, а практическая возможность технологического синтеза не превышает 14,0%. Остальная часть остается в составе шрота и другой продукции, удельный вес которой составляет 79,9% и используется для укрепления кормовой базы животноводства.

Экономическая эффективность переработки технических семян определяется в двух вариантах.

Первый вариант. Продажа и реализация семян предприятиям переработки и производства масла, в этом случае эффективность определяется величиной чистой прибыли и рентабельностью. Также производители хлопка могут реализовать семена по давальческой модели, в этом случае эффективность определяется стоимостью полученной продукции масла, шрота и других, валовым доходом и прибылью.

Второй вариант. В структуре предприятия первичной переработки хлопка-сырца может быть организован цех или малое предприятие по производству масла, эффективность которого определяется полученной прибылью и рентабельностью бизнеса.



В первом случае себестоимость семян определяется суммой оптовой цены и маркетинговых затрат. Во втором случае затраты определяются с учетом их доли на первичную переработку. В них включаются затраты на сырье, амортизацию оборудования, ресурсы энергии, оплату труда, налоги и др.

В определении экономической эффективности переработки семян в соответствии с вышеприведенными вариантами производства и реализации необходимо применить систему показателей.

В хлопковом комплексе этапы технологических циклов последовательные, поэтому в критериях эффективности необходимо сохранить экономические интересы всех участников: как товаропроизводителей, так и переработчиков. Необходимо четко разграничить результаты производства промежуточной и конечной продукции. Важное значение имеет их оптимальное соотношение и пропорциональное развитие. Конечный показатель производства масла прямо зависит от уровня возделывания и уборки хлопка-сырца, его урожайности и качества. Выход конечной продукции характеризует деятельность конкретной производственной единицы, входящей в хлопковый комплекс.

На наш взгляд, на основании известных экономических категорий и принципов необходимо внедрить специальные показатели, характеризующие производство и переработку семян хлопка. Система показателей должна оценить результаты полностью завершеного производства и отдельных производств в цепи комплекса. Деятельность предприятий переработки семян оценивается уровнем удовлетворения потребительского спроса населения в масле и другой продукции в должном объеме, качестве и ассортименте.

Конечная цель хлопкового комплекса – обеспечить экономическую эффективность и конкурентоспособность продукции потребления населением.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Назарбаев Н.А. Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана. – Алматы: Казахская энциклопедия. – 2010. – С.76.
2. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия и управление. – М.: Инфра – М, серия: Высшее образование. – 2000. – С.106.
3. Кетлес К. Конкуренция и экономические развития. // Казахстанская правда, – 2004. – 29.09.
4. Мажанов В.А. Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия // Интернет сайт: корпоративный менеджмент: <http://www.ctin.ru/management/estimate-competitiveness>.
5. Сериков Б. Проблемы повышения конкурентоспособности хлопкового комплекса. – Алматы: Print master – автореферат докторской диссертации. – 2009. – С.45.

**Н.В. МУРАВЬЕВ,**

к.э.н., преподаватель Казахстанского института менеджмента,  
экономики и прогнозирования

#### КАЧЕСТВО ВЗАИМООТНОШЕНИЙ И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ В ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНЫХ ПАРТНЕРСТВАХ

---

Государственно-частное партнерство (ГЧП) становится все более распространенным методом предоставления государственных услуг: традиционно государственные услуги передаются частным компаниям с целью сократить издержки государства, улучшить обслуживание населения и привлечь финансирование из частных источников. Проекты ГЧП включают строительство, ремонт и эксплуатацию автомобильных дорог, водоочистку и водоснабжение, энергоснабжение, управление больницами, аренду различных объектов и другие. В Великобритании, США, Австралии, Канаде и ряде других стран накоплен значительный опыт в применении ГЧП [4; 6; 14; 17]. Однако в странах с переходной экономикой использование ГЧП находится в начальной стадии. Этим объясняется интерес к изучению ГЧП и управлению ими.

В Казахстане партнерства работают в транспортном секторе (железные и автомобильные дороги, аэропорт) и в секторе энергетики (производство и передача электроэнергии). Существуют планы по преобразованию автодороги из Астаны в Щучинск в платную и передаче ее эксплуатации в руки частной компании. Утверждены проекты строительства и эксплуатации железных дорог в форме концессий на 25-30 лет. Они включают сегмент железной дороги между станциями Ералиево и Курык, а также сегмент между станциями Коргас и Жетиген [2]. Также работают три концессии в электроэнергетике. Еще один проект ГЧП включает строительство и эксплуатацию пассажирского терминала международного аэропорта г. Актау, также в форме долгосрочной концессии.

В дополнение к концессиям, созданным на национальном уровне, в Казахстане также начался процесс подготовки концессионных соглашений на региональном уровне. Активную работу проводит пока единственный в стране региональный центр ГЧП Карагандинской области. Центром подготовлены проекты строительства и эксплуатации комплекса детских садов в Караганде, реконструкцию и управление водопроводными сетями Балхаша, строительство и эксплуатацию мусороперерабатывающего завода в Караганде и др. [3].

Правовой основой для создания ГЧП в Казахстане является закон о концессиях, принятый в июле 2006 года, хотя уже в 2005 г. были одобрены и вступили в силу два концессионных соглашения, вероятно, в качестве пилотных проектов. Эти проекты включают строительство и эксплуатацию железной дороги в Восточном Казахстане между станцией Шар и Усть-Каменогорском (концессия утверждена в июле 2005 года на 23 года, хотя в настоящее время проект приостановлен), а также строительство и эксплуатацию межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан – Актюбинская область» (концессия утверждена в декабре 2005 года на 17 лет) [3].

Что же понимается под ГЧП? Наиболее распространенным является определение ГЧП как институционализированной формы сотрудничества государственных и частных организаций, при котором стороны разделяют ответственность за продукцию или услуги, риск, издержки и пользу от проекта [16]. Некоторые ученые [1] делают акцент на юридические схемы, в рамках которых могут работать ГЧП. Однако, в западной литературе преобладает другой подход: ГЧП представляет собой процесс взаимодействия и переговоров, в котором стороны реализуют идею повышения ценности проекта взаимными усилиями для получения пользы для общества в широком смысле [16].

По нашему мнению, среди множества определений партнерств и черт ГЧП, которые выделяют различные авторы, следует назвать две главные характеристики – совместное предоставление ресурсов для проекта и совместное разделение рисков за результат. При отсутствии хотя бы одной из этих характеристик становится непонятно, что именно делает сотрудничество государства и частной компании партнерством.

Например, если частная компания строит по заказу государства объект, а государство не вкладывает никаких ресурсов, а лишь выдает разрешение на строительство и обязуется оплатить работу, то вряд ли это можно считать ГЧП. Скорее, это традиционная форма выполнения государственного заказа частной компанией. При этом весь риск, связанный со строительством (например, превышение сметы расходов на строительство объекта), переносится на частный сектор, а государство не несет никакого риска. Теоретически государство несет некоторый риск при несоблюдении сроков строительства, поскольку оказание услуг с использованием строящегося объекта переносится на более поздний срок. Однако, при установлении штрафных санкций за несоблюдение сроков сдачи объекта (что является типичной мировой практикой) у частной компании появляются мощные стимулы сдать объект своевременно, а риск государства практически сводится к нулю. Таким образом, в приведенном примере обе ключевые характеристики ГЧП отсутствуют, поскольку все ресурсы в строительный проект вкладывает частная компания и она же несет весь риск.

В инструкциях Европейской комиссии риск определяется как «любой фактор, событие или влияние, которые ставят под угрозу успешное завершение проекта в отношении сроков, издержек или качества» [10: 50]<sup>1</sup>. В другом, похожем определении риск описывается как «... неопределенность и возможность наступления неблагоприятных событий, результатом которых могут стать возросшие из-

<sup>1</sup> Здесь и далее перевод с английского языка сделан автором.

держки или несоблюдение сроков» [12: 573]. Таким образом, риск может иметь прямое воздействие на затраты по проекту, а также косвенное влияние, в частности, на качество и/или объем услуг.

В связи с идеей, что обязательной чертой ГЧП является совместное несение риска государственным и частным партнерами, следует отметить одно из направлений научных исследований по проблемам партнерств. Обобщающая теория этого направления – концепция качества партнерских взаимоотношений (relationship quality), управление взаимоотношениями (relational governance). Суть концепции в том, что именно от качества взаимоотношений государственного агентства и частной компании, а не столько от условий первоначального контракта между партнерами, зависит успех ГЧП [5; 11; 15].

Многие ученые поддерживают концепцию качества взаимоотношений партнеров, т.е. указывают на необходимость управлять взаимоотношениями в рамках ГЧП, поскольку, как показывают их исследования [4; 5; 6; 11; 12; 15; 16], успех партнерства в значительной мере зависит от того, как партнеры управляют своими интересами и отношениями между собой. В процессе выполнения проекта ГЧП возникают новые обстоятельства, которые и являются рисками, непредвиденными в первоначальном контракте. Распределение этих рисков должно происходить оперативно и конструктивно, т.е. с взаимным учетом интересов партнера. Именно в таких ситуациях хорошее качество партнерских отношений может обеспечить конструктивный диалог и взаимоприемлемое распределение (или перераспределение) рисков.

Если этого не произойдет, преимущества ГЧП вообще могут быть не получены: даже привлечение средств частного сектора (которое представляется наиболее очевидным преимуществом партнерств) может обернуться дополнительными издержками государства в случае, например, отказа частной компании от дальнейшей работы по проекту из-за его убыточности. В этой ситуации государство может понести значительные затраты, связанные с завершением проекта в целом.

На основе исследования зарубежного опыта ГЧП ученые отстаивают точку зрения, что, несмотря на заключенный контракт, распределение рисков в ходе выполнения проекта в значительной степени зависит от взаимодействия партнеров [4; 6; 11]. Можно привести по крайней мере три группы непредвиденных обстоятельств.

1. Некоторые риски не могут быть зафиксированы в первоначальном контракте просто потому, что они неизвестны (например, строительный риск, связанный с особенностями почвы и подземных вод), и, соответственно, при их возникновении потребуются дополнительные переговоры.

2. Кроме того, отдельные положения контракта в процессе осуществления проекта могут трактоваться партнерами по-разному и тоже потребуют дополнительного обсуждения. К тому же некоторые риски, распределение которых зафиксировано в первоначальном контракте, могут быть недооценены и могут вызвать необходимость перераспределения. Примером может служить риск изменения обменного курса доллара США или евро, с одной стороны, и национальной валюты страны, с другой. Например, в феврале 2009 г. в Казахстане произошло изменение курса тенге со 120 тенге за 1 доллар США до 150 тенге. Подобная перемена произошла и в России: хотя изменение курса рубля происходило более плавно с августа 2008 г., тем не менее, в течение нескольких месяцев рубль потерял около 30% своей стоимости по отношению к доллару. Подобные изменения вряд ли можно было предвидеть в контрактах по проектам ГЧП, а ведь для проектов, предусматривающих закупки материалов и оборудования из зарубежных стран, это представило серьезную проблему для партнеров в виде роста затрат на импорт.

3. Наконец, в долгосрочном периоде (а концессии в Казахстане заключаются на срок до 30 лет) могут появиться новые обстоятельства любого рода, которые станут для партнеров новыми вызовами, возможно требующими перераспределения ответственности, ресурсов и издержек. Примерами таких вызовов для ГЧП могут служить изменения в законодательстве, политические и экономические реформы, а также воздействие международных факторов. Некоторые изменения невозможно предусмотреть, например, создание или упразднение регионального международного таможенного союза, присоединение к нему новых стран, либо изменения территориальных границ административного региона (например, слияние областей или укрупнение районов), а подобные перемены могут существенно изменить спрос на услуги ГЧП.

Именно в таких ситуациях динамика партнерских взаимоотношений определит перераспределение рисков, сопутствующих им ответственности и затрат, и возможные изменения в качественных характеристиках и объеме предоставляемых услуг.

Проблемы в процессе взаимодействия партнеров в ГЧП часто возникают из-за фундаментальных различий в их целях и интересах. Государство в конечном счете заинтересовано обеспечить предоставление услуг населению наиболее эффективным способом, в определенном объеме и с соблюдением стандартов качества, а частный партнер заинтересован в максимизации прибыли. Эти различия в целях представляются главным источником проблем между партнерами, а также основным недостатком ГЧП.

С точки зрения потребителей услуг ГЧП, т.е. населения, потенциальной проблемой является то, что ГЧП могут привести к «размыванию» обязательств государства по предоставлению определенных услуг [13]. Разумеется, задача государства не допустить этого размывания, но поскольку ряд функций в ГЧП поручается частному сектору, и потребители будут получать услуги от частных компаний, а не от государства, то при возникновении проблем с качеством или объемом услуг возможна критика по поводу недостаточно эффективного участия государства в партнерствах.

Другие недостатки ГЧП, сформулированные на основе исследований зарубежного опыта, включают недостаточную лояльность партнеров по отношению к проекту; отсутствие или ограниченность методов анализа рисков; неадекватные механизмы контроля исполнения проекта; отсутствие методов оценки эффективности проекта; доминирование государственного агентства в партнерстве, что подрывает принцип взаимного сотрудничества; изменения в первоначальном контракте ГЧП, ведущие к искажению ценности проекта; многочисленные трудности в рабочих взаимоотношениях и др. Также в качестве недостатка партнерств ученые отмечают, что, как правило, партнеры уделяют малое внимание взаимоотношениям в ГЧП, концентрируя внимание на положениях первоначального контракта [6; 8; 9].

ГЧП могут подвергаться многим видам риска. В документах Европейской комиссии [10] дается перечень следующих одиннадцати типов риска, который приводится с небольшими комментариями автора и оригинальной терминологией по-английски: риск, связанный с получением дохода (его также часто называют риском спроса) – *revenue risk*; строительный риск – *construction risk*; риск обменного курса местной валюты по отношению к доллару США и/или евро или иным валютам – *foreign exchange risk*; риск изменения положений, регулирующих деятельность партнеров и ГЧП в целом – *regulatory (contractual) risk*; политический риск – *political risk*; риск, связанный с изменениями в окружающей среде – *environmental risk*; риск скрытых дефектов – *latent defect risk*; риск, связанный с принятием (одобрением) населением проекта ГЧП и предоставляемых услуг – *public acceptance risk*; риск сохранения и продолжения проекта (т.е. продолжения предоставления услуг, для которых создавался проект ГЧП) – *sustainability risk*; риск скрытого протекционизма (т.е. партнерство может создать монополию на предоставление определенных услуг и, таким образом, ограничить конкуренцию) – *hidden protectionism risk*; риск, связанный с выбором частного партнера (т.е. существует опасность выбрать не лучшего частного партнера из кандидатов, подавших заявки на участие в проекте) – *choice of private sector risk*.

Существует еще один подход к категоризации рисков, который делит их на внешние для ГЧП и внутренние. К последним относятся те, которые связаны с работой самого партнерства, и/или функционированием государственного сектора, и/или с деятельностью частного партнера. И внешние и внутренние риски влияют на взаимоотношения партнеров в ходе осуществления проекта ГЧП, также как взаимоотношения оказывают воздействие на перераспределение рисков. Исследования показывают, что и частный сектор и государственные органы подвержены как внешним рискам, так и внутренним [4; 18].

Иллюстрацией деления рисков на внутренние и внешние служит риск, связанный с получением дохода. Анализируя этот риск, следует отметить, что спрос на услуги (и доход) ГЧП в значительной мере зависят от внешних макроэкономических факторов, таких как рост населения, рост ВВП, цены на энергоносители, степень урбанизации страны или региона и др. Эти внешние для ГЧП риски должно нести государство. В то же время некоторые другие факторы являются внутренними для государства, поскольку они являются элементами государственной политики, например, изменения в формах, объ-

ектах и методах регулирования государством партнерств. Теоретически эти риски также должно нести государство, хотя вероятность этого на практике мала. Примером того, как государственное регулирование и политика муниципальных органов власти могут повлиять на спрос на услуги ГЧП, является ситуация с метро. Спрос на услуги метро в городе может значительно зависеть от того, решат ли городские власти ограничить въезд частных автомашин в центр города и как именно эти ограничения будут действовать (в какое время суток, насколько высоки будут штрафы за нарушения, какие альтернативы для въезда в центр города будут предоставлены людям и по каким ценам и пр.) [18: 13].

В заключительной части статьи рассмотрим некоторые инструменты, которые позволяют управлять рисками ГЧП, в частности, риском, связанным с получением дохода. Идея об эффективном управлении рисками формулируется следующим образом: «риск должен быть передан той стороне, которая в состоянии управлять им наиболее эффективно с точки зрения издержек» [10: 50].

Риски, с трудом поддающиеся прогнозам, заставляют ученых и практиков обратить более пристальное внимание на неформализованные механизмы управления рисками (т.е. такие механизмы, которые не зафиксированы в контракте, а требуют взаимодействия и переговоров). Один из авторов [7] предлагает использовать страхование для целого ряда ситуаций, в которых может оказаться реализуемый в рамках ГЧП проект, для того, чтобы компенсировать некоторые риски, не получившие отражения в первоначальном контракте ГЧП. Хотя идея о страховании представляется привлекательной, такие возможности в Казахстане в настоящее время весьма ограничены из-за недостаточного развития страховой индустрии в целом и страхования рисков бизнеса, в частности. Несомненно, страхование рисков ГЧП можно будет применять в будущем по мере развития страховой отрасли.

Еще одно предложение состоит в использовании специальных механизмов для разрешения спорных ситуаций в ГЧП, в частности, с помощью Совета по разрешению споров (Dispute Resolution Board). Такой совет может состоять из назначенных партнерами экспертов, что создаст неформальный и быстрый механизм разрешения споров для предотвращения полномасштабного судебного разбирательства, грозящего значительными штрафами и издержками [7].

В управлении рисками большую роль может сыграть государство. Для достижения лучших результатов по проекту ГЧП «полные платежи частной компании-исполнителю будут произведены только в случае постоянного, бесперебойного соблюдения требуемых стандартов предоставления услуг» [10: 15]. Еще один инструмент – предоставление государством гарантии частному партнеру по ГЧП, что в случае превышения фактических издержек над плановыми или при уровне дохода ниже планового соответствующая сумма будет компенсирована государством [18: 8].

Другой инструмент управления риском, связанным с получением дохода, находится в распоряжении частного партнера. Например, если спрос на услугу ГЧП высокоэластичен (т.е. на незначительное изменение цены потребители отвечают существенным изменением количественного спроса), то частная компания может установить плату за услугу ниже максимального уровня, предусмотренного партнерским соглашением, и, таким образом, увеличить доход.

Применение этих и других инструментов управления рисками позволит повысить эффективность партнерских проектов и расширить сферы экономики, в которых могут успешно работать ГЧП.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Глумов Е. Закон о государственно-частном партнерстве: необходимость принятия и предмет регулирования. //Корпоративный юрист, – № 5, – 2009.
2. Казахстанский Центр государственно-частного партнерства. 2010. Проекты. <http://www.ppp-center.kz/rus/activity/projekt/>
3. Региональный центр государственно-частного партнерства Карагандинской области. <http://www.karaganda-ppp.kz>
4. Bajari, P. and Tadelis, S. (2001). Incentives versus Transaction Costs: A Theory of Procurement Contracts. *The Rand Journal of Economics*, 32 (3): 387–407.
5. Brinkerhoff, D. and Brinkerhoff, J. 2004. Partnerships between international donors and non-governmental development organizations: opportunities and constraints. *International Review of Administrative Sciences* 70 (2): 253-270.

6. Bult-Spiering, M. and Dewulf, G. 2006. *Strategic issues in public-private partnerships. An international perspective.* Oxford: Blackwell Publishing.
7. Cook, J. 2007. *U.S. PPP Market on the Upswing: Some Thoughts from Abroad.* IP3's Public-Private Partnership Information Series. [http://www.ip3.org/pub/2007\\_publication\\_002.htm](http://www.ip3.org/pub/2007_publication_002.htm) (Accessed: 06.05.2010).
8. Doree, A. 2004. *Collusion in the Dutch construction industry: an industrial organization perspective.* *Building Research and Information* 32 (2): 146-156.
9. Egan, J. 1998. *Rethinking construction.* London: Department of the Environment, Transport and the Regions.
10. European commission. (2003). *Guidelines for successful public – private partnerships.* Retrieved from [http://ec.europa.eu/regional\\_policy/sources/docgener/guides/ppp\\_en.pdf](http://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/guides/ppp_en.pdf)
11. Fischbacher, M. and Beaumont, P. 2003. *PFI, public-private partnerships and the neglected importance of process: stakeholders and the employment dimension.* *Public Money and Management* 23 (3): 171-177.
12. Hardcastle, C. and Boothroyd, K. (2003). *Risks Overview in Public-Private Partnership*, pp. 31–57. Oxford: Blackwell.
13. Haque, S.M. 2004. *Governance based on partnership with NGOs: implications for development and empowerment in rural Bangladesh.* *International Review of Administrative Sciences* 70 (2): 271-290.
14. Hood, J., Fraser, I., and McGarvey, N. 2006. *Transparency of risk and reward in U.K. public-private partnerships.* *Public Budgeting & Finance* 26: 40-58.
15. Kakabadse, N., Kakabadse, A., and Summers, N. 2007. *Effectiveness of private finance initiatives (PFI): study of private financing for the provision of capital assets for schools.* *Public Administration and Development Vol. 27: 49-61.*
16. Klijn, E.-H. and Teisman, G. 2003. *Institutional and strategic barriers to public-private partnerships: An analysis of Dutch cases.* *Public Money & Management* 23: 137-146.
17. Reeves, E. 2003. *Public-Private Partnerships in Ireland: Policy and Practice.* *Public Money & Management* 23: 163-170.
18. Sadka, E. (2006). *Public-Private Partnerships: A Public Economics Perspective.* *IMF Working Paper.*

**А.Д. УМБЕТАЛИЕВ,**

д.э.н. профессор, заведующий кафедрой «Экономика»  
Шымкентского университета

### **ПРИОРИТЕТНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА В СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ОТРАСЛИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

---

Формирование эффективного сельскохозяйственного и, прежде всего зернового производства, адаптированного к рыночным условиям хозяйствования, невозможно без построения соответствующего экономического механизма, обеспечивающего сбалансированное и стабильное развитие всех отраслей агропромышленного комплекса.

Казахстан, находясь в центре геополитического пространства мирового сообщества, вступает в новую фазу своего развития. Данный этап характеризуется, прежде всего, глобализацией экономических отношений и всевозрастающей конкуренцией на мировом продовольственном рынке. В этих условиях, особую роль будут играть отрасли, имеющие экспортоориентированный характер. В агропромышленном комплексе Казахстана такая роль принадлежит, в первую очередь, зерновому производству республики, его главной житнице – Северному Казахстану. Именно конкурентоспособность этой отрасли на мировом рынке будет определять эффективность развития всего сельского хозяйства страны на данном этапе. При этом конкурентоспособность отрасли во многом будет зависеть не только от конъюнктуры мирового рынка, но и от степени уровня организации производства внутри страны. Решающими факторами в этом вопросе будут являться эффективные методы управления отраслью со стороны государства, новые подходы к организации производства (кластеризация), применение достижений нау-

ки и научно-технического прогресса. В связи с этим встают проблемы модернизации экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий в зерновом производстве, пропорционального соответствия производства и потребления зерна и зернопродуктов, выявления межотраслевых и межхозяйственных диспропорций цен, обоснования приоритетных направлений устойчивого развития зернового хозяйства.

Современный этап экономических преобразований в аграрной сфере страны вызывает необходимость совершенствования всей системы хозяйствования с учетом сложившейся в настоящее время социально-экономической ситуации и достижений мировой практики. Одним из ключевых ориентиров и предпосылок повышения эффективности сельскохозяйственного производства является технологическая модернизация и эффективное использование капитальных вложений. Сегодня без высокопроизводительной техники, новых технологий, новой системы экономических отношений нельзя обеспечить эффективность и конкурентоспособность сельхозтоваропроизводителей. Это требует больших инвестиций. Однако сельское хозяйство не является привлекательной отраслью для инвесторов.

Одной из причин низкой привлекательности сельского хозяйства для инвесторов является разрушение крупных предприятий и интегрированных формирований.

В агропромышленном производстве эффективность функционирования сельскохозяйственных организационных структур обеспечивается в основном за счет крупных и средних предприятий, приоритетность которых определяется высоким уровнем специализации и концентрации производства. Однако для различных отраслей сельского хозяйства в зависимости от природно-экономических условий в одних случаях определенным оптимум вписывается в параметры крестьянского хозяйства, в других - необходима организация средних или крупных предприятий.

К крупным сельскохозяйственным предприятиям отнесены: хозяйства зерново-скотоводческого, скотоводческо-зернового направления Северного, Восточного и Центрального регионов, свекловодческо-скотоводческого направления Южного региона. К средним сельскохозяйственным предприятиям отнесены: хозяйства зерново-скотоводческого, скотоводческо-зернового направления в Северном, Восточном, Центральном и Западном регионах; зерново-масличного – в Восточном регионе; в зоне орошаемого земледелия хозяйства – овоще-молочного, рисоводческого, хлопководческого, свекловодческо-скотоводческого направлений в Южном регионе; овцеводческий тонкорунного направления в Восточном и Южном регионах; овцеводческий мясосального направления в Центральном и овцеводческо-каракулеводческого направления в Западном регионах.

С учетом вышеприведенных методических подходов разработаны организационно-экономические модели сельхозформирований для Северного региона республики (Акмолинская, Костанайская, Павлодарская, Северо-Казахстанская области), которая охватывает зоны: степную земледельческую и сухостепную земледельческо-животноводческую. Здесь в основном должны формироваться предприятия зернового и зерново-животноводческого типа с развитым молочно-мясным скотоводством и овцеводством (тонкорунное).

Разработанные организационно-экономические модели сельхозформирований помогут на местах в обосновании выбора производственного направления агроформирований, определении их оптимальных параметров по каждому региону Республики Казахстан, механизма эффективного их функционирования, что позволит повысить конкурентоспособность сельхозформирований, рентабельность производства продукции на 10-15 % и производительность труда на 8-10 %.

В текущем году объем производства продукции сельского хозяйства оценивается на уровне 1,3 трлн тенге, удельный вес сельскохозяйственного производства в валовом внутреннем продукте страны – около 6%.

Государственная поддержка аграрного сектора в текущем году превысила уровень 2007 года в 1,7 раза, в том числе субсидии – почти в 2 раза, кредиты – в 2,2 раза. Это позволило многим сельхозтоваропроизводителям расширить посевные площади сельхозкультур, переориентировать производство на выращивание приоритетных культур, провести техническое и технологическое перевооружение, открыть новые производства.

Благодаря принимаемым мерам по диверсификации земледелия, в этом году площади зерновых культур расширились на 5,1%, масличных культур – на 35 %, плодов и овощей – на 17 %, сахарной

свеклы – на 39%, что создает хорошую основу для дальнейшего повышения экспортного потенциала отрасли и насыщения внутреннего рынка продовольственными товарами.

Одним из важных вопросов в производстве основных видов сельскохозяйственных культур является использование орошаемых земель. Здесь надо отметить, что 46% водных ресурсов для орошаемого земледелия обеспечивается за счет других государств. В этом направлении предпринимаются меры по широкому применению влаго-ресурсосберегающих технологий. По данным областных управлений сельского хозяйства в 2010 г. влагоресурсосберегающие технологии внедрены на площади 8,9 млн. га или на 55 % зернового клина, что больше уровня 2009 года на 3,7 млн. га. В результате удалось минимизировать зависимость земледелия от погодных условий и ежегодно добиваться стабильных результатов.

В текущем году валовой сбор зерновых культур в первоначальном весе составил 17,5 млн т при урожайности 11,2 ц/га. В целом данный объем позволяет обеспечить внутреннюю потребность страны до нового урожая и экспортный потенциал до 6,0 млн т.

Следует отметить, что зерно текущего года отличается высоким качеством. Доля пшеницы 1-3 классов составляет порядка 91%, хотя среднегодовой показатель за последние три года не превышал 75%.

Что касается других культур, то объемы их производства при условии применения мер государственного регулирования позволяют в полной мере удовлетворить потребности внутреннего рынка. Валовой сбор масличных культур в первоначальном весе составил 438,5 тыс. тонн при урожайности 5,9 ц/га.

Валовой сбор хлопка-сырца в Южно-Казахстанской области составляет 328,2 тыс. т.

Учитывая, что уровень конкурентоспособности растениеводства во многом зависит от качества семян, особое внимание уделено вопросам развития семеноводства. В этой связи не только продолжены, но и расширены программы по стимулированию процесса сортосмены и сортообновления.

Так, согласно заключительному отчету о количестве и качестве высевных семян сельскохозяйственных культур под урожай 2010 г. доля высеваемых кондиционных семян увеличилась с 53 % в 2001 году до 98,8 % в 2010 году, при этом доля семян 1-2 классов возросла до 75,9 %, а высоких репродукций – до 92 %.

В целях наращивания объемов производства плодоовощной продукции, а также стимулирования сельхозтоваропроизводителей продолжено оказание финансовой поддержки сельхозтоваропроизводителям, занимающимся плодоводством и виноградарством.

На эти цели выделено 1,5 млрд тенге, что позволило заложить многолетние насаждения плодовых культур на площади 2,6 тыс. га и винограда – 0,9 тыс. га и обеспечить уход за насаждениями, заложенными в предыдущем году. В итоге, удалось преодолеть тенденцию сокращения площадей плодовых культур и винограда: в 2008 г. по оценочным данным с учетом закладки новых насаждений площади плодовых культур увеличились на 3,1 тыс. га, винограда – на 1,6 тыс. га и достигли, соответственно, 38,2 тыс. га и 11,9 тыс. га.

За счет средств республиканского бюджета на территории республики ежегодно проводятся мероприятия по борьбе с особо опасными вредными организмами, в том числе против саранчовых вредителей. И в результате, несмотря на пик их биологической активности, приходившейся на текущий год, серьезных повреждений посевов и угодий, а также их миграции на территории сопредельных стран не отмечено.

Из вышесказанного можно сделать следующий вывод: на определенном уровне сформировалось производство сельскохозяйственной продукции, но каналы реализации продукции на сегодняшний день еще находятся в стадии формирования.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Н.А. Назарбаев. Казахстан-2030. – Алматы, 1996.*
2. *Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы*



3. Пягай А.А. «Модернизация экономического механизма функционирования сельскохозяйственных предприятий (на материалах зерновых хозяйств Северного Казахстана)». Автореферат диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук, Туркестан 2007.
4. Исахметов Т.И. Сельское хозяйство как центральное звено в АПК за 1999-2005гг. – Алматы 2006. КАЗАХСТАН : Расходы на развитие агропромышленного комплекса в 2009-2011 годах - 4 млрд долл. США

**А.Д. УМБЕТАЛИЕВ,**  
э.ғ.д., профессор  
**Ә.Т. ЯХИЯЕВ,**  
аға оқытушы, Шымкент университеті  
Шымкент қ.

### ОҢТҮСТІК ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ МАҚТА ШАРУАШЫЛЫҒЫНДА КӘСІПКЕРЛІКПЕН АЙНАЛЫСАТЫН ШАРУА ҚОЖАЛЫҚТАРЫНЫҢ КӨРСЕТКІШТЕРІ

Нарықтық экономика жағдайында мемлекеттің құзырындағы реттеуші функцияның бірі – кәсіпкерлікті дамыту. Бұл жөнінде мемлекет Президенті «Қазақстан өз дамуындағы жаңа серпіліс жасау қарсаңында» деген Қазақстан Халқына Жолдауында, Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына кіру стратегиясына өтуге бағытталған жұмысты күшейту қажет», – деген пікірді айтты. Осы тапсырманы орындау үшін Оңтүстік Қазақстан облысының агроқұрылымдарында кәсіпкерлікті дамыту қазіргі қоғамның даму кезеңдеріндегі, әсіресе Қазақстанның дүниежүзілік сауда ұйымына (ДСҰ) өту қарсаңында экономиканы дамытудағы басты мәселелердің негізгісіне айналуға. Өйткені, кәсіпкерлікті дамыту мемлекеттің 2030 – стратегиялық экономикалық-әлеуметтік мәселелерін шешуге және дүниежүзілік бәсекеге қабілетті экономикасы дамыған елу елдің қатарына кіруге жол ашатын бағыт болып отыр.



Қазіргі кезде, Қазақстан Республикасы қоғамның дамуын меншікке негізделген экономиканың тартымды қолдануын талап етіп отыр. Міне, осы жағдайды ескере отырып, Оңтүстік Қазақстан облысында кәсіпкерліктің дамуы жағдайын аудандар бойынша талдау жасайтын болсақ, мынадай салыстырмалы көрсеткіштерді байқауға болады.

Облыстағы статистикалық тіркелген мәліметтерге қарағанда, облыс бойынша 2009 жылдың қаңтардың бірінші жұлдызына кәсіпкерлікпен айналысатын 14,3 мың кәсіпорын тіркелген. Бұл 2008 жылмен салыстырғанда 7,8 пайызға артқан, оның ішінде тіркелген кәсіпорынның 72,6 пайызы өнім өндірген және қызмет көрсеткен. Барлық кәсіпорындардың 4,6 мыңнан астамы белсенді жұмыс істейтін кәсіпорындар қатарына жатады. Оның ішінде 25,6 пайызы ауыл шаруашылық өнімін өндірумен айналысады.

**1-кесте. Оңтүстік Қазақстан облысының мақта шаруашылығында кәсіпкерлікпен айналысатын шаруа қожалықтарының көрсеткіштері, 2008 ж.**

Аудандар	Заңды тіркелгені	Оның ішінде өнім өндіргендері	
		саны	заңды тіркелгені % есебімен
1. Арыс	907	408	53,0
2. Мақтаарал	2851	2750	96,5
3. Ордабасы	2320	2090	93,5
4. Отырар	1071	657	61,3
5. Сарыағаш	2632	2624	99,7
6. Түркістан	2028	1588	78,3
7. Шардара	796	739	92,8
Облыс бойынша:	12605	10850	86,2
Ескерту- ОҚО бойынша 2009 жылғы статистикалық жинақ мәліметтері бойынша			

Бұл саладағы кәсіпкерліктің дамуы шаруа (фермер) қожалықтарының жайлап өркендеуімен сипатталады. 2009 жылдың басында облыстағы ауыл шаруашылығында 70,2 мың шаруа (фермер) қожалықтары тіркелген. Оның 88,7 пайызы белсенді шаруашылықтар қатарына жатады. Осылардың 21,1 мыңы немесе 22,8 пайызы – Мақтаарал, 8,5 мыңы немесе 12,0 пайызы – Сарыағаш, 7,4 мыңы немесе 10,4 пайызы – Түркістан аудандарының үлесінде.

2009 жылдың басында белсенді шаруа (фермер) қожалықтарында 157,0 мыңнан аса жұмысшы қызметкерлер жұмыс істеді. Оның 71,2 мыңы немесе 43,3 пайызы Мақтаарал ауданының шаруашылықтарын қамтыды.

2009 жылы Оңтүстік Қазақстан облысында ауыл шаруашылығының жалпы ішкі өнімді республикадағы ағымдағы орташа бағамен есептегенде 100,9 млрд. теңгені құрады. Бұл көрсеткіш 2008 жылмен салыстырғанда 6,0 пайызға көтерілген. Оның ішінде өсімдік шаруашылығының үлесі – 58,9 млрд. теңге немесе 58,3 пайыз, мал шаруашылығының үлесі 42,1 млрд. теңге немесе 41,7 пайыз. 2009 жылғы облыс көлеміндегі өсімдік шаруашылығындағы жалпы ішкі өнімнің негізгі көлемі мақта шаруашылығының үлесінде – 33,1 пайыз, дәнді дақылдар. – 11,7 пайыз, картоп, көкөніс, бақша дақылдары 33,0 пайыз т.б. Ал, мал шаруашылығында ет өндіру – 54,7 пайызға, сүт өнімдері – 34,5, жұмыртқа өнімдерін өндіру – 4,84 пайызды құрады. Аудандардың үлес салмағын талдайтын болсақ, жалпы ішкі өнімнің 17,1 млрд. теңгені немесе 18 пайызды Мақтаарал; 14,2 млрд. теңгені немесе 15,8 пайызды Сарыағаш; 9,3 млрд. теңгені немесе 10,3 пайызды Сайрам аудандарының кәсіпкерлері құрайды. Жалпы

ішкі ауыл шаруашылық өнімін өндіруде облыс республика өнімінің 12 пайызынан асатынын өндіреді. Кәсіпкерлік қызметінің дамуы қосымша жұмыс орындарының ашылуына да мүмкіндік туғызуда. Бұл әсіресе, Оңтүстік Қазақстан облысында тиімді. Мұндағы нақты жағдайға талдау жасайтын болсақ, аудандар бойынша Мақтаарал және Сарыағаш аудандарының үлестерінің жоғары екендігі көрінуде. Мысалы, 2009 жылы кәсіпкерлікпен Мақтаарал ауданында 75,2 мыңнан аса жұмысшы-қызметкерлер жұмыспен қамтамасыз етілді. Бұл 2008 жылмен салыстырғанда 1,4 пайызға артқан. Арыс ауданында бұл көрсеткіш – 8,1 пайызға, Түркістан ауданында – 9,6 пайызға, Сарыағаш ауданында – 1,5 пайызға жоғарылаған. Аймақтың экономикалық дамуы, кәсіпкерлердің тиімді жұмыс істеуіне байланысты. Ол жұмыстардың бірі кластерлік әдісті өндіріске енгізілуін жоғарыдағы суреттен көруге болады.

Қазақстан Республикасында экономиканы дамытудың кластерлік ядросы текстилдік мемлекет болуы тиіс. Өйткені өнімнің олар ең соңғы кезеңін өндіріп, оны экспортқа дайындайды, бәсекелік қабілеттілігіне жауап береді. Сондықтан да, көптеген аймақтағы, әсіресе Оңтүстік аймақтағы мақта-текстилді кластердің құрылуы, мақта өнімдерінің 70 пайызын өндейтін болса, жоба бойынша бұл қосымша өңірге 18 мың жұмыс орнын ашуға мүмкіндік беретінін экономист-ғалымдар дәлелдеп отыр. Өндірісті индустриалды-инновациялық технологияға бейімдеуде, келешекте кәсіпкерлікті мұнан да жоғары арттыруға болады. Мұның барлығы аймақта кәсіпкерлікті дамытудың барысында жүріп жатқан жұмыстардың өзектілігін көрсетеді.

Республикадағы мақта саласын одан әрі дамыту келесі іс-шараларды атқару қажет:

Нарықтық инфрақұрылымның негізгі элементтерін биржалар, инвестициялық қорлар, көтерме сауда кәсіпорындары, банктер, т.с.с. құрылымдар құратын және олардың өсу қарқыны облыстағы агроқұрылымдардың жедел даму қарқынына ілесе алмайтынын, сондай-ақ Оңтүстік Қазақстан облысының еліміздегі негізгі мақта өндіруші аймақ екенін ескере отырып, Шымкент тауар биржасының базасында маманданған мақта биржасын құруға мемлекеттік қолдау қажет. Бұл биржа негізінен мақта сатуға және оны лицензиялау мен сертификаттау жұмыстарын жүргізуге маманданатын болады. Мақсаты – мақта сауда-саттығымен айналысатын жетекші орталықтардың мүшелігіне ену болып табылады.

Нарық жағдайында мақта саласын дамыту, оның тиімділігін көтеру және әлемдік экономикалық қауымдастыққа енгізу үшін, біздің ойымызша тоқыма және тігін өнеркәсібі дамыған елдермен біріккен кәсіпорындар ашу, жетекші мақта егуші Мақтаарал, Сарыағаш және Отырар аудандарында еркін экономикалық аймақ құру қажет. Осы арқылы шетелдік инвестициялар мен жаңа технологияларды көптеп тартуға қолайлы жағдай туындайтын болады.

Біздің жүргізген зерттеулеріміздің нәтижесі бойынша төмендегідей қорытынды жасауға болады.

Ауыл шаруашылығында біразға созылған экономикалық дағдарыстан шығу бірте - бірте өз нәтижесін беріп келеді. Дегенмен агроөнеркәсіптік кешенді ұйымдастыруды жетілдірудегі негізгі мақсаттардың бірі – азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету. Әйтсе де, шикізат мәселесін шешетін халық шаруашылығындағы өнім өндіру мен оның өсімі әлі де болса төмен деңгейде.

Қазақстан Республикасы үшін аграрлық сектор елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының деңгейін айқындаушы күштердің бірі болып отыр. Еліміздің ауыл шаруашылығының келешек дамуында ауыл шаруашылығы өнімін өндірушілердің бәсекелестікке барынша қабілетті агроқұрылымдарын ұйымдық – құрылымдық тұрғыдан жетілдірудің маңызы зор. Осыны ескере отырып, Қазақстанның Оңтүстік және Оңтүстік-Шығыс аймағындағы облыстарда әр түрлі агроөндірістік кешендік агроқұрылымдардың тиімділігін арттыру – еліміздің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуге және Дүниежүзілік сауда ұйымына мүшелікке еніп, әлемдегі экономикасы бәсекеге барынша қабілетті дамыған 50 елдің қатарына еруге толық мүмкіндік береді.

Ауыл шаруашылығындағы еңбек өнімділігі ең төмен: жылына бір жұмыс істеушіге 3 мың доллар шамасында келеді. Ал, дамыған елдерде бұл көрсеткіш 50-70 мың долларды құрайды екен. Ауыл үшін өсу перспективасы міне осында. Сондықтан біздің міндетіміз - 2014 жылға қарай агроөнеркәсіптік кешеннің өнімділігін кем дегенде екі есе арттыру керек. Бұл күрделі міндетті аграрлық-индустриалдық әртараптандыру, яғни ауыл шаруашылық шикізатын қайта өңдеуді шұғыл әртараптандыру, жаңа құрал-жабдықтар, жаңа технологиялар мен ауыл шаруашылығындағы жаңа көзқарас шеше алады. Әлемдік тәжірибені отандық ауыл шаруашылығына жедел өндіру керек.

Екіншіден, елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету мәселесін бір-жақты етуіміз керек. 2014 жылға қарай ішкі рыноктың 80%-дан астамын отандық тағам өнімдері құрауы тиіс. Бізде бұл үшін мүмкіндіктер жетіп асады. Үшіншіден, экспорттық әлеуетті іске асыру керек.

Мақтаның өсіп өркендеуі мен қатар, халық шаруашылығында да алатын маңызы орасан зор. Қазіргі адамзат қоғамына астық пен металл қандай қажет болса, мақта да сондай қажет болып отыр. Мақта талшығынан ең алдымен мата тоқуға және жіп иіруге жұмсалады. Сонымен қатар неше түрлі заттар, әртүрлі ваталар, жасанды тері, фибра және соңғы кездерде химияның көмегімен оттан қорғайтын, су өткізбейтін, қышқылға төзімді материалдар, сынбайтын әйнек, фотопенка, қағаз, лактар, пироксин, сірке және лимон қышқылын т.б. көптеген өнім алуға да болады. Яғни, 700-ден астам бұйым жасалады. Мақтаның отынымыздың халық шаруашылығында алатын орны ерекше. Сондықтан мақта шаруашылығының халық шаруашылығында маңызы өте зор.

Қорыта айтқанда, мемлекеттің болашағы ауылмен тығыз байланысты. Оның үстіне қазақтың түп тамыры – ауылда. Ауыл өркендейтін болса мемлекеттің де, ұлтымыздың да күш-қуаты артады. Сондықтан аумақтағы еңбекшілердің мүддесін қорғау – еліміздің басты мақсаттарының бірі деп білеміз.

### **ӘДЕБИЕТТЕР**

1. *«Бәсекеге қабілетті Қазақстан үшін, бәсекеге қабілетті экономика үшін, бәсекеге қабілетті халық үшін». Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы, Астана, 2004 жылғы 19 наурыз «Егемен Қазақстан» 20 наурыз, 2004 жыл.*
2. *Умбиталиев А.Д., Керимбек Г.Е. Налоги и налогообложение. Русско-казахский словарь. Салық және салық салудың орысша-қазақша сөздігі. – Алматы: Экономика, 2008. – 685 с.*
3. *Қазақстан Республикасының статистика жөніндегі агенттігі, Оңтүстік Қазақстан статистика басқармасы. Оңтүстік Қазақстан облысының 2008 жылғы әлеуметтік-экономикалық дамуы, Шымкент, 2009 ж., 161б.*
4. *Умбиталиев А.Д. АПК: Актуальные проблемы совершенствования формирования экономического механизма управления в РК/Монография – Алматы: Экономика, 2009. – 352 с.*

#### **С.Б. КАЗБЕКОВА,**

магистр экономических наук по специальности «Финансы»,  
аспирантка кафедры «Промышленный менеджмент»  
НИТУ МИСиС (г. Москва)

### **ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННО-ХОЗЯЙСТВЕННЫХ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В АЛЮМИНИЕВОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ**

---

В Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана в разделе 1. Ускоренная экономическая модернизация – продолжение Программы форсированной инновационной индустриализации, отмечено, что «Главный итог первого года первой индустриальной пятилетки – это начало серьезных структурных изменений в экономическом росте за счет реального сектора экономики» [1].

Одним из важнейших направлений совершенствования структуры казахстанской промышленности является создание интегрированных структур корпоративного управления, реализуемый посредством разработки организационного проекта и осуществляемый на основе использования определенных принципов, которые можно объединить в общесистемные, функционально-стоимостные, экономические и т.д. [2].

В настоящее время основной методологической базой для эффективного решения проблемы создания конкурентоспособных интегрированных производств являются: системный (комплексный) подход,

общая теория систем и системный анализ, в совокупности образующие современную область системных исследований – основу любого научно обоснованного подхода к принятию оптимальных управленческих решений.

Построение интегрированной системы управления высокотехнологичными производствами представляет собой сложный процесс решения большого количества разнохарактерных, но тесно взаимосвязанных проблем и задач. Эффективность его реализации во многом зависит от степени работанности теоретической модели формируемой системы, ее сущности и основных характеристик.

Мишин Ю.В. предлагает следующее определение социально-экономической системы: «Системой является любая единая организационно-экономическая структура, имеющая альтернативные пути осуществления своей производственно-хозяйственной деятельности, элементы которой взаимосвязаны и совместно работают на достижение общих целей технико-экономического развития» [2].

К числу основных характеристик, определяющих свойства любой системы, принято относить: целостность, структуру, бесконечность и иерархичность.

Понятие целостности системы, ее наиболее качественные признаки приведены в трудах К. Маркса. Он писал: «Система как совокупное целое имеет свои предпосылки, и ее развитие в направлении целостности состоит именно в том, чтобы подчинить себе все элементы общества или создать из него еще недостающие ей органы. Таким путем система в ходе исторического развития превращается в целостность. Становление системы такой целостностью образует момент ее, системы, процессов, ее развития».

К числу других важнейших общих характеристик любой целостной системы следует также отнести ее структуру, под которой принято понимать множество составляющих элементов и связей, формирующих внутреннее строение и организацию объекта. В процессе проведения исследования системы структура используется в качестве метода формирования ее организации – абстрактной конструкции, формируемой аналитиком в процессе решения поставленной им задачи. При этом допускается разбиение – декомпозиция объектов на структурные элементы и установление между ними отношений и связей в целях решения поставленной проблемы. Проведение данной процедуры предусматривает наличие внутренних свойств декомпозируемой системы.

Важным свойством, характеризующим любую систему, является *бесконечность*, заключающаяся в невозможности ее полного познания и получении всестороннего представления о ней. Это свойство вытекает из философских представлений о невозможности познания абсолютной истины. Поэтому структура любой сложной системы может быть представлена бесконечным множеством различных вариантов, каждому из которых будет соответствовать своя определенная структура и механизм отношений между ее элементами.

Из этого свойства вытекает другая важная характеристика, а именно иерархичность. Она означает, что каждый из элементов декомпозируемой системы может являться и рассматриваться как целостная система, составляющие элементы которой в свою очередь могут быть также представлены как системы, но более низкого уровня.

С понятием «структура» неразрывно связано понятие «элемент», под которым понимается наименьшая единица в структуре системы, внутреннее строение которой не рассматривается на выбранном уровне анализа. Элементы системы выбираются исследователем произвольно, в зависимости от специфических целей и задач анализа. Однако, исходя из свойства иерархичности, каждый элемент является сам системой нижнего уровня, и на выбранном уровне анализа она характеризуется только своими целостными свойствами. Так, при анализе производственно-хозяйственной деятельности вертикально интегрированной структуры – холдинговой компании, финансово-промышленной группы и концерна – в качестве структурного элемента могут быть выбраны только общие показатели каждого входящего в них предприятия: объем продаж, производственные издержки, доходность как отдельных вид выпускаемой продукции, так и активов в целом [2].

Всем организационно-экономическим системам свойственна целенаправленность – наличие для нее в целом определенных целей и обеспечение развития в направлении достижения этих целей. Сознательную организацию определенного существования системы и ее структурных элементов принято на-

зывать управляемостью. Используя административный ресурс, предприятие организует свою деятельность путем создания производственного и функционального аппарата управления и ориентации его деятельности на достижение основных целей своего развития.

Выбор целей корпоративной интеграции осуществляется с учетом приоритетных направлений реструктуризации промышленности и отраслевых комплексов, приоритетов, поддерживаемых государством в отношении развития корпораций, а также стратегических и коммерческих интересов участников.

В зависимости от намечаемой стратегии развития, ожидаемых конечных результатов и поведения на рынке основные цели создания корпораций могут предусматривать:

- усиление конкурентных преимуществ на отраслевых рынках и увеличение доли продаж в рамках сложившихся номенклатурных групп продукции;
- расширение рынков сбыта за счет диверсификации деятельности и ассортимента выпускаемой продукции;
- освоение принципиально новой конкурентоспособной продукции и выход на новые рынки сбыта, включая зарубежные;
- реализацию государственных заказов, обеспечение поставок для государственных нужд, осуществление республиканских целевых программ и т.д.;
- снижение себестоимости продукции и увеличение финансовых возможностей за счет оптимизации производства, кооперации и управления.

Основными задачами создания (реструктуризации) корпоративных структур с точки зрения обеспечения устойчивого функционирования корпорации и реализации поставленных целей являются:

- оптимизация производственно-технологических цепочек и кооперационных связей, позволяющих замкнуть в рамках одной структуры весь технологический цикл производства и реализации продукции;
- обеспечение конкурентоспособности, высокого технологического уровня производства и качества выпускаемой продукции;
- сокращение объемов оборотных средств за счет введения консолидированного бухгалтерского учета и ускорения их оборачиваемости, использование возможностей введения внутренних цен в рамках корпораций и осуществление эффективного управления финансовыми потоками;
- повышение эффективности управления предприятиями — участниками интегрированных структур;
- повышение инвестиционной привлекательности корпорации;
- увеличение объемов прибыли, реинвестируемой в производство [2].

Для преодоления сырьевой направленности экономики Казахстана предполагается создание ряда вертикально интегрированных компаний на базе существующих комплексов по добыче и переработке полезных ископаемых, дополнив их производствами третьего и четвертого переделов. В качестве примера совершенствования структуры производства путем создания вертикально интегрированного отраслевого кластера рассмотрим алюминиевую промышленность Павлодарской области, которая является одной из крупных и развитых отраслей горно-металлургического комплекса республики и представлена АО «Алюминий Казахстана». Ее роль и значение многократно возрастает со вводом в действие Казахстанского электролизного завода по производству первичного алюминия, а особенно – после создания четвертого и пятого переделов [3].

Проектная мощность завода составляет 250 тыс. т алюминиевого литья в год. На предприятии создается более 1 500 рабочих мест.

Казахстанский электролизный завод – первый завод в Казахстане по выпуску алюминия – является ключевым элементом создаваемого металлургического алюминиевого кластера.

Ввод в действие завода позволил создать вертикально интегрированный отраслевой кластер «Металлургия – алюминий» на основе реализации инновационного проекта третьего передела в металлургии алюминия – электролитического получения металлического алюминия. Это, в первую очередь, обусловлено необходимостью эффективного задействования существующих мощностей по добыче

энергетических углей Экибастузского месторождения и генерирующих мощностей Евроазиатской энергетической корпорации (ЕЭК) и таким образом отвечает основополагающим критериям для создания кластера.

Можно уверенно ожидать положительного влияния кластера на все основные макроэкономические показатели как республики, так и Павлодарского региона.

С целью реализации кластерной инициативы решается вопрос создания специальной экономической зоны (СЭЗ) на территории, прилегающей к АО «Казахстанский электролизный завод» общей площадью 1 300 га. На территории СЭЗ предполагается создать промышленные площадки, состоящие из новых производств по изготовлению продукции на основе алюминия и алюминиевых сплавов, которые с учетом воздвигнутого электролизного завода завершат формирование крупного металлургического комплекса, включающего добычу боксита, получение глинозема, первичного алюминия и получение изделий на основе алюминия.

Создание новых производств повлечет быстрое развитие среднего и малого бизнеса, основанного на базе новых технологий и совершенствования механизма трансфера технологий. Будут созданы дополнительно 4 500 рабочих мест, что улучшит показатели региона по уровню занятости, снизит уровень безработицы в Павлодаре на 3%, позволит увеличить доходы населения на 5,2%. Посредством внедрения в производство новых технологий и оборудования возрастет профессиональная подготовка технических специалистов.

Анализ ситуации, сложившейся на рынке труда области, выявил ряд тенденций, характеризующих увеличение числа вакансий по всем группам профессий, что является показателем экономической стабилизации и подъема. Прежде всего, это связано со строительством новых и расширением действующих производств.

Это привело к тому, что все большее число предприятий берут на себя вопросы повышения квалификации своих работников. Обучение специалистов различных профессий осуществляется непосредственно на рабочих местах или в специализированных учебных центрах. Так, только за один 2006 г. прошли подготовку, переподготовку и повысили свою квалификацию 12 095 человек по различным специальностям, в т. ч. из числа молодежи 4 394 человека.

Для привлечения на предприятия молодых рабочих широко используется организация в подразделениях промышленных предприятий производственной и технологической практики студентов и учащихся профессиональных школ, лицеев, колледжей и вузов. За учащимися закрепляются наставники из числа высококвалифицированных специалистов предприятия. На промышленных предприятиях прошли подготовку около 3 000 студентов и учащихся, приняты на работу 2 605 выпускников. Наиболее крупными базами практической подготовки учащихся помимо АО «Алюминий Казахстана», являются Аксуский завод ферросплавов – филиал АО «ТНК «Казхром», АО «БАК», АО «Павлодарский машиностроительный завод», ПФ ТОО «Кастинг», АО «ЕЭК», АО «Казэнергокабель»[3].

Вертикальная интеграция предприятий является способом перехода от одной организационной формы экономического (в частности, инновационного) процесса к другой. Расширение фирмы вдоль технологической «цепочки» приводит к замене ценового регулятора отношений на количественный. Это позволяет специалистам говорить о том, что в условиях вертикально-интегрированной фирмы меняется сигнал, на который ориентируется производитель. Хозяйствующий субъект начинает стремиться не к максимизации прибыли, ориентируясь на цены, а выполнять исходящие из центра указания, принимающие «количественную» форму: квоты, планы, целевые показатели или приказы. Однако подобная интерпретация отношений внутри фирмы является неполной. Она справедлива лишь в условиях унитарной структуры.

Известное определение Коуза («фирма тогда начинает играть роль в экономической системе, когда можно организовать внутрифирменные трансакции с издержками меньшими, нежели те, что пришлось бы нести при осуществлении тех же трансакций на рынке» [4] страдает двумя недостатками. Во-первых, в данном случае понятие фирмы ограничивается унитарными предприятиями. Во-вторых, современно

менная фирма образуется не только в процессе вертикальной (вдоль технологической «цепочки»), но и горизонтальной интеграции (производителей аналогичного продукта), которая также предполагает существование связей «принципал-агент».

Формальные отношения собственности не являются единственным основанием для интеграции. В частности, в России в свое время стало характерно подчинение компаний на основе давальческих схем, бартерных цепочек, доступа к информационным, кредитным, управленческим и иным ресурсам. В качестве принципала в таких случаях выступает субъект, сосредоточивший у себя наиболее редкий ресурс и потому получивший источник власти и, соответственно, возможности контроля и управления.

Если подразделения фирмы – юридические лица – являются смежными элементами, то такая структура является вертикально интегрированной вдоль технологической «цепочки». Пока они независимы, обмен между ними происходит на рынке. После интеграции трансакции должны перейти внутрь фирмы. Однако переход трансакций в границы фирмы еще не означает, что обмен будет замещен санкционированной принципалом передачей на основе приказа, как это следует из теории контрактов. Обмен может оставаться таким же эквивалентным, каким был в условиях рынка. Оперативные, а часто и тактические контакты между покупателем и продавцом осуществляются ими самостоятельно, без обращения к принципалу. Тогда уменьшается значение вертикальных связей («принципал-агент»), а роль горизонтальных связей (между равноправными участниками обмена) остается значительной [4].

Особенностью вертикально интегрированных структур является то, что инновационный процесс (движение новшества посредством обменных сделок) реализуется в их пределах с большей вероятностью, а создание вертикально интегрированных компаний также является объективно распространенным процессом. Он обусловлен стремлением к переходу от организационной формы с неэффективной институциональной матрицей к форме, дающей в этом отношении преимущества ее субъектам.

Большой и очень ценный опыт создания интегрированных структур накоплен в России. Процессы вертикальной и горизонтальной интеграции, происходившие здесь с начала 1990-х годов, в значительной мере были обусловлены требованиями инновационных процессов. Одним из аргументов в пользу этой связи является то, что если к середине 1990-х годов среди интегрированных структур преобладали конгломераты, то в последующие годы началось интенсивное выстраивание вертикально и горизонтально связанных групп [5].

Изменение институциональной и экономической среды при переходе к интегрированной вдоль технологической «цепочки» структуре приводит к положительным эффектам. Происходят уменьшение «двойной надбавки», снижение трансакционных издержек и обеспечение устойчивого сбыта продукта, в том числе и в первую очередь – инновационного.

Установление связей, объединяющих производителей однотипной продукции (горизонтальная интеграция), также позволяет интенсифицировать инновационные процессы. В частности, горизонтальная интеграция обеспечивает ускоренную диффузию нововведений, а также является средством защиты инноваторов от имитации нововведений.

Исследование взаимосвязи интеграции и инновационных процессов проводилось на основе анализа состояния основных фондов и динамики инвестиций (за период 1995-2002 гг.), показателей инновационной деятельности (1998-2001 гг.) и процессов интеграции (1992-2005 гг.) [5].

Так, в настоящее время в российской цветной металлургии сформировалось четыре крупнейших холдинга, создающих более 70% продукции отрасли: «Русский алюминий», группа «СУАЛ», Уральская горно-металлургическая компания (УГМК) и ГМК «Норильский никель».

В составе группы «СУАЛ» к 2002 г. были объединены крупные добывающие предприятия, металлургические заводы (два алюминиевых завода вошли в состав группы в 1996 г., два – в 1999-2000 гг., еще три – в 2002 г.), электродный завод, крупный научно-исследовательский институт. Сформировалась технологическая «цепочка» прироста стоимости из семи предприятий первичной переработки (бокситы – глинозем – первичный алюминий) и предприятий глубокой переработки, в том числе двух кабельных заводов, заводов по производству полуфабрикатов и товаров народного потребления из алюминия. Кроме этого, группа консолидировала крупные пакеты акций нескольких региональных энер-



гокомпаний (например, «Иркутскэнерго») и создала энергоподразделение – «Комплексные энергетические системы». Эта интеграция «назад» позволила обезопасить основное производство от колебаний цен на электроэнергию.

Таким образом, группа, обеспечив сырьевую независимость и интегрировав сбалансированную цепочку прироста стоимости вплоть до производителей конечной продукции, снизила производственные издержки и получила финансовые и организационные ресурсы для инноваций. Были активизированы процессы реализации инновационных проектов в целях капитального обновления производственных фондов, технического перевооружения, реконструкции и модернизации действующего оборудования, совершенствования технологических процессов путем внедрения современных технологий [5].

В 1995-1996 гг. в России начались интеграционные процессы, которые к 2001 г. привели к появлению крупнейшего в российской алюминиевой промышленности холдинга «Русский алюминий», выпускающего более 90% продукции из алюминия. В течение 1995-2003 гг. интеграционные процессы захватывали в свою орбиту добывающие предприятия, алюминиевые заводы различной специализации, крупные оптовые фирмы. В течение 1999-2001 гг. неформально в холдинг были включены автобусные (ПАЗ, ЛиАЗ, ГолАЗ, КАВЗ), автомобильные (ГАЗ, «Барнаултрансмаш», «Брянский арсенал»), экскаваторный, авиационный и агрегатные заводы («Волжские моторы», Канашский и Ярославский).

В результате этих процессов были интегрированы многоступенчатые технологические «цепочки». Например, «цепочка» от крупнейшего в Европе Николаевского глиноземного комбината, через Самарский металлургический завод (производит алюминиевый прокат) к АО «Саянская фольга», заводам ДОЗАКЛ (алюминиевая лента) и РОСТАР (банки из этой ленты для пищевой промышленности). Или от Ачинского глиноземного комбината, через Саянский и Красноярский металлургический заводы, Ярославские заводы дизельной и топливной аппаратуры, Ярославский моторный завод, к автобусным, машиностроительным, авиастроительным и автомобильным предприятиям.

Благодаря подобным «цепочкам» продукция глубокой переработки основных предприятий «Руссала» (машиностроительные и электротехнические профили) стала находить надежный и возрастающий сбыт на предприятиях машиностроения, авиастроения и автомобилестроения. Инновации на металлургических заводах оказались обеспеченными вертикальной интеграцией с производителями конечной продукции. В частности, благодаря интеграции была осуществлена модернизация литейного производства по производству сплавов, используемых в автомобильной промышленности [3].

С другой стороны, моторостроительные, авиастроительные и автомобилестроительные предприятия получили гарантию своевременных поставок сырья на приемлемых условиях и сбыта своей продукции. Это позволило, в частности, моторостроителям начать разработку нового дешевого и экономичного дизельного двигателя. Кроме этого контроль над издержками участников технологической цепочки обеспечил экономию, позволившую провести техническую модернизацию, увеличение ассортимента продукции и расширение мощностей СаАЗа и КрАЗа.

Подводя итог всему вышеизложенному, можно отметить, что совершенствование промышленного производства на основе формирования вертикально или горизонтально интегрированных структур является одной из действенных мер по достижению перечисленных ранее целей и задач, повышения эффективности и адаптации предприятий к условиям глобализации и современной международной конкуренции.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. *Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. Ак Орда, 28 января 2011 года.*
2. *Мишин Ю.В. Инвестиции: учебное пособие. – М.: КНОРУС, 2008. – 288с.*
3. *Природа фирмы: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001. – 360с.*
4. *Стаценко С. А. Экономическое развитие Павлодарского региона. Департамент предпринимательства и промышленности Павлодарской области, 2009.*
5. *Горно-металлургическая промышленность – Астана. Апрель, – 2008. – №1(1).*

**Н.А. УМБЕТАЛИЕВ,**

к.э.н., старший преподаватель Шымкентского университета

### **АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН: СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

---

---

На сегодняшний день состояние АПК Республики Казахстана можно охарактеризовать как стабильное, производство сельскохозяйственных товаров сформировалась, жители села в основном заняты на земле. Но сельскохозяйственных товаропроизводителей волнуют каналы реализации товаров и цена товаров на рынке. Потому что во многих случаях государственное финансирование не до конца доходит до нуждающихся. От многих крестьян можно услышать, что им не нужны дотации от государства, их больше интересует, сколько, какой продукции и по каким ценам государство будет закупать продукцию.

Социально-экономическое положение аграрного сектора республики, несмотря на предпринимаемые меры и положительные тенденции последних лет, остается сложным, и в перспективе стратегическими приоритетами развития агропромышленного производства должны стать: обеспечение продовольственной безопасности путем рационального использования земельного, водного и научного потенциалов; увеличение производства конкурентоспособной продукции, проведение импортозамещения; повышение эффективности сельскохозяйственного производства на основе внедрения интенсивных технологий; развитие кооперации с крупными промышленными предприятиями, совершенствование системы сбыта путем организации сбытовых кооперативов и приемных пунктов сбора продукции; организация среднего и крупнотоварного производства в растениеводстве и животноводстве, ориентированных на экспорт, и более емкие рынки сбыта производимой продукции; рост материально-технического и финансового обеспечения развивающихся отраслей; ускоренное развитие переработки, рыночной инфраструктуры, формирование организационных структур.

Посевную площадь в республике в 2011 г., принимая во внимание не только состояние спроса и предложения на отдельные виды продукции, но и потребность перерабатывающих предприятий в сырье, предполагается расширить незначительно – максимум до 20 млн га. При этом изменения прогнозируются в структуре посевных площадей – несколько снизится удельный вес зерновых, но возрастет доля масличных, технических и кормовых культур. Несмотря на предполагаемые изменения в структуре посевов, основной отраслью растениеводства, как и прежде, останется зерновое хозяйство. Площади под зерновыми в перспективе предлагается стабилизировать на современном уровне, при этом провести значительное увеличение площадей под зернофуражными, крупяными культурами (в 1, 6-1, 8 раза). Производство зерна в республике к 2011 г. должно достичь 18-20 млн т, т.е. возрасти по сравнению с 2004 г. на 21-29%.

Обоснованием для такого оптимистического прогноза явились сложившиеся тенденции развития зернового производства, объемы продукции которого увеличиваются с 2000 г. со средними темпами 8-10%, при росте занимаемых площадей на 3-4% в год. Однако в будущем предполагается основной акцент сделать на повышении уровня урожайности, так как увеличение площадей требует привлечения дополнительной сельскохозяйственной техники, что обременительно для товаропроизводителей.

Расчеты показывают, что реальный экспортный потенциал зерна в республике в этом случае будет составлять 6-8 млн т. Помимо зерна можно будет продавать другим странам 600-700 тыс. т муки.

Картофеля и овощебахчевой продукции в республике уже сейчас производится в количестве, позволяющем обеспечить ими потребности жителей. В этих условиях нет необходимости значительного расширения их посевных площадей.

Республика располагает и достаточной сырьевой базой для развития масложирового производства и на 2011 г. можно реально ставить задачу полного импортозамещения подсолнечного масла, сохранив при этом импорт других сортов масел – оливкового, соевого, пальмового и т. д.

Ожидается увеличение производства технических культур – хлопка, табака и сахарной свеклы. Однако предполагаемое развитие свекловодства не позволит полностью обеспечить сырьем сахарную промышленность, и республика все же будет нуждаться в импорте сахара-сырца. Но будет экспортироваться хлопок-волокно и табачные изделия.

Низкий уровень потребления фруктов и винограда требует скорейшего решения проблем развития садоводства и виноградарства. Однако эта отрасль требует значительных инвестиций с пролонгированным сроком возврата. Поэтому в ближайшей перспективе площадь под садами в республике увеличится незначительно, хотя в республике разрабатывается программа восстановления садоводства.

Современные тенденции развития животноводства дают основание полагать, что и в перспективе можно сохранить ежегодные темпы роста поголовья в пределах 2-4%. Проблему составляет недостаточная продуктивность поголовья скота, что обусловлено высокими затратами и низкой эффективностью производства, поскольку недостаточная платежеспособность населения не позволяет держать высокие цены на эту продукцию.

Поэтому задачей на предстоящий период является не столько рост поголовья крупного рогатого скота, сколько увеличение его веса путем развития кормовой базы и системы кормоснабжения, а также племенного усиления стада. Поголовье, по нашим расчетам, может увеличиться до 9, 5-10 млн условных голов (против 7,7 млн в настоящее время). В структуре поголовья предстоит усилить такие виды, как овцы и птица. Это обосновано в первом случае наиболее низкой себестоимостью производства одной тонны баранины по сравнению с говядиной (на 22%), необходимостью использования большого массива пастбищ, повышением насыщенности рынка с целью удовлетворения растущего спроса и уменьшением розничных цен на баранину.

Однако увеличение поголовья пастбищных видов скота будет возможно при решении проблемы использования пастбищ. Введение частной собственности на земли сельскохозяйственного назначения вызывает необходимость разработки механизма аренды частных пастбищ или предоставления этих угодий в коллективное пользование. В птицеводстве отмечается восстановление промышленного производства, интеграция его с зерновыми компаниями. Развитие данного производства позволяет в значительной степени провести импортозамещение аналогичной продукции.

Таким образом, на основе прогнозных расчетов в 2010 г. в структуре сельскохозяйственного производства будет постепенно возрастать доля животноводческой продукции – до 45% (в настоящее время 42%).

Сохранившиеся производственные мощности предприятий пищевой промышленности, быстро развивающаяся сырьевая база, рост доходов населения, повышающийся потребительский спрос создают предпосылки для ускорения развития перерабатывающей промышленности, преодоления ситуации, когда значительная часть (по некоторым продуктам до половины и более) потребляемой населением пищевой продукции промышленного изготовления является импортной. Валовая продукция пищевой промышленности по расчетам возрастет на 40% (в ценах 2003 г.). В итоге можно ожидать положительных сдвигов в структуре АПК. Так, предполагается рост доли перерабатывающей промышленности, ремонтных и строительных работ при снижении роли торговли и практической стабилизации удельного веса валовой добавочной стоимости, создаваемой в сельском хозяйстве.

Для экономического стимулирования развития отрасли и повышения ее инвестиционной привлекательности будет продолжено субсидирование агропромышленного комплекса по следующим направлениям:

1. Удешевление процентных ставок при кредитовании субъектов агропромышленного комплекса и обеспечении сельскохозяйственной техникой и оборудованием;
2. Развитие семеноводства;
3. Повышение продуктивности и качества продукции животноводства;
4. Повышение урожайности и качества продукции растениеводства, удешевление стоимости горюче-смазочных материалов и других товарно-материальных ценностей, необходимых для проведения весенне-полевых и уборочных работ, путем субсидирования производства приоритетных культур;

5. Удешевление отечественным сельскохозяйственным товаропроизводителям стоимости удобрений (за исключением органических);

6. Удешевление сельскохозяйственным товаропроизводителям стоимости затрат на обработку сельскохозяйственных культур гербицидами, произведенными (формулированными) отечественными производителями;

7. Развитие систем управления производством и рынком сельскохозяйственной продукции;

8. Развитие племенного животноводства.

Поддержка сельскохозяйственных товаропроизводителей также будет осуществляться путем льготного кредитования и микрокредитования, развития лизинга сельскохозяйственной техники, специальной техники и технологического оборудования, развития системы страхования в агропромышленном комплексе, информационно-маркетингового обеспечения, увеличения доли казахстанского содержания в государственных закупках.

### **ЛИТЕРАТУРА**

1. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010 – 2014 годы от 19 марта 2010 года.
2. Кеникстұл В., Константонович В. Совершенствовать экономическую вертикаль управления агропромышленным комплексом. // АПК: экономика, управление. – 2008, – №7, 18-21 с.
3. Китиева М.И., Кумыкова А.Х., Гулеиев И.Ю. Повышение эффективности использования ресурсов в сельском хозяйстве региона. // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. – 2008, – № 3. 48-51 с.
4. Г. Калиев. Агропромышленный комплекс Казахстана, статьи АПК, 2009.

**Г.Н. АЖИМЕТОВА,**

к.э.н., докторант PhD КазНПУ им. Абая,  
Институт магистратуры и докторантуры PhD

## **СОСТОЯНИЕ ТЕКСТИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАЗАХСТАНА И ЕЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ**

---

В экономике ведущих отраслей текстильная промышленность занимает далеко не лидирующее положение. Сегодня в Казахстане доля текстильного и швейного производства в общем объеме обрабатывающей промышленности составляет не более 0,2 %.

По состоянию на 1 января 2010 года в текстильной промышленности республики зарегистрировано 497 предприятий, из них активно действующие 155 предприятий, в том числе 12 крупных, 24 средних и 119 малых, на которых работает 7 200 человек [1]. Мощное наступление дешевого импортного сырья из стран Юго-Восточной Азии, Китая, Турции – это одна из причин ухудшения положения казахстанских текстильщиков. Другие причины связаны с нарушением кооперативных связей. Все это отразилось на уровне внешней торговли текстильными тканями (табл. 1).

### **1. Экспорт и импорт текстильных тканей в Казахстане**

Год	Хлопчатобумажные ткани, тыс. кв. м		Шерстяные ткани, тыс. кв. м	
	Экспорт	Импорт	Экспорт	Импорт
2005	22694,7	12627,8	85,1	382,8
2006	38374,2	25010,2	0	509
2007	33700,7	11726,1	0	563,9

*Продолжение таблицы*

2008	43410,5	11840,7	0	681,3
2009	33326,2	19016,5	0,4	686,4

Источник: «Балансы ресурсов и использования важнейших видов сырья, продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров по РК» Стат. сборник. – Астана, 2010. – С.65-66.

Значительное сокращение потребностей в отечественных тканях вызвано резким увеличением уже готовых изделий. Анализ показывает, что в текстильной промышленности Казахстана за XX в и начало XXI в. произошли крупные социально-экономические преобразования, в силу которых под воздействием внутренних и внешних факторов изменились формы кооперации экономики и организации производства, динамики развития отрасли.

За годы современной реформы особенностью, которой является: разгосударствление и приватизация предприятий; их разукрупнение; либерализация рынка; изменения в финансово-кредитной и налоговой системах, произошел резкий спад производства. В 2009 г. по сравнению с 1991 г. производство тканей уменьшилось в 7 раз, в том числе: хлопчатобумажных тканей в 3,8 раза (табл. 2).

## 2. Производство основных видов тканей в Казахстане

Ткани, тыс. кв. м	1991 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2009 г. к 1991 г. (снижение объемов производства), раз
Ткани – всего, в том числе	249122	35530,2	56459,6	43325,3	43479,6	35490,9	7
Хлопчатобумажные	133821	30440,5	47639	42423,3	42013,9	35335,4	3,8
Шерстяные	31098	176	110,1	74,5	75,7	155,5	199,9
Шелковые, ткани из волокон синтетических и штапельных	57667*	4913,7	8705,9	459,6	396	0	-

Источник: Казахстан в цифрах 1991-1998 г. Стат. Сборник. – Алматы, 1998. С. 104;  
Промышленность Казахстана и его регионов. Стат. сборник. – Астана 2010. С. 40-41.  
Примечание: \* – только шелковые ткани

В последние годы наметилась тенденция увеличения производства, однако темпы прироста остаются незначительными. На этом фоне резко возрос импорт особенно шерстяных тканей. Так, если в 2005 г. импорт шерстяных тканей составлял 382,8 кв.м., то в 2009 г. увеличился до 686,4 кв.м. или в 1,7 раза. Наблюдается тенденция сокращения производства шерстяных тканей.

В Казахстан в основном импортируются продукты, изготовленные после глубокой переработки шерсти, это, в частности, пряжа, ткани и ковровые изделия. Данный факт связан также с недостаточностью на территории республики предприятий глубокой переработки шерсти.

Экспорт шерсти из Казахстана осуществляется в виде невыттой и мытой шерсти. Если рассмотреть динамику экспорта шерсти за последние 3 года, необходимо отметить снижение экспорта необработанной шерсти в 2007 г. на 66%, в 2008 г. в сравнении с 2007 г. наблюдается увеличение объемов экспорта на 6%, мытой наоборот – снижение объемов на 12%. В настоящее время предприятия по переработке шерсти в связи с отсутствием оборотных средств, связанных с высокими процентными ставками банков, а также с финансовым кризисом, не имеют возможности закупать тонкую шерсть, производимую в республике. Шерсть закупают низкого качества, произведенную в мелких крестьянских или личных подсобных хозяйствах. Следует отметить, что качественная шерсть в мытом виде вывозится за границу (КНР, РФ). Согласно данным Агентства РК по статистике количество зарегистрированных и активно действующих предприятий по виду деятельности «подготовка, прядение, производство шерстяных тканей и производство трикотажного полотна на территории РК» составляет 14.

Следует заметить, что с каждым годом наблюдается положительная тенденция в отношении хлопчатобумажных тканей. То есть сокращаются объемы импорта и увеличиваются объемы экспорта хлопчатобумажных тканей. Это обусловлено тем, что в Казахстане создаются все условия для развития производства основного сырья текстильной промышленности – хлопка.

По формам экономического хозяйствования рынок текстиля в современных условиях по своим параметрам можно отнести к рынку олигополии. Это рынок, где условия экономического развития диктуются несколькими мощными лидирующими предприятиями отрасли, с однотипными товарными группами.

В настоящее время сложилась достаточно критическая ситуация, когда рынки сбыта, с одной стороны, сокращаются, а с другой стороны, увеличивается давление импортной продукции. Предприятия оказались в зависимости как от цен своих конкурентов, так и от цен схожей импортной продукции.

Главными составляющими конкурентоспособности продукции предприятий текстильной промышленности является цена и качество. Цена потребления включает в себя продажную цену и затраты на эксплуатацию на весь срок службы приобретенного товара. Именно уровень затрат на эксплуатацию зачастую является решающим фактором при покупке текстильных изделий.

Таким образом, за годы социально-экономической реформы экономики в текстильной промышленности произошло существенное снижение конкурентоспособности предприятий, снизилась их эффективность, ухудшилось использование основных фондов. Падение уровня и незначительный рост производства тканей за последние годы, в совокупности с серьезными недостатками экономических отношений снизило возможность для основной части предприятий осуществлять расширение воспроизводства. Анализ показывает, что основными причинами такого положения являются: серьезные просчеты в выборе стратегии развития отрасли и обеспечение ее конкурентоспособности; разрушение кооперативных связей; деформация внешнеэкономических отношений и создание льготных условий для импорта тканей зарубежными структурами, снижение платежеспособного спроса.

Серьезной проблемой в текстильной отрасли также является подготовка кадров, так как многие высококвалифицированные кадры текстильной отрасли после распада Советского Союза выехали за пределы страны, и сейчас ощущается их нехватка. В связи с этим требуется подготовка новых кадров для работы на современных прядильных, ткацких, отделочных и швейных станках. А для этого соответственно необходимо определенное время. Ежегодно уменьшается численность персонала работающих в текстильной и швейной промышленности (табл. 3).

**3. Динамика экономических показателей текстильной и швейной промышленности**

Показатель	1991 г.*	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.**
Число промышленных предприятий и производств	760	671	640	601	551	172
Численность персонала, тыс. человек	205,8	17	15,7	14,2	13,7	7,6
Инвестиции в основной капитал, млн. тенге	-	7526	5999	1618	513	9914
Прибыль(убыток) до налогообложения, млн.тенге	-	-1853,5	-2048,7	-2022,9	-1735,3	-6070
Уровень рентабельности (убыточности) %	24,4	-8,3	-5,6	-6,7	-4,5	-25,7

Примечание: \* данные за 1991 г. в целом по легкой промышленности РК, \*\* - данные за 2009 г. только по производству текстильных изделий.

Источник: Казахстан в цифрах 1991-1998 г. Стат. Сборник. – Алматы. 1998. С. 104;

Промышленность Казахстана и его регионов. Стат. сборник. Астана. 2010.

Общая тенденция развития отрасли характеризуется снижением её доли в объёме промышленности страны, что сопряжено с сокращением рабочих мест, вытеснением отечественного товаропроизводителя с внутреннего рынка зарубежными производителями.

На сегодняшний день к наиболее крупным предприятиям текстильной промышленности относятся такие корпорации как «Textiles.kz» (АО «Ютекс»/АО «Меланж»), ТОО «South Textiline.kz» (ЮКО), которые перерабатывают 18,8 тыс.т хлопкового волокна в год.

В текстильных компаниях стали использоваться новейшие оборудования известных фирм «Rieter», «Benninger», «LTG Air Engineering» (Швейцария); «Dornier», «Thies Monforts» (Германия), «Savio» (Италия) с выпуском конкурентоспособной продукции, состоящей из 100% хлопчатобумажной пряжи, суровой и готовой х/б ткани с использованием отечественного сырья.

Особенностью текстильной промышленности также является то, что в составе работающих большая доля женщин. В результате научно-технической революции существенно изменился характер труда рабочих профессий ткачих и прядильщиц, который характеризуется высокой производственной нагрузкой, плотностью рабочих операций, нервно-эмоциональным напряжением, неудобной рабочей позой, что соответственно оказывает влияние на самочувствие и здоровье женщин. В результате проведенных исследований, было выявлено, что наибольший удельный вес в структуре заболеваемости занимали респираторные инфекции, острые фарингиты и тонзиллиты, болезни костно-мышечной системы, болезни женских половых органов и сердечно-сосудистые заболевания [4]. В связи с чем руководителям компаний необходимо разрабатывать комплексный план мероприятий по оздоровлению работающего персонала, т.к. здоровье рабочих играет немаловажную роль при выпуске качественной продукции.

Конкурентоспособность предприятий отрасли рассматривается как производство и реализация тканей, обладающих комплексом привлекательных качественных, потребительских и стоимостных свойств, которые в условиях предложения обеспечивают удовлетворение потребностей покупателей, и коммерческий успех товаропроизводителей для получения прибыли, ведения расширенного воспроизводства и решения социальных проблем работников. Она проявляется в условиях конкуренции на внутреннем и внешнем рынке, связана с платежеспособностью спроса населения.

Анализ системообразующих факторов, воздействующих на уровень конкурентоспособности предприятия, показывает, что наибольшее влияние на ее эффективность оказывают следующие группы факторов: политические (экономическая политика государства, нормативная база, таможенная политика, механизм развития внешнеэкономических отношений); экономические (организационно-экономические отношения, усиление конкурентной среды, переход швейных фабрик на импортные ткани, высокий износ основных фондов); социальные (снижение уровня покупательской способности, предпочтение населением импортных изделий, уменьшение платежеспособности); технологические (высокий износ оборудования, импорт из зарубежных стран устаревших технологий и оборудования). Соотношение этих факторов носит подвижный характер, при изменении одного из них происходит трансформация других.

Методология проблемы повышения конкурентоспособности предприятий должна основываться на комплексном подходе к ее решению, основанном на стратегии создания единого механизма устойчивых конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе за счет согласованных взаимоувязанных действий государства, регионов и предприятий на базе рыночных отношений, совершенствования организационно-экономического механизма, решения социальных проблем, особенно в части повышения уровня материального положения населения.

Целью организации входящего материального потока является эффективное обеспечение производства материальными ресурсами. Изменение потребительских предпочтений по отношению к текстильной продукции влияет на производство текстильной продукции и как следствие вызывает изменение типа, качества и количества закупаемых ресурсов. Поэтому исследование тенденций спроса на текстильную продукцию является немаловажной задачей развития всей текстильной промышленности страны.

В последнее время происходят большие изменения, которые можно представить следующим образом:

- изменение структуры ассортимента производимых текстильных изделий;
- изменение дизайна ткани;
- изменение состава используемого сырья.

Исследование спроса на текстильные изделия показало, что международный рынок тканей предъявляет следующие требования:

1. Органолептические характеристики должны быть приближены к характеристикам шерстяных изделий. Это требование потребителей выявлено японскими учеными еще в 1983 г. и общепризнано на годовом собрании международной текстильной ассоциации в 1992 г. [2].

2. Ткани должны иметь аналогичный шелковому изделию блеск и гладкость. В настоящее время качественные ткани обычно имеют неявно выраженные характеристики: фактура, внешний вид, осязание. Не специалисту такую ткань трудно отнести к хлопчатобумажной или шерстяной или какой-либо другой.

3. Современные ткани становятся более легкими и тонкими. После 1980 г. поверхностная плотность хлопчатобумажных тканей уменьшилась на 60-80 гр. [3].

4. Появились новые требования к функции ткани. Например, износ при машинной стирке должен быть небольшим, после стирки не нужно глажения; легкая обслуживаемость. Кроме того, потребители высказывают заинтересованность в таких функциях, как противорадиационная, антистатическая, антимикробная, огнезащитная и т.д. Эти функции осуществляются с помощью использования в смеси нового типа химических волокон.

Исходя из вышеотмеченного можно заключить, что в текстильной промышленности появилась смешовая тенденция, т.е. использование химических волокон наряду с натуральными волокнами в производстве текстильных изделий.

Таким образом, для повышения конкурентоспособности продукции текстильной промышленности должны быть решены общие задачи технологического обновления отрасли, пополнения оборотных средств предприятий, организационного реформирования предприятий, повышения уровня менеджмента и эффективности научно-технического обеспечения производства. Также в повышении уровня конкурентоспособности важное место должно быть отведено активизации функционирования маркетинговой службы.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Отчет Ассоциации легкой промышленности Казахстана в рамках грантовой программы проекта агентства США по международному развитию (USAID), по международному развитию по улучшению бизнес-среды «Исследование проблем малого и среднего бизнеса в секторе легкой промышленности РК» июнь 2010. С.7.*
2. *Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus: Macroeconomics (16 education) (Chinese language edition)- Beijing :Hua Xia Publishing House. 1999, 9, page 341*
3. *Борзунов И.Г. Прядение хлопка и химических волокон: учебник для ВТУЗов. – Москва 1982. – 376 с.*
4. *Акбердиева Г.У. «Состояние специфических функций и гинекологическая заболеваемость у работниц современной текстильной промышленности Южного Казахстана // Акушерство, гинекология и перинатология. – 2006. – № 4.*

**А.Ж. НАУРЫЗБАЕВ,**

ст. преподаватель

**Н.Ж. УРАЗБАЕВ,**

ст. преподаватель Кызылординского государственного университета им. Коркыт Ата

---

---

#### **ОБНОВЛЕНИЕ И ЭФФЕКТИВНОЕ ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЙ БАЗЫ РИСОВОДСТВА**

---

---

В Послании главы государства народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» указывается, что «другим важным сегментом диверсификации является развитие агропромышленного комплекса... Наша задача – уже в 2014 г., как минимум в



два раза повысить производительность в агропромышленном комплексе. Решить эту непростую задачу в состоянии только аграрно-индустриальная диверсификация, т.е. резкий рост переработки сельскохозяйственного сырья, новое оборудование, новые технологии и подходы в сельском хозяйстве. Надо использовать мировой опыт, быстрее внедрять его в наше сельское хозяйство».

Исходя, из целевых направлений данного Послания большая роль принадлежит укреплению материально-технической базы рисоводства региона Приаралья. Проводимая государством аграрная политика в Кызылординской области показывает, что в последние годы происходит увеличение посевных площадей и валового сбора сельскохозяйственных культур (табл. 1).

**1. Основные показатели производства сельскохозяйственной продукции  
в Кызылординской области\***

Показатели	В среднем за 2005-2009 гг.	Годы				
		2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Валовая продукция сельского хозяйства, млн тенге	25460,2	16848,7	18376,1	24146,1	29718,4	38211,6
Вся посевная площадь, тыс. га	149,8	142,5	151,5	153,7	145,2	156,2
В том числе:						
Зерновые культуры	81,5	84,8	84,6	85,1	72,0	81,0
Бахчевые	7,2	6,9	6,8	6,8	7,3	8,1
Овощи	4,9	2,3	5,5	5,4	5,2	6,1
Картофель	7,0	7,1	7,0	6,8	6,6	7,6
Технические культуры	2,4	2,7	1,9	2,2	2,5	2,5
Кормовые культуры	47,8	42,7	45,6	47,4	52,6	50,9
Валовый сбор, т						
Зерновые и бобовые культуры	253509	259215	256199	263305	218290	270536
Бахчевые	106329,8	88877	98984	106135	105633	132020
Овощи	79642	68819	74305	82716	72758	99612
Картофель	88832	83228	89048	91597	81075	99212
Виноград	195,8	216	263	187	174	139
Фруктово-ягодные культуры	1825	2359	1893	1902	1143	1828

*\*По данным Департамента по статистике Кызылординской области*

Как видно из данных таблицы 1, стоимость валовой продукции сельского хозяйства региона из года в год имеет динамический рост, а в 2009 году увеличивается в сравнении с 2008 г. на 28,6%, а против среднего значения данного показателя на 50%. Аналогично увеличиваются посевные площади сельскохозяйственных культур соответственно на 9,6% и 4,3%. В разрезе культур в анализируемые годы происходит колебание посевных площадей, что связано с несвоевременностью обеспечения оборотными средствами агроформирований. Это сказывается на использовании земельных угодий, водных ресурсов, материальных и финансовых средств и машино-тракторного парка хозяйств. Валовое производство зерновых и зернобобовых культур увеличивается в 2009 г. в сравнении с 2008 г. на 4,4%, а против среднего значения данного показателя на 6,7%. Сегодня со стороны хозяйств не обеспечивается увеличение выхода продукции с единицы посевных площадей, несмотря на проводимые меры по обновлению машино-тракторного парка хозяйств. Так, при соблюдении необходимых агротехнических и иных требований в рисоводстве можно получать урожайность риса не менее 50 ц с га. При этом в Китае и других странах юго-восточной Азии урожайность риса составляет не менее 75 ц/га, а в соседней Российской Федерации стабильно получают свыше 50 ц/га, что связано с системным подходом к ведению аграрного производства в этих странах.

Мировой опыт показывает, что необходимо обеспечивать концептуальный подход к развитию рисоводства с широким применением интенсивных технологий, обеспечивающих экономию ресурсного потенциала рисоводческих хозяйств и полную промышленную переработку риса-шалы. В результате, получают, кроме шлифованного риса, спирт, алкогольную продукцию, древесно-волокнистые и древесно-стружечные плиты и др. Тем самым идет процесс интегрирования аграрного производства с промышленностью, которая способствует повышению конкурентоспособности отрасли рисоводства и бережному использованию материально-технической базы.

В последние годы в регионе посевные площади и валовый сбор сельскохозяйственных культур имеют тенденцию изменения по годам, что не обеспечивает гарантированное обеспечение спроса рынка в продуктах питания. Придавая приоритет рисоводству, в регионе не в должной мере ведется работа по расширению посевных площадей других сельскохозяйственных культур. Вместе с тем, в рисоводстве не используется в полной мере побочная продукция – солома, которая во многих случаях сжигается, принося вред плодородному слою полей. Тем самым, в данной отрасли не обеспечивается полного производственного цикла производства, переработки и получения дополнительных видов промышленной продукции. В целях обеспечения реализации государственной аграрной политики в рисоводстве, на наш взгляд, следует создать действенный механизм интегрированных и кооперированных форм хозяйствования с крупной формой хозяйствования, где должны найти полная интеграция производства переработки продукции рисоводства, ориентированная как на внутренний, так и на внешний рынок.

Сегодня в регионе у земледельцев не стоит проблема в приобретении сельскохозяйственной техники. Так, за последние десять лет в регион завозится техника из многих стран, при котором в хозяйствах имеют американские, германские, финские и итальянские комбайны, однако до сих пор актуальной является проблема консалтинга в сфере сельскохозяйственной техники, грамотного выбора оборудования, широкого применения их в хозяйствах. Так, начиная, с 2000 г. в Кызылординскую область стали завозиться рисовые мини-комбайны южнокорейского производства, которые не только убирали рис, но и моментально затаривали его в специальные мешки. Однако, как показала практика, эксплуатация их оказалась очень короткой, так как они не были приспособлены к условиям региона Кызылординской области. Наряду с этим отсутствие запасных частей не позволило продлить их срок эксплуатации, данная техника стала непригодной, что привело к снятию ее с аграрного производства региона. В то же время крестьянские и фермерские хозяйства, многие товарищества малых размеров, а также научные учреждения остро нуждаются в малогабаритной технике, что связано с реализацией государственных программ развития селекционной работы и семеноводства сельскохозяйственных культур. Подобная практика хозяйствования исходит из отсутствия четко ориентированной государственной стратегии развития соответствующих отраслей аграрного производства, концептуального подхода к реализации аграрной политики на местах, а в конечном итоге к потере больших денежных сумм и неэффективному использованию бюджетных средств.

Небольшой опыт отдельных сфер экономики показывает, что в условиях глобализации и интеграции мировой экономики для государства наиболее выгодно развивать совместные предприятия по производству отечественной сельскохозяйственной техники, которая создает большие возможности для развития на местах агротехнических сервисных центров по обслуживанию сельскохозяйственной и иной техники. При подобной практике наряду с экономическим развитием агроформирований успешно будут решаться социальные задачи сельского населения.

В прежние годы в областном центре действовал завод по производству сельскохозяйственной техники «Рисмаш», который поставлял рисовые жатки не только хозяйствам Кызылординской области, но и другим регионам республики и стран Содружества. Однако в период приватизации и реформирования данное производство прекратило свое функционирование вследствие отсутствия финансовых средств. Сегодня в регионе ведется определенная работа по производству рисовых жаток при украинско-казахстанском сотрудничестве на предприятии «Производственный участок по сборке и производству жаток рисовых ЖРВ-5». Реализация этого проекта осуществляется учредителями совместного предприятия ТОО «Агрофирма «Harvest» (которому принадлежат 70% капитала), а остальные 30% – ОАО «Конструкторское бюро «Бердянсксельмаш». При ежегодной потребности хо-

зййств региона, равной 50-70 жатками по проекту данное производство будет обеспечивать ежегодно 50 таких агрегатов. В то же время и другие регионы республики нуждаются в отечественных жатках, что создает возможности обеспечения их в перспективе. Причем, собственное отечественное производство подобной техники позволяет снизить издержки их производства против импортной, создает возможности для решения некоторых вышеуказанных проблем сельских территорий страны.

Исследования машино-тракторного парка хозяйств показывают, что американский «Челленджер» и канадская жатка «Мас Дон» более приспособлены к условиям региона, так как схожи природно-климатические условия и сегодня хорошо «приживаются» в хозяйствах. Проведенные в хозяйствах Жалагашского и Кармакчинского районов испытания показали, что производительность канадской жатки в четыре раза выше российской техники. Несмотря на высокую стоимость данной жатки, она вполне оправдывает качественными параметрами и производительностью. Аналогично, экономически эффективно, несмотря на дополнительные расходы по переделке подборщика и установке спирали финская техника «Сампо», которая убирает без потерь пшеницу, хотя предназначена для уборки риса, что показывает ее универсальность и востребованность в хозяйствах, так как в рисовом севообороте наряду с рисом возделывают пшеницу и ячмень на корм. Но наиболее актуальным является проблема обслуживания сельскохозяйственной техники и обеспечения запасными частями, что сказывается при организации аграрного производства в хозяйствах.

Сегодня, несмотря на оказываемые со стороны государства меры по регулированию внутреннего национального рыночного хозяйства и оказание финансовой поддержки земледельцам, финансовые средства не всегда используются целенаправленно и эффективно, что снижает качество оказываемой помощи и получаемый эффект от внедрения новой техники и технологии. Отсутствие взаимосвязи стратегического планирования и технического обеспечения приводит к хаотичности управленческих решений не только в сфере материально-технического обеспечения, но и в других вопросах хозяйственной практики. При этом требуют незамедлительного решения вопросы кадрового обеспечения государственных сельскохозяйственных органов и акиматов, повышения их квалификации, компетентности принимаемых решений. В результате подобной практики не обеспечивается принцип научного подхода, консолидации усилий и координации действий со стороны государственных, научных и частных структур. Отсутствие выбора оптимальности и альтернативности при принятии управленческих решений по аграрным вопросам приводит к локальным и неэффективным действиям, которые не оцениваются в реальности по конкретным функциональным критериям и сужают возможности государственной аграрной политики на местах.

В повышении эффективности использования машино-тракторного парка велика роль механизаторских кадров. Сегодня хозяйства региона не полностью обеспечены высококвалифицированными механизаторами, которые успешно владеют импортной сельскохозяйственной техникой. Созданные и действующие в настоящее время профессионально-технические школы в областном центре и во всех районах, не имеют возможности готовить высококвалифицированные кадры из-за отсутствия необходимой материально-технической базы и инженерно-педагогических кадров, а также отсутствия взаимосвязи между этими государственными учебными учреждениями и агроформированиями рисоводства. В то же время опыт многих зарубежных развитых стран показывает, что создание специализированных школ по изучению сельскохозяйственной техники дают положительные результаты. В таких школах и колледжах успешно осваиваются курсы агрономии, агрохимии и механизации сельскохозяйственного производства. Данные курсы и школы относятся к государственным учреждениям. Причем, в создании подобных курсов заинтересованы, в первую очередь, поставщики сельскохозяйственных машин, а учащиеся проходят обучения в реальных полевых условиях, что повышает эффективность проводимой государственной аграрной политики. Отсутствие в Казахстане подобной практики организации подготовки кадров механизаторов и взаимосвязи между государственными учебными учреждениями и агроформированиями, несмотря на выделение со стороны государства финансовых средств не дают желаемых результатов и не способствуют повышению эффективности деятельности хозяйств рисоводства.

На сегодняшний день решением проблем рисоводства занимаются Союз рисоводов, Ассоциация производителей и переработчиков, НИИ по испытанию новой техники, поступающей в Кызылординскую область, Казахский НИИ рисоводства и другие структуры, а также областное управление сельского хозяйства. Однако они не в состоянии координировать свои усилия на решение проблем рисоводства, так как отсутствует концептуальный подход к решению стратегических проблем данной отрасли, которая обеспечивает на 84,2% потребности национального рынка зерна в отечественной продукции риса.

В то же время в области имеются отдельные хозяйства, где достигаются положительные результаты в части укрепления материально-технической базы и внедрения современных технологий возделывания риса и культур рисового севооборота, улучшения состояния животноводства и переработки сельскохозяйственной продукции. В качестве примера можно привести многопрофильное хозяйство АО «РЗА» Казалинского района, которое ежегодно приобретает и использует новую технику, готовит свои механизаторские кадры, успешно решает социальные задачи коллектива. Причем, в хозяйстве также высокая эффективность дополнительной отрасли – животноводства в результате сбалансированного и оптимального подхода руководства к сфере производства и переработки аграрной продукции. Руководство данного хозяйства в правильном русле определяет стратегию развития хозяйства, при котором параллельно ведется работа по улучшению генофонда животноводства, созданию кормовой базы, помещений для содержания скота, созданию современных минипроизводств по переработке производимой растениеводческой и животноводческой продукции. Высокий уровень планирования в хозяйстве определяет целевые задачи руководства на повышение эффективности аграрного производства и решение социальных задач, что повышает ее конкурентоспособность в жестких рыночных условиях хозяйствования.

Развитие рыночной экономики на современном этапе показывает, что повышение конкурентоспособности сельских товаропроизводителей возможно лишь при рациональном соблюдении системы ведения сельскохозяйственного производства в региональном аспекте, при котором шире используются кооперация и интеграция сельских товаропроизводителей, укрепляется материально-техническая база кооперированных хозяйств, разрабатываются общие стратегии, включая мотивы, цели, задачи и направления аграрной политики по быстрому освоению кластерного подхода в рисоводстве.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана», Казахстанская правда, 2010 г.*
2. *Оспанов М.Т., Аутов Р.Р., Ергазин Х. Теория и практика агробизнеса. – Алматы, 1997*
3. *Система ведения сельскохозяйственного производства Кызылординской области, – Алматы: Бастау, 2004*
4. *Сельское хозяйство Кызылординской области 2005-2009 годы и данные областного управления сельского хозяйства*

**Г.Н. АХМАНОВА,**  
магистрант КазЭУ им. Т. Рыскулова

#### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВОЙ СЛУЖБЫ ПРЕДПРИЯТИЯ**

---

В условиях современного рынка Казахстана, с ростом числа конкурирующих организаций существенно возрастает роль и значение маркетинговых подходов в организации и продвижении услуг на рынок. Очевидно, что в конечном итоге почти все основные рынки в Казахстане поделят между собой

несколько относительно крупных предприятий, которые сумеют создать о себе в глазах потребителей определенное представление («имидж») как о солидных предприятиях, предлагающих качественную продукцию, удобные условия оплаты и гарантию послепродажного обслуживания, знающих истинные потребности рынка [1].

Маркетинг представляет собой нечто большее, чем просто продвижение товаров и услуг на рынок. Заставить покупателя купить то, что может предложить компания задача сбыта. С помощью маркетинга направляют предприятие делать то, что необходимо потребителю. Маркетинг двусторонний процесс, который основан на взаимосвязи производственных сил и потребителя.

Маркетинговая деятельность, ее состояние на конкретном предприятии является актуальной на сегодняшний день, потому что сам процесс маркетинговой деятельности подразумевает систему различных мероприятий, которые после проведения анализа позволяют выбрать оптимальный вариант финансово-хозяйственного развития предприятия в целом [2].

Уже сейчас большинство руководителей понимает, что успех предприятия во многом зависит от эффективного руководства, принятия оптимальных решений, изучения рынка, подбора кадров. И все это полностью или частично входит в предметную область маркетинговой стратегии развития предприятия. Маркетинг в условиях современной научно-технической революции стал не только необходимым, объективно закономерным, но и возможным.

Маркетинг как управленческая деятельность включает в себя:

- изучение спроса (текущего и перспективного) на конкретный товар на определенном рынке или его сегменте, требований потребителей к товару: его качеству, новизне, технико-экономическим и эстетическим характеристикам, уровню цены и другим ориентирам, включая возможные каналы сбыта;
- составление, исходя из комплексного учета рыночного спроса, программы маркетинга по продукту (или группе продукта), в которой на основе анализа всех необходимых факторов рассматриваются возможные издержки производства конкретного продукта
- установление верхнего предела цены товара и рентабельности его производства;
- разработку на основе программ маркетинга инвестиционной политики фирмы, расчет полных издержек производства и уровня рентабельности по фирме в целом;
- определение конечного результата хозяйственной деятельности фирмы: валовых доходов и чистой прибыли после вычета стоимости материальных затрат, оплаты труда, уплаты всех видов налогов и отчислений, включая проценты за кредит [3].

Для занятия соответствующих рыночных ниш существенно возрастают роль и значение систем товародвижения, которые в настоящее время переживают фактически начальный период своего формирования. Это требует поиска нетрадиционных для нашей ситуации подходов: например, развитие торговли в различных регионах страны с использованием франшизных отношений, более широкое использование дилеров и коммерческих агентов. Существенно возрастает роль и значение деятельности по формированию благоприятных для предприятия отношений с общественностью (паблик рилейшнз), а также целенаправленных и широкомасштабных рекламных компаний. В условиях наличия выбора инвесторы предпочитают иметь дело с тем, кого хорошо знают, и чьи репутации не вызывают сомнений.

Итак, при разработке стратегического рыночного плана необходимо решить следующие задачи:

- стратегия ценообразования;
- управление ассортиментом;
- определение основных каналов продвижения продукции (оказания услуг); система продвижения продукции (стимулирование сбыта).

Таким образом, для предприятия большое значение приобретает фактор внешней среды и ее влияния на предприятие. Внешняя среда, или организационное окружение, – это все то, что лежит за границами организации и имеет возможность влиять на нее. Факторы внешней среды, влияющие на процесс разработки стратегии развития организации, подразделяются на «ближнее» организационное окружение (его факторы непосредственно влияют на организацию) и «дальнее» окружение, которое воздействует на организацию опосредованно.

Маркетинг, основанный на стратегии агрессивной продажи, связан с большим риском. Он нацелен исключительно на сам акт продажи, а не на создание длительных выгодных отношений с клиентами. Большинство исследований показывает, что покупатель не станет снова покупать товар, которым он остался недоволен. Удовлетворенный покупатель рассказывает о товаре, который ему понравился, в среднем трем своим знакомым, а неудовлетворенный делится разочарованием в среднем с десятью.

Концепция маркетинга предполагает, что достижение компанией своих целей зависит от определения нужд и запросов целевых рынков, а также от более эффективного по сравнению с конкурентами удовлетворения потребителей.

Суть концепции социально-этичного маркетинга можно выразить следующим образом: сначала компания выявляет нужды, потребности и интересы целевых рынков, а затем обеспечивает клиентам высшую потребительскую ценность способами, которые поддерживают или даже улучшают благополучие клиентов и общества. Эта концепция самая передовая из пяти [4].

Одной из задач оценки эффективности является оценка эффективности функционирования службы маркетинга (СМ).

Говоря об оценке эффективности работы СМ в целом, следует отметить, что эффективность функционирования многих подразделений организации (бухгалтерии, планово-экономического отдела, отдела кадров и т.д.) очень сложно измерить. К числу таких подразделений относится также служба маркетинга. Затраты, связанные с функционированием (оплата труда, затраты на приобретение и эксплуатацию информационно-технических средств, содержание основных фондов и др.) определить достаточно легко. Главная сложность заключается в оценке конечных результатов их деятельности и значения этих результатов для организации в целом. Еще сложнее выразить эти результаты количественно.

Эффективность работы СМ определяется двумя аспектами:

- эффективностью организации СМ, другими словами – ее потенциалом;
- эффективностью ее функционирования (т.е. использования потенциала).

Эффективность функционирования СМ характеризуется уровнем использования с точки зрения конечных результатов деятельности организации возможностей (потенциала), заложенных в СМ.

### **1. Показатели эффективности маркетинговой деятельности**

Показатель	Способ определения эффективности
Эффективность предпланового анализа	Маркетинговые исследования Сегментирование, позиционирование и выбор целевых рынков
Эффективность планирования	Оценка эффективности разработки всех видов планов маркетинга (стратегических, текущих, в разрезе отдельных рынков, продуктов)
Эффективность организации маркетинга	Эффективность оргструктуры управления маркетингом Эффективность распределения задач, обязанностей и прав в службе маркетинга Эффективность взаимодействия службы маркетинга с другими подразделениями организации
Эффективность мотивации труда менеджеров и сотрудников службы маркетинга, а также торгового персонала	Оценка эффективности деятельности персонала занимающегося продажами
Эффективность контроля за выполнением отдельных вышеприведенных функций маркетинга	Аудит маркетинга

На практике оценка эффективности маркетинговой деятельности предприятия сводится к тому, что применяются уже рассчитанные и доказанные постулаты.

Во-первых, это оторванность разрабатываемых методик от действительности. Попытка свести в один показатель все, чем должен заниматься отдел маркетинга, приводит к чрезмерно абстрактной методологии.

Во-вторых, сложность реализации методических наработок на практике: нужны человеческие ресурсы, время и деньги. Затраты на проведение всех необходимых исследований для оценки маркетинговой деятельности нередко становятся сопоставимыми с размером бюджета на маркетинг.

В-третьих, многие методологии оперируют информацией, не нужной в повседневной профессиональной деятельности. Тогда оценка становится самоцелью, ради которой проводить исследование не имеет смысла.

Роль маркетинга и его вклад в достижение основной цели любой коммерческой фирмы по увеличению прибыли ограничен. Традиционно маркетинг – это подсистема коммерческой службы, и его задача – продать товар в заданном объеме, по заданной цене, в определенном географическом регионе в отведенное время. Три параметра оценки, которые могут достаточно полно отразить эффективность маркетинговой деятельности, это:

- рыночная доля;
- известность и имидж торговой марки;
- лояльность потребителей.

Анализ этих параметров, сравнение их фактических и плановых значений может показать, насколько маркетинговая служба справилась с поставленной задачей, в какой области искать причину неудач, где есть резерв для роста. Полученные данные являются ключевыми для составления стратегии дальнейшего развития. Остановимся подробнее на каждом параметре.

Уровень известности, а в итоге и имидж торговой марки отражает вклад маркетинга в коммуникационную деятельность компании. Если рыночная доля – это деньги, которые компания уже имеет в настоящий момент, то известность (репутация, имидж) – то, что обеспечивает сегодняшнюю долю и обуславливает ее положительное изменение в будущем. Известность торговой марки в отличие от рыночной доли – понятие абстрактное, ее нельзя «пощупать», сложно правильно оценить и тем более перевести в денежные знаки. Если ее не оценивать, то управление торговой маркой, в частности управление уровнем ее известности, будет проигнорировано, что фактически является отказом от стратегического видения маркетинга. Именно поэтому известность торговой марки предлагается взять за один из ключевых параметров оценки маркетинговой деятельности.

При всей своей «нематериальности» известность торговой марки тесно связана с показателями коммерческой деятельности компании: выручкой, оборотом, рыночной долей. Для специалиста не представляет особого труда вывести зависимость объема выручки компании от уровня ее известности или известности ее продукта. Эта зависимость может быть построена на основе опроса потребителей о том, какие торговые марки некоторого товара им известны и товарами какой торговой марки они пользуются постоянно. Полученная зависимость позволит определить, насколько должна быть увеличена известность торговой марки (в процентах от целевой аудитории), чтобы выручка возросла до заданного уровня [5].

Лояльность покупателей можно трактовать как степень нечувствительности товара к действиям конкурентов, сопровождаемую эмоциональной приверженностью к товару. Данный показатель характеризует качество работы отдела маркетинга с клиентами и определяет уровень развития и организации самого отдела маркетинга. Решать задачи по увеличению рыночной доли и известности компании можно экстенсивным путем: вкладывать больше денег в рекламу, расширять штат маркетинговых специалистов, осваивать новые продукты, сегменты потребителей, географические рынки. Другой путь – интенсивный, когда на одном продукте и потребительском сегменте увеличивается выручка за счет более качественного построения работы. Лояльность покупателей – это параметр оценки не только эффективности маркетинговой деятельности, но и качества работы отдела маркетинга.

В течение года средняя компания теряет около 10% своих покупателей. На практике нередки случаи, когда коэффициент потери покупателей может достигать 60–70%. Это означает, что компания ежегодно теряет более половины наработанной клиентской базы. Сталкиваясь с проблемой недостаточного спроса, компания вынуждена вкладывать в рекламу все большие деньги, проводить программы по стимулированию спроса, задействовать дополнительные ресурсы клиентского отдела. Причина – низкое качество работы с клиентами. Лояльность потребителей можно определить через коэффициент

удержания – отношение количества постоянных клиентов к количеству текущих. Было рассчитано, что увеличение коэффициента удержания клиентов на 5% может повысить прибыль на 15–25%. В отличие от измерения рыночной доли и уровня известности торговой марки, для оценки лояльности потребителей не нужна информация с рынка, нет необходимости в проведении маркетинговых исследований. Все данные должны содержаться в информационной системе компании. Нет таких данных? Нет такой системы? Они отличаются, если собраны из разных источников? Значит, работа отдела маркетинга организована плохо.

Если лояльность покупателей можно оценить собственными силами компании, при реализации проекта по ее повышению не обойтись без сторонних специалистов. Такой проект обычно подразумевает постановку системы взаимоотношения с клиентами и построение маркетинговой информационной системы. Первая часть проекта включает разработку нормативной модели деятельности с использованием клиенто-ориентированных технологий, оптимизацию системы документооборота, корректировку системы мотивации торгового персонала, внедрение нормативной модели. Вторая часть предполагает разработку системы показателей состояния внутренней и внешней маркетинговой среды компании, регулярного сбора информации, определение порядка принятия управленческих решений [6].

Итак, чтобы оценить работу отдела маркетинга, можно использовать систему трех показателей, которые уже упоминались. Это – рыночная доля, уровень известности торговой марки и лояльность покупателей (коэффициент удержания). Полученные данные позволяют охарактеризовать текущую (рыночная доля) и стратегическую работу отдела маркетинга (известность марки), оценить качество организации его работы (лояльность потребителей). Нельзя снижать трудоемкость получения информации для оценки, однако сам факт ее отсутствия в отделе маркетинга крайне негативно характеризует его работу. Это означает, что ни одна задача, поставленная перед отделом, не обоснована. Она может быть недостижима, нереальна или просто не нужна. Оценивать любой вид деятельности, в том числе и работу отдела маркетинга, необходимо с позиции достижения/не достижения поставленных целей.

Также предоставляется возможность вести анализ маркетинговых акций и мероприятий – рассылок, публикаций, рекламы, семинаров, любых других воздействий на клиентов.

Таким образом, составление методики проведения оценки эффективности маркетинговой деятельности предприятия сводится к постановке задач исследования в котором данные методики будут использоваться, для чего необходимо определить задачи исследования, что позволят сузить круг объектов исследования и как следствие уменьшить затраты на проведение исследование [7].

Разработка стратегии фирмы осуществляется в условиях неопределенности. Причем, неопределенность порождает как процессы вне организации, так и внутри нее. Внешняя среда характеризуется неустойчивостью действия факторов, вынуждающих организацию изменяться. Неопределенность внутренних факторов обуславливается взаимосвязью и взаимозависимостью компонентов и подсистем организации как сложной системы. Однако точно и детально моделировать поведение сложных систем нельзя; можно лишь выявлять и предвидеть тенденции их саморазвития. Отсюда проистекают следующие различия стратегического и оперативного менеджмента: прерывистость и системность процесса управления, а также преобладание в стратегическом управлении «мягких» проблем, т.е. таких, которые характеризуются неопределенностью исходных параметров и граничных условий. Прерывистость означает, что стратегические решения принимаются, не так часто, а их реализация требует длительного времени, иногда нескольких лет. Нужны весьма серьезные причины, чтобы приостановить развитие уже принятой для реализации стратегии. Оперативное управление в меньшей степени прерывисто, планирование осуществляется повседневно, задачи носят краткосрочный характер; оно имеет дело в основном с «жесткими», определенными проблемами.

При стратегическом планировании важно на ранних этапах процесса выдвинуть и рассмотреть максимально возможное количество альтернатив. Эта процедура снижает степень риска ошибки планирования, которая может стоить дорого. Однако, чем больше альтернатив, тем больше требуется приложить усилий и времени для их оценки. В случае оперативного управления менеджеры имеют дело или с хорошо структурированными, «жесткими» проблемами, решение которых запрограммировано, или с «мягкими» решениями, но с невысоким риском серьезного ущерба при ошибке [8].



Для разработки стратегии необходим большой объем информации, получаемой из разных источников и о самых разнообразных процессах как во внешнем окружении организации, так и во внутри-организационных системах. При этом можно шире использовать машинную обработку информации и автоматизированные системы управления.

В ходе реализации маркетинговой стратегии важно, с одной стороны, попытаться придерживаться первоначального плана и в то же время проявлять определенную гибкость, если изменения внешней среды диктуют необходимость его корректировки. Контроль стратегии маркетинга предполагает оценку ее результатов, их сопоставление с целевыми установками и выбор корректирующих действий для исправления неэффективной или улучшения успешной стратегии [9].

Современная концепция маркетинговой стратегии состоит в том, чтобы все виды деятельности предприятия основывались на знании потребительского спроса и его изменений в перспективе. Более того, одна из целей маркетинга заключается в выявлении неудовлетворенных запросов покупателей, чтобы ориентировать производство на удовлетворение этих запросов. Система маркетинга ставит производство товаров в функциональную зависимость от запросов и требует производить товары в ассортименте и количестве, нужном потребителю. Именно поэтому маркетинг как совокупность сложившихся методов изучения рынков, ко всему прочему, еще направляет свои усилия на создание эффективных каналов сбыта и проведение комплексных рекламных кампаний.

Руководителям современных предприятий Республики Казахстан необходимо не только изучать концепцию маркетинга, но и уметь ее использовать, именно так можно добиться повышения эффективности маркетинговой деятельности предприятия.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дорошев В. И. Введение в теорию маркетинга. – Москва, 2000. – 24-32 с.
2. Котлер Ф. Основы маркетинга: Пер. с англ. – М.: Ростингер, 2000
3. Дихтль Е., Хершген Х. Практический маркетинг: Уч. пос. / Пер. с нем. А.М. Макарова. Под ред. И.С. Минько. – М.: Высшая школа, 1995
4. Голубков Е.П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. – М.: Дело, 1995г.
6. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Д., Вонг В. Основы маркетинга /Пер. с англ. 2-е европ. изд. – К.;М.;СПб.: Издат.дом. «Вильямс», 1998
7. Котлер Ф. Основы маркетинга – М.: Бизнес-книга, 1995
8. Хруцкий В.Е., Корнеева И.В. Современный маркетинг: настольная книга по исследованию рынка: Уч. пос. 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2002
9. Аесэль Генри. Маркетинг: принципы и стратегия. Учебник для вузов – М.: ИНФРА-М., 1999.

К.Ш. ДЮСЕМБАЕВ,  
д.э.н., профессор

## АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ КАПИТАЛА ХОЗЯЙСТВУЮЩЕГО СУБЪЕКТА

Одним из основных показателей при проведении анализа финансового положения хозяйствующего субъекта является капитал, который является основой его финансовой устойчивости и стабильного функционирования.

В экономической теории под капиталом понимается совокупность всех факторов производства (человеческий капитал, земля (вещество природы) и материально-технические средства), выраженные в стоимостном измерении. Капитал не просто характеризует составляющие факторы производства, но и предполагает рациональную структуру стоимостного, технического и органического строения капитала.

В специальной литературе неоднозначно трактуется термин «капитал». Один из ведущих ученых России по проблемам анализа и финансового менеджмента В.В. Ковалев в 2001 г. писал, что под капиталом в учетно-аналитической практике «понимают долгосрочные источники средств и подразделяют их на собственный капитал и заемный капитал» [1, с. 532].

В своей следующей солидной работе, опубликованной в 2004 г., он даёт полное определение термину «капитал», исходя из трех подходов. «Капитал – в приложении к предприятию, по его мнению означает: (1) совокупность ресурсов, являющихся универсальным источником его доходов (физическая концепция капитала в рамках экономического подхода); (2) доля собственников предприятия в его активах (финансовая концепция капитала в рамках бухгалтерского подхода); (3) совокупность долгосрочных источников финансирования предприятия (модификация физической и финансовой концепции капитала в рамках учетно-аналитического подхода). Величина капитала может быть рассчитана по балансу; в рамках трёх приведенных подходов она численно равна соответственно: (1) итогу баланса по активу; (2) итогу раздела пассива баланса «Капитал и резервы», (3) сумме итогов разделов пассива баланса «Капитал и резервы» и «Долгосрочные обязательства» [2, с. 655].

Известные американские ученые в области бухгалтерского учета Э.С.Хендриксен и М.Ф. Ван Бреда приводят следующий вариант уравнения: Активы = Капитал [3, с. 478].

Термин «капитал» используется ими в качестве совокупных источников имущества. Здесь как собственный, так и заёмный капитал выступают двумя разновидностями капитала организации.

По определению термина «капитал» во избежание смешения понятий О.В. Ефимова рекомендует использовать для обозначения совокупных источников имущества термин «совокупный капитал» выступающий в качестве источника формирования активов организации [4, с. 252]. Фундаментальное уравнение бухгалтерского учета основано именно на таком понимании капитала:

$$\begin{aligned} \text{Активы} &= \text{Совокупный капитал} \\ &\text{или} \\ \text{Активы} &= \text{Капитал} + \text{Обязательства} \\ \text{Отсюда:} \\ \text{Капитал} &= \text{Активы} - \text{Обязательства} \end{aligned}$$

В.Ф. Палий пишет, что «капитал представляет собой стоимость активов, необремененных обязательствами» [5, с. 23]. Почти такое же определение, но несколько в другой формулировке дано в новом Законе Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности», где сказано, что «капитал – доля в активах индивидуального предпринимателя или организации, остающаяся после вычета всех обязательств [6 с. 4]. Мы разделяем эту дефиницию.

Финансовое положение хозяйствующего субъекта определяется непрерывным воспроизводством капитала, его рентабельностью и способностью поддерживать рентабельность капитала длительный

промежуток времени. Источником для анализа капитала является *отчет об изменениях в капитале*. Информация, содержащаяся в этом отчете позволяет составить достаточно полное представление о способности хозяйствующего субъекта распоряжаться своими ресурсами и обеспечить прибыльное функционирование в долгосрочном плане.

Анализ данных этого отчета имеет большое значение при изучении исходных условий функционирования хозяйствующего субъекта и оценки его финансового положения. Он позволяет выявить основные источники формирования капитала и определить последствия их изменений для финансового положения хозяйствующего субъекта.

Эффективность использования капитала определяется показателем его рентабельности, который определяется отношением чистой прибыли к среднегодовой стоимости капитала, т.е. собственных средств по формуле:

$$R = \frac{\Pi^ч}{K} \cdot 100\% ,$$

где  $R_k$  – рентабельность капитала;

$\Pi^ч$  – чистая прибыль;

$K$  – капитал.

В финансовом анализе рентабельность капитала является важным показателем. «Можно было бы сказать, – пишет Жак Ришар, – что он представляет основной показатель, в котором сходятся различные стороны анализа деятельности частного предприятия» [7, с. 295].

Именно этот показатель играет важную роль при оценке котировки акций акционерных компаний на бирже. Именно его используют комментаторы телевидения и радио и авторы статей, когда говорят о рентабельности, конкуренции и доходности предприятий.

Коэффициент рентабельности капитала – результат произведения рентабельности реализованной продукции и оказанных услуг и оборачиваемости капитала:

$$R_k = \frac{\Pi^ч}{D^N} \cdot X \cdot \frac{D^N}{K_c} ,$$

где  $R_k$  – рентабельность капитала;

$\frac{\Pi^ч}{D^N}$  – рентабельность реализованной продукции и оказанных услуг;

$\frac{D^N}{K_c}$  – коэффициент оборачиваемости капитала;

$K_c$  – средняя за период величина капитала [8, с. 128; 9, с. 507].

В таблице 1 исчислен уровень рентабельности капитала ТОО «Тайынша – Астык» за 2005–2009 гг.

**1. Уровень рентабельности капитала  
в ТОО «Тайынша-Астык» за 2005 – 2009 гг.**

№ п/п	Показатель	Годы				
		2005	2006	2007	2008	2009
А	Б	1	2	3	4	5
1	Чистая прибыль, тыс.тенге	60 324	259 260	305 656	349 863	11
2	Доход от реализации продукции и оказанных услуг, тыс.тенге	1 479 563	1 842 965	1 943 878	2 897 526	2 979 662
3	Средняя величина капитала, тыс.тенге	361 665	387 533	532 496	804 110	952 729

Продолжение таблицы 1

А	Б	1	2	3	4	5
4	Рентабельность реализованной продукции и оказанных услуг (стр. 1: стр. 2 x 100%), %	4,074	14,066	15,724	12,075	–
5	Коэффициент оборачиваемости капитала (стр. 2: стр.3), раз	4,091	4,756	3,651	3,603	3,127
6	Рентабельность капитала (стр. 1: стр. 3 x 100%), %	16,68	66,90	57,40	43,52	0,001

Самый высокий уровень рентабельности за рассматриваемый период был получен в 2006 г., когда его величина составила 66,90%, что в 4 раза превышала показатель предыдущего года. Но в 2007–2008 гг. уровень этого показателя снизился, соответственно, на 9,5 и 23,35 пункта, а в 2009 г. составил лишь 0,001%.

Определим влияние указанного выше двух факторов на изменение уровня анализируемого показателя в 2008 г. по сравнению с 2006 г. Для этого исчислим условный уровень рентабельности капитала при коэффициенте оборачиваемости капитала 2008 г. и рентабельности реализованной продукции и оказанных услуг 2006 г.:

$$R_{\text{к}}^{\text{у}} = 3,603 \times 14,066 = 50,68\%$$

Используя этот показатель и показатель уровня рентабельности капитала за 2006 и 2008 годы, приведенные в таблице 1, рассчитаем степень влияния факторов, характеризующихся следующими данными:

а) изменение коэффициента оборачиваемости капитала:

$$50,68 - 66,90 = -16,22$$

б) изменение рентабельности реализованной продукции и оказанных услуг:

$$(-16,22) + (-7,17) = -23,39 = 43,51 - 66,90$$

Следовательно, на изменение уровня рентабельности капитала оба фактора оказали отрицательное влияние. Руководство ТОО Тайынша – Астык не уделяло должного им внимания, которые ежегодно снижались как за счет роста капитала, так и уменьшение размера чистой прибыли. Особенно финансистам и аналитикам хозяйствующего субъекта следовало сосредоточить свое внимание на коэффициентах оборачиваемости капитала, который характеризует различные аспекты деятельности хозяйствующего субъекта: с коммерческой точки зрения он определяет либо излишки продаж, либо их недостаток; с финансовой – скорость оборота вложенного капитала; с экономической – активность денежных средств, которыми рискуют собственники хозяйствующего субъекта. Если коэффициент слишком высок, что означает значительное превышение уровня продаж над вложенным капиталом, то это влечет за собой увеличение кредитных ресурсов и возможность достижения того предела, когда кредиторы больше участвуют в деле, чем собственники. В этом случае отношение обязательств к капиталу увеличивается, снижается безопасность кредиторов, и хозяйствующий субъект может иметь серьезные затруднения, связанные с уменьшением доходов. Напротив, низкий коэффициент означает бездействие части капитала. В этом случае коэффициент указывает на необходимость вложения денежных средств в другой более соответствующий данным условиям источник дохода.

Кроме названных выше факторов, рентабельность капитала зависит от эффективности использования заемных средств.

Привлекая заемные средства, хозяйствующий субъект, не обладая в достаточном размере собственными источниками финансирования, получает ряд преимуществ. Прежде всего: прибыль как наиболее доступный источник собственных средств ограничен, а заемные средства, в принципе, нет. Кроме того, прибыль – это не денежные средства в буквальном понимании (это источник), а собственные средства, ассоциируемые с ним, расплывлены по различным активам. Поэтому прибыль не может быть использова-

на непосредственно для операции финансирования, в частности оплаты приобретения активов. Другое дело – заемные средства. При их мобилизации возникают «живые» деньги, причем одновременно или в достаточно сжатые сроки в крупной сумме.

Заемные средства эффективны лишь тогда, когда они способствуют увеличению ставки рентабельности капитала (собственных средств).

Только при таком условии собственники организации будут заинтересованы в привлечении заемных средств. Этот вопрос в финансовой литературе называется «эффектом финансового рычага» [7, с. 304]. Но прежде чем определить эффект финансового рычага, остановимся на главном его сомножителе – на «плече» финансового рычага [10, с. 406] или как это ещё называют «финансовом левеидже». Понятие «леверидж», в применении к экономике трактуется как некоторый фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению результативных показателей [11, с.235].

В аналитической литературе финансовый левеидж трактуется по-разному. Так, В.В. Ковалев и авторы учебника под редакцией Л.Т. Гиляровской определяют его следующим образом: «*Финансовый левеидж — это потенциальная возможность влиять на прибыль и рентабельность предприятия путем изменения объема и структуры долгосрочных пассивов*» [11, с. 237]; [12, с. 211]. Уровень финансового левеиджа они исчисляют по следующей формуле:

$$У_{\text{ф.л.}} = \frac{\Delta T_{\text{р.ч.}}}{\Delta T_{\text{р.в.}}},$$

где  $\Delta T_{\text{р.ч}}$  – темп изменения чистой прибыли;

$\Delta T_{\text{р.в.}}$  – темп изменения валовой прибыли.

Величину финансового левеиджа, - пишет А.А.Максютов – можно рассчитать как отношение полученной прибыли по собственному капиталу и прибыли, полученной в расчете на весь капитал предприятия [13, с. 353].

Л.Синельникова определяет это понятие следующим образом: «Финансовый левеидж представляет собой соотношение между облигациями и привилегированными акциями, с одной стороны, и обыкновенными акциями с другой:

$$Л = \frac{O + A_{\text{п}}}{A_{\text{о}}},$$

где Л – уровень левеиджа;

O – облигации;

$A_{\text{п}}$  – акции привилегированные;

$A_{\text{о}}$  – акции обыкновенные.

Высокий уровень левеиджа – явление опасное, так как ведет к финансовой неустойчивости» [14].

Большинство авторов финансового анализа определяют финансовый левеидж как отношение долгосрочных заемных средств к собственным источникам. Если доля заемных средств в сумме долгосрочных источников велика, говорят о высоком значении финансового левеиджа и высоком финансовом риске [1, с.533].

Одним из показателей, применяемых для оценки эффективности использования заемных средств, является эффект финансового рычага (ЭФР), определяемый по следующей формуле [15, с. 354]; [16, с. 77]:

$$\text{ЭФР} = [\text{ЭР} (1 - K_{\text{н}}) - \text{СП}] \times Z_c / C_c,$$

где ЭР – экономическая рентабельность инвестированного капитала до уплаты налогов (отношение прибыли до уплаты налогов к среднегодовой сумме всего инвестированного капитала). Под инвестированным капиталом понимают капитал, вложенный в долгосрочные инвестиции, на длительный период времени [17, с. 229];

$K_n$  – коэффициент налогообложения (отношение суммы налогов к величине налогооблагаемого дохода);

СП – ставка ссудного процента, предусмотренного контрактом;

$Z_c$  – долгосрочные заемные средства (долгосрочные обязательства);

$C_c$  – собственные средства;

$Z_c/C_c$  – плечо финансового рычага.

Эффект финансового рычага показывает насколько процентов увеличивается рентабельность капитала, то есть собственных средств ( $P_{cc}$ ) за счет привлечения заемных средств в оборот организации. Он возникает в тех случаях, если экономическая рентабельность инвестированного капитала выше ссудного процента.

ЭФР состоит из двух компонентов:

– разности между рентабельностью инвестированного капитала после уплаты налога и ставкой за кредиты [ $\text{ЭР}(1-K_n) - \text{СП}$ ];

– плеча финансового рычага, то есть отношения  $Z_c/C_c$ .

Ограничение эффекта финансового рычага состоит в следующем:

– если  $\text{ЭР}(1-K_n) - \text{СП} > 0$ , т.е. ставки рентабельности инвестированного капитала после уплаты налога выше контрактной ставки по ссудам, эффект рычага является позитивным;

Если  $\text{ЭР}(1-K_n) - \text{СП} < 0$ , эффект финансового рычага негативен и ставка рентабельности процентной ставки по ссудам (эффект «дубинки»).

Таким образом, положительный эффект возникает если  $\text{ЭР}(1-K_n) - \text{СП} > 0$ .

В таблице 2 приведены показатели ТОО «Тайынша-Астык» за 2007 – 2008 гг., по которым можно определить имело ли ТОО эффект финансового рычага.

**2. Показатели ТОО «Тайынша-Астык» за 2007–2008 годы  
для определения эффекта финансового рычага**

№ п/п	Показатель	2007 г.	2008 г.
А	Б	1	2
1	Среднегодовая сумма инвестированного капитала всего, тыс. тенге	2 703 606	3 756 202
	а) долгосрочные заемные средства	2 171 110	2 952 092
	б) собственные средства(капитал)	532 496	804 110
2	Прибыль до налогообложения, тыс. тенге	309 252	381 425
3	Рентабельность инвестированного капитала (стр.2 : стр.1 x 100), %	11,44	10,15
4	Расходы по подоходному налогу, тыс. тенге	3 596	31 562
5	Прибыль после уплаты налога, тыс. тенге	305 656	349 863
6	Рентабельность инвестированного капитала после уплаты налога (стр.2 : стр.5 x 100), %	11,30	9,31
7	Контрактная процентная ставка за кредит, %	8,0	3,67
8	Финансовый леверидж	4,08	3,67
9	Эффект финансового рычага, %	13,54	4,92

Из ее данных видно, что уровень рентабельности инвестированного капитала после уплаты налога на анализируемом ТОО «Тайынша-Астык» в 2007 и 2008 годах составил, соответственно, 11,30% и 9,31%, что больше процентной ставки за кредитные ресурсы, которая составляла 8,0 %. Эффект финансового рычага является положительным, поскольку рентабельность инвестированного капитала больше процентной ставки по ссудам.

Подставив в формулу  $\text{ЭФР} = [\text{ЭР}(1 - K_n) - \text{СП}] \times Z_c/C_c$  соответствующие значения показателей за 2007–2008 годы, получим положительный эффект финансового рычага:

2007 г.:

$\text{ЭФР} = [11,44(1-0,01) - 8,0] \times 4,08 = [11,44 \times 0,99 - 8,0] \times 4,08 = (11,32 - 8,0) \times 4,08 = 3,32 \times 4,08 = 13,54;$

2008 г.:

$\text{ЭФР} = [10,15 (1 - 0,08) - 8,0] \times 3,67 = [10,15 \times 0,92) - 8,0] \times 3,67 = (9,34 - 8,0) \times 3,67 = 1,34 \times 3,67 = 4,92.$

Расчеты показывают, что эффект финансового рычага снизился по сравнению с предыдущим годом на 8,62 пункта (4,92-13,54).

### ЛИТЕРАТУРА

1. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
2. Ковалев В.В. Финансовый учёт и анализ: концептуальные основы. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 720 с.
3. Хендриксен Э.С., Ван Бреда М.Ф. Теория бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.
4. Ефимова О.В. Финансовый анализ- 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство «Бухгалтерский учет», 2002. – 528 с.
5. В.Ф. Палий. Комментарии к международным стандартам финансовой отчетности – М.: Аскерн, 1999. – 352 с.
6. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 г. №234 – II. Приложение к «ФБ» №11-12, март
7. Ришар Ж. Аудит и анализ хозяйственной деятельности предприятия: Пер. с фр. / Под ред. Л.П. Белых – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. – 375 с.
8. Крылова Т.Б. Выбор партнера: анализ отчетности капиталистического предприятия. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 160 с.
9. Васильева Л.С., Петровская М.В. Финансовый анализ: Уч. / Л.С. Васильева, М.В. Петровская – М.: КНО-РУС, 2006. – 544 с.
10. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: Уч. пос. для вузов / Под ред. проф. М.Н. Баканова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 686 с.
11. Ковалёв В.В. Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности – М.: Финансы и статистика, 1995 – 432 с.
12. Экономический анализ: Уч. для вузов / Под ред. Л.Т. Гиляровой – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2001. – 527 с.
13. Максютов А.А. Экономический анализ: учеб. пособие для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 543 с.
14. Сидельникова Л. Методы оценки инвестиций. – М.: Аудитор, 1996, – №2.
15. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия: учеб. для вузов. 2-е изд., переизд. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003 – 407 с.
16. Маренков Н.Л., Веселова Т.Н. Экономический анализ. - Серия «Высшее образование». – Ростов н/Д: Феникс, 2004. – 416 с.
17. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азрилияна. 2-е изд., доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997 – 864 с.

**С.Ы. УМИРЗАКОВ,**

д.э.н., профессор КазЭУ им Т. Рыскулова

### АНАЛИЗ ЗАРУБЕЖНЫХ МОДЕЛЕЙ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ

---

Система надзора за деятельностью институциональных инвесторов заметно различается в разных странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). Так, накопительные пенсионные фонды (НПФ) в Японии находятся под совместным контролем Министерства здравоохранения и социального обеспечения и Министерства финансов [1, с. 54-58]. В США НПФ регулируются двумя, а порой и тремя органами. Министерство (департамент) труда надзирает за деятельностью частных НПФ, Корпорация гарантирования пенсионных выплат гарантирует выплату пенсий из частных НПФ (до определенных размеров). Государственные НПФ находятся под контролем различных органов штатов [2, с. 53]

Институциональные инвесторы (ИИ) в США контролируются Комиссией по ценным бумагам и биржам. В Англии правительство решило сосредоточить контроль над всеми финансовыми учреждениями в одном органе – Ведомстве контроля над финансовым рынком (FSA).

Учитывая большую социальную значимость НПФ, страховых компаний (СК) и инвестиционных фондов (ИФ), во всех развитых странах они очень жестко регулируются государством. В законодательстве многих стран существуют запреты или очень серьезные ограничения на инвестиции в ценные бумаги с повышенной степенью риска. Таковыми обычно считаются ценные бумаги неинвестиционного класса.

В течение последнего десятилетия XX – начале XXI в. быстро возрастает роль сектора ИКИ и схем ИКИ в странах Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) [3, с. 128]. В соответствии с определением IOSCO институт ИКИ (ИКИ) – инвестор, который инвестирует в обращающиеся ценные бумаги, работает на рынок публично, а также инвестирование открытого типа [4, с. 100].

Существует три основные юридические структуры ИКИ в странах ОЭСР [5, с. 30].

- корпоративная форма, когда коллективные инвестиции являются отдельной корпоративной организацией, в которой активами владеет ИК, а инвесторы являются ее акционерами;
- траст по концепции англосаксонского права при трастовой форме, когда обозначенная группа активов учреждается и управляется доверенным лицом в пользу бенефициара (инвестор является бенефициаром траста и владеет его подразделениями);
- контрактная форма, когда инвестор вступает в контакт с управляющей ИК, которая согласна купить портфель ценных бумаг и управлять им от имени аффилированного инвестора. По сути, инвестор владеет пропорциональной долей портфеля.

Законы некоторых стран разрешают только одну юридическую форму ИКИ, других – более одной. Так, Бельгия, Греция, Испания, Италия, Люксембург, Турция, Франция и Чехия имеют как корпоративную, так и контрактную формы, а в Германии, Дании, Португалии, Швейцарии и Швеции разрешена только контрактная; в Сингапуре и Новой Зеландии – только трастовая форма. Некоторые государства (Англия, Гонконг, Ирландия и Китай), в которых традиционно разрешалась трастовая форма, легализовали и корпоративных ИКИ. В Канаде большинство институциональных инвесторов первоначально были организованы в корпоративной форме, а сейчас главным образом как трасты. Япония и Южная Корея, ранее разрешавшие работать только контрактным ИКИ, недавно перешли к корпоративным [6, с. 85-92]. В США подавляющее большинство составляют открытые взаимные фонды, организованные в корпоративной форме, хотя законодательство допускает и другие формы. Мексика признает только корпоративную форму [7, с. 53].

В принципе раньше считалось, что для ИИ необходимо наличие общего соглашения (стандартов). Однако юридические структуры ИКИ значительно различаются. Необходимость совершенствования системы ИКИ вызвана в большой степени конкуренцией зарубежных кредитных учреждений [8, с. 116]. ИИ, имеющие одну и ту же юридическую форму, по-разному действуют в различных странах, в то время как некоторые представители различных юридических форм оперируют одинаково. Такие факторы как стандарты индустрии, прецеденты (практика) и рыночная конкуренция также играют большую роль в определении контуров системы управления.

Системы ИИ группируются в зависимости от их практической деятельности (операций). Системы управления разделяются на такие группы как система взаимного фонда США, системы континентальной Европы (в том числе покрываемые Директивой ЮКИТС), трастовая система, японская и южноамериканская системы и прочие системы [9, с. 94].

Корпоративные ИКИ распространены во многих государствах, но ИФ США уникальна. Каждая из них организована и управляется многими путями, подобно операционной корпорации с советом директором, имеющим большие полномочия по проверке и несущим значительную юридическую ответственность. Функция совета – представление акционеров ИФ (то есть инвесторов) путем проверки широкого круга действий, предпринимаемых менеджером фонда. В этих целях директора получают доклады от отдела согласования, кастодианов и аудитором.



В январе 2001 г. Комиссия по ценным бумагам и биржам США одобрила дополнения к правилам, которые позволяют ИКИ использовать определенные свободные правила в соответствии с Законом об инвестиционных компаниях 1940 г. только в том случае, если большинство директоров ИКИ являются независимыми. Эти дополнения усиливают власть независимых директоров [10, с. 68–72].

На континенте особым спросом со стороны ИИ пользуются портфели, диверсифицированные по страновому признаку [11, с. 1–5]. Между режимами европейских ИКИ имеются и большие сходства, и некоторые различия. Частично благодаря Директиве ЮКИТС значительно сблизились, нормы и сильно вырос заграничный бизнес. Поэтому можно говорить о европейской модели ИКИ, в направлении которой движется большинство европейских стран. Законы стран ЕС (так же как и некоторых стран Европейского экономического пространства) до некоторой степени проводили в жизнь требования Директивы ЮКИТС. Выполнение фондами ЮКИТС спецификаций Директивы позволяет им без длительной процедуры ауторизации работать на рынках всех стран ЕС после предварительного уведомления. Однако тенденция к конгломерации финансового сектора ЕС вызывает сомнение в соответствии сформировавшейся институциональной структуры надзора ее практическим задачам [12, с. 53].

Несколько европейских стран имеют корпоративную форму ИКИ, обычно наряду с трастовой и контрактной формами. Однако наблюдатели, власти и инвесторы возлагают ответственность за выполнение инвестиционной стратегии, а также надзор за деятельностью фонда на уровень управляющей ИК и на систему ее внутреннего контроля. Ответственность за соответствие применяемым законам и нормам регулирования в зависимости от конкретного случая распределяется между директорами управляющей ИК, депозитарием, независимыми аудиторами и регулируемыми властями [13, с. 10].

Одна из основных юридических форм организации ИКИ – трастовая форма, когда коллективные инвестиции обычно называются «долевой траст», «паевой траст» или «юнит-траст». Траст является специализированной формой, содержащейся в англосаксонском праве. В соответствии с ней траст владеет инвестиционными активами, а инвестирует от имени бенефициара. Схема долевого траста формируется на базе юридического траста совместно с доверенным лицом и управляющим фонда, ответственным за его операции. В этой схеме инвестиционный менеджер обычно наделяется ответственностью за управление портфелем ИКИ, а доверенное лицо наблюдает и обеспечивает соблюдение всех норм регулирования. Трастовая форма ИКИ находится в юрисдикциях, где превалирует система английского общего закона. Трастовая система существует в Австралии, Гонконге, Ирландии, Канаде, Китае, Новой Зеландии, Сингапуре и Великобритании. Однако вариации среди трастовых систем значительны [14, с. 90].

Форма паевого траста была традиционной формой ИКИ в Великобритании и Ирландии, но эти страны все больше интегрируются в европейский рынок ИКИ, где Великобритания как центр международного фондового менеджмента, Ирландия как офшорный центр ИКИ. В структуре большинства европейских рынков все больше проявляются ИКИ, включая тех, которые по закону организованы как трасты, чтобы иметь возможность заключать инвестиционные соглашения между инвестиционными менеджерами и инвесторами. В обеих странах корпоративная структура завоевывает позиции за счет структуры паевого траста.

В Ирландии большинство ИФ, предлагаемых на европейском РЦБ, образованы в корпоративной форме. Английские финансово-кредитные институты активно участвуют в процессе интеграции финансовых рынков Европы и формирования трансевропейского РЦБ. В Великобритании корпоративная форма (известная также как открытые инвестиционные компании) была введена в 90-е годы, как легче воспринимаемая международными инвесторами [15, с. 35-80].

Традиционной системой Австралии были паевые трасты. С начала 90-х годов большие потери, неликвидность и трудности доверенных лиц по эффективному мониторингу привели к переоценке имеющихся структур. Существенные изменения юридического режима для ИКИ были внесены в Закон об управлении инвестициями 1998 г. В соответствии с ним Австралия перешла от системы двойной ответственности (инвестиционный менеджер и доверенное лицо) к системе ответственной организации (Responsible Entity – RE). ИКИ должен иметь устав (вместо трастового договора), демонстрировать способность к инвестиционному управлению и соответствовать регулятивным требованиям [16, с. 30].

В Канаде регулирование бизнеса ИКИ осуществляется на уровне провинций, при этом Онтарио часто опережает другие провинции в установлении практики регулирования. На рынке работают и трастовая, и корпоративная структуры. В течение двух последних десятилетий XX в. система управления пересматривалась как официальными органами, так и промышленными группами, что отражало быстрый рост активов ИКИ. В 1995 г. в докладе Комиссии по ценным бумагам Онтарио (доклад Стромберга) были изложены рекомендательные юридические требования относительно образования независимого совета или схожего органа с наблюдательными функциями. Доклад также призван к созданию независимых аудиторских комитетов и предлагал перейти от строгих запретов к гибким управляющим соглашениям и кодексу лучшей практики для ИФ. Доклад Эрлихмана (июнь 2000 г.) предложил возможные пути создания надежной структуры управления [17, с. 99-111].

В Гонконге разрешены как открытые корпоративные фонды, так и паевые трасты. И те, и другие строго регулируются с тем, чтобы избежать конфликтов интересов, включая конфликт при распределении функций в рамках финансовых групп, и для увеличения строгости наблюдения за связанными (между родственными сторонами) сделками. В Сингапуре господствующей формой ИКИ является паевой траст, который регулируется законом о компаниях и законом, о ценных бумагах [18, с. 13-14].

В Японии традиционной формой ИКИ был инвестиционный траст ценных бумаг. Однако концепция траста не полностью вписалась в национальную юридическую систему и имеет много элементов контрактной системы. Медленный рост индустрии ИКИ объясняется главным образом слабой работой рынка акционерного капитала и низкими процентными ставками, которые препятствовали росту фондов денежного рынка. Кроме того, доверие общества снижали голословные утверждения о неправильном поведении некоторых ИКИ. В конце 90-х годов были проведены значительные реформы управления коллективными инвесторами. Изменения в законодательстве Японии в декабре 1998 г. сделали возможным создание корпоративных ИКИ. Были введены более строгие требования к независимым директорам компании, возложены более серьезные обязательства на управляющую инвестиционную компанию. Она должна действовать в интересах инвесторов и соблюдать правила, управляющие конфликтами интересов [19, с. 85-91].

В Южной Корее распространены два основных типа ИКИ, юридически учрежденных в декабре 1998 г. Традиционный инвестиционный траст ценных бумаг является контрактной схемой, а инвестиционная компания ценных бумаг - корпоративным типом. Сектор ИКИ в стране испытал за последние годы серьезные кризисы. Он сильно вырос в 1998-1999 гг., особенно фонды с фиксированным доходом. Однако неподходящая процедура оценки и инвестиционная практика на рынке ИКИ, а также неэффективные структуры компаний управления инвестиционным трастом, привели к расстройству финансовой системы. Неадекватная практика оценки означала существование серьезного риска банкротства в секторе, если компании управления инвестиционными трастами, которые, по сути, управляли и ИФ, становились несостоятельными [20, с. 95].

Большинство других стран ОЭСР не отличаются высокоразвитым сектором институциональных инвесторов, но по мере финансовой модернизации он будет приобретать все большее значение.

В Турции и Мексике сектор ИИ незначителен. В последние десятилетия обе страны пережили крупные финансовые кризисы и сейчас находятся в процессе реформирования финансового сектора [20, с. 95].

В Чехии, Венгрии и Польше среди ИИ не происходило движения. Различные виды ИФ использовались в процессе приватизации и для проведения корпоративных реструктуризаций. Чтобы научить общественность владеть финансовыми активами, добиться доверия к ИКИ, потребуется значительное время [21, с. 45-50].

Итак, степень гармонизации надзора за ИИ достаточно высока. Однако тенденция конгломерации финансового сектора заставляют усомниться в соответствии установившейся глобальной институциональной структуры сектора его задачам.

Таким образом, анализ зарубежных моделей государственного регулирования деятельности институциональных инвесторов позволил выявить ряд проблем и противоречий. Исследованием установлено, что институциональные инвесторы стимулируют корпорации секьюритизировать займы.

В результате может сложиться ситуация чрезмерно секьюритизированных балансов институциональных инвесторов, что в свою очередь увеличивает риски.

В работе показано, что трастовая структура как форма ИКИ испытана временем. Однако она подвергается реформированию почти во всех странах, из-за присущих данной форме противоречий между акционерами и управляющими. В результате литературного обзора установлено, активы ИИ не увеличиваются, если слабо развит РЦБ (рынок акционерного капитала).

В работе показано, что длительное вмешательство государства в финансовое посредничество препятствует развитию ИИ, при этом неподходящая процедура оценки и инвестиционная практика на рынке ИКИ, а также неэффективные структуры компаний управления инвестиционным трастом могут привести к расстройству финансовой системы.

Отметим, что неадекватная практика оценки означала существование серьезного риска банкротства в секторе, если компании управления инвестиционными трастами, которые, по сути, управляли и фондами, становились несостоятельными. У ИКИ всегда существует риск широкомасштабного выкупа облигационных фондов (например, когда инвесторы начинают осознавать риск несостоятельности компаний управления инвестиционными трастами после крупных неудач).

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Ноздрев Н. Структурный кризис финансового сектора экономики Японии // МЭ и МО – 2000, № 1. – С. 54-58.
2. Регулирование банковской деятельности США // Финансист. – 2000, № 2. – С.53.
3. Матросов С.В. Европейский фондовый рынок. – М., 2002. – С. 128.
4. Максимо В. Энг. Мировые финансы / Пер с англ. – М.: ООО издательско-консалтинговая компания «Дека», 1998 – 768 с.
5. Authon P. The Regulation of Collective Investments: The Role and Responsibilities of a Trustee // Journal of Banking and Finance Law and practice. V. 8. September 1997. P. 30.
6. Юрков С. Японская экономика 90-х годов: уроки антикризисных мер // МЭ и МО. 2000. № 4. с. 85-92.
7. Регулирование банковской деятельности США // Финансист – 2000, № 2 С. 53.
8. Михайлов ДМ. Мировой финансовый рынок. Тенденции развития и инструменты. – М., 2000. – С. 116.
9. Thompson J., Choi S.-M. Government System for Collective Investment Schemes in OECD Countries, DAFPE, OECD, 2001. P. 94.
10. Грядовая О. О реорганизации деятельности коммерческих банков (опыт США) // Деньги и кредит. – 2000. № 11 – С. 68-72.
11. Прогноз экономического развития стран Европы // БИКИ. 1999, № 52 – С. 1-5.
12. Рубцов Б.Б. Мировые рынки ценных бумаг. – М.: «Издательство «Экзамен», 2002. – 304 с.
13. Conflicts of Interest of CIS Operators, Report by the Technical Committee. IOSCO. May 2000. P. 10.
14. Сергиенко Я. Формирование финансовой системы в рыночной и переходной экономике – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2002, – 168 с.
15. Финансирование роста: выбор методов в изменчивом мире / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2002, – 256 с.
16. Миркин Я. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. – М.: Альпина Паблишер, 2002, – 624 с.
17. Хорошилов Е. Канадские коммерческие банки: стратегия развития // США, Канада: экономика, политика, культура. – 2000, № 2 С. 99-111.
18. Япония: предстоящая реформа финансовой системы // Коринф. – 2001. № 38. – С. 13-14.
19. Юрков С. Японская экономика 90-х годов: уроки антикризисных мер // МЭ и МО. – 2000, № 4 – С. 85-92.
20. Роджер Лерой Миллер, Дэвид Д. Ван-Хуз. Современные деньги и банковское дело / учебник // перевод 3-го англ. изд. – М: Издательство ИФРА-М, 2000 – С. 95
21. Финансирование роста: выбор методов в изменчивом мире / Пер. с англ. – М.: Издательство «Весь мир», 2002 – 256 с.

**А.А. САТМУРЗАЕВ**

д.э.н., профессор КазЭУ им. Т. Рыскулова Алматы

### **ОРГАНИЗАЦИЯ УЧЕТНОГО ПРОЦЕССА В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА**

---

---

На наш взгляд, систему управленческого учета предприятия можно представить как классическую кибернетическую систему, сочетающую в себе разнообразие статистических элементов и их динамическое взаимодействие, непрерывное развитие и совершенствование.

Как известно, внешнее проявление любой системы осуществляется через функции. Функции системы управленческого учета обусловлены ее целями и задачами. Можно выделить следующие функции: прогностическую, управленческую, учетную, контрольно-аналитическую, стимулирующую, коммуникативную.

Прогностическая (планирующая) и управленческая функции вытекают из главной задачи управленческого учета: предоставление информации руководству предприятия с целью принятия эффективных стратегических и тактических решений.

Учетная (информационная) функция связана с не менее важной задачей: формирование информации о затратах и результатах по отдельным видам продукции (товарам и услугам), сферам деятельности для оценки материально-производственных запасов, принятия решений, контроля и регулирования.

Контрольно-аналитическая функция связана с другой задачей: определение отклонений и анализ стоимости и себестоимости, регулирование инвестиций, ноу-хау, рыночных цен, выявление и анализ результатов по сегментам деятельности. Сегментом деятельности в настоящее время наряду с традиционными, внутренними (носители затрат, центры ответственности, места возникновения затрат) выступают внешние, такие как типы и классы покупателей, каналы распределения, географические зоны реализации, потребности в продукте, т.е. объекты маркетинга.

Стимулирующая функция связана с еще одной задачей управленческого учета: сформировать единый стимул в управленческой деятельности – достижение максимально возможного результата с минимальными затратами. Стимулом являются стандарты (нормы, нормативы) затрат, разрабатываемые для отдельных видов продукции и отдельных видов деятельности, достижение которых является побудительным мотивом для всех работников предприятия.

Одной из наиболее важных задач управленческого учета является создание эффективного механизма формирования внутренних (трансфертных) цен, взаимодействия всех структурных подразделений и функциональных служб, выработки информации, служащей эффективным коммуникационным средством между работниками предприятия, между иерархическими уровнями и звеньями управленческой системы. В этом и заключается коммуникативная функция управленческого учета.

Концепция управленческого учета как системы предусматривает наличие кроме функциональной еще и элементной составляющей, в основе которых лежат определенные принципы:

1. Основной принцип управленческого учета – причинно-следственная связь. Означает, что все виды затрат в управленческом учете группируются таким образом, чтобы четко была видна зависимость величины расходов от определенных решений или разработок, и тем самым имелась возможность применять эффективные решения по управлению затратами.

2. Постоянная направленность учета на достижение конечного результата путем системного соизмерения «затраты – результат» по всем сферам деятельности и видам продукции, по любым структурным подразделениям и в целом по предприятию.

3. Гибкий характер, индивидуальная организация, приспособленность к конкретному предприятию.

4. Интеграция данных прогнозирования, планирования, нормирования, фактической информации и анализа.

5. Обособленное выделение управленческой бухгалтерии.

Для управленческого учета основными системообразующими элементами являются: объекты, методы и организационные формы.

К объектам изучения и исследования в управленческом учете относятся затраты, результаты, трансфертные цены, которые изучаются применительно к носителям затрат или центрам анализа.

Другая элементная группа системы управленческого учета – методы – условно подразделяется на три группы: прогноза и анализа, учета, калькулирования.

К методам прогноза и анализа относятся общераспространенные прогнозныe методы, специфические методы управленческого учета (бюджетный метод, «стандарт-кост»), а также математические, статистические методы, методы экономического анализа.

Для учета затрат используются общеизвестные методы финансового учета (двойная запись, счета, оценки и т.д.), а также специфические методы управленческого учета (полной, неполной, нормативной, маржинальной, дисконтированной стоимости и т.д.). В отличие от финансового учета, при котором исчисляется единственный обобщенный показатель затраченных ресурсов – себестоимость всей произведенной (реализованной) продукции, в управленческом учете для разных целей и задач исчисляется разная стоимость и разные затраты, которым соответствуют свои методы учета и калькулирования.

Методы калькулирования, которые позволяют исчислять себестоимость единицы продукции (услуг), также как и методы учета затрат можно систематизировать, выделяя определенные критерии. Например: время возникновения затрат (фактическая, нормативная себестоимость), полнота включения затрат (полная, неполная стоимость), объект калькулирования (готовая продукция, операции, процессы, функции), обусловленные организацией производства и видам калькуляционных единиц.

Третья элементная группа – организационная форма – является одной из важных составляющих любой системы управленческого учета, замыкая системный контур практической реализацией. Форма организации включает учетную систему, кадровое обеспечение, организационную структуру бухгалтерской службы, используемые компьютерные средства. В основе организационной формы находится учетная система. В связи с этим, выделяются две формы управленческого учета: интегрированная (финансовый и управленческий учет объединены в единую систему) и автономная, при которой система управленческого учета является замкнутой по отношению к системе финансового учета.

Наибольший интерес представляет третья элементная группа системы управленческого учета – организационная форма, основу которой составляет учетная система. Многообразие организаций, обусловленное разными организационно-правовыми формами, социально-экономическими, юридическими, технико-технологическими факторами их деятельности, а также корпоративные цели и задачи, компетентность руководителей и потребность в той или иной управленческой информации определяют разнообразие конкретных форм организации управленческого учета. Две основные формы управленческого учета (автономная и интегрированная) обусловлены двумя разными подходами к организации учетного процесса, и прежде всего различием в механизме взаимосвязи его с финансовым учетом.

Автономная (дуалистическая, двукруговая) учетная система предполагает, что каждый вид учета (финансовый и управленческий) имеет самостоятельные счета и может быть организован независимо друг от друга. Для согласования данных управленческого и финансового учета вводят «счета-экраны». Данная система характерна для крупных, эффективно функционирующих западных компаний, причем различают разные варианты: французский и англо-саксонский (названия, производные от стран, придерживающихся данных методологией учета). Рассмотрим принципиальные особенности этих систем.

Принципы функционирования *французской учетной системы* следующие [1, с. 26-36]:

1. Используется национальный План счетов, в котором выделен класс счетов управленческой бухгалтерии.

2. Организация управленческого учета позволяет использовать разные методы исчисления себестоимости: полной, «директ-кост», «стандарт-кост» и др.

3. Система учета направлена на соизмерение затрат и выручки от реализации, определение аналитического результата со значительной степенью детализации (по изделиям, центрам ответственности и

т.д.). В финансовом учете результат состоит из трех слагаемых элементов: производственный, финансовый и чрезвычайный. В конечном итоге результат в финансовой бухгалтерии вычисляется для целей налогообложения, а в управленческой – как экономически обоснованный с позиции фирмы.

Принципы *англо-саксонской учетной системы* во многом аналогичны французской:

1. Отсутствие национального Плана счетов.
2. Ведение в финансовой бухгалтерии учета затрат по элементам, а в управленческой – по статьям затрат.
3. Интеграция нормативных данных в системный управленческий учет, в котором имеются счета для учета отклонений и результатов хозяйственной деятельности внутрипроизводственных подразделений.
4. Значительная аналитичность системного учета по центрам ответственности (до нескольких тысяч аналитических позиций) за счет аналитических счетов управленческой бухгалтерии, которые формирует предприятие самостоятельно.
5. Возможность использования разнообразных форм и методов управленческого учета в зависимости от поставленных проблем и методов определения себестоимости («стандарт-кост», «директ-кост» и т.д.).

Несмотря на определенное сходство, между двумя системами имеются и методологические различия. Отличия *англо-саксонской системы* учета состоят в следующем.

Во-первых, это касается использования счетов управленческой бухгалтерии, которые учитывают затраты не только на производство и другим функциям по центрам ответственности, но и затраты по финансовой и чрезвычайной деятельности.

Во-вторых, специальный счет, связывающий финансовый и управленческий учет «Распределение затрат по элементам», ведется в финансовом учете в отличие от первой системы, в которой связывающие «счета-экраны» ведутся в управленческом учете.

В-третьих, окончательный результат выявляется только в финансовой бухгалтерии.

В-четвертых, по-разному ведется учет по центрам ответственности и учитываются отклонения.

Интегрированная (однокруговая, монистическая) форма учетного процесса предполагает использование единой системы счетов финансового и управленческого учета. В финансовой бухгалтерии может быть организован учет затрат по элементам и местам их возникновения, но аналитический учет затрат в соизмерении с нормативами по изделиям, процессам, центрам ответственности организуется внесистемным методом.

Учетный процесс при данной форме достаточно трудоемок. Учет затрат носит в основном калькуляционный характер, в отношении центров ответственности отсутствует четкая система контроля эффективности их функционирования. Тем не менее, несмотря на недостатки, эта система имеет и некоторые преимущества: сохраняется единство системы счетов на предприятии и тем самым обеспечивается обзорность учетных данных и их логическая взаимосвязь. Учетная система достаточно легко приспосабливается к изменяющимся производственным условиям и структурам.

Как показывает зарубежный опыт, автономная система в большей степени приспособлена для управления предприятием, для отражения затрат и результатов. Она наиболее целесообразна при организации управленческого учета на предприятиях, имеющих разветвленную филиальную сеть, обеспечивая обособленный учет затрат и результатов каждого подразделения.

При осуществлении методологии учета и используемого Плана счетов на отечественных предприятиях возможен только вариант интегрированной формы. Зарубежная практика показывает, что эта форма также находит свое применение, но лишь на небольших фирмах и предприятиях.

По мнению специалистов [2, с. 153-166; 278-185], интегрированная фирма может быть усовершенствована, прежде всего, за счет ведения по внутрипроизводственным подразделениям и аналитическим центрам ответственности для выявления и учета отклонений.

Компьютеризация учетного процесса расширяет возможности введения и на отечественных предприятиях автономной системы управленческого учета. Но, по мнению профессора В.Б. Ивашкевича,

эти возможности существенно расширяются не за счет введения новых аналитических и синтетических счетов, а путем перехода на статистически-табельную форму построения регистров управленческой бухгалтерии. Эта форма существенно сокращает трудоемкость учетно-вычислительных работ, дает возможность быстрой адаптации управленческого учета к изменяющимся условиям производства и продаж, позволяет вести расчеты в едином регистре матричной формы [2, с. 175-179].

В целом же процесс внедрения управленческого учета предполагает вначале использовать простейшие формы и элементы без использования специальных счетов, а затем вводить отдельные счета, т.е. переходить к автономной системе.

Выбор варианта учетного процесса в системе управленческого учета на предприятии определяется в конечном итоге самим предприятием исходя из экономической целесообразности, рациональности и эффективности. Следует отметить, что выбранная форма, как показывает зарубежная практика, не есть что-то застывшее, раз и навсегда установленное.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Ткач В.И., Ткач М.В. *Управленческий учет: международный опыт*. – М.: Финансы и статистика, 1994. – 144 с.
2. Ивашкевич В.Б. *Бухгалтерский управленческий учет* – М.: Экономистъ, 2003. – 618 с.

**А.К. БЕЛЬГИБАЕВ,**

к.э.н., доцент кафедры «Финансы» КазЭУ им. Т. Рыскулова

**Ж.У. ЗЕЙТАЕВ,**

бакалавр

### ПРИРОДА СТРАХОВОГО РИСКА И ПРОБЛЕМЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТРАХОВОГО ВОЗМЕЩЕНИЯ

---

Жизнедеятельность человеческого общества всегда несла и несет в себе определенную опасность. Стихийные бедствия, несчастные случаи, просчеты в производственно-хозяйственной деятельности и другие непредвиденные события могут нарушить сбалансированность общественного производства, вторгаясь в него на любой его стадии. При этом с развитием научно-технического прогресса природные и производственно-хозяйственные катаклизмы не уменьшаются. Развитие предпринимательской деятельности как основы функционирования рыночной экономики, несет в себе потенциальную угрозу убытков. Риск в бизнесе неизбежен. Вероятность потерь так же реальна, как и возможность получить прибыль. Для того чтобы обеспечить стабильное общественное воспроизводство, в том числе в сферах повышенного риска, общество должно было выработать соответствующий защитный механизм для борьбы с риском. Среди различных методов управления риском выделяется страхование.

Страхование, как одна из составных сегментов финансовой системы способствует стабилизации экономики. Для Казахстана – это особенно необходимо. Реформирование экономики Казахстана, ее переход к рыночной экономике связан с большими трудностями, порождает множество социально-экономических, экологических, политических и других проблем, при решении которых возможны не только положительные, но и отрицательные результаты. В данной работе как раз и ставится задача рассмотреть риск как категорию и определить основные методы, способствующие минимизации различного рода потерь.

Под риском понимается ситуация, когда, зная вероятность каждого возможного исхода, все же нельзя точно предсказать конечный результат. В основе страхования лежит страховой риск. Страховой риск – это неоднозначное понятие, но чаще всего под ним понимается вероятность наступления ущерба.

Риск является объективной предпосылкой возникновения страховых отношений: если нет риска – нет и потребности в страховании. Однако не всякий риск может лечь в основу страховых отношений. Застрахован, может быть лишь тот риск, по которому можно оценить вероятность наступления страхового случая, определить размер возможного ущерба и исчислить эквивалентную страховую премию, суть этого явления конкретизируется следующим образом: «Страховой риск – определенное событие, на случай которого проводится страхование и которое имеет признаки вероятности случайности наступления. Страховой случай событие, предусматриваемое договором страхования или законодательством, которое произошло и с наступлением которого возникает обязанность страховщика осуществить выплату страховой суммы (страхового возмещения) страхователю, застрахованному или другому третьему лицу». По сути, любая сфера жизнедеятельности человеческого общества связана с возможностью возникновения риска или угрозой убытков, как материальных, так и физических. Известно, сколь серьезный ущерб и народному хозяйству, и населению наносят природные катаклизмы.

Достаточно вспомнить землетрясение в Армении, когда были разрушены не только промышленные предприятия, но и магазины, склады, инфраструктура, жилые дома, пострадали люди. Между тем, на Земном шаре происходит в среднем более 18 землетрясений ежегодно. Даже гораздо более мелкие по масштабам стихийные бедствия – пожары, взрывы, сель, цунами, тайфуны, пыльные бури и т. д. Они могут вызвать значительные разрушения и надолго вывести из строя то или иное звено общественного воспроизводства.

С развитием производительных сил общество встретилось с новым, весьма существенным источником опасности: так называемыми техническими рисками. Технические риски связаны с осуществлением воспроизводственного процесса. Они растут с ростом производственных мощностей, усложнением технологии, использованием новых видов энергии и т.д. Большое влияние на величину технического риска оказывает плотность размещения промышленных объектов на той или иной территории, так как при высокой плотности авария на одном объекте может спровоцировать аварию на другом по так называемому «волнообразному признаку».

Огромный ущерб приносят аварийные загрязнения окружающей среды, такие как выбросы или сбросы вредных веществ в атмосферу или воду; рассредоточения твердых, жидких или газообразных веществ на почве; образования запахов, шумов, радиации, температурных изменений, превышающих установленный для данных территории и времени уровень и др. Снижение риска и уменьшение ущерба от аварийного загрязнения является несомненно одной из острейших проблем сегодня в мире. Примером тому может служить авария на Чернобыльской АЭС и ее последствия. В целом, воздействие научно-технического прогресса на общество неоднозначно. С одной стороны, НТП позволяет овладевать силами природы, дает возможность более эффективно контролировать общественное производство. Появляются новые средства борьбы с риском. С другой стороны, прогресс ведет к возникновению новых рисков, к их кумулированию, а также к огромной концентрации ценностей, что в сочетании с кумулированием рисков резко повышает опасность катастроф.

Существуют отрасли народного хозяйства, наиболее подверженные риску, например сельское хозяйство, морские и воздушные перевозки, химическая промышленность, энергетика и др. Каждый предприниматель, вкладывающий средства в эти отрасли, подвергает свой капитал значительному риску. Само понятие «предпринимательство» всегда связано с большим или меньшим риском. Риск почти всегда сопутствует покупке ценных бумаг, депозитных сертификатов и иным операциям на денежном рынке. В банковском деле существует целостная система страхования (хеджирования) финансовых рисков. Людям свойственно различное отношение к риску.

Каждый риск имеет свой фактический и косвенный ущерб. Оценить вышеуказанные ущербы невозможно, даже для развитых стран, имеющих грамотных специалистов, оборудование, эти страны также допускают риски (страховой случай).

Бурный экономический рост, увеличения добычи природных ископаемых порождают новые страховые риски, которые трудно предсказать, а определить сумму ущерба страхового риска еще труднее. Так как сумма страхового вознаграждения определяется до страхового случая. Поэтому в катастрофических случаях сумма ущерба может на много превышать сумму страховки. Как на пример: катастрофа на Мексиканском заливе.



В данном контексте можно проанализировать страховой случай, произошедший недавно на мексиканском заливе на нефтяной буровой скважине, компаний **BP**<sup>1</sup>. В таблице №1 можно проследить насколько отличается фактическая сумма ущерба от суммы страхования.

При разработке нефти на платформе Deepwater Horizon<sup>2</sup>, Британская нефтегазовая компания «British Petroleum» застраховала нефтяную скважину на 840 млн долл., казалось бы, такая страховка может покрыть страховые риски, однако страховой случай повлек за собой гораздо больший ущерб, который был причинен Мексиканскому заливу. Независимая Американская страховая компания оценила сумму ущерба от разлива нефти в 10 млрд долл.

**1. Сравнение суммы ущерба со страховым возмещением  
(Мексиканский залив )<sup>3</sup>**

Фактическая сумма ущерба	Сумма страхования	Выплаты оставшиеся BP
10 млрд долл	650 млн долл.	9 млрд 450 млн долл.

В результате, сумму в размере 9 млрд 160 млн долл. должна будет возместить Британская нефтедобывающая компания. Поэтому у компания «British Petroleum» возникают большие финансовые трудности, которые подталкивают некогда стабильную компанию к банкротству.

На наш взгляд при разработке таких огромных экономических проектов необходимо учитывать природу возникновения и особенности воздействия страховых рисков на внешнюю среду. К сожалению, при определении страховой суммы СТРАХОВЩИКИ и СТРАХОВАТЕЛИ не всегда учитывают данный аспект.

На практике страховщики определяют страховой риск по прямому счету стараются минимизировать то влияние, которое страховой риск может оказать на внешнюю среду.

На наш взгляд, чтобы правильно вычислить страховое возмещение по страховому случаю, необходимо, в первую очередь, раскрыть природу риска и определить влияние страхового риска на внешнюю среду.

По нашему мнению, для этого необходима учитывать следующие факторы:

Во первых, любой страховой риск имеет волнообразный характер.

Во вторых, при разработке глобальных экономических проектов волны страхового риска приносят значительный ущерб.

Исходя не из прямого счета, а из того эффекта который данный страховой риск оказал на другие сектора экономики которые не связанные с непосредственно с добычей нефти. Схематично это можно показать в виде волнообразной природы риска.

Из рисунка видно, что хотя прямой ущерб в данном страховом риске составляет 2 млрд долл., однако его воздействие имеет не замкнутый, а волнообразный характер .

Образовалась вторая волна ущерба, которая связана с потерей нефти на сумму 1 млрд долл., третья волна оказала воздействие на экологию залива по загрязнению воды и гибели рыбы, которую эксперты оценили в 3 млрд долл.

За третьей волной последовала четвертая. Произошедшая массовая гибель рыбы принесла ущерб рыбной промышленности, который оценили в 2 млрд долл.

<sup>1</sup> BP – (*British Petroleum*) – Британская нефтегазовая компания

<sup>2</sup> Deepwater Horizon-Нефтяная платформа компании British Petroleum от побережья штата Луизиана в Мексиканском заливе

<sup>3</sup> Составлена по данным Интернет-источника.

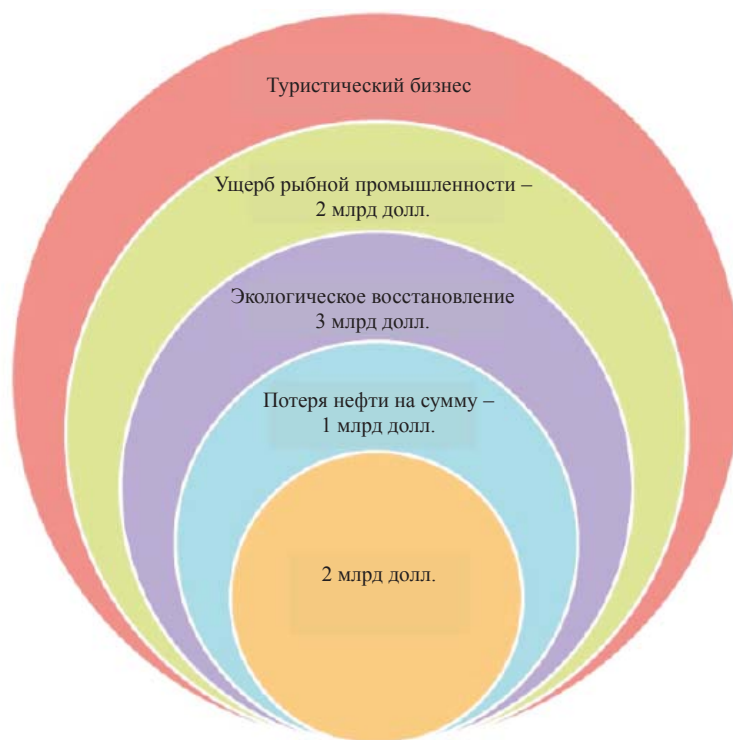


Рис. Волнообразная природа риска

За четвертой последовала пятая волна, поскольку в целом нарушилось экологическое равновесие в заливе. Загрязнены побережья четырех штатов. Это же сказалось на туристическом бизнесе. Если до этого пляжи залива были заполнены туристами, то после катастрофы эти загрязненные пляжи пусты, практически в этом году пустовали; отели и гостиницы. Резко упали обороты в ресторанном бизнесе, даже жители побережья были вынуждены отдыхать и восстанавливаться в других местах. Этот ущерб был оценен в 2 млрд долл.

За пятой волной последовала шестая, она связана с экологическим восстановительным процессом на Мексиканском заливе, которые эксперты оценивают в 3 млрд долл. Таким образом, в результате волнообразной природы страхового ущерба сумма ущерба составляет 10 млрд долл.

Британская нефтедобывающая компания несет огромные убытки.

На наш взгляд, этого можно было бы избежать, если бы страхователь, в лице «British Petroleum», и страховщика, в лице страховой компании «Anadarko Petroleum Corp», сумму ущерба определили не по прямому счету, а из волнообразной природы риска.

Данный пример, во-первых, облегчает решение крупных проблем, которые существуют в практике современного страхования. Во-вторых, он может быть уроком для экономики Казахстана, так как располагая крупными природными ископаемыми, в том числе и нефтью, при допуске иностранных инвесторов к этим ископаемым необходимо внедрение гарантийных фондов или даже перестрахование крупных экономических проектов.

В условиях хозяйствования ущерб от рисков любого характера, так или иначе, влияет на социально-экономический потенциал страны. В связи с этим, «набор» рисков учитывается различными субъектами в своей жизнедеятельности. Особенно важен процесс определения и минимизации риска в предпринимательской деятельности, которая является основой для достижения качественных сдвигов, в частности, в экономике Казахстана. Чтобы преодолеть отрицательные тенденции, связанные с возможностью наступления рисков, и направить социально-экономический процесс в нужном направлении, придав ему, динамизм и надлежащую структурированность, необходимо с большим вниманием, чем это делалось до сих пор, рассматривать особенности формирования конкурентного страхового

рынка в переходной экономики Казахстана и обеспечить стабильное правовое поле для страхового бизнеса. Страхование как основной метод управления риском дает реальную возможность для реализации крупномасштабных проектов, которые так необходимы Казахстану, создает экономические предпосылки для непрерывного воспроизводственного процесса. Страхование обеспечивает возмещение убытков, создает механизмы для их предотвращения и уменьшения. Страхование таким образом активно влияет на инвестиционный климат страны, создает условия для аккумуляции капиталов и их рационального использованию. Учитывая эту особенность страхования, необходимо создавать условия для формирования страхового рынка, способствовать экономической деятельности всех его субъектов, расширять базу для страхового бизнеса, интегрировать национальные правовые механизмы страхования в мировое экономическое пространство. Именно при таких условиях и будет возрастать инвестиционный потенциал Казахстана, активной и дальновидной будет инвестиционная политика, как на макро-, так и на микроуровне.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Методическое пособие «Страхование» Министерства индустрий и финансов РК – Астана, 2006.
2. Теория и практика страхования. Бельгибаев А.К, Рахимбаев А.Б.: Учебное пособие. 2-е изд.
3. Страховщики и Интернет-Эксперт. – 2000, №40
4. Страхование и управление риском: Терминологический словарь – М.: Наука, 2000

#### Қ. АЛАЙДАРҚЫЗЫ,

Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ «Бухгалтерлік есеп» кафедрасының аға оқытушысы, э.ғ.к.

### ЖАУАПКЕРШІЛІК ОРТАЛЫҚТАРЫ БОЙЫНША ШЫҒЫНДАР ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ

---

Басқарушылық есептің ең негізгі ерекшелігі шығындар мен табыстарды тек жалпы кәсіпорын бойынша ғана емес, сонымен қатар оларды ұйымның құрылымдық бөлімшелері ішінде қалыптастыру болып табылады.

Жауапкершілік орталығы бойынша жұмсалған шығындармен қатар, кәсіпорынның жабдықтаушы үрдісі, өнім өндірісі, өндірістік және коммерциялық қызметінің нәтижелері бақыланады. Сондықтан, мұндай жағдайда жауапкершілік орталығының басшысы өз сегменті қызметінің нәтижесінде жауап береді.

Жауапкершілік орталықтарын бөлектеп көрсету олардың қызметтерін есепке алу, бақылау және басқару тиімділігін елеулі арттыруға мүмкіндік береді. Басшылары міндеттерінің өкілеттілігінің көлемі бойынша – бұл шығындар, сату, пайда және инвестициялар орталықтары болып табылады.

Зерттеудің нәтижесінде қызмет көрсетуші ұйымдарда жауапкершілік орталықтары болып өндірістік цехтар, ұйымдастыру қызметі мен бөлімдер, яғни басшыларының өздері жұмсаған шығындары немесе алынған нәтижелердің дұрыстығына жауап беретін кәсіпорынның құрылымдық элементтері екенін анықтап отырмыз.

Шығындар орталығы басшысы шығындардың бөлінген бюджеті шеңберінде алға қойылған міндеттердің орындалуына жауап беретін, өнімдер мен қызметтерін шығаратын кәсіпорындардың басқарушылық жүйесінің бөлігі болады. Басқару есебінде шығындардың пайда болу орындарының маңызы зор. Себебі, кәсіпорындарда бұлар – өндірістік ресурстарды бастапқы тұтынатын және шығындарды бақылау және басқару мақсатында сол бойынша өндіріс шығындарын жоспарлау, нормалау және есепке алуды ұйымдастыратын құрылымдық бірліктер мен бөлімшелерге (жұмыс орындарына, учаскілерге, цехтар мен тағы басқа да бөлімдерге) бөлінеді.

Басқарушылық есепті шығындардың пайда болу орындары және жауапкершілік орталықтары бойынша ұйымдастыру шығындарды басқаруды орталықтандырмай басқарудың барлық деңгейлерінде олардың қалыптасуын жекешелеп бақылауға, әр бөлімше қызметінің ерекшелігін ескере отырып, шығындарды бақылаудың ерекше әдістерін пайдалануға, өнімсіз шығындарға кінәлілерді анықтауға, ең соңында, шаруашылықты жүргізудің экономикалық тиімділігін елеулі арттыруға мүмкіндік береді [1].

Жауапкершілік орталықтары бойынша есепті ұйымдастыру кезінде әр орталықтың басшылары мен жауапты адамдарының өкілеттіліктері, құқықтары мен міндеттері саласын нақты анықтап, олардың көпшілігінде шығындарды ғана емес, сонымен қатар олардың қызметі көлемін өлшеу, анықтауға мүмкіндігі болуына ұмтылу керек [2].

Өндірістік кәсіпорындарда шығындардың кез келген түрі үшін осындай шығындар орталығы болғаны дұрыс. Олардың құрамында шығындар шоғырландырылатындай болуы керек. Сонымен бірге шығындарды жоспарлау (бюджеттендіру) және есепке алудың егжей-тегжейлі дәрежесі талдау мен басқарушылық шешімдерді қабылдауға жеткілікті, бірақ артық болмайтындай болуы керек.

Шетелдік кәсіпорындар тәжірибесінде жауапкершілік орталықтары көбіне менеджерлерінің өкілеттіліктері мен міндеттерінің көлемі, сонымен бірге әрбір орталық орындайтын қызметтер бойынша жіктелінетінін көрсетеді. Бірінші белгісі бойынша жауапкершілік орталықтары шығындар, сату, пайда және инвестициялар орталықтары болып бөлінеді. Орындайтын қызметтеріне қарай негізгі және қызмет көрсетуші жауапкершілік орталықтары бөліп көрсетіледі [3].

Кәсіпорындарда шығын орталықтары басқа жауапкершілік орталықтарына кіруі немесе оқшау әрекет етуі мүмкін.

Сонымен бірге, біз шығындар орталығының негізгі екі типін бөліп, көрсетуді ұсынып отырмыз:

- нормативті шығындар орталығы;
- басқарушылық шығындар орталығы.

Нормативті шығындар орталығы – басшысы өнім бірлігіне жұмсалатын шығындардың жоспарлы деңгейінен артып кетпеуін қамтамасыз ететін бөлімше.

Басқарушылық шығындар орталығы – басшысы шығындар жиынтығының жоспарлы деңгейінің сақталуына жауап беретін бөлімше. Біздің жағдайда, бұл – бақылау мен басқару қызметтің іске асыратын әкімшілік-басқарушылық қызметкерлері және бухгалтерия болып табылады.

Кәсіпорындарда сатудан түсетін түсім мен өткізу, сату шығындарына жауап беретін маркетингтік-сату қызметін іске асыратын бөлімше жатады. Оларға өнім өндіру немесе сатудағы жоғарғы рентабельділік туралы ақпарат беріліп отырады, ал олардың қызмет нәтижесі ең алдымен натуралды және құндық көріністегі сату көлемі мен құрылымы бойынша бағаланады.

Өндірістік кәсіпорындағы пайда орталықтары басшысы тек шығынға ғана емес, сонымен қоса өз қызметінің қаржылық нәтижелеріне жауап беретін басқарушылық жүйенің бөлігіне жатады [4]. Осындай орталық басшысы өнім өндіретін кәсіпорындар қызметінің пайда көлемі тәуелді болатын өндіріс пен сату көлемі, баға, шығындар сияқты барлық компоненттерін бақылау мүмкіндігіне ие болады. Әдетте пайда орталықтарына бірнеше шығындар орындары қосылады. Олардың қызметінің шығындары мен нәтижелері жалпы сомасы бухгалтерлік есеп жүйесінде көрсетіледі.

Өндірістік және қызмет көрсетуші кәсіпорындарындағы пайда орталықтарын, тиісті басқарушылық шешімдер қабылдауға өкілетті, жоғарғы буынды менеджерлер басқаруы керек [5].

Кәсіпорындардағы инвестиция орталығына салынған капиталдың ең жоғарғы пайдалылығын, оның тез қайтарылуын, өнім өндірісінің құнын өсіруді қамтамасыз ете алатын ұйымның басқарушы жүйесінің жоғарғы буынын жатқызуға болады [6].

Көпшілік жағдайда жауапкершілік орталықтары материалдық өндіріс сферасында құрылатынын және өнімдер мен қызметтерін шығаратын кәсіпорындардың да осыған жататынын атап кетуіміз керек. Бұл жерде жабдықтау, өндіру, өткізу және басқаруға жататын жауапкершілік орталықтары мен шығын орындарын бөліп көрсетеді. Жабдықтау үшін жауапкершілік орталығы шикізат пен материалды сатып алу және дайындауға жұмсалатын шығындарды ғана емес, материалдық құндылықтар шамасын, қойма-тоңазытқыш шаруашылығы жұмысының тиімділігін, материалдық ресурстар сапасын және т.б. да бақылайды.

Кәсіпорындардың соңғы мақсатына қол жеткізудегі жетекші рөлді өнімдер мен қызметтерін тікелей дайындайтын өндірістік орталықтар атқарады. Бұл орталықтар технологиялық желілерді, цехтар ішіндегі құрал-жабдықтар топтарының жинақтаушы орындарын, негізгі және көмекші өндірістердің жекелеген цехтарының және жалпы ұйымның шығыстарын қорытындылайтын әр түрлі деңгейдегі шығындар орындарының жиынтығын көрсетеді.

Өнім өндіретін кәсіпорындар жауапкершілігінің әр орталығын шығындардың бірнеше орындарына бөлуге болады. Бұл жерге сонымен қатар қалыптастыру орны анық белгісіз шығындар енгізіледі.

Кәсіпорындардың шығындар орнының құрамынан өнім дайындалатын негізгі орындар мен негізгі өндіріс цехтары ішіндегі немесе одан тыс жерлердегі өндірістердегі көмекші, қызмет көрсетуші өндірістердің орнын бөліп көрсеткен дұрыс. Шығындардың негізгі орындарында көбінесе өнімді дайындауға жұмсалатын тікелей шығындар оқшауланса, көмекшілерде барлық шығындарды тұтастай, әдетте шығындар элементтері бойынша есептелінеді. Негізгі және көмекші орындарда шығындар элементтері немесе олардың маңыздылары бойынша ғана есептелінетін балаламалары да болуы мүмкін.

Кәсіпорындарда жауапкершілік орталықтары бойынша нақты жауап беретін қызметкер жауапты орталық пен шығындар орталығы оқшауланғаннан кейін, шығындардың нормативті немесе максималды рұқсат етілетін шамасы анықталады. Олардың нақты шамасы бастапқы құжаттар негізінде абсолюттік сомада немесе нормалардан ауытқуын анықтап және оларды арифметикалық жиынтықтау арқылы есептелінеді [7].

Шығындардың есептік топтамасы олардың қалыптастыру орындары бойынша төмендегі негізгі тәсілдердің бірі арқылы іске асырылуы мүмкін:

1. Өзара байланысты шоттарда қосарлы жазу принципін қолдану және шығындардың есептелген сомасын шығындардың бастапқы қалыптастырылған орнынан аралық және соңғы орындарға бір ізділік пен қайта бөлу арқылы.

2. Шығындардың жиынтық түрін олардың қалыптастыру орындары бойынша жинақтайтын арнаулы регистрлер (жиынтық ведомостілерді) мен есептерді пайдалану негізінде.

Басқарушы есеп жүйесінде қосарлы жазу әдісін пайдалану кезінде шығындар пайда болу орындары бойынша шоттардың арнайы жоспарын жасау тиімді болады. Ол қолданылып жүрген бухгалтерлік есеп шоттарының жоспарына байланыстырылуы немесе басқарушылық есептің арнаулы шоттарын қолдануға бағытталуы қажет. Бірақ ол кейбір шығындар орталығы кодының алғашқы екі-үш белгілерін белгілеу үшін ғана маңызды болады. Әрі қарай шығындардың өзінің орындарының шифрін нөмірлеу жүреді.

Басқарушылық есептегі жүйелі жазбалар баламаларының бірі шығындардың нормативті шамасынан ауытқу шоттарын жүргізу болып табылады. Бұл жағдайда шикізаттар мен материалдардың, өндіріс шығындарының, дайын өнімдер шоттарының дебеті мен кредиті бойынша айналымдары нормативті құнда белгіленеді. Жабдықтау, өндіру, өткізудің нормативті және нақты шығындары арасындағы барлық алшақтықтарды ауытқудың тиісті шоттарының дебеті немесе кредитіне жатқызады. Сонымен шығындардың қалыптастыру орындары және орталықтары бойынша нормалар мен нормативтерден ауытқу ғана есептелінеді.

Жалпы кәсіпорындар бойынша шығындарды жинақтау үшін осыған ұқсас ведомості жасауға болады. Ондай кәсіпорындарда өндіріс көлемін немесе зауыттың ішкі бөлімшелерінің қызметін өлшеу өте қиын болады. Ол заттай (физикалық), шартты-натуралдық және құндық бірліктерінде көрсетілуі мүмкін. Заттай бірліктердегі көлемнің есебі дайын өнім, жартылай фабрикаттар қозғалысын есепке алу алғашқы құжаттамалар көмегімен жүргізіледі.

Көмекші және қызмет көрсетуші өндірістердің көрсеткен қызметтерін шамасын өлшеуіштер және басқа өлшеу қондырғылары көмегімен өлшеуге болады. Әр өндірістік бөлімше қызметінің көлемін анықтай беру міндетті емес. Көбінесе олардың шығындарын осы есептегі кезеңдегі цех немесе шұжық кәсіпорны шығарған өнімнің шығарудың жалпы көлемімен салыстыру жеткілікті.

Жауапкершілік орталықтары бойынша осы бөлімшенің барлық шығындары есепке алынады. Шығындар орындары бойынша да тікелей (тура) және жанама шығындар есептелуі тиіс. Шығындар қалыптастырылатын қандай да бір орындарға апарылатын шығындар құрамы шұжық өндірісінің ерекшеліктеріне, шығын орнының атқаратын функциясына, шығындарының өзгермелілігі дәрежесіне және т.б. байланысты болады.

Тәжірибеде жауапкершілік орталықтары бойынша бірінші кезекте басшы берген өкілеттілікке тікелей байланысты шығындар мен нәтижелерді ескеру керектігін көрсетеді. Бұл әдістемелік жағынан басқарушылық есептің ең күрделі мәселелердің бірі болып саналады. Қызметтің кейбір салалары үшін, мысалы жабдықтау мен өткізуге байланысты жауапкершілік орталықтары үшін сатып алу мен сатудың көлемі және олармен байланысты шығындар жайлы бухгалтерлік мәліметтерді пайдалануға болатындықтан, бұлар салыстырмалы жеңіл шешіледі.

Жанама шығындарды шығындар орындары мен орталықтары арасында сандық және құндық базалар негізінде бөлуге болады. Басқарушылық есепте қаржылық есепке қарағанда жанама шығындар пропорционалды бөлінетін елеулі көп көрсеткіштер бар. Олар: қызметкерлер саны, құрал-жабдықтың нақты жұмыс істеген уақыты, жабдықтардың энергетикалық ресурстарын номиналды тұтыну күші, жылытылатын бөлмелердің алаңы немесе көлемі және т.б.

Өндірістік-шаруашылық қызметтің жалпы нәтижесі жалпы өнім шығаратын кәсіпорынның қаржылық есебінің мәліметтері бойынша есептеледі.

Шығындарды басқару деп біз - оларды реттеуді пайдалану мүмкіндігін айта аламыз. Шығындарды пайда болу орындары мен жауапкершілік орталықтарына қарай толық, жартылай және әлсіз реттелетін шығындарға бөледі. Шығындарды реттеу дәрежесі өнім өндіретін әрбір нақты кәсіпорынға олардың шамасын анықтайтын уақыт кезеңінің ұзақтығына, шешім қабылдайтын басқарушы қызметкердің өкілеттілігіне тәуелді болады.

Осы аталған барлық ерекшеліктер зерттеу жүргізілген ұйымда басқарушылық есеп жүйесін ұйымдастыруда және оның мәліметтерін пайдалану кезінде ескерілуі керек деп есептейміз.

#### **ӘДЕБИЕТТЕР**

1. *Бухгалтерский учет в промышленности / П.С.Безруких, В.Б. Ивашкевич, А.Н. Кашиева и др. / Под ред. П.С. Безруких. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 464 с.*
2. *Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік жөніндегі» Заңы, 05.12.1995ж. №901. С изм. и доп. от 11.06.2004 г. //Бюллетень бухгалтера. – 2004. – № 25.*
3. *Назарова В.Л. Бухгалтерский учет хозяйствующих субъектов: Учебник. /Под ред. Н.К. Мамырова. -Алматы: Экономика, 2004. – 298 с.*
4. *Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 396 с.*
5. *Новодворский В.Д. и др. Бухгалтерская (финансовая отчетность). – М.: Инфра-М, 2003. – 464 с.*
6. *Принципы бухгалтерского учета. /Б.Нидлз, Х.Андерсон, Д.Колдуэлл: Пер.с англ /Под ред. Я.В.Соколова. –2-е изд., – М.: Финансы и статистика, 1999. – 496 с.*
7. *Радостовец В.К., Радостовец В.В. Шмидт О.И. Бухгалтерский учет на предприятии: Изд. 3. доп. и переработ. – Алматы: Центраудит – Казахстан, 2002. –728 с.*

**А.А. КЕРИМОВА,**

магистрант финансово-экономического факультета  
Казахстанско-Британского технического университета

**И.Х. ТУСЕЕВА,**

к.э.н., ассистент профессора КБТУ

#### **СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ НАЛОГОВОЙ СИСТЕМЫ В РК ДЛЯ СТАБИЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД**

---

Современный этап развития рыночной экономики, реформы и трансформации во всех ее сферах и отраслях усиливают значение налоговой составляющей в региональной социально-экономической по-

литике государства, решении проблем самодостаточности бюджетов разных уровней, стимулировании инвестиционной привлекательности регионов.

Сейчас приоритеты формирования качественно новой налоговой системы в Республике Казахстан (РК) смещаются в сторону ее унификации и гармонизации с налоговыми системами стран-участников Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС), особенно Российской Федерации. Общей задачей является разработка сбалансированной и эффективной системы налогового регулирования и контроля на различных уровнях, учитывающей местную специфику, особенности социально-экономической ситуации конкретного региона, возможность достижения экономической самостоятельности и более высоких социальных результатов при оптимизации ресурсной базы региона, в том числе за счет налоговых поступлений.

Эти тенденции должны сопровождаться обновлением и корректировкой существующей системы налогового планирования и управления, внесением соответствующих изменений в налоговый механизм, разработкой перспективных направлений совершенствования налоговой системы на региональном и местном уровнях, моделированием более совершенных методов регулирования, обеспечивающих конкурентоспособность региональной экономики.

Таким образом, проблематика, связанная с уточнением роли и места налоговой системы в реализации региональной экономической политики Республики Казахстан, разработкой инструментов налогового регулирования, является своевременной, практически значимой и требует всестороннего теоретического и методического обоснования направлений ее реформирования в условиях рыночной экономики.

Необходимость интеграции социально-экономических, финансовых, управленческих задач в единый комплекс для разработки перспективных путей развития региональной налоговой системы, потребность в построении более эффективного межбюджетного механизма при формировании налоговой базы регионального и местного бюджетов определяют актуальность современных исследований, посвященных реформированию налоговой системы в Казахстане [1, с. 30].

В последние годы Республика Казахстан последовательно проводит работу по совершенствованию налогового законодательства, сокращению ставок по ряду обязательных налогов и платежей в бюджет; снижению налоговой нагрузки в отдельных приоритетных отраслях экономики и улучшению международного сотрудничества в сфере налогового регулирования.

С 1 января 2002 г. в Республике Казахстан действует радикально обновленная налоговая система, базирующаяся на Налоговый Кодекс РК от 12.06.2001 г. №209-2 «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».

Современное налоговое законодательство Республики Казахстан включает следующие основные документы:

- Налоговый Кодекс (НК) от 12.06.2001 г. №210-11;
- Закон Республики Казахстан от 24.04.95 г. № 2235 «О налогах и других обязательных платежах в бюджет»;
- нормативно-правовые акты Президента РК и Правительства РК; Министерства государственных доходов РК [2, с. 15].

Новый Налоговый кодекс РК укрепляет концептуальные основы налоговой системы, сформированной в прошлые годы. Отличительные черты нового Налогового кодекса следующие:

- четкость и системность в регулировании «правил игры»;
- более справедливые условия налогообложения;
- обеспечение налогоплательщикам гарантий стабильности.

Национальная налоговая система Казахстана представляет собой организованную определенным образом интегрированную систему трех взаимосвязанных между собой звеньев: самих налогов, налоговых органов и налогового механизма. Каждое звено, в свою очередь, состоит из отдельных элементов.

В состав данной системы входят:

- законодательная и нормативная база, регулирующие налоговые отношения;
- методы построения и взимания налогов и других обязательных платежей, их разновидности, принципы налогообложения, элементы налога;

- виды и формы проведения налогового контроля (камеральный контроль налоговой отчетности, мониторинг налогоплательщиков, документальные и рейдовые налоговые проверки и другие);
- организации, в функции которых входит взимание налогов и других обязательных платежей (Министерство государственных доходов РК, налоговые органы, финансовая полиция).

Новый Налоговый кодекс, предложенный в 2009 г., был полностью концептуально проработан. Изменения коснулись не только текста кодекса, но и системы налогового администрирования. В основу кодекса заложено поэтапное реформирование налогового контроля на ближайший трехлетний период, переход на систему управления рисками.

Главные нововведения в налоговом законодательстве вытекают из приоритетов, обозначенных в Послании главы государства от 6 февраля 2008 г., и базируются на трех основных целевых критериях:

- снижение налоговой нагрузки на несырьевой сектор экономики;
- снижение административных барьеров;
- повышение эффективности налогового администрирования.

Несмотря на чрезвычайно сжатые сроки разработки нового Налогового кодекса, можно с уверенностью сказать, что он существенно приближает налоговую систему Казахстана к мировой практике, несет в себе большой инвестиционный потенциал, позволяет построить транспарентную систему налогового администрирования.

Так, с целью снижения общей налоговой нагрузки новый Налоговый кодекс предусматривает последовательное, в течение трех лет, понижение ставки корпоративного подоходного налога: с 1 января 2009 г. – до 20%, с 2010 г. – до 17, 5%, с 2011 г. – до 15%.

В то же время социальный налог установлен в размере 11%, налог на добавленную стоимость – 12% и индивидуальный подоходный налог – 10%. Поэтому можно говорить о том, что для экономики в целом создается достаточно благоприятный налоговый режим. Это в свою очередь даст возможность развиваться деловой активности в стране.

В целом можно говорить о том, что новому Налоговому кодексу удалось стать в большей степени законом прямого действия. Разработчики постарались найти оптимальный баланс между качеством администрирования и интересами налогоплательщиков, между стимулирующей функцией налоговой системы и ее фискальной составляющей [3, с. 17].

Ставка налога на добавленную стоимость (НДС) с 2009 г. равна 12%. Это сделало казахстанскую ставку НДС одной из самых низких в мире среди стандартных ставок этого налога.

Что касается налога с продаж, о котором идет речь, то, прежде всего, нужно понимать, что замена им НДС не устранил проблем администрирования. Кроме того, вместе с преимуществами налога с продаж (НСП), среди которых называют простоту исчисления, отсутствие возмещение налога из бюджета и др., есть и много недостатков. Его введение может краткосрочно способствовать росту инфляции и росту цен. Также для налога с продаж характерно отсутствие контроля над уплатой корпоративного подоходного налога и акцизами и уклонение от уплаты налога в связи с преобладанием в розничной торговле наличного расчета. Этот перечень можно продолжить, и необходимо учитывать, что охватить всех плательщиков НСП затруднительно, так как ими являются все, кто осуществляет какую-либо реализацию. Важно, что объем поступлений НСП при импорте отсутствует, а это в настоящее время составляет один из наибольших объемов поступлений по НДС.

Учитывая все эти факторы, можно сделать вывод о том, что на сегодня замена НДС на налог с продаж нецелесообразна.

Актуальным же является улучшение действующего механизма взимания НДС, направленное на установление классической схемы налогообложения, применяемого практически во всем мире, а также сокращение теневого оборота.

Переход на налог с продаж – это дело будущего. Возможным он станет только при достижении Казахстаном уровня экономически развитых стран, налогоплательщиками – высокого уровня налоговой культуры, а налоговыми органами – не менее высокого уровня технической оснащенности.



Налоговая политика, проводимая нашим государством, предполагает такие важные направления, как снижение налоговой нагрузки, устранение административных барьеров, совершенствование налогового администрирования в сфере налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса. В целях снижения налоговой нагрузки на несырьевой сектор экономики, согласно новому законодательству, последовательно, в течение трех лет, вдвое будет уменьшена ставка корпоративного подоходного налога (КПН). Снижение налога создаст дополнительные источники финансирования для приобретения и модернизации основных средств и позволит расширить инвестиционные возможности предпринимателей. В целях сохранения сбалансированности бюджета предлагается поэтапное снижение ставки корпоративного налога.

Предлагается увеличить срок переноса убытков предприятий до 10 лет – вместо действующего 3-летнего срока. Кроме того, согласно новому налоговому законодательству, ликвидированы обязанности по расчету и уплате авансовых платежей по корпоративному подоходному налогу для малого и среднего бизнеса. Субъекты малого и среднего предпринимательства подчас не могут достаточно точно определить доход за предстоящий период, следовательно, подобное послабление упростит предпринимателям исполнение их налоговых обязательств. По оценке правительства, новый налоговый режим позволит высвободить предприятиям несырьевого сектора и домохозяйствам только в 2009 году около 300 млрд. тенге. Средства, которые останутся в распоряжении предпринимателей и домохозяйств, увеличат их финансовые возможности, в том числе для расширения собственного бизнеса и реализации новых проектов [4, с. 4].

Одним из важных направлений в части совершенствования налогового администрирования является реформирование принципов построения системы налогового контроля.

Во всем мире экспертами принято разделять системы налогового контроля на два типа: первый характеризуется тотальным налоговым контролем, в основе второго типа лежит система управления рисками (СУР).

В основном все развитые страны взяли на вооружение второй тип налогового контроля. Причины просты и однозначны: тотальный контроль, когда фискальные органы пытаются охватить контрольными мероприятиями всех налогоплательщиков без исключения, – наиболее затратный для государства, ограничивающий свободу бизнеса, создающий почву для злоупотреблений со стороны контролирующих органов.

СУР является действенным инструментом для осуществления налогового контроля, в т.ч. при отборе налогоплательщиков для проведения налоговых проверок. Данная система активно используется в странах Евросоюза и других развитых странах.

К сожалению, действующий в Казахстане тип налогового контроля имеет явные черты системы тотального налогового контроля.

Из-за отсутствия соответствующих критериев и методики отбора объектов для проверок данная процедура подвержена влиянию человеческого фактора при принятии решений. Действующее налоговое законодательство недостаточно регламентирует периодичность и порядок проведения налоговых проверок. Данные обстоятельства приводят к неэффективному использованию ресурсов как со стороны налоговых органов, так и со стороны налогоплательщиков.

В этой связи с учетом передовой мировой практики проектом кодекса предлагается введение системы управления рисками. Целями введения системы управления рисками (СУР) являются концентрация внимания органов налоговой службы на сферах повышенного риска и обеспечение более эффективного использования имеющихся ресурсов. При этом результаты использования СУР будут являться основанием для дифференцированного применения к налогоплательщикам различных форм налогового контроля.

Таким образом, создается законодательная основа для того, чтобы налоговые проверки осуществлялись на основе анализа и оценки вероятности неисполнения и (или) неполного исполнения налоговых обязательств налогоплательщиком.

Вот далеко не полный перечень преимуществ СУР: сосредоточение внимания на «недобросовестных» налогоплательщиках и, как следствие, минимизация административного давления на добросовестных налогоплательщиков; отсутствие человеческого фактора при определении налогоплательщиков, подлежащих налоговой проверке [4, с. 5].

Конечно, введение СУР одновременно не решит проблему упорядочения налоговых проверок. Для полного и надлежащего функционирования данной системы необходимы время и ресурсы. Это потребует также перестройки принципов работы налоговых органов, повышения уровня профессиональной подготовки персонала и качества работы информационных систем.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Лыкова Л.Н. *Налоговая политика: эффективность рычагов и принципы ее построения*. // *Вопросы экономики*, – 2008, – №14 – с. 30-32.
2. *Налоговая реформа и направления налоговой политики* // *Транзитная экономика* – 2002, №9 – С. 15-17.
3. Порохов Е. *Налогообложение - совершенствование правового механизма* // *Фемида* – 2007, №3. – С. 17-18.
4. Ергожин Д. *Новый кодекс существенно приближает налоговую систему Казахстана к мировой практике* // *Номад* – 2009, №10 – С. 4-5

**К.У. КОШКАРБАЕВ,**

к.э.н., доцент КазЭУ им. Т. Рыскулова

**Ж.Б. МАХАЕВА,**

магистрант НПИМ

### **ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ (НА ПРИМЕРЕ АО «БАЯН-СУЛУ»)**

---

В данной статье рассмотрим каковы должны быть величина и оптимальный состав активов предприятия, позволяющие достичь поставленные цели и задачи, где найти источники финансирования и как организовать текущее и перспективное управление финансовой деятельностью предприятия, обеспечивающую платежеспособность и финансовую устойчивость. Объектом исследования выступает АО «Баян-Сулу» (далее АО). Основное направление деятельности Акционерного общества «Баян-Сулу» – производство и реализация кондитерских изделий. АО так же занимается реализацией приобретенных товаров: муки и крахмальной патоки. На долю компании приходится 24% от общего объема производства кондитерских изделий в Республике Казахстан и 11% от объема продаж на казахстанском рынке кондитерских изделий. АО имеет тридцатипятилетний опыт работы в данной отрасли, и является одним из крупнейших в Казахстане производителей кондитерских изделий; производит свыше двухсот наименований продукции: карамель, конфеты, ирис, драже, мармелад, шоколад, зефир, печенье и вафли.

*Источниками формирования финансовых ресурсов* является совокупность источников удовлетворения дополнительной потребности в капитале на предстоящий период, обеспечивающем развитие предприятия.

Принципиально все источники финансовых ресурсов предприятия можно представить в виде следующей последовательности:

- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы;
- заемные финансовые средства;
- привлеченные финансовые средства.

Собственные и привлеченные источники финансирования образуют *собственный капитал* предприятия. Суммы, привлеченные по этим источникам извне, как правило, не подлежат возврату. Инвесторы участвуют в доходах от реализации инвестиций на правах долевой собственности. Заемные источники финансирования образуют *заемный капитал* предприятия. Таким образом, в АО «Баян Сулу» основным источником формирования финансовых ресурсов является собственный капитал.

Первоначально величина Уставного фонда Общества составляла 6 800 000 тенге, количество акций – 129 200 штук, из которых простые – 61 200 штук номинальной стоимостью 100 тенге каждая, привилегированные – 68 000 штук номинальной стоимостью 10 тенге каждая. Простые акции были переданы Территориальному комитету по госимуществу (государственный пакет акций, 90% от общего количества выпущенных акций), привилегированные – трудовому коллективу (10% от общего количества выпущенных акций).

В результате серии купонных и денежных аукционов, проведенных в течение 1994-1995 годов, часть государственного пакета акций (51% от общего количества размещенных акций) была реализована инвестиционным фондам (в том числе ИПФ «Апогей-инвест» – 20%, ИПФ «Актобе-инвест» – 5%, ИПФ «BUTYA-CAPITAL» – 10%) и другим юридическим лицам, 39% общего количества размещенных акций осталось в собственности Территориального комитета по госимуществу. В 1996 году оставшаяся часть государственного пакета акций Общества была продана ТОО «Апогей» (согласно договору от 24 мая 1996 г.). В период с 1996 по 1998 г. размер объявленного Уставного капитала Общества был увеличен до 630,567 млн тенге, в связи с чем были зарегистрированы вторая, третья и четвертая эмиссии акций.

Решением общего собрания акционеров АО от 20 марта 1998 г. была изменена структура его уставного капитала, аннулирован предыдущий выпуск акций с одновременной регистрацией нового выпуска акций, состоящего только из простых акций, и осуществлен обмен привилегированных акций на простые. В результате серии сделок, осуществленных с акциями АО в течение последующих лет, его крупным акционером стало ТОО «KazFoodProducts», которому на сегодняшний день принадлежит 95,719% от общего количества размещенных акций АО. Согласно официальным данным об итогах размещения акций АО, утвержденному АФН 24 августа 2009 года - по состоянию на 27 апреля 2009 года АО размещено 6 666 667 акций на общую сумму 1 887 698 840 тенге.

### 1. Финансовые показатели АО «Баян-Сулу»

*тыс. тенге*

№	Показатели	На 31.12.2007 г.,	На 31.12.2008 г.,	На 31.12.2009 г.,	На 31.03.2010 г.,
1	Активы	8 294 812	11 380 088	14 573 228	15 142 072
2	Количество акций, отраженных в отчете об изменениях в собственном капитале	3 659 569	3 659 569	6 666 667	6 666 667
3	Количество выкупленных акций, отраженных в отчете об изменениях в собственном капитале	28 243	28 243	-	-
4	Валовый доход	840 272	1 669 029	992 220	379 545
5	Прибыль (убыток) от основной деятельности	764 080	1 084 067	1 449 582	106 354
6	Чистая прибыль	142 645	616 261	374 448	315 774
7	Чистая прибыль (убыток) от основной деятельности на одну акцию (тенге)	209	296	217	16
8	Прибыль на одну акцию (тенге)	40	168	63	47

\*Составлена на основе данных финансовой отчетности АО «Баян-Сулу»

Следующим источником финансирования капитальных вложений послужила кредитная линия, открытая АО «Баян-Сулу» в АО «Казкоммерцбанк», Соглашение об открытии кредитной линии №515 от 24 ноября 2004 г. в размере 5 млн долларов США и 15 070 тыс. евро на приобретение сырья и оборудования. Срок погашения кредитного договора до 30.06.2015 г.

**2. Основные финансовые результаты АО «Баян-Сулу» (за 2007-2010 гг.)\***

№	Доход от реализации продукции	2007 г.		2008 г.		2009 г.		31.03.2010 г.	
		тыс. тенге	доля, %	тыс.тенге	доля, %	тыс.тенге	доля, %	тыс.тенге	доля,%
1	Доход от продажи произведенных товаров	7 133 537	99,15%	7 152 260	52,14%	8 456 392	65,86%	2 414 418	73,81%
2	Возвращенные товары	-24 364	-0,34%	-8 885	-0,06%	-2 603	-0,02%	-20 699	-0,70%
3	Доход от продажи приобретенных товаров		0,00%	6 505 202	47,43%	4 338 251	33,79%	787 767	26,65%
4	Прочие продажи	85 377	1,19%	68 170	0,50%	47 511	0,37%	6 938	0,23%
	Итого	7 194 550	100%	13 716 747	100%	12 839 551	100%	3 188 424	100%

\*Составлена на основе данных финансовой отчетности АО «Баян-Сулу»

Анализ таблицы 2 показывает, что наибольший удельный вес в доходах от реализации продукции АО (в 2007 г. – 99,15%, в 2008 г. – 52,14%, в 2009 г. – 65,86%, на 31 марта 2010 г. – 73,81%), занимает доход от продажи произведенных товаров, а именно кондитерской продукции: конфет, шоколада, зефира, мармелада и т.д.

Возвращенные товары – представляют собой новогодние подарки, не реализованные вовремя. Данные возвраты товаров носят сезонный характер.

В статью «Доходы от продажи приобретенных товаров» входят доходы от продажи муки и патоки.

АО начал реализацию указанных товаров с 2008 г., и их доля в общем объеме дохода от реализации составляет в 2008 г. – 47,43%, в 2009 г. – 33,79%, на 31 марта 2010 г. – 26,65%.

Прочие продажи включают в себя реализацию сертификатов и прочие услуги, - занимают незначительный удельный вес в доходах от реализации продукции АО.

1. Общая величина дохода от реализации продукции АО в 2008 г. возросла по сравнению с показателями 2007 г. на 6 522 197 тыс. тенге, это объясняется тем, что в 2008 г. был получен доход от продажи приобретенных товаров на сумму 6 505 202 тыс. тенге.

Доход от продажи произведенных товаров в 2008 г. возрос по сравнению с показателями 2007 г. на 18 723 тыс. тенге. Это объясняется повысившимся спросом на кондитерскую продукцию АО.

Прочие продажи снизились на 17 207 тыс. тенге, так как АО заинтересован получать доход от продажи произведенных товаров, а так же от перепродажи муки и патоки.

2. Общая величина дохода от реализации продукции АО в 2009 г. снизилась по сравнению с показателями 2008 г. на 877 196 тыс. тенге.

Это объясняется тем, что в 2009 г. был снижен доход от продажи приобретенных товаров (муки и патоки) на 2 166 951 тыс. тенге.

В то же время, доход от продажи произведенных товаров в 2009 г. возрос по сравнению с показателями 2008 г. на 1 304 132 тыс. тенге. В целом, это объясняется возросшим спросом на всю кондитерскую продукцию АО, а так же тем, что АО с 2009 г. начал поставлять свою продукцию в Россию.

Прочие продажи снизились на 20 659 тыс. тенге, так как АО заинтересован получать доход от продажи произведенных товаров, а так же от перепродажи муки и патоки. АО заинтересован в росте доходов от реализации продукции, повышении качества и конкурентоспособности своих товаров. С этой целью АО уделяет большое внимание модернизации производства и выпуску новой продукции.

Чтобы привлечь на свою сторону большее количество покупателей, АО информирует существующих и потенциальных потребителей о своей продукции, участвуя в выставках, как на территории Казахстана, так и за его пределами.

Основными факторами, позитивно влияющими на объемы реализуемой продукции в рассматриваемом периоде, были: повышение качества производимой продукции и расширение ее ассортимента, снижение издержек на производство, проведение рекламных компаний по продвижению продукции на рынок, грамотная ценовая политика, профессионализм менеджмента и персонала, наличие сформированной базы клиентов, наличие эффективной технологии поставок товара.

Основными факторами, негативно влияющими на объемы реализуемой продукции в рассматриваемом периоде, были следующие: высокая рыночная конкуренция со стороны отечественных и зарубежных производителей, в частности, продукция АО «Рахат» (Алматы), рост объемов ввоза более дешевой продукции украинских и российских фабрик, недостаточное количество рынков сбыта, снижение платежеспособности потребителей.

Оценка финансового положения компании осуществляется с помощью финансовых показателей и коэффициентов. Расчет финансовых показателей АО выполнен на основании данных финансовой отчетности (баланс и отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности) по следующей методике (табл. 3, 4).

**Коэффициенты рентабельности:**

- рентабельность продаж (ROS) = валовой доход / доход от реализации (объем продаж) по основной деятельности;
- рентабельность активов (ROA) = чистый доход / балансовая стоимость активов;
- рентабельность капитала (ROE) = чистый доход / собственный капитал.

**3. Показатели рентабельности АО «Баян-Сулу»\*, %**

	2007 г.	2008 г.	2009 г.	Рекомендуемое значение показателя
Рентабельность продаж	1,98	4,49	2,92	Чем выше показатель рентабельности, тем лучше
Рентабельность активов	1,72	5,42	2,57	Чем выше показатель рентабельности, тем лучше
Рентабельность собственного капитала	9,38	28,83	9,70	Чем выше показатель рентабельности, тем лучше

\*Составлена на основе данных финансовой отчетности АО «Баян-Сулу»

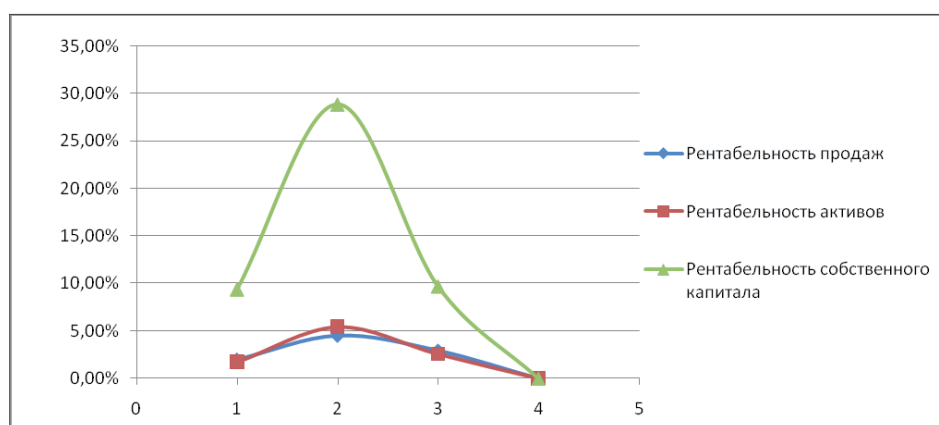


Рис. 1. Эффективность деятельности компании за 2007-2009 гг.\*

\*Составлен на основе данных финансовой отчетности АО «Баян-Сулу»

*Коэффициент рентабельности продаж (ROS)* показывает рентабельность производственной деятельности Компании.

*Коэффициент рентабельности активов (ROA)* показывает, сколько денежных единиц затрачено для получения 1 тенге прибыли.

*Коэффициент рентабельности капитала (ROE)* показывает количество прибыли на каждый тенге вложений.

#### **4. Коэффициенты ликвидности\***

	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Коэффициент общей ликвидности	0,91	0,57	0,54
Коэффициент быстрой ликвидности	0,30	0,36	0,37
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,004	0,02	0,06

\*Составлена на основе данных финансовой отчетности АО «Баян-Сулу»

**Коэффициент общей ликвидности** – это отношение текущих активов к краткосрочным обязательствам, показывает кратность покрытия обязательств активами.

**Коэффициент быстрой ликвидности** – это отношение денежных средств, ликвидных ценных бумаг и ожидаемых поступлений к краткосрочной кредиторской задолженности, показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена с учетом дебиторской задолженности

**Коэффициент абсолютной ликвидности** – это отношение денежных средств и ликвидных ценных бумаг к краткосрочной кредиторской задолженности, показывает, какая часть текущей задолженности может быть погашена на конкретную дату.

**Коэффициент финансирования** показывает фактическую или плановую долю собственного капитала в составе всех источников финансирования.

**Коэффициент автономии** показывает соотношение заемных и собственных источников финансирования без разделения заемных источников на долгосрочные и краткосрочные источники (таблица 5).

#### **5. Коэффициенты финансирования и автономии\***

	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Коэффициент финансирования	0,64	0,66	2,17
Коэффициент автономии	0,18	0,19	0,26

\*Составлена на основе данных финансовой отчетности АО «Баян-Сулу»

Значения коэффициентов финансирования и автономии показывают наличие у АО заемных средств.

Следует отметить, что в дальнейшем АО планирует привлечь 7 800 000 150 тенге от размещения своих простых акций, в том числе:

1) на сумму (4 999 999 950 тенге) планируется передать акции в оплату кредиторской задолженности АО «Баян Сулу» перед ТОО «KazFoodProducts» по полученной финансовой помощи по договору №7 от 25 июня 2009 г. Срок действия договора – до 31 декабря 2011 г. Финансовая помощь привлекалась для пополнения оборотных средств на покупку сырья: сахара, муки, какао-бобов, ароматизаторов и так далее.

2) планируемое направление денежных средств (2 800 000 200 тенге), полученных от размещения акций широкому кругу инвесторов: АО планирует направить привлеченные средства на финанси-

ние строительства бисквитного цеха, проектной мощностью 15 000 т в год (при трехсменном режиме работы), а так же вспомогательных помещений, на существующей территории АО. Строительство бисквитного цеха и вспомогательных помещений, а также ввод цеха в эксплуатацию планируется осуществить в первом квартале 2012 г. Общая площадь этих объектов составит 9 612 м<sup>2</sup>.

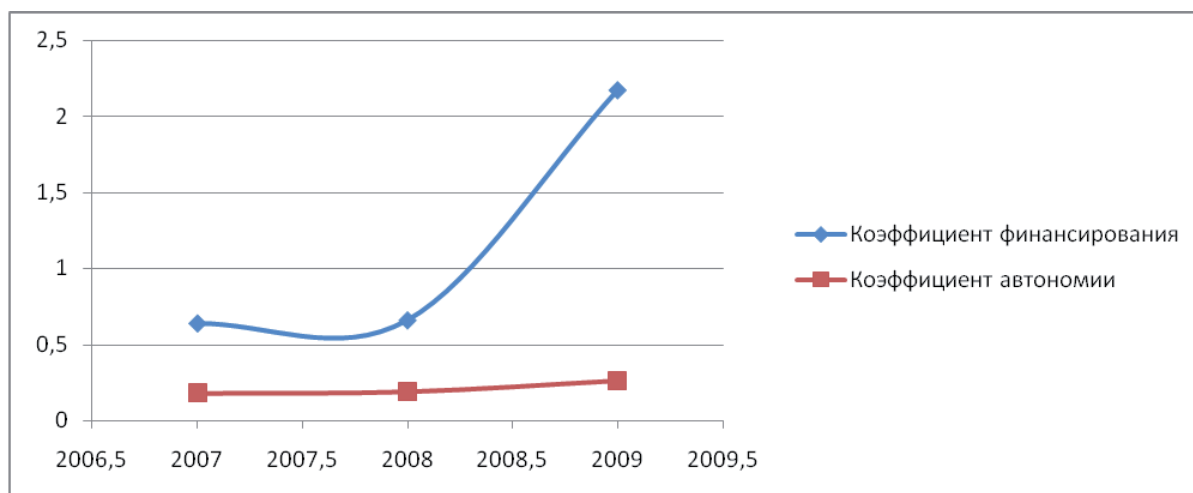


Рис. 2. Оценка финансовой устойчивости АО «Баян-Сулу»

Таким образом для любого предприятия, коммерческой организации, акционерного общества необходим достаточный объем финансовых ресурсов, оптимальный состав и структура актива. Благополучное финансовое состояние предприятия – это важное условие его непрерывного и эффективно-го функционирования. Для его достижения необходимо обеспечить постоянную платежеспособность субъекта, высокую ликвидность его баланса, финансовую независимость и высокую результативность хозяйствования. Финансовое состояние предприятия необходимо анализировать с позиций как краткосрочной, так и долгосрочной перспектив, так как критерии его оценки могут быть различны. Состояние финансов предприятия характеризуется размещением его средств и источников их формирования, анализ финансового состояния проводится с целью установить, насколько эффективно используются финансовые ресурсы, находящиеся в распоряжении предприятия. Финансовую эффективность работы предприятия отражают следующие показатели: обеспеченность собственными оборотными средствами и их сохранность, состояние нормируемых запасов товарно-материальных ценностей, состояние и динамика дебиторской и кредиторской задолженности, оборачиваемость оборотных средств, материальное обеспечение банковских кредитов, платежеспособность, анализ которых может стать объектом последующих исследований.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РК «Об акционерных обществах» с изменениями и дополнениями ЗРК от 15.12.1999 г. N2497-1 ЗРК.
2. Кошкарбаев К.У., Тургулова А.К. Определение политики управления структурой капитала предприятия
3. Финансовый менеджмент / Под ред. Е.С. Стояновой – М.: Перспектива, 1999
4. Кошкарбаев К.У. Реализация инвестиционной политики предприятия на основе эффективного распределения и использования финансовых ресурсов. Сб. научных трудов «Национальная экономика Республики Казахстан в условиях глобализации». Ч.4 – Алматы: Экономика, 2002
5. Дюсембаев К.Ш. Финансовый анализ – Алматы: Экономика 1998, – 293 с.
6. Кошкарбаев К.У. Финансовые ресурсы корпорации: теория, практика и менеджмент – Алматы: ТОО «Издательство LEM» 2004.

**Г.Н. АПШАКОВА,**

к.э.н., доцент кафедры «Бухгалтерский учет»  
КазЭУ им. Т. Рыскулова

### **МОДЕРНИЗАЦИЯ АУДИТОРСКОЙ ПРОВЕРКИ ЭКСПОРТНЫХ ОПЕРАЦИЙ**

---

Сама по себе экономическая информация не представляет еще материала для принятия решений. Она лишь отражает совершившиеся хозяйственные процессы, но не раскрывает их сущность. Для принятия же управленческого решения необходима такая информация, которая была бы достоверна и раскрывала бы сущность хозяйственных процессов, позволяла объективно их оценивать, выявлять имеющиеся резервы и определять пути их использования. Чтобы довести экономическую информацию до того состояния, когда она может служить основой для принятия управленческих решений, необходимо сделать дополнительную работу по ее подготовке: отбор, проверку и обработку, что является основным содержанием аудиторской деятельности и одним из этапов аналитической работы. Как известно, целью аудита является составление аудитором заключения по финансовой отчетности, дающего представление о том, составлена ли она в соответствии с действующим законодательством, стандартами бухгалтерского учета и аудита, являются ли данные ее достоверными.

В свою очередь, для достижения данной цели аудитору необходима информация, которая служила бы основой для аудиторской проверки и аналитических процедур и без которой никакое аудиторское заключение не может восприниматься как результат рационально проведенного исследования. Собирая сведения, аудиторы создают базу для оценки достоверности предоставленной информации. Источники информации подразделяются на учетные, аналитические и внеучетные.

К учетным источникам информации относятся бухгалтерский учет и финансовая отчетность, статистический учет и отчетность, оперативный учет и отчетность, выборные учетные данные.

В бухгалтерском учете и финансовой отчетности находят наиболее полное отражение и обобщение активов организации и хозяйственные операции. Методами сплошного и непрерывного наблюдения, строгого документирования, систематизации на счетах, группировкой в балансе и других отчетных формах достигается объективная количественная характеристика многообразных хозяйственных операций, обобщенная характеристика всей совокупности активов организации по составу, размещению и источникам формирования.

Статистический учет и отчетность, отражающие совокупность массовых явлений и процессов, характеризующие их с количественной стороны (увязывая с качественной стороной) и выявляющие определенные экономические закономерности, служат важным источником анализа, процедуры которого относятся к числу сопутствующих аудиту услуг. Это относится к отраслевым, межотраслевым и территориальным объединениям. Используя специфические для нее методы наблюдения, статистика во многом опирается на данные бухгалтерского учета.

Оперативный учет и отчетность, применяемые на отдельных участках хозяйственной деятельности организаций, обеспечивают более быстрое по сравнению со статистикой и бухгалтерским учетом получение соответствующей информации. Для внутреннего аудита такая информация неопределима. Директоры предприятий, руководители внутренних подразделений довольно часто в своих записных книжках ведут оперативную регистрацию важнейших хозяйственных процессов и операций, делают примерные расчеты и прикидки, намечают неотложные мероприятия.

Выборные учетные данные помогают углубить и детализировать показатели отчетности. За последние годы отчетность значительно сокращена, ее расширение не всегда оправдано. В этих условиях получают распространение эпизодические выборки, наблюдения, углубленные проверки. Выборные данные следует рассматривать как источник учетного характера, поскольку они черпаются из текущего бухгалтерского учета и первичной документации.



К внеучетным источникам относятся следующие: протоколы заседания Совета директоров, Правления акционерного общества, собрания акционеров, материалы внешнего и внутреннего аудита; лабораторно – санитарный контроль; проверка налоговой службы; печать; переписка с финансовыми и кредитными органами; сведения получаемые в результате личных контактов с руководством, работниками проверяемых субъектов, сведения поступающие от партнеров, контрагентов и граждан, представляющих интерес для аудиторов.

Цель аудита готовой продукции и ее реализации: установление полноты оприходования готовой продукции, правильности исчисления дохода от реализации и себестоимости реализованной продукции.

Для проведения аудита аудитором может быть составлена программа по проведению аудита выпуска готовой продукции и процесса ее реализации.

Аудитор должен установить направления контроля процесса выпуска и реализации продукции и выбрать для каждого направления наиболее приемлемые процедуры.

Наиболее важной функцией аудита реализации является оценка аудитором аудиторского риска, с учетом всех его компонентов.

Достаточный объем доказательств определяется самим аудитором. Соответствие аудиторских доказательств зависит от их качества, т.е. их достоверности и уместности по отношению к конкретным утверждениям в финансовой отчетности.

В аудиторском отчете должно содержаться четко выраженное мнение аудитора в отношении достоверности операций цикла реализации и выпуска готовой продукции.

Аудит цикла реализации и выпуска готовой продукции является важной частью аудита финансовой отчетности и требует значительных временных затрат, поэтому заботой любой аудиторской фирмы остается стремление максимально возможного сокращения времени проведения аудита, не снижая при этом качество проведения аудита. Основной путь решения этой проблемы – выработка и постоянное совершенствование методики проведения аудита цикла реализации. Хорошо спланированное проведение аудита может позволить сократить нерационально потраченное время и сэкономить время соответствующего специалиста.

Аудит хозяйственной деятельности, аудит выполнения бизнес-плана невозможны без привлечения соответствующих планово-нормативных данных.

В процессе аудита применяется, помимо плановых показателей, довольно обширный нормативный материал, содержащийся в ценниках, прейскурантах, справочниках, а также национальные и международные стандарты аудита. Информация, получаемая аудитором из различных источников, подразделяется на прямое и косвенное свидетельства.

Косвенные свидетельства – это сведения, не имеющие отношения к фактам по данному вопросу. Например, надежность системы внутреннего контроля может служить косвенным доказательством отсутствия значимых ошибок в финансовой отчетности аудируемого субъекта.

Прямое свидетельство – доказательство, подтверждаемое первичными документами и учетными регистрами (например, факт наличия неточности, подтверждаемой инвентаризационной и сличительной ведомостями). Оно подразделяется на материальные и нематериальные источники. Под материальными источниками имеются ввиду документы и натуральные объекты. Нематериальными источниками являются моментные явления, а также организации и граждане, поддерживающие связь с проверяемым предприятием и располагающие данными, представляющими интерес для аудиторов.

Документы по доказательному значению подразделяются на 4 группы: первичные, сводные, неофициальные и вспомогательные.

Под первичными подразумеваются такие документы, которые отражают хозяйственные операции либо являются основой для их проведения или подтверждают какие-либо события, факты, количество и состояние проверяемых ресурсов.

Сводные – это такие документы, которые в укрупненном виде отражают различные данные. Отличительная их особенность – вторичность. Их составление не связано с хозяйственными операциями. В них лишь зарегистрированы эти операции по данным первичных документов.

Неофициальными документами следует считать те, которые материально ответственные лица и другие работники ведут по своей инициативе, составляют их, не соблюдая установленного порядка оформления аналогичных документов, и фиксируют в них экономические явления, происходящие на проверяемом субъекте.

Вспомогательными являются такие документы, в которых изложено мнение отдельных лиц по экономическим вопросам и явлениям, происходящим на аудируемом предприятии.

По данным первичных документов можно сделать вывод о недостатках, нарушениях, злоупотреблениях, размере материального ущерба; по данным сводных документов – условно точный вывод. Условием является правильность зарегистрированных в них данных. Неофициальные и вспомогательные документы доказательного значения не имеют. Однако они могут быть успешно использованы при выборе направления контроля, оценки выявленных фактов и определении степени виновности отдельных работников в допущенных нарушениях.

Большое значение для аудитора имеет свидетельство, представляемое специалистами проверяемой организации. Потребность в таких свидетельствах определяется при планировании аудиторского обследования. При этом аудитор учитывает компетентность, квалификацию, опыт и репутацию специалиста, вероятность выдачи необъективной информации. Отчет о проведенной специалистом работе по форме и содержанию должен быть таким, чтобы он мог считаться аудиторской информацией, в нем целесообразно отражать цели, объем и предмет обследования; источники информации, предоставленные специалисту; результаты сравнения с финансовой отчетностью и аналогичными показателями прошлых лет; предложения для их использования клиентом.

Для проведения аудиторской проверки какого-либо участка деятельности предприятия аудитору необходимы особые данные, учитывающие отраслевые особенности деятельности предприятия его структуру, форму бухгалтерского учета и особенности аудируемого участка.

При проведении аудита готовой продукции в организации, занимающейся экспортными операциями аудитору необходимо осуществить специфические процедуры, которые представлены в таблице 1.

#### **1. Программа аудиторской проверки учета экспортных операций**

№ п/п	Планируемые виды работ	Период проведения	Исполнитель	Примечания
1.	Сбор необходимой информации о субъекте	10.01.04 г.	Мартынова А.Г.	
2.	Предварительное планирование, оценка риска и существенности	10.01.04 г.	Мартынова А.Г.	
3.	Инструктирование всех членов группы об их обязанностях	10.01.04 г.	Мартынова А.Г.	
4.	Инвентаризация	11.01.04 г.	Чернова Т.Н.	
5.	Аудит состояния внутреннего контроля	12.01.04 г.	Проценко И.А.	
6.	Аудит операций по учету готовой продукции и ее реализации	13.01.04 г. 20.01.04 г.	Проценко И.А., Проценко Е.А.	
7.	Контроль руководителя группы за выполнением плана и качеством работы ассистентов	Постоянно	Мартынова А.Г.	
8.	Разъяснения руководителя группы по вопросам, связанным с выполнением аудиторских процедур	Постоянно	Мартынова А.Г.	
9.	Определение необходимости привлечения экспертов	По мере необходимости	Мартынова А.Г.	

Осуществление указанных процедур осуществляется на основе следующей информации:

1. Учетная политика предприятия.
2. Первичные документы (накладные, счета-фактуры) и карточки складского учета.
3. Журналы-ордера и ведомости по счетам 1311 «Экспортные товары», 1320 «Готовая экспортная продукция» Карточка этих счетов и Анализ счетов.

4. Договоры с материально ответственными лицами, акты инвентаризации, инвентаризационные списки, сличительные ведомости, акты порчи и недостачи товаров, акты и решения администрации на списание продукции.

5. Баланс и Главная книга по счетам 1311 «Экспортные товары», 1320 «Готовая экспортная продукция».

6. Материалы предыдущих аудиторских проверок и проверок налоговой службы.

7. Сведения, получаемые от руководства и работников предприятия.

8. Сведения, получаемые от контрагентов и граждан, представляющих интерес для аудитора.

В процессе проверки аудитор может получить свидетельства от банков, обслуживающих клиента. Для этого в банки клиента с его разрешения посылаются стандартные письма-заявки на банковский отчет для целей аудита. Независимые банковские отчеты позволяют аудитору получить данные, отражающие наличные, размер обязательств и активов, установить правильность обращения с ними, а также использовать другие сведения, имеющие непосредственное отношение к аудиту.

Источником аудиторских свидетельств являются также репрезентация руководства, т.е. обращения аудиторов к администрации с просьбой о письменном предоставлении им сведений по отдельным вопросам. Будучи источником аудиторской информации, письменная репрезентация служит в тоже время напоминанием администрации о ее ответственности за состояние финансовой отчетности и непосредственной обязанности полностью раскрывать перед аудитором необходимые данные.

Письменная репрезентация дается по вопросам, значимым для финансовой отчетности, тогда, когда аудитор сомневается в достоверности информации для формирования безусловного мнения. Устная репрезентация представляется на протяжении всей аудиторской проверки в ответ на соответствующие запросы. Она может подтверждаться свидетельствами из других источников.

Письмо-репрезентация, адресованное аудитору, предполагает признание ответственности администрации за состояние финансовой отчетности, подтверждение того, что все книги, регистры и другие сведения представлены проверяющим, а все операции отражены в учетных регистрах. Кроме того, репрезентации могут содержать весьма существенную информацию об объектах учета, в отношении которых аудитор не смог получить независимых подтверждений или не подозревал о существовании подобной информации.

При аудите расходов по реализации готовой экспортной продукции в организации аудитору необходимы:

1. Учетная политика.

2. Документы, подтверждающие расходы по реализации (счета за коммунальные услуги, телефонные переговоры, электроэнергию, вывоз мусора, счета транспортных организация за оказание услуг по перевозке и погрузке, документы, подтверждающие начисление заработной платы сотрудников отделов продаж и отчисления от нее, начисление премий, отпускных и командировочных расходов, а также начисление износа основных средств, обслуживающих процесс реализации, и другие документы).

3. Журнал-ордер и ведомость по счету 7111 «Расходы по реализации экспортной продукции (товаров, работ, услуг)», Оборотно-сальдовая ведомость, Карточка счета, Анализ счета.

4. Отчет о результатах финансово-хозяйственной деятельности и Главная книга по счету 7111 «Расходы по реализации экспортной продукции» (товаров, работ, услуг)».

5. Материалы предыдущих аудиторских проверок и проверок налоговой службы.

6. Сведения, получаемые от руководства и работников предприятия.

7. Сведения, получаемые от контрагентов и граждан, представляющих интерес для аудитора.

При проведении аудиторской проверки перед аудитором стоят определенные задачи, выполнение которых дает полную картину о состоянии аудируемого участка. При проведении аудиторской проверки готовой продукции к таким задачам относятся:

1. Проверка правильности ведения учета готовой продукции и его соответствия Учетной политике предприятия и действующему законодательству Республики Казахстан.

2. Проверка правильности организации документооборота по данному участку и отражения операций по движению продукции на счетах бухгалтерского учета.

3. Проверка соответствия данных синтетического и аналитического учета.

4. Получение точных данных о наличии и сохранности продукции в местах ее хранения, а также выявление мер по предупреждению недостатков и хищений.

5. Составление аудиторского отчета по данному участку и разработка рекомендаций для дальнейшего улучшения организации учета и контроля за наличием и сохранностью готовой продукции.

При проведении аудиторской проверки расходов по реализации в задачи аудитора входят:

1. Проверка соответствия ведения учета расходов по реализации Учетной политике и действующему законодательству.

2. Проверка правильности и обоснованности документального оформления расходов по реализации и отражение их на счетах бухгалтерского учета.

3. Составление аудиторского отчета и разработка рекомендаций для улучшения организации учета расходов по реализации.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. *Национальный стандарт финансовой отчетности 2 – Алматы, 2008.*

2. <http://www.export.kz/Pages/default.aspx>.

**Г.Б. ДОСМУХАМБЕТОВА,**  
докторант PhD 3-его года обучения  
КазНУ им. Аль-Фараби

### **ВЛИЯНИЕ КАЛЕНДАРНЫХ АНОМАЛИЙ НА ПОВЕДЕНИЯ ДОХОДНОСТИ ФИНАНСОВЫХ АКТИВОВ**

---

---

Теория эффективного ценообразования известная как гипотеза эффективного рынка (далее – ГЭР) всегда была злободневной в теории финансов. Данная гипотеза важна, потому как практически все теории в финансах отталкиваются именно от ГЭР. ГЭР утверждает, что рынки информационно эффективны, где под информационной эффективностью подразумевается, что ценообразование на рынке ценных бумаг эффективное, и вся фундаментальная информация о финансовых активах, которая появляется на рынке случайно, отражается в цене актива. С эконометрической точки зрения, это объясняется тем, что ряд доходности активов не коррелированы друг с другом и имеют постоянную среднюю. Именно поэтому, считается, что на эффективном рынке инвестор, основываясь только на исторических данных индекса, не сможет получить доходность большую, чем это предлагает рынок (аномальный доход).

Вокруг данной теории всегда рождались горячие споры, где одни были за ГЭР, а другие считали, что это миф, ссылаясь на аномалии фондовых рынков, исчерпывающих значимость гипотезы. Например, Томсон (1978) [1] показал, что присутствие на рынке аномальных доходов, совсем не значит, что ГЭР не работает, скорее это проблема модели оценки стоимости активов (asset pricing model), в то время как Уатз (1978) [2] считает, что это проблема гипотезы эффективного рынка. Пока ученые спорят, на рынке появляются все большее количество аномальных явлений, многие из которых имеют закономерный характер – сезонный характер, что подтверждается значительными количествами исследований.

Исследование сезонных явлений в доходности ценных бумаг особенно приобретает ценность, потому как именно диверсификация портфеля ценных бумаг является одним из наиболее распространенных способов снижения риска портфеля. К сожалению, в отечественной литературе уделено мало внимания данной проблеме. Мы связываем это с отсутствием полноценных данных для построения эмпирических моделей, проверяющих сезонность доходности финансовых активов. Как правило, для эмпирического исследования требуются данные на ежедневной основе на длительный период. Однако, отсутствие эмпирических данных не означает, что казахстанский рынок не уязвим к сезонным аномалиям. Более того, в виду отсутствия как эмпирических, так и теоретических исследований для

принятия инвестиционных и портфельных стратегий казахстанские инвесторы вынуждены прибегать к зарубежной практике и литературе. На фондовых рынках выявлены множество сезонных аномалий, многие из которых присущи только развитым стран. Зачастую, это связано с особенностями рынка, их традициями, которые имеют влияние и на ценообразование, и на финансовые активы. Ярким примером может быть аномальное явление известное как «эффект Халлоуина». Боуман и Якобсен [3] провели первое академическое исследование о данной аномалии и назвали ее «*Эффектом Халлоуин*» (так как праздник Халлоуин в США ежегодно отмечается 31 октября). Суть ее заключается в том, что прибыль должна быть выше в периоде с ноября по апрель, нежели чем с мая по октябрь. Авторы показали, что «эффект Халлоуина» правдив в 36 из 37 развитых и наиболее развивающихся рынков. Их результат показывает, что эффект Халлоуин особенно силен в европейских странах и имеет свойство усиливаться с каждым разом.

В данной статье мы рассмотрим наиболее часто встречающиеся как в развитых, так и в развивающихся рынках сезонные аномалии. Самая распространенная аномалия имеет название «*Эффект День Недели*». Эмпирические исследования показывают, что распределение доходов не всегда равномерно во всех днях недели. Суть «эффекта дня недели» заключается в том что, доходности финансовых активов закономерным образом в один из дней недели показывают негативные или существенно низкие доходности, нежели в другие дни недели. Наиболее часто на фондовых рынках встречается аномалия «*Эффект понедельника*», показывающая низкие доходности по понедельникам. Лаконишок и Смит (1988) [4] показали, что доходности по пятницам несут позитивный характер в США и других странах мира. Более того, аномальный «эффект дня недели» в зависимости от страны к стране имеет тенденцию к смещению и в другие дни, например на европейских рынках негативные доходы проявляются по вторникам и средам.

Последние исследования показывают, что развивающиеся рынки также указывают на смешанную модель «дня недели». Ая и др. (2004) [5] провели исследование в 11 странах Центральной и Восточной Европы с развивающимися рынками в период с 1994 по 2002 годы. Результаты их эмпирического исследования показывают, что «негативные доходы» по понедельникам бывают у 6 стран и «позитивные доходы» по понедельникам бывают у 5 стран.

Есть ряд факторов, объясняющие эффект «дня недели», для объяснения которых предлагается несколько гипотез: гипотеза режима регулирования (институциональные особенности национальных фондовых рынков, таких как издержка процедуры урегулирования), гипотеза переработки информации (разница во времени между планированием управления активами индивидуального и институционального инвестора), гипотеза предоставления информации (расхождение в структуре предоставления информации в течении рабочих дней), просчеты в ценообразовании и неточности в измерении, также как и модели дивидендов<sup>4</sup>.

Не менее распространен «*Эффект Месяц года*», суть которого заключается в том, что есть месяцы, такие как январь, в течение которых доходность в среднем будет более высокая в сравнении с другими месяцами года. Данный эффект лучшим образом объясняется *гипотезой налоговых потерь от продаж*. Инвесторы продают акции, доход от которых был незначительным для того, чтобы восстановить свои потери от уменьшающихся налоговых обязательств. Хо и Янки [6] «нашел» небольшой факт в поддержку вышеупомянутой гипотезы на рынках Азиатско-Тихоокеанского региона. Только в трех из девяти стран доход от первого месяца налогового года был существенно выше, чем доход от всех остальных месяцев. По мнению Фаунтаса и Сегредакиса (2002) [7], в течение 1987–1995 гг. в 18 развивающихся рынках ценных бумаг были заметны сезонные воздействия в разные месяцы независимо от сроков налогового года. В то время как Астериоу и Коветсос (2006) [8] исследовали 8 рынков стран Центральной и Восточной Европы с переходной экономикой в период с 1991 по 2003 гг. и нашли статистическую закономерность эффекта января в Венгрии, Польше, Румынии и Словакии.

Используя гипотезу налоговых потерь от продаж, Браун (1983) [9] показал, что эффект января так или иначе связан с капитализацией рынка мелких фирм. Аномальная доходность мелких фирм посту-

<sup>4</sup> Lakonishok, J. and Maberly, E. (1990). "The weekend effect: trading patterns of individual and Institutional Investors", Journal of Finance, Vol.45 (1), pp. 231-243.

лируются либо недорасчетами в доходах, либо компенсацией за дополнительные риски инвесторов инвестировавших в рискованные активы маленьких фирм. Как правило, в начале января инвестиционные размещения заново пересматриваются людьми, у которых имеются свободные средства от бонусов, поступивших в в конце года, праздничных подарков, налоговых экономий от продаж. В этой связи именно в месяце январе появляется повышенный спрос, которые необоснованно надувают цены.

Хауген и Лаконишок (1988) [10] приписывают эффект января к гипотезе «оформления витрины» связанной с портфелем институционального инвестора балансирующего деятельность, примерно, в конце года. Как правило, инвесторы обычно жестко ограничены правилами и декларацией о должностных инструкциях. Для того чтобы поднять эффективность портфеля они покупают рискованные приносящие доход акции отдаленных развивающихся рынков. Рисковые активы продаются в конце года и заменяются ликвидными акциями для улучшения вида портфельной композиции. В январе последующих годов эти виды деятельности меняются очередностью.

Кроме того, эффект января излагается выпусками финансовой отчетности в начале года. В фазе долгосрочного экономического развития, представленные финансовые результаты обычно превосходят умеренные прогнозы аналитиков. Это позволяет заново оценить потенциальное выполнения плана компаниями и соответственно повышает стоимость акций.

Помимо вышеперечисленных аномальных явлений, все чаще инвесторы и ученые отмечают тенденцию «*Эффект Поворот Месяца*», получение существенной непредвиденной прибыли в начале месяца. Идентификация периода данного эффекта отличается различными учениями. Основное исследование, сделанное Ариэлем (1987) [11] указывает на то, что в качестве эффекта «поворот месяца» он определяет первые 8 торговых дней месяца плюс последний торговый день предыдущего месяца. В 1988 г. Лаконишок и Смитт [4] проводят свое исследование в США, где делают для себя заключение, что «поворот месяца» больше эффективен в течении четырех дней начиная от дня (-1) до (+3), которая начинается с последних дней предыдущего месяца. Исследования Кункель и др. (2003) [12] включают в себя 19 стран и 2153 месяцев в течение 1988–2000 гг. Автор говорит о 4-х дневном эффекте, которая сохранилась в течении 90-х годов в 16 странах из 19. Более того, результаты показывают, что эффект «поворот месяца» насчитывает 87% ежемесячной прибыли в среднем, на рынках ценных бумаг 15 стран, где имеется данный эффект.

Есть много гипотез объясняющих существование данной аномалии. Прежде всего, повышенная прибыль, полученная в период эффекта «поворота месяца» связана с повышенным спросом индивидуального инвестора на акции. Согласно исследованию Лаконишок и Смитта (1988), аргументом для этого является то что инвестор получает основную часть дохода в конце месяца и намеревается инвестировать в течении периода эффекта «поворот месяца» т.е. в первые дни начала месяца (гипотеза ликвидности эффекта «поворот месяца»). Другие гипотезы основываются на пересмотре портфеля институционального инвестора в конце месяца и формирование и реализации новых инвестиционных идей в начале месяца. Никкинен и др. [13] в 2007 г. дали новое объяснение появлению эффекта «поворота месяца». По их мнению, систематический ежемесячный выпуск макроэкономических показателей в одно и то же время является основным фактором получения аномальных доходностей в начале месяца.

Подводя итоги обзора литературы, можно отметить, что сезонные аномалии являются серьезными факторами, влияющими на инвестиционные решения как институциональных, так и индивидуальных инвесторов. Более того, наблюдается, рост аномальных доходностей во всех странах не зависимо от принадлежности ее к развитым или развивающимся рынкам. Мы, в свою очередь, связываем это с интеграцией фондовых рынков. Несмотря на всестороннюю изученность, поведение доходности в транзитных экономиках и ее сезонность до сих пор не имеет полного объяснения. В этой связи мы считаем, появляется новое направление исследования в теории финансах, которая найдет свое место, как в практике, так и в теории. С практической точки зрения, эта тематика важна в виду своей тесной связи с вопросами ликвидности финансовых инструментов и применением регуляторных процедур на фондовом рынке. С теоретической точки зрения, данное направление как минимум может быть использован как большой шаг в повышении финансовой грамотности населения, которая отмечается как одна из главных проблем отсутствия ликвидности на Казахстанской фондовой Бирже.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Thompson, R. (1978) *The information contents of discounts and premiums on closed-end fund shares*. *Journal of Financial Economics*, 6(2-3), pp. 151-186.
2. Watts, R.L. (1978) *Systematic 'abnormal' returns after quarterly earnings announcements*. *Journal of Financial Economics*, 6(2), pp. 127-150.
3. Bouman, S. and Jacobsen, B. (2002). "The Halloween Indicator, 'Sell in May and Go Away': Another Puzzle", *American Economic Review*, Vol. 92 (5), 1618-1635.
4. Lakonishok, J. and Smidt, S. (1988). "Are Seasonal Anomalies Real? A Ninety Year Perspective", *Review of Financial Studies*, 1, 403-425.
5. Ajayi, R.A., Mehdiان, S. and Perry, M.J. (2004). "The Day-off-the Week effect in Stock Returns", *Emerging Markets Finance and Trade*, Vol. 40 (4), 53-62.
6. Ho, Yan-ki, (1990). "Stock Return Seasonalities in Asia Pacific markets", *Journal of International Financial Management and accounting*, Vol.2(1), 47-77.
7. Fountas, S. and Segredakis, K. (2002). "Emerging stock market return seasonalities: The January effect and the tax-loss selling hypothesis", *Applied Financial Economics*, Vol.12 (4), 291-299.
8. Asteriou, D. and Kavetsos G. (2006). "Testing for the existence of the January effect in transition economies", *Applied Financial Economic Letters*, Vol.2 (6), 375-381.
9. Brown, P., Keim, D.B., Kleidon, A.W. and Marsh, T.A. (1983). "Stock Return Seasonalities and the Tax-Loss-Selling-Hypothesis: Analysis of the Arguments and Australian Evidence", *Journal of Financial Economics*, 12 (1): 105-127.
10. Haugen, R. A., and, Lakonishok, J. (1988). "The Incredible January Effect", *Dow Jones Irwin, Homewood, Illinois*.
11. Ariel, R. (1987). "A monthly effect in stock returns", *Journal of Financial Economics*, Vol. 18 (1), 161-174.
12. Kunkel, R.A., Compton, W.S. and Beyer, S. (2003). "The turn-of-the-month effect still lives: The international evidence", *International Review of Financial Analysis*, Vol. 12 (2), 207-221.
13. Nikkinen, J., Sahlström, P. and Діж J. (2007). "Turn-of-the-month and intramonth effects: Explanation from the important macroeconomic news announcements", *Journal of Futures Markets*. Vol. 27 (2), 105-126.

**З.Х. СУЛТАНОВА,**

э.ғ.к., «Қаржы» кафедрасының меңгерушісі,  
Жәңгір хан атындағы Батыс Қазақстан  
Аграрлық-техникалық университеті

**КӘСПОРЫНДАРДЫ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕРДІҢ  
НЕСИЕЛЕНДІРУ БАРЫСЫН ТАЛДАУ**

---

Ірі әлемдік қаржы мекемелерінің банкроттыққа ұшыраумен байланысты болған әлемдік қаржы дағдарысының екінші толқыны қазақстандық қаржы секторының бүкіл сегменттеріне, соның ішінде банк секторына де нашар әсерін тигізгені белгілі. Өздерінің стратегияларын сыртқы қарыздар арқылы қаржыландырған екінші деңгейлі банктер өтімділік тапшылығы жағдайында қызмет атқаруға мәжбүрлі болды. Бұл жағдай болса халықты және нақты секторды несиелендіру көлемдеріне әсер етті. Өкінішке орай, 2008 жылы байқалған осы тенденция 2009 жылы да өз жалғасын тапқан болатын.

2010 жылдың 1-қаңтарына қарағанда банктік сектордың жиынтық несие қоржыны 9 638,9 млрд. теңге құрады, жыл басымен салыстырғанда 394 400 млн.теңгеге өсті. Несие қоржынының өсуіне экономиканы несиелендіру үшін Қазақстан Республикасының Ұлттық қорынан қаражаттың бөлінуі оң әсер тигізді. Жалпы бірнеше жыл ішінде байқалып отырған несие қоржыны көлемінің төмендеуін келесі факторлармен байланыстыруға болады: сыртқы қарызды қаражаттарға қол жеткізудің шек-

телуі, несиелер бойынша клиенттер үшін пайыздық мөлшерлемелердің өсуі, борышкерлердің несиесі өтеу қабілетін бағылау аспектісінде банктермен несиесі саясаттарын күшейтуі және несиесі беруге қосымша шектеулердің енгізілуі. Несиесі қоржыны құрылымында 2007 жылы жеке тұлғаларға берілген несиелердің үлесі 25,24 пайыз құраған болса, 2008 жылы бұл көрсеткіш 21,85 пайызға дейін төмендеді, ал 2009 жылы бұл көрсеткіштің деңгейі 21,7 пайыз құрап отыр.

**1-кесте. Екінші деңгейлі банктердің несиесі қоржындарының құрылымы**  
**(мерзім сонында) млн.теңге**

<b>Несиенің категориялары</b>	<b>2005 жыл</b>	<b>2006 жыл</b>	<b>2007 жыл</b>	<b>2008 жыл</b>	<b>2009 жыл</b>
Занды тұлғаларға несиелер	1 923 271	3 156 922	6 629 700	7 224 800	7 412 747
Жеке тұлғаларға несиелер	668 819	1 534 076	2 238 600	2 019 700	2 226 153
Барлығы	2 592 090	4 690 998	8 868 300	9 244 500	9 638 900

Ескерту: Кесте автормен Ұлттық банктің мәліметтері негізінде құрастырылды [1]

Несиесі қоржынының сапасын талдаған кезде келесі жағдайлар байқалады: несиесі қоржыны сапасын бағалау көрсеткіштері рұқсат берілген деңгейде болғанымен, олардың төмендеуі байқалады. Несиесі қоржынының құрылымына 6,28 есе үмітсіз несиелердің үлесі өсіп отыр: 2009 жылдың басында олардың үлесі 4,4 пайыз құраған болатын. Несиесі қоржыны сапасының нашарлағанын бірінші және екінші категориялы несиелердің үшінші, төртінші, бесінше категориялы күмәнді несиелер тобына ауысуы айтады: несиесі қоржынының құрылымында үмітсіз несиелер 2007 жылдың соңында 7,8 пайыз құраған болса, бір жылдан соң бұл көрсеткіш 22 пайызға дейін өсті.

Қаржылай дағдарыс экономика салаларын несиелендіру мөлшеріне нашар әсер тигізді.

2007 жылға дейін екінші деңгейлі банктер несиесі беру жөнінде шешім қабылдаған кезде сауда және өнеркәсіп салаларына көбірек қызыққан. Осы салалардың несиесі қоржыны құрылымындағы орташа үлесі 2005–2006 жылдарда 46,64 және 26,58 пайыз құраса, 2007 жылы осы екі саланың үлесі экономикаға берілген бүкіл несиелерден 74 пайыз құрады. 2007 жылдан бері бір салаға берілген несиелердің үлесінде үлкен өзгерістер байқалып отыр: бір салаға берілген несиелердің үлесі 2007 жылы 15,2 пайыздан, ал 2008 жылы 15,0 пайыздан аспады. Бұл жағдайды біз банктік тәуекелді басқару тәсілі ретінде несиесі қоржынын диверсификацилауды қолдану деп түсіндіреміз. 2008 жыл қазақстандық банктер үшін тәуекел позициясынан өте ауыр жыл болды. Мысалы, 2008 жылы жеке тұлғаларға берілген тұтынушылық несиелер 12,1 пайызға азайды, бұл көрсеткіш бір жыл бұрын 56,3 пайызға өскен болатын. Несиелердің бұл категориясының үлесі бір жыл ішінде 1,9 пайыздық көрсеткіш төмендеді. Сонымен қатар тұтынушылық несиелердің сапасы нашарлады: 2008 жылы стандарттық несиелердің үлесі 27,1 пайызға дейін төмендеді, ал үмітсіз несиелердің үлесі болса 4,5 пайызға дейін өсті.

Соңғы төрт жыл ішінде берілген бүкіл банктік несиелердің 51,77 пайызы шетел валютасында берілген болатын, бұл жағдай банктерде валюталық тәуекелге бағынышты етеді.

Несиелендіру көлемін қарастырған кезде олардың деңгейіне әсер тигізетін факторлардың бірі – пайыздық ставкаларды қарастырмаған дұрыс болмас.

Банктік емес занды тұлғаларға несиелер 2003–2007 жылдар аралығында теңгелік несиелер бойынша 13,86 пайыз бойынша, ал шетел валютасындағы несиелер 10,7 пайыз бойынша берілді. Бөлшек клиенттерге берілген несиелер бойынша сыйақының орташа деңгейі валюта түріне қарай 19,36 және 14,88 пайыз құрады.

Банктермен банктік емес занды тұлғаларға берілген несиелер бойынша 2004 жылы сыйақы мөлшерлемесі 2003 жылмен салыстырғанда 1,2 пайызға төмендеді – ұлттық валютада берілген несиелер бойынша.

2006 жылдан бастап несиелердің құнында жеке тұлғаларға несиелер бойынша олардың қымбат жағына бағытталған өзгерістер байқалуда: 1-3 айлар аралығындағы жеке тұлғаларға берілген несиелер бойынша бір жылдың ішінде сыйақы 2,5 пайызға көтерілді. Банктік несиелер бойынша сыйақылардың



ең жоғары деңгейі 2008 жылға келіп отыр: банктік емес заңды тұлғаларға берілген несиелер бойынша банктердің сыйақысы 16,1 пайызға дейін, немесе соңғы алты жыл ішіндегі ең жоғары деңгейге дейін көтеріліп отыр.

2005-жылдың басынан бастап 2007-жылдың шілдесіне дейінгі мерзім экономика салаларын несиелендірудегі оң динамикамен сипатталады. Тоқталып кететін болсақ, 2005 жылдың бірінші кварталының сонына қарағанда 277 712 млн. теңге көлемінде несиелер берілген, ал 2007-жылдың бірінші жарты жылдығының сонында бұл көрсеткіш 627 405 млн. теңге құрады немесе 2,27 есе өсті, оған әсер тигізген, ең алдымен, пайыздық мөлшерлемелер деңгейіндегі салыстырмалы тұрақтылық – сыйақының орташа деңгейі 13,18 пайыз құрады. Әлемдік экономикадағы негативті өзгерістер шетелден несие ресурстарын белсенді тартқан қазақстандық банктерге де әсер етті: 2007-жылдың үшінші кварталында несиенің құны 0,5 пайызға өсті, несие көлемі болса 104 947 млн. теңгеге немесе осының алдындағы мерзіммен салыстырғанда 16,73 пайызға төмендеді. Осы мезгілден бері пайыздық мөлшерлемелердің өсуі тұрақты жағдайға айналды: квартал сайын ставкалар 0,5 пайызға өсіп отырды, ал несиелендіру көлемі 2008-жылдың бірінші кварталында 16 299 млн. теңгеге немесе 3,12 пайызға төмендеді, ал екінші кварталында 581 56 млн. теңгеге немесе 11,49 пайызға.

Ең арзан несиелер банктермен өнеркәсіп (орташа ставка 10,26 пайыз) және байланыс (10,69 пайыз) объектілеріне бөлінді. Ең рентабельді салалардың бірі болып саналатын саудаға 3,5 жыл ішінде несиелер орташа 13,88 пайыздық ставка бойынша бөлінді.

Банктер тарапынан ең тартымды болып сауда, қызметтер сферасы және өнеркәсіп табылатыны байқалып отыр. Несиелендіру мерзімдерінің қиылысында ең арзан несиелер болып қысқа мерзімді несиелер табылады. Қазақстан Республикасының екінші деңгейлі банктерімен берілген несиелері бойынша сыйақылар деңгейі біршама жоғары екені сөзсіз, бұл жағдай экономика салаларын несиелендіру көлеміне тікелей әсер тигізіп отыр.

Қазақстанның банктерінің несиелік қызметінің басымды бағыттарының бірі – ипотекалық несиелендіру. Ипотекалық несиелендіру көлемі және несиелердің бұл категориясы бойынша қалыптасқан сыйақылар деңгейі туралы мәліметтер келесі кестеде жинақталған.

Ипотекалық несиелер бойынша банктік сыйақылардың деңгейі несиелердің бұл категориясы бойынша қамтамасыз етудің жоғары өтімділігіне қарамастан біршама жоғары болып отыр.

Несиелердің аталған категориясы бойынша орташа жылдық пайыздық мөлшерлеме алтыжылдық мерзім ішінде 10,28 пайыз құрап отыр. Зерттеліп отырған мерзім ішінде сыйақы біршама өзгерді, 2008 жылы оның деңгейі 12,1 пайыз құрады, бұл көрсеткіш 2003 жылдың деңгейімен салыстырғанда 7,4 пайызға жоғары. Екінші деңгейлі банктердің несиелік қызметінің бұл бағыты дағдарыстық құбылыстарға әсерін бірден білдірді: 2008-жыл ішінде үй сатып алуға және құрылысқа берілген несиелердің көлемі зерттеліп отырған жылдар ішіндегі ең төмен деңгейде қалыптасып отыр және 2007 жыл ішінде берілген несиелердің бұл категориясының тек 2,14 пайызын ғана құрап отыр.

Өкінішке орай қазақстандық банктерде активтік және пассивтік операциялар бойынша пайыздық мөлшерлемелер деңгейінде біршама айырмашылық байқалады. Тоқталып кетсек, жеке тұлғаларға көрсетілетін негізгі депозиттік және несиелік операциялар бойынша бұл айырмашылық 2000–2007 жылдар аралығында ұлттық валютадағы операциялар бойынша 16,56 пайыз құрады, ал шетел валютасындағы операциялар бойынша 11,63 пайызды. Банк клиенттерінің басқа сегменті – банктік емес заңды тұлғалар бойынша бұл айырмашылық ұлттық валютадағы операциялар бойынша 10,1 пайыз құраса, шетел валютасындағы операциялар бойынша 7,42 пайыз деңгейінде қалыптасқан. 2008 жылдың нәтижесі бойынша бұл айырмашылық жеке тұлғалар бойынша 9,6 және 5,0 пайыз құрады, банктік емес заңды тұлғалар бойынша – 12,2 және 11,7 пайызды. Байқалып отырған жағдай: клиенттердің корпоративтік тобы бойынша пайыздық маржа өсіп отыр. Соншама жоғары пайыздық маржа банктік тәуекелдердің жоғары деңгейімен байланысты деп ойлаймыз.

Несиелік сыйақыны қарастырған кезде оларды қалыптастыратын факторларды атамаған дұрыс болмас. Олардың бірінші тобын сыртқы факторлар құрайды. Олардың құрамына мыналар кіреді: елдегі ақшалай-несиелік саясат; инфляция деңгейі; несие қызметтері нарығындағы бәсеке; валюталардың айырбас бағамы және ақша нарығындағы сұраныс пен ұсыныстың өзара қатынасы.

Факторлардың екінші тобын ішкі факторлар құрайды, олардың құрамына мыналар кіреді: банктік тәуекелдің деңгейі, несиелік операциялардан пайданың алынуы, операцияның мазмұны (қамтамасыз етудің түрі, мерзімі, несие сомасы), банк пен борышкер арасындағы қарым-қатынастар, клиенттің сенімділік дәрежесі, оның төлемдік қабілеті, банктің көлемі, орналасқан жері, т.б.

Атқарылған зерттеуден ішкі факторлардан гөрі Қазақстанда қалыптасып отырған несиелік сыйақылар деңгейіне сыртқы факторлардың көбірек әсер тигізіп отырғанын байқауға болады.

### **ӘДЕБИЕТТЕР**

1. ҚР ҰБ Статистикалық бюллетені, №10, 2010 ж.

**А. АСАНОВА,**  
магистрант I курса  
по специальности «Финансы» КазЭУ им. Т. Рыскулова

### **СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ В БАНКОВСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ**

---

Специфика деятельности коммерческих банков, непредсказуемость ее результатов обуславливает разного рода риски. Как показывают многочисленные примеры, наиболее значимые виды риска (кредитный, инвестиционный, валютный) могут привести не только к ухудшению финансового состояния кредитной организации, но и в предельном случае – к потере капитала и к банкротству. В недавнем прошлом несостоятельных финансовых учреждений, таких, как Barings bank и Allfirst financial, высветилась необходимость улучшения систем по управлению риском. Хотя эти финансовые организации и являлись умудренными игроками с выстроенной финансовой моделью, внутренним и внешним аудитом и прочее, тем не менее, они испытали большие трудности.

Главная задача риск-менеджера состоит в выявлении и предотвращении возможных неблагоприятных событий, нахождении путей минимизации их последствий, в создании методологий управления.

Особенно остро проблемы управления рисками проявляются при различных кризисных ситуациях, которым особенно подвержены формирующиеся финансовые системы, например, мировой финансовый кризис 2008 года. Степень банковских рисков определяется как экономическими условиями, так и стратегией и уровнем менеджмента банка. Риск-менеджмент требует достаточно сложных процедур и инфраструктуры контроля.

Традиционно общий уровень риска в банке оценивается критерием достаточности капитала, который играет роль резерва (страховки) для покрытия риска.

Совершенствование системы управления рисками является одним из ключевых элементов, формирующим имидж любого коммерческого банка как надежного финансового института.

В настоящее время в перечень важнейших элементов современной интегрированной системы управления рисками и контроля рисков включены:

- нормативная база, включающая основные принципы, правила и директивы;
- информационная система, обеспечивающая наблюдение, контроль и информирование о рисках;
- собственная подробная методология систематизации, оценки, измерения рисков;
- внутрибанковская система лимитов и правил, по которой о любом превышении лимитов сообщается топ-менеджеру банка.

При этом непосредственно сам процесс управления рисками состоит из трех основных этапов.

Первый – идентификация и анализ рисков, планирование мероприятий, процедур ограничения и контроля, которые осуществляют риск подразделения;

Второй – непосредственное принятие решения о сделках и управление рисками функциональными подразделениями, включая и функцию текущего контроля, за уровнем принимаемых исков и соблюдением лимитов;

Третий – учет, анализ и последующий контроль.

Поскольку в управлении рисками участвуют все основные подразделения банка, то основным условием его эффективности является разработка и утверждение таких принципов распределения вышеуказанных функций, которые бы с учетом особенностей организационного построения и деятельности конкретного банка исключали бы дублирование и конфликт интересов и, тем самым, позволили бы оптимизировать процесс управления рисками.

В целях управления кредитным риском в банке должны быть созданы соответствующие подразделения, включая службу внутреннего аудита (контроля), кредитный комитет, комитет по управлению активами и обязательствами. Служба внутреннего аудита (контроля) осуществляет контроль над соблюдением внутренних правил и процедур банка, исполнением отчетов внутренних и внешних аудиторов, мер воздействия и иных требований уполномоченного органа. Кредитный комитет устанавливает и утверждает требования по заемным операциям, следит за качеством займов и дает предварительное разрешение на выдачу займов, превышающих пять процентов собственного капитала банка. Комитет по управлению активами и обязательствами устанавливает и утверждает правила и процедуры заимствования, проведения операций по купле/продаже финансовых инструментов, инвестирования и выдачи банковских гарантий, а также определяет ориентиры по диверсификации активов, рентабельности, ликвидности и достаточности капитала. Подразделение управления рисками проводит мониторинг заемных операций в целях выяснения концентрации кредитных рисков банка как на консолидированной основе, так и в разрезе заемщиков, отраслей экономики, стран/регионов.

Кроме того, банк должен разработать и применять политику ранжирования кредитов, которая заключается в распределении по уровням кредитных рисков на основе рейтингов банка и предусматривает периодичность присвоения корпоративных рейтингов на основе количественных и качественных факторов, установление кредитных лимитов и ставок вознаграждения по займам, с учетом рейтингов заемщиков, периодичность мониторинга убытков по рейтингам, а также принятие решений о выдаче займов при соответствии заемщика минимально допустимому уровню рейтинга.

Также немаловажным направлением совершенствования системы банковских рисков является организация работы по сбору информации об условиях, подлежащих обязательному отражению в договорах банковского займа, в том числе по раскрытию заемщиками информации о финансовом положении и иных сведений, которые могут негативно повлиять на возможность заемщика своевременно и в полном объеме исполнить обязательства по займу. При кредитовании нерезидентов Республики банку необходимо проводить правовую экспертизу законодательства соответствующего зарубежного государства, а также в целях оценки странового риска собирать и обрабатывать информацию о политической и экономической ситуации в каждой стране, резиденты которой являются заемщиками банка.

Одним из инструментов выявления рисков операций банков с предприятиями и организациями, является создание систем раскрытия информации о добросовестности исполнения заемщиками обязательств перед банками – кредитных бюро. Они могут быть сформированы как независимые структуры, работающие в интересах кредитных организаций и их клиентов, что очень важно для создания эффективной кредитной системы. В большинстве стран мира кредиторы на постоянной основе обмениваются информацией о платежеспособности заемщиков через кредитное бюро.

Если положение в нефинансовом секторе ухудшается, то оценка рисков и отбор заемщиков усложняются, повышаются процентные ставки, что побуждает надежных заемщиков к уходу с рынка. При этом, сомнительные заемщики согласны платить высокий процент, имея мало возможностей ссуду вернуть. В результате этого кредитная деятельность становится очень рискованной, представляющей угрозу для финансовой состоятельности кредиторов, либо они начинают все больше ограничивать выдачу ссуд, несмотря на присутствие на рынке и надежных заемщиков. Все это отрицательно сказывается и на состоянии реального сектора и финансового рынка.

Мировой опыт показывает, что решение этих проблем в немалой мере связано с деятельностью кредитных бюро, созданных для обмена информацией о заемщиках между кредиторами

При этом достигаются такого рода результаты:

- во-первых, кредитные бюро повышают уровень знаний банков о потенциальных заемщиках и дают возможность более точного прогнозирования ссуд. Это позволяет кредиторам эффективно менять направление и цену ссуды, уменьшая риск возникновения проблем из-за неблагоприятного выбора;
- во-вторых, кредитное бюро экономит затраты на поиск информации, который банки переложили бы на своих клиентов. Это ведет к выращиванию информационного поля внутри кредитного рынка и заставляет кредиторов устанавливать конкурентные цены на кредитные ресурсы. Низкие процентные ставки увеличивают чистый доход заемщиков и стимулируют их деятельность;
- в-третьих, кредитные бюро сами по себе являются дисциплинирующим механизмом для заемщиков. Они знают, что в случае невыполнения обязательств, его репутация в глазах потенциальных кредиторов рухнет, отрезая его от заемных средств или делая их намного дороже. Это повышает у заемщика стимул к возвращению кредита, уменьшая риск недобросовестного поведения.

Кредитные бюро выступают в качестве информационных посредников, либо учрежденных и принадлежащих самим кредиторам, либо действующих независимо и получающих прибыль от своей деятельности. Кредиторы снабжают бюро, данными о своих клиентах. Бюро сопоставляет их с информацией, полученной из других источников (суды, государственные регистрационные и налоговые органы и т.д.) и формируют картотеку на каждого заемщика. Кредиторы, при условии регулярности и достоверности предоставления информации о своих клиентах могут постоянно получать из бюро отчеты о кредитных операциях потенциальных заемщиков. Жесткость правил предоставления данных обусловлена тем, что кредитные бюро, особенно принадлежащие самим кредиторам, потенциально подвержены конфликту интересов: каждый хочет получать полную и достоверную информацию, не предоставляя свои данные. Другими словами, деятельность кредитных бюро основана на принципе взаимного обмена, который устанавливается в соглашении, заключаемом между бюро и кредиторами.

Кредитные бюро предоставляют разного рода отчеты о кредитных операциях содержащихся в реестрах кредитных историй, в зависимости от наличия информации о потенциальном заемщике, вида предоставляемого кредита, и, что наиболее важно, от степени детализации, необходимой кредитору.

Реестры кредитных историй призваны служить индикативным инструментом на стадии предварительной оценки рисков, когда требуется первичная независимая оценка данных о потенциальном ссудозаемщике. По мере развития деятельности кредитных бюро в деловом сообществе будет формироваться мнение, что заемщик не может рассчитывать на статус первоклассного, если не соглашается передавать сведения о себе в кредитное бюро.

Важнейший фактор успешной работы кредитного бюро – максимальная защита информации от несанкционированного доступа. Для пресечения недобросовестного использования информации, кредитное бюро уведомляет о поступившем запросе владельца кредитной истории. Если информация предоставляется по просьбе заемщика, то кредитное бюро устанавливает регламент ее последующего раскрытия и распространения.

Решение данного вопроса, без всякого сомнения, активизировало бы деятельность банков по кредитованию реальной экономики.

Одна из самых ярких современных тенденций в банковском секторе – переход к электронному способу ведения дел. Развитие новых технологий ведет к кардинальному изменению соотношения между различными видами риска, с которыми и сталкиваются банки. Эта проблема привлекла к себе пристальное внимание международных финансовых организаций, ЦБ развитых стран и крупнейших рейтинговых агентств.

Базельский комитет по банковскому надзору при Банке международных расчетов сформулировал 14 принципов управления рисками в сфере электронных банковских услуг. Свод этих правил не явля-

ется обязательной директивой, однако де-факто все солидные банки в развитых странах соблюдают данные требования. Принципы управления рисками сгруппированы в три крупные категории – категории А, Б, В.

А. Надзор со стороны высшего руководства банка (принципы 1–3).

1. Создание эффективной системы наблюдения за операциями, совершаемыми электронным способом. Новые проекты в сфере e-банкинга, которые могут оказать значительное влияние на конфигурацию банковского риска и реализацию принятой стратегии, должны рассматриваться на заседаниях совета директоров и правления и подвергаться глубокому анализу и детальной оценке с точки зрения соотношения ожидаемых затрат и результатов.

2. Внедрение всесторонней процедуры контроля над поддержанием необходимого уровня информационно-технологической безопасности. Для его выполнения нужно сосредоточить усилия на следующих ключевых направлениях: назначение конкретных лиц, несущих ответственность за положение дел в данной области; формулировка жестких правил, позволяющих следить за попытками вторжения в коммуникационные сети и предотвращать несанкционированный доступ к компьютерной технике, программному обеспечению для Web-транзакций и базам данных; регулярный пересмотр мер по обеспечению безопасности с целью внедрения новейших технологических достижений и своевременной модернизации используемых программ.

3. Организация тщательного слежения за взаимодействием с партнерами, привлекаемыми к предоставлению отдельных видов электронных банковских услуг. Руководящим органам банка следует осуществлять постоянную оценку и переоценку уровня сотрудничества со специализированными сервис-провайдерами. При этом члены совета директоров и правления должны четко осознавать риски, связанные с аутсорсингом, в обязательном порядке проводить предварительный анализ степени профессионализма и финансового положения предполагаемых контрагентов; точно формулировать пределы ответственности обеих сторон при заключении контрактов, особенно по порядку предоставления информации.

Б. Обеспечение безопасности в сфере информационных технологий (принципы 4–10).

4. Аутентификация клиентов, пользующихся электронными каналами обслуживания. Она должна осуществляться посредством персональных идентификационных номеров» (ПИНов), паролей, смарт-карт, биометрики (сканирования лица, пальцев, глаз, голоса и т.п.) и сертификатов цифровой подписи на базе инфраструктуры открытого ключа. Многофакторная аутентификация с использованием нескольких методов обеспечивает более высокий уровень защиты, что особенно важно при распространении электронных банковских услуг на иностранных клиентов.

5. Недопущение отказа от обязательств онлайн-транзакциям и строгая ответственность за их поведение. Наиболее надежным способом избежать недобросовестного сторнирования электронных сделок является использование сертификатов цифровой подписи на базе инфраструктуры открытого ключа.

6. Разграничение функций, выполняемых банковскими служащими при работе в системах e-банкинга, с базами данных и приложениями. Нельзя предоставлять одному лицу или сервис-партнеру права на инициирование, авторизацию и завершение транзакции.

7. Эффективный контроль над процедурами авторизации и получения доступа в системы e-банкинга, базы данных и прикладные программы. Главное в организации такого контроля – гарантировать сохранность баз данных, в которых хранится информация о правах на авторизацию и доступ к проведению тех или иных операций. Для этого используются те же методы, что и при защите аутентификационных баз данных.

8. Обеспечение целостности данных по операциям и записям в сфере онлайн-услуг. Все процессы, осуществляемые в рамках банковского Интернет-сервиса, должны быть устроены таким образом, чтобы достигалась повышенная устойчивость транзакций и записей к хищениям и искажениям и имелась практически полная гарантия того, что любые несанкционированные изменения не останутся незамеченными.

9. Точный учет транзакций, совершаемых электронным способом. Критически важным представляется учет в таких областях, как открытие, изменение и закрытие клиентского счета; проведение операции, отражающейся на состоянии банковского баланса; разрешение превысить ранее оговоренный с клиентом лимит; предоставление, модификация или аннулирование права на доступ в систему е-банкинга.

10. Сохранение конфиденциальности ключевой банковской информации. Все конфиденциальные данные и записи должны быть защищены во время передачи по открытым, закрытым и внутрибанковским коммуникационным сетям и доступны только лицам, агентам и системам, имеющим соответствующие полномочия и прошедшим процедуру аутентификации. Используемые банком стандарты по обеспечению конфиденциальности следует распространить и на сторонние организации, привлекаемые к оказанию электронных услуг.

В. Управление правовым и репутационным риском (принципы 11–14).

11. Раскрытие необходимой информации электронного банковского сервиса на Web-сайте банка. Нужно указать следующие сведения: название банка и местонахождение его штаб-квартиры и филиалов; название надзорного органа, контролирующего деятельность головного офиса; контактную информацию относительно банковского центра по обслуживанию клиентов; порядок подачи жалоб; порядок получения информации о страховании депозитов; прочие необходимые сведения, например, перечень стран, где предоставляется электронный сервис.

12. Предотвращение несанкционированного доступа к клиентской информации. Стандарты использования информации о клиентах, накапливаемой банком в процессе оказания онлайн-услуг, должны соответствовать всем требованиям законодательства тех государств, на которые распространяется Web-обслуживание.

13. Содержание систем е-банкинга в постоянной эксплуатационной готовности. Требуется обеспечить необходимые мощности для электронного сервиса и его непрерывное функционирование, а также разработать комплекс мер на случай возникновения чрезвычайного положения. На критически важных направлениях развития онлайн-услуг должны проводиться постоянные оценки и переоценки имеющихся мощностей и разрабатываться прогнозы их динамики в будущем. Системы следует периодически испытывать на устойчивость к стрессовым ситуациям.

14. Создание эффективного механизма реагирования на неожиданные инциденты – внешние и внутренние атаки на системы е-банкинга. Для улаживания происшествий и банке должны быть разработаны планы действий в следующих областях: немедленное выявление кризисной ситуации и определение размеров угрозы; восстановление электронных систем, в том числе и тех, что переданы внешним исполнителям, в соответствии с различными сценариями развития событий, включая оценку вероятности разных вариантов; взаимодействие с участниками рынка и средствами массовой информации; уведомление руководства банка и государственных регулирующих органов.

Таким образом, система управления банковскими рисками представляется как многоаспектная структура, затрагивающая практически все факторы деятельности банка, ведь возникновение банковских рисков возможно на всех ее направлениях. Совершенствование же системы управления банковскими рисками в силу названных причин должно носить системный характер и осуществляться по всем направлениям деятельности банка одновременно и перманентно.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Hart. W. *Управление рисками в банковской индустрии* // РЦБК, – 2002, №9, – С. 51-56
2. Абишев М.Н., Абишев Н.Д. *О ведущей роли системы управления рисками в деятельности и развитии БВУ* // Аль Пари – 2003, №2 – С. 28-30
3. Курманкулова Р.Ж. *Развитие системы внутреннего контроля банковских рисков.* // *Банки Казахстана*, 2003, №11 – С. 37-38
4. Ниязбеков Б. *Кредитное бюро-инструмент выявления рисков* // *Банки Казахстана* – 2002, №3 – С. 36-39
5. Севрук В.Т. *Банковские риски. Учебник* – М.: Дело ЛТД, 2004

Г.А. ИМАНОВА,  
ЮКГУ им. М. Ауезова

## СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ЭКОЛОГИЧЕСКОГО АУДИТА

Современная эпоха рыночных отношений характеризуется целой серией глобальных изменений и противоречий, обусловленных взаимозависимостью и взаимосвязанностью между дальнейшим развитием общества и формированием окружающей природной среды. При таких обстоятельствах возникает необходимость пересмотра главных и существенных принципов и самого механизма взаимоотношений между современным обществом и природой. Сфера взаимодействия общества и природы подразделяется на три группы отношений: природопользование, охрана окружающей среды и обеспечение экологической безопасности.

Одним из новых инструментов, который позволяет эффективно регулировать эколого-экономические отношения и направлен на обеспечение требований экологической безопасности, является экологический аудит. В целом, аудит как элемент системы обеспечения прав собственности чрезвычайно важен для экономики, так как позволяет уменьшить информационный и коммерческий риск, связанный с принятием управленческих решений.

Экологический аудит является одним из наиболее действенных инструментов для разработки мер по снижению техногенного воздействия предприятия на окружающую среду. Экологический аудит является неотъемлемой частью системы экологической безопасности и снижения угроз, возникающих в результате антропогенных и природных воздействий на окружающую среду [1].

В Республике Казахстан (РК) организация государственного регулирования деятельности в области экологического аудита относится к компетенции природоохранных органов.

В настоящее время в РК подготовлен проект Закона РК «Об экологической аудиторской деятельности» состоящий из 6 глав и 28 статей по регулированию отношений, возникающих между государственными органами, юридическими и физическими лицами в процессе осуществления экологической аудиторской деятельности в РК с целью предотвращения негативного воздействия управленческой, хозяйственной и иной деятельности на окружающую среду, жизнь и здоровье населения РК.

Утверждены правила лицензирования экологической аудиторской деятельности в соответствии с п. 2 ст. 9 Закона РК от 17 апреля 1995 г. № 2200 «О лицензировании» и ст. 7 закона РК от 15 июля 1997 г. «Об охране окружающей среды»; Протоколом совещания у первого заместителя Премьер-Министра РК от 14 мая 2003 г. № 17-82/9059 «О совершенствовании системы лицензирования», п. 52 Плана мероприятий по реализации Концепции правовой политики РК, утвержденного постановлением Правительства РК от 30 ноября 2002 г. № 1274; Указом Президента РК от 20 сентября 2002 г. № 949 «О Концепции правовой политики Республики Казахстан»; Указом Президента от 3 декабря 2003 г. № 1241 «Об одобрении Концепции экологической безопасности Республики Казахстан на 2004-2015 годы» [2].

Осуществление лицензирования экологической аудиторской деятельности с целью проведения данного вида лицензирования обусловлена созданием достаточного потенциала для эффективного сдерживания загрязнения и деградации окружающей среды в период роста экономики страны, особенно трансграничным воздействием промышленных аварий, возникающих в результате экологической опасной деятельности.

Разработано положение о порядке проведения экологического аудита в РК в соответствии с Законом РК «Об охране окружающей среды», Указом Президента РК от 20 сентября 2002 г. № 949 «О Концепции правовой политики Республики Казахстан», Указом Президента от 3 декабря 2003 г. № 1241 «Об одобрении Концепция экологической безопасности Республики Казахстан на 2004–2015 годы» [3; 4].

Настоящее положение распространяется на деятельность всех индивидуальных экологических аудиторов и экологических аудиторских организаций, получивших в установленном законодательством порядке лицензию на право осуществления экологической аудиторской деятельности. Особенности

проведения отдельных видов экологического аудита могут быть установлены стандартами, действующими на территории РК.

В положении о порядке проведения экологического аудита в РК эоаудирование определено как вид деятельности по осуществлению независимой проверки хозяйственной и иной деятельности организаций и граждан, с целью установления правильного соблюдения ими норм и правил охраны окружающей среды, экологических требований, оценки информации о состоянии технологического и природоохранного оборудования лиц, осуществляющих экологически опасные виды хозяйственной деятельности, включая правильность составления отчетности по использованию и воспроизводству природных ресурсов

В соответствии со ст. 81 ЭК РК, видами экологического аудита являются обязательный аудит и инициативный аудит.

Инициативный экологический аудит проводится по инициативе аудируемого субъекта либо его участника с учетом конкретных задач, сроков и объемов экологического аудита, предусмотренных договором на проведение экологического аудита между инициатором и экологическим аудитором или экологической аудиторской организацией.

Основаниями для проведения обязательного экологического аудита физических и юридических лиц являются:

1) значительный ущерб окружающей среде, нанесенный хозяйственной и иной деятельностью физических и юридических лиц, подтвержденный документально;

2) реорганизация юридического лица-природопользователя, осуществляющего экологически опасные виды хозяйственной и иной деятельности, в форме слияния, разделения и выделения;

3) банкротство юридических лиц-природопользователей, осуществляющих экологически опасные виды хозяйственной и иной деятельности [5].

Также экологический аудит проводится в обязательном экологическом страховании в соответствии с законом РК «Об обязательном экологическом страховании» от 13 декабря 2005 г. № 93 ст. 18 «Проведение экологического аудита»

Важным направлением реализации Государственной стратегии устойчивого развития, направленной на сбалансированное решение социально-экономических задач на перспективу и сохранение благоприятного качества окружающей среды, является применение экологического аудита как инструмента обеспечения благоприятного экологического климата. Данное обстоятельство связано с необходимостью интеграции Казахстана в систему мировой экономики и международной экологической безопасности, а также с усилением требований законодательства в области охраны окружающей среды

Для этого необходимо содействие развитию эоаудита предприятий и предпринимательству в сфере охраны окружающей среды. Таким образом, экологический аудит рассматривается главным образом не столько как правовой, но главным образом как экономический и финансовый механизм регулирования в сфере природопользования.

На рис. 1 показана взаимосвязь инструментов экономики природопользования и экологического аудита для целей учета, контроля и анализа финансовых результатов деятельности предприятия, Международные стандарты финансовой отчетности предназначены для обеспечения наиболее полного и объективного отображения финансового положения предприятия, под которым понимается наличие экономических ресурсов, принадлежащих предприятию и выражаемых в денежном эквиваленте. Вместе с тем, вне поля зрения остаются ресурсы окружающей среды, используемые предприятием в его хозяйственной деятельности, но не учитываемые в бухгалтерских регистрах (например, ввиду отсутствия их стоимостного измерителя). С другой стороны, на выходе производственного процесса предприятие ведет учет количества готовой продукции (выполненных работ, предоставленных услуг), оставляя вне поля зрения такие факторы, как деградация окружающей среды: измененный ландшафт вследствие депонирования отходов; ущерб, нанесенный экосистеме загрязнения окружающей среды и т.д.

Для того, чтобы в ходе подтверждения достоверности данных финансовых отчетов, проверок соответствия деятельности предприятия требованиям международных экологических стандартов аудиторы



могли учитывать процессы взаимодействия и интеграции экологических, экономических и социальных факторов, необходимы надежные, имеющие единую методологическую и правовую базу, методики, учитывающие экономические аспекты воздействия предприятия на окружающую среду. Сказанное в полной мере относится не только к сфере промышленности, сельского хозяйства, но также в значительной мере и к динамично развивающейся сфере сервиса и услуг (туризм, автозаправочные станции, складское хозяйство и т.д.) [6].

Важными аспектами внедрения механизма экологического аудита является обеспечение решения практических задач по экологической безопасности, снижению экологических и инвестиционных рисков.

Соответственно, основными задачами экологического аудита будут:

- обоснование экологической стратегии и политики организации;
- определение приоритетов при планировании природоохранной деятельности предприятия, выявление дополнительных возможностей ее осуществления;
- проверка соблюдения предприятием природоохранного законодательства, экологических норм и правил;
- снижение риска возникновения чрезвычайных ситуаций, связанных с экологическими аспектами деятельности предприятия;
- подготовка рекомендаций по совершенствованию деятельности предприятия в области обеспечения рационального природопользования, охраны окружающей среды и экологической безопасности.

Экологический аудит в большой степени выявляет степень эффективности менеджмента организации, становится незаменимым звеном схемы взаимосвязи охраны окружающей среды и является незаменимой частью схемы управления окружающей средой. И поэтому, модель системы управления окружающей среды на предприятии должна иметь следующий вид (рис. 2).

При этом задачами менеджмента предприятий, решаемыми с применением экологического аудита должны быть:

- получение информации о степени соответствия организации установленным экологическим требованиям (как законодательным, так и разработанным самой организацией);
- внутреннее расследование причин аварии или нештатной ситуации, которая привела (или могла привести) к экологическим последствиям
- получение информации о возможностях совершенствования экологической результативности, сокращения затрат, связанных с использованием природных ресурсов, сырья, энергии и пр.;
- оценка исходной ситуации или оценка соответствия при разработке, внедрении и сертификации системы экологического менеджмента;
- выполнение условий финансовых организаций, страховых компаний (предоставление заключения экологического аудита при получении кредита, страховании и пр.);
- выявление ситуаций, которые могут привести к ответственности организации за совершенные (в том числе, ранее) нарушения;
- получение информации, которая может повлиять на стоимость компании при купле-продаже (в том числе, о загрязнении окружающей среды и изменениях в природных ресурсах, которые являются результатом прошлой деятельности);
- аудит систем экологического менеджмента (предварительный, сертификационный, внутренний);
- оценка рисков финансовой, административной и др. ответственности за экологические правонарушения.

С учетом имеющегося отечественного и зарубежного опыта, основными принципы осуществления экологического аудита являются:

- объективность и независимость эоаудиторов от проверяемой хозяйственной деятельности и третьих лиц при проведении экологического аудита;
- профессионализм и компетентность эоаудиторов в вопросах охраны окружающей среды, природопользования, экологической и промышленной безопасности, специфики обследуемого субъекта хозяйственной деятельности;

- достоверность и полнота информации, на которой базируются выводы экологического аудита (заключение);
- комплексность экологического аудита (охват всех экологических аспектов деятельности субъекта хозяйственной деятельности [7]).

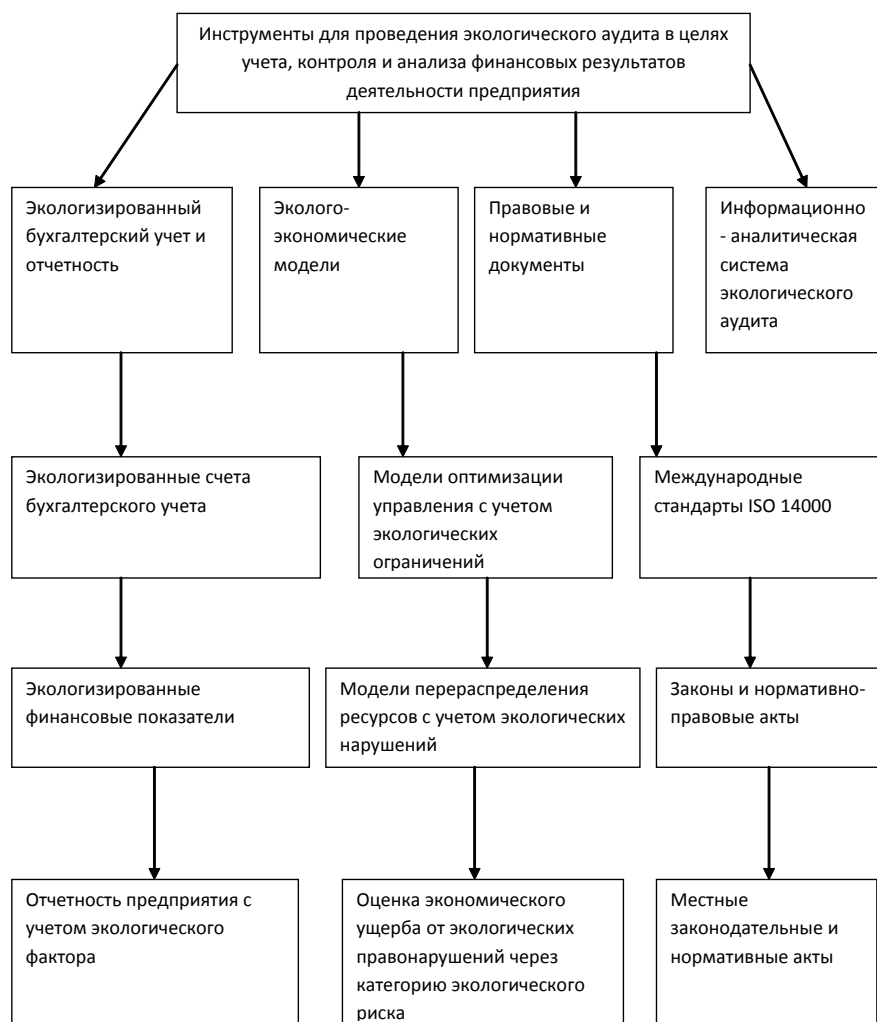


Рис. 1. Взаимосвязь инструментов экономики природопользования и экологического аудита

Анализ международного опыта свидетельствует о широком практическом применении процедуры экологического аудита в качестве средства получения и оценки экологической информации о предприятии или ином хозяйственном объекте с целью выработки необходимых корректирующих мер и принятия решений на различных уровнях управления – от руководства конкретного предприятия, организации до органов государственной власти (регион, область)

Несмотря на то, что цели и задачи программ ЭА могут быть различными, ряд результирующих параметров эоаудита в той или иной степени реализуются во всех программах: проверка и обеспечение соответствия деятельности действующим законодательным и нормативным документам; оценка эффективности существующей системы управления охраной окружающей среды; оценка риска, связанного с использованием тех или иных процессов, материалов, образованием определенных видов отходов и т.д.; оптимизация использования ресурсов, включая финансовые; четкое определение уров-

ня ответственности в случае несоблюдения экологических требований; снижение риска и предотвращение применения штрафных санкций; выработка первоочередных мер и долгосрочной политики в области решения экологических проблем.

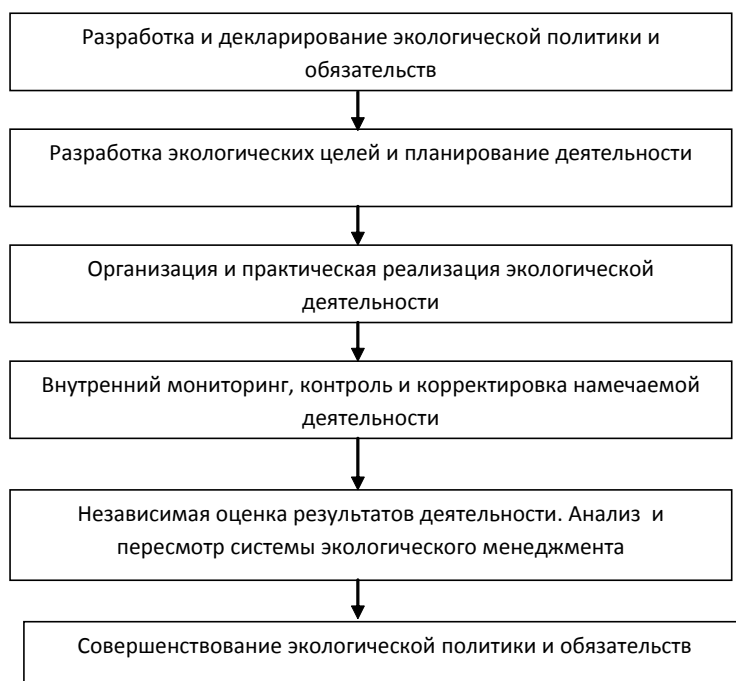


Рис. 2. Модель системы управления окружающей средой на предприятии

Таким образом, экологическая составляющая хозяйственной деятельности, учет и оценка экологических затрат и выгод в процессе деятельности предприятия должны стать важным элементом повышения качества жизни людей, конкурентоспособности национальной экономики.

Роль и место экологического аудита как инструмента экономики природопользования и охраны окружающей среды будет возрастать, что связано с необходимостью более полного и объективного отражения экологического вреда от хозяйственной и иной деятельности, платежей за природопользование, экологических затрат предприятия в его экономических и финансовых результатах.

Таким образом сделаны следующие выводы:

1. Принятие Закона РК «Об экологической аудиторской деятельности» и при этом проведение экологического аудита должно быть обязательным
2. Создание системы экологического аудита территориальных, промышленных комплексов, мониторинга эколого-экономической системы на основе применения и расширения комплекса показателей, состоящего из групп экологических, экономических параметров.
3. Создание постоянно действующего институционального аппарата экоманеджмента (экспертных советов), обеспечивающих формирование системы превентивных мер с помощью проведения экоаудита, экомаркетинга на всех уровнях иерархии СЭЭС с целью формирования условий для перехода на путь устойчивого развития.
4. Ввод в действие концепции внедрения экологического аудита территориальных, промышленных комплексов.
5. Экологическое образование управленческого персонала в соответствии с концепцией устойчивого развития.

Следование предлагаемым практическим рекомендациям создает возможность формирования системы управления и обеспечения перехода на путь устойчивого сбалансированного развития эколого-экономической системы и совершенствования механизма экологического аудита.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Серов Г.П. *Экологический аудит и экоаудиторская деятельность: научно-практическое руководство. Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Российской Федерации.* – Москва: Дело, 2008.
2. *Постановление Правительства Республики Казахстан от 23 августа 2004 г. № 889 «Правила лицензирования экологической аудиторской деятельности» и «Правила ведения экологической аудиторской деятельности».*
3. *Закон РК «Об охране окружающей среды» от 15.07.1997 г.*
4. *Концепция экологической безопасности Республики Казахстан на 2004-2015 годы, одобренная Указом Президента РК от 3.12. 2003 г. № 1241.*
5. *Экологический кодекс РК от 9.01. 2007 г. №212*
6. Сергеева Т.В. *Экологический аудит: Уч. пос. для студентов вузов, обучающихся по спец-ям: «Бухгалтерский учет, анализ и аудит», «Экология» и «Природопользование»* – М.: Юнити, 2005
7. Сидорчук В.Л., Давыдова Р.Т. *Экологический аудит в системе управления природопользованием: муниципальный уровень* – М.: РЭФИА, 2001

**А. КАСЕНОВА,**

магистрант 2-ого курса МБШ  
по специальности «Экономика»  
КазЭУ им. Т. Рыскулова

---

**ПРОБЛЕМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ  
ЗАТРАТАМИ В КРЕСТЬЯНСКИХ (ФЕРМЕРСКИХ) ХОЗЯЙСТВАХ**

---

Становление рыночной экономики в Казахстане привело к трансформации производственно-хозяйственных отношений, формированию предпринимательского уклада, проявлению финансовой заинтересованности управленческих кадров в повышении эффективности использования всех видов ресурсов. Подобная заинтересованность обуславливает необходимость систематического поиска путей по оптимизации затрат производства и реализации продукции.

Однако процесс управления затратами приобрел свою актуальность далеко задолго до момента перехода Казахстана к новому ведению экономики страны. Учет и управление затратами, разработка мероприятий по их минимизации имели особую значимость, учитывая строжайший регламент системы экономических и бухгалтерских операций в период плановой экономики. Составление предварительных смет затрат, оперативный и детальный анализ отклонений от смет, разработка вариантов принятия управленческих решений на базе оценки себестоимости продукции в период существования СССР также имели важное значение для развития народнохозяйственного комплекса страны.

С переходом к рыночной экономике необходимость повышения эффективности управления затратами производственно-хозяйственной деятельности предприятий многократно возросла и проявила свою значимость в предпринимательских структурах всех отраслей экономики, приобрела решающее значение особенно в области ценовой и стратегической политики предприятий. Исследование обозначенной проблемы связано, на наш взгляд, с поиском путей взаимосвязи, точек соприкосновения экономических категорий «управление» и «затраты». Совершенно очевидно, что ведение бизнеса невозможно без измерения затрат и результатов, анализа и принятия управленческих решений. Следовательно, между затратами и результатами имеют место определенные количественные и качественные зависимости, подлежащие управлению со стороны менеджмента предприятия. Решение данной задачи усложняется тем, что затраты, результаты и процесс управления ими весьма индивидуальны для различных предприятий, даже относящихся к одной отрасли.

Необходимость поиска путей повышения эффективности управления затратами на производство и реализацию продукции, в том числе и сельскохозяйственной, подтверждает эволюционный процесс перехода от технологии двуполья<sup>5</sup> к технологии трехполья<sup>6</sup>. Данная эволюционная теория подтверждает целесообразность постоянного совершенствования организации управления затратами предприятий АПК.

Сам процесс управления затратами на производство и реализацию продукции подразумевает такое воздействие на процесс производства, которое приведет к качественно новому подходу осуществления производственно-экономической деятельности. Помимо этого, важным моментом является стремление к исключению вероятности увеличения затрат на сам процесс управления.

Особенно остро вопрос оптимизации затрат и организации процесса управления ими стоит в крестьянско-фермерских хозяйствах современного Казахстана. На сегодняшний день деятельность данной категории хозяйств становится более динамичной. Однако большая часть проблем крестьянства осталась до сих пор не решенной. Рентабельность крестьянских (фермерских) хозяйств в целом по республике за 2000–2008 гг. не превышала 17%, а размеры получаемой прибыли в расчете на 1 хозяйство составили 0,77 млн тенге. Одной из причин сложившегося положения стало отсутствие эффективного управления затратами в крестьянских (фермерских) хозяйствах. Проследим динамику численности крестьянских (фермерских) хозяйств по данным таблицы 1.

**1. Численность крестьянских (фермерских) хозяйств в РК  
и их обеспеченность земельными участками\***

Показатели	Годы					2009 к 2005 гг., %
	2005	2006	2007	2008	2009	
Число зарегистрированных крестьянских (фермерских) хозяйств	186807	193418	194550	193855	193435	104,1
Площадь предоставленных им земельных участков, тыс. га	36634,9	39064,1	40992,6	42840,8	45140,4	123,2
Число действующих крестьянских (фермерских) хозяйств	156978	167843	169326	169481	170193	108,4

\*Составлена автором на основе данных статистического ежегодника Казахстана «Казахстан в 2009 г.»

Оценка численности крестьянских (фермерских) хозяйств и их обеспеченности земельными участками позволяет отметить неустойчивую динамику численности хозяйств, так и размера предоставленных им угодий. Так, за анализируемый период рост числа К(Ф)Х составил 4,1%. Размер наделов за этот же период увеличился на 23,2%. Наибольшее количество К(Ф)Х было зарегистрировано в 2007 г., а наибольшее количество земель, выделенных для целей фермерства (45140,4 тыс. га), приходится, как видно из таблицы, на 2009 г.

Положительной тенденцией является снижение числа ликвидированных К(Ф)Х в их общей численности за рассматриваемый период, что позволяет нам говорить о том, что сформирована конкретная группа хозяйств, образующих целую категорию сельскохозяйственных организаций – крестьянские (фермерские) хозяйства. Так, доля действующих хозяйств в числе зарегистрированных за 2009 г. составила 88,0% по сравнению с предыдущими периодами – 87,5% в 2008 г., 87,03% в 2007 г., 86,8% в 2006 г. и 84,03% в 2005 г.

Таким образом, в последнее время крестьянские (фермерские) хозяйства играют все более значимую роль в аграрном секторе и вносят существенный вклад в общий объем производства, что подтверждается данными таблицы 2.

<sup>5</sup> Способ обработки земли, при котором ежегодно половина земли остается под паром. Двуполье является примитивной формой сельского хозяйства.

<sup>6</sup> Трехпольный [севооборот](#) с чередованием культур: [пар](#), озимые, яровые. Заменено многопольными севооборотами.

**2. Динамика производства продукции сельского хозяйства крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (в фактически действовавших ценах, млн тенге)\***

Показатели	Годы					2009 к 2005 гг., в раз
	2005	2006	2007	2008	2009	
Всего	166 956	185 395	265 500	316 083	402 009	в 2,4 р.
Растениеводство	143 591	156 359	228 644	267 363	339 801	в 2,4 р.
Животноводство	23 365	29 036	36 856	48 719	62 207	в 2,7 р.

\*По данным статистического ежегодника Казахстана «Казахстан в 2009 году»

Всего в 2009 году фермерами страны было произведено продукции на сумму 402009 млн тенге в действующих ценах, что к уровню 2008 года в сопоставимой оценке составило 127,1%, в том числе растениеводческой продукции произведено на сумму 339801 млн. тенге. (127,0% к 2008 г.), продукции животноводства – на сумму 62207 млн. тенге, что составляет 127,7 % к прошлому году. Стабильно растут показатели в растениеводстве, которое по-прежнему является ведущим направлением производства в крестьянских (фермерских) хозяйствах, доказательством чему служат данные, приведенные в таблице 3.

**3. Структура производства основных видов сельскохозяйственной продукции крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (в % от хозяйств всех категорий) 1\***

Показатели	Годы				
	2005	2006	2007	2008	2009
Зерновые культуры	34,3	33,5	36,6	32,6	33,7
Хлопок-сырец	94,7	94,7	94,2	95,4	96,1
Сахарная свекла (фабричная)	68,9	70,4	67,4	53,4	73,5
Полсолнечник	60,3	63,7	64,5	63,2	71,5
Картофель	15,4	18,3	19,7	21,3	21,2
Овощи	31,2	32,9	36,0	40,8	39,5
Бахчевые культуры	59,1	67,9	65,6	73,5	72,2
Фрукты и орехи	15,8	24,0	30,2	28,6	33,5
Мясо (в убойном весе)	6,9	7,3	8,1	8,8	9,5
Молоко	5,5	5,7	6,1	6,7	7,7
Яйца	0,6	0,8	0,6	0,5	0,4
Шерсть (в физическом весе)	16,7	18,5	22,1	23,9	25,8

\*По данным статистического ежегодника Казахстана «Казахстан в 2009 году»

В структуре посевов по оперативным данным 2010 г. наибольшую долю занимают зерновые культуры, составившие 77,5%. Выгодным для крестьянско-фермерских хозяйств является производство технических культур, на долю которых приходится 9,8% всех посевных площадей. Под картофель и овощебахчевые культуры хозяйствами было отведено 1,4% посевных площадей, под кормовые культуры – 11,3%. Валовые сборы зерна и бахчевых культур в 2009 г. сложились выше, чем в 2008 г., также как и валовой сбор подсолнечника, сахарной свеклы, картофеля и овощей.

В животноводстве на январь 2010 г. доля крестьянских хозяйств по отдельным показателям является значительной. Так, в общем поголовье овец и коз она составила 25,5%, лошадей – 24,4%, верблюдов – 23,5%, крупного рогатого скота 12,8%, свиней – 6,4 % и птицы – 0,9%. На долю фермеров в 2009 г. приходилось 9,5% производства мяса, 6,9% молока, 0,4% яиц и 25,8% производства шерсти.

Исследование проблем крестьянских (фермерских) хозяйств Казахстана позволяет сделать вывод о том, что их экономическое состояние является весьма неустойчивым. Начало осенних полевых работ обнажило острую проблему недостатка машинно-тракторного парка и необходимость его обновления.

В условиях жесткого диспаритета цен подавляющее большинство сельхозпредприятий в разной степени испытывают нехватку продукции машиностроения. Растущая инфляция, спекулятивный рост цен на энергоносители и товары производственно-технического назначения значительно опережают рост цен на сельскохозяйственное сырье и не позволяют крестьянам обновить машинно-тракторный парк.

В целом, за 2009 г. год по сравнению с декабрем 2008 г. цены на основные средства производства и материальные ресурсы, потребляемые сельским хозяйством, после некоторого снижения в конце 2009 г. вновь поднялись более чем на 20%, на удобрения – вдвое. Даже подъем уровня цен на сельхозпродукцию не дал прироста рентабельности в сельскохозяйственном производстве.

Несмотря на огромное число проблем, стоящих сегодня перед современным крестьянско-фермерским предпринимательством, стократно отягощающих и без того тяжелый труд крестьянина, нельзя не отметить государственную поддержку данной категории хозяйств.

На сегодняшний день в целях поддержки отраслей агропромышленного комплекса государством реализуется Концепция устойчивого развития агропромышленного комплекса РК до 2010 г. и Программа первоочередных мер по ее реализации.

В частности, в Программе первоочередных мер, направленной на диверсификацию производства путем дальнейшего расширения посевных площадей конкурентоспособных и экспортоориентированных культур, предусмотрен ряд мер по субсидированию, страхованию отраслей агропромышленного комплекса, льготному кредитованию, налогообложению его субъектов.

Так, в целях повышения качества и уровня конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции государством выделяются значительные средства на возмещение затрат при покупке сельхозтоваропроизводителями горюче-смазочных материалов и других товарно-материальных ценностей, на поддержку развития семеноводства, при страховании в растениеводстве, при закладке садов и виноградников, при покупке комбикормов, а также на повышение генетического потенциала животных и научно-исследовательские разработки.

Кроме того, Национальный холдинг «Казагро» предпринимает решительные шаги для помощи фермерам в приобретении тракторов и комбайнов в кредит и лизинг на льготных условиях, оказывает поддержку в виде субсидирования процентной ставки кредитов, полученных в банках второго уровня, а также затрат по внедрению в производство международных стандартов качества.

Вместе с тем, для развития перспективных направлений, позволяющих Казахстану занять свою нишу на мировом рынке, уже в ближайшее время планируется реализовать ряд прорывных проектов в растениеводстве и животноводстве, финансирование которых также будет поддерживаться государством.

В целом на поддержку агропромышленного комплекса в 2009 г. было выделено 2 172 млрд тенге, из них за счет:

- средств Национального фонда – 1 200 млрд тенге;
- мер Национального Банка – 350 млрд тенге;
- снижения налоговой нагрузки в рамках действия нового Налогового кодекса – 500 млрд тенге;
- создания Фонда стрессовых активов – 122 млрд тенге.

Для решения проблем АПК в рамках антикризисной программы, а также с целью насыщения и стабилизации внутреннего рынка Казахстана, повышения экспортного потенциала страны Национальному холдингу «КазАгро» государство выделило сумму в размере 120 млрд тенге. В 2009 г. на инвестиционные цели Национального холдинга «КазАгро» было решено пустить меньше половины от всей суммы – примерно 50 млрд тенге, в 2010 г. освоить остальную часть. К середине весны 2009 г. в Национальный холдинг «КазАгро» поступило заявок на сумму 84,7 млрд тенге. Из них одобрено проектов на 54,7 млрд тенге. Фактическая сумма профинансированных в рамках программы проектов составила свыше 19,4 млрд тенге.

К сожалению, для решения всех вышеуказанных проблем, сложившихся на селе, этих средств недостаточно. Кроме того, на сегодняшний день достаточно много вопросов для фермеров Казахстана остались нерешенными. Малое предпринимательство на селе нуждается в законодательной поддержке, а отдельные существующие законопроекты требуют значительной доработки. Основными проблемами современного управления затратами в сельском хозяйстве в целом и в крестьянско-фермерском хозяйствовании, в частности, является отсутствие качественного планирования затрат. Однако в от-

личие от решений, касающихся производства и рынка, для управления затратами важным является не процесс осуществления записи в журналы учета затрат, а их планирование и отслеживание до самого источника возникновения. По нашему мнению, эффективность управления затратами многократно возрастет в тех хозяйствах, где затраты будут включены в сельскохозяйственную продукцию еще на стадии планирования, задолго до фактического вложения средств в производство, поскольку управление и контроль затрат в ходе производства является мерой запоздалой. Соответственно, оперативность в принятии решений и сведении риска увеличения затрат не может быть не учтена.

Обобщая вышеизложенное, можем представить собственную схему управления затратами в крестьянском (фермерском) хозяйстве.

Представленная схема управления затратами подразумевает планирование и контроль над затратами на всех стадиях производственного процесса с учетом ранее полученных данных (ретроспективный анализ). Это позволит сформировать в хозяйстве особую информационно-коммуникативную среду, в рамках которой будут вырабатываться стратегически ориентированное поведение руководителя. Совместная реализация функций маркетинга и проектирования позволит координировать и контролировать производственную деятельность в соответствии с важным стратегическим ориентиром – целевой себестоимостью.

Таким образом, управление затратами в крестьянско-фермерском производстве является такой же важной частью организации производства, как и управление другими направлениями деятельности хозяйств.

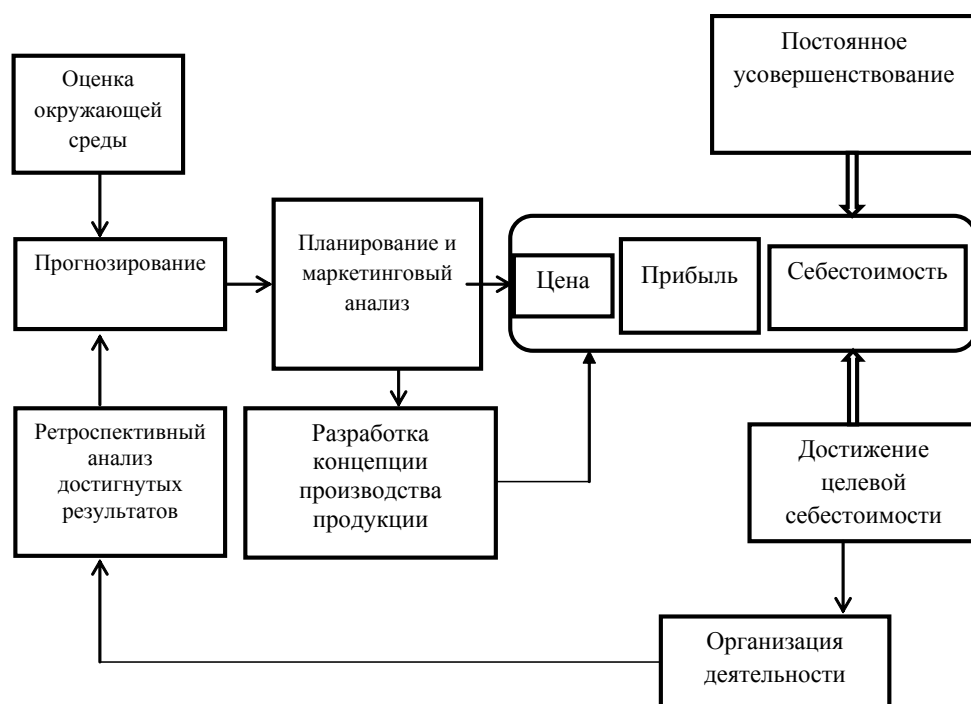


Рис. 1. Процесс управления затратами и достижения целевой себестоимости в крестьянских (фермерских) хозяйствах

Отметим также, что увеличение числа крестьянских (фермерских) хозяйств, рост показателей их производства оправдают надежды на то, что это категория хозяйств будет одной из перспективных организационно-правовых форм хозяйствования в сельской местности наряду с крупными сельскохозяйственными производствами.



### ЛИТЕРАТУРА

1. *Казахстан в 2009 году: Статистический ежегодник Казахстана – Агентство Республики Казахстан по статистике – Астана, 2010*
2. *Казах-Зерно – новости, аналитика и цены зернового рынка Казахстана и стран СНГ. Казахстанский зерновой портал: <http://www.kazakh-zerno.kz>*
3. *Фонд развития малого предпринимательства «Даму»: <http://www.fund-damu.kz>*
4. *Аймурзина Б.Т. Финансовые рычаги поддержки и развития сельскохозяйственного производства Республики Казахстан //Финансы Казахстана – Алматы, 2003, № 2 – С. 71-78.*
5. *М. Утепова. «Спасение АПК в руках «КазАгро»: на кону – 120 млрд» <http://www.BNews.kz>*
6. *Минаков И. А. Экономика сельскохозяйственного предприятия – М. : Колос – С. 2003*
7. *Романов, А. Е. Теория и практика управления АПК – М. – Минск: Армита-Маркетинг; Менеджмент, 1998 – 224 с.*

**Г.Б. САХАНОВА,**

докторант PhD КазНПУ им. Абая

### АНАЛИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА НАСЕЛЕНИЯ РК

---

Достижение национальной конкурентоспособности в современной мировой экономике возможно только в стране с высоким уровнем человеческого капитала, а следовательно, занятости и благосостояния населения. Конкурентоспособность национальной экономики необходимо именно потому, что она обеспечивает занятость населения в глобализирующемся мире потоков товаров и услуг и дает конкретной стране возможность реализовать социально ориентированную модель развития.

В основе нормативно-правовой базы социального государства лежит система социальных нормативов, которые представляют социальные гарантии государства и поэтому в той или иной мере оказывают влияние на все социально-экономические процессы. Официальный прожиточный минимум является базовым по отношению к другим показателям, поскольку при установлении таких нормативов, как минимальная заработная плата, минимальная пенсия, социальные пособия различного назначения, минимальный стандарт оплаты труда, величина прожиточного минимума является количественным ориентиром, а методика его исчисления методической основой для расчета других показателей.

Между тем ООН обращает внимание всего человечества на глобальную нищету, постоянно растущее демографическое давление, истребление среды обитания. С учетом этих обстоятельств продовольственная безопасность рассматривается как часть общечеловеческой безопасности.

Продовольственная безопасность – это такое состояние экономики, при котором каждому потребителю гарантируется доступность продовольствия в соответствии с научно обоснованными нормами питания, и на этой основе создаются условия для развития человеческого потенциала.

В «Римской декларации о всемирной продовольственной безопасности» особо подчеркивается право каждого на доступ к безопасным для здоровья и полноценным продуктам питания в соответствии с правом «каждого на свободу от голода» [1].

Продовольственная безопасность достигается как самообеспечением продуктами питания, так и наличием средств для ввоза недостающих их видов. Следует разграничивать два следующих понятия: физическая и экономическая доступность продовольствия.

Под физической доступностью принято понимать обеспечение бесперебойного поступления его в места потребления в объемах и ассортименте, соответствующих платежеспособному спросу.

Экономическая доступность продовольствия характеризует возможность различных слоев населения приобретать в необходимом объеме и ассортименте продукты питания путем покупки их по текущим ценам и за счет средств, выделяемых государством для оказания помощи спецпотребителям.

В качестве нижнего предела питания населения по количественным и качественным параметрам можно рассматривать стоимость минимальной потребительской корзины, представляющей собой определенный набор товаров и услуг. В Законе Республике Казахстан «О прожиточном минимуме» говорится, что продовольственная корзина рассчитывается уполномоченными органами по статистике по научно обоснованным физиологическим нормам потребления продуктов питания, определяемым уполномоченным органом по здравоохранению.

Одним из важных экономических индикаторов измерения уровня жизни населения является величина прожиточного минимума. Прожиточный минимум – необходимый минимальный денежный доход на одного человека, равный по величине стоимости минимальной потребительской корзины [2].

Минимальная потребительская корзина представляет собой минимальный набор продуктов питания, товаров и услуг, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека в натуральном и стоимостном выражении. Она состоит из продовольственной корзины и фиксированной доли расходов на непродовольственные товары и платные услуги [3].

Фактически прожиточный минимум (ПМ) используется не только в системе социального обеспечения, но и в системе занятости. Так, минимальная заработная плата устанавливается на уровне, превышающем величину ПМ. Поскольку в системе социального партнерства принято отталкиваться от нормативно-правовых актов, то например, минимальный стандарт оплаты труда для работников с вредными и опасными условиями труда профсоюзами предлагается определять на основе официально-го метода расчета ПМ, закрепленного в соответствующем нормативно-правовом акте и предполагающего зафиксированное соотношение продовольственной и непродовольственной корзины.

Таким образом, величина и методика расчета прожиточного минимума являются объектом постоянного внимания всех социальных партнеров государства: и частного сектора некоммерческого сектора [4].

Действующая методика расчета прожиточного минимума исходит из двух основных положений:

1. Продовольственная корзина рассчитывается уполномоченным органом по статистике по научно-обоснованным физиологическим нормам потребления продуктов питания, утвержденным уполномоченным органом области здравоохранения.

2. Стоимость расходов на непродовольственные товары и услуги определяется путем увеличения стоимости минимальной продовольственной корзины на фиксированную долю расходов на минимально необходимые непродовольственные товары и услуги, устанавливаемую в порядке, определяемом Правительством Республики Казахстан [5].

Стоит отметить, что в 2006 году пересмотр продуктовой картины способствовал увеличению количества наименований продуктов питания с 23 до 43. Благодаря этому прожиточный минимум увеличился на треть.

В состав продовольственной корзины входит 43 наименования основных продуктов (таких как хлеб, мука, крупа, макароны, овощи, фрукты, говядина, рыба, молоко, масло сливочное и растительное, яйца, сахар, чай, соль, специи), в процентном соотношении от общей суммы МПК – это около 60%, тогда как остальные 40% составляют расходы на непродовольственные товары (коммунальные услуги, использование транспорта, покупка одежды, обуви, лекарств, средств гигиены). Но нынешняя общая сумма потребительской корзины не полностью отражает необходимые затраты, к примеру, на те же коммунальные услуги и транспорт, которые составляют немалую часть расходов.

Теоретически содержимое непродовольственной корзины состоит из оплаты коммунальных услуг, использования транспорта, покупки одежды, обуви, лекарств, средств гигиены. На самом деле показатель непродовольственной корзины носит вообще условный характер и составляет 40% от общего уровня продовольственной корзины. Данный показатель высчитывается как производное от общей стоимости продуктов, входящих в продовольственную корзину, а не на основании реальной стоимости услуг.

Исследование мирового опыта исчисления прожиточного минимума показало, что в международной практике применяются ряд методов расчета величины прожиточного минимума:

1. Статистический (прожиточный минимум устанавливается на уровне доходов, которыми располагает 10-20% самых малоимущих граждан страны).

2. Нормативный (определяется по фактической стоимости потребительских товаров и услуг, входящих в потребительскую корзину).

3. Комбинированный или нормативно-статистический (питание определяется по нормативам, а остальное – по его доле в общих расходах).

4. Субъективный (на основе социологических вопросов населения о необходимом минимальном доходе).

5. Ресурсный (исходящий из возможностей экономики обеспечить прожиточный минимум).

6. Медианный (порогом бедности считается величина, равная половине медианного дохода (среднедушевого дохода населения)).

7. Метод условных расчетов (применяется в основном в США). Состоит в оценке уровня стоимости специально сконструированного продовольственного набора и далее, исходя из условного соотношения между величиной прожиточного минимума и стоимостью продовольственного набора как один к трем, определяется величина прожиточного минимума.

В Казахстане применяется комбинированный метод расчета прожиточного минимума, когда по нормативам рассчитывается только продовольственная корзина, а стоимость расходов на непродовольственные товары и услуги определяется путем увеличения стоимости минимальной продовольственной корзины на фиксированную долю (40%).

Исследование зарубежного опыта показало, что наиболее распространенным методом исчисления прожиточного минимума в европейских странах является метод медианного дохода. Так, Европейская статистическая комиссия (Евростат) оценивает уровень бедности в странах европейского сообщества как величину, равную половине медианного дохода населения страны. Медианный доход – это наиболее часто встречающийся уровень материального достатка в той или иной стране. Люди, имеющие величину дохода ниже половины медианного, признаются малоимущими и подпадают под соответствующую систему социальной защиты.

Выбор метода формирования прожиточного минимума имеет принципиальное значение, так как от этого зависит достоверность его определения. В настоящее время в Казахстане применяется комбинированный метод расчета прожиточного минимума, исходя из стоимости минимальной продовольственной корзины, увеличенной на фиксированную долю расходов на минимально необходимые непродовольственные товары и услуги. Практика показывает, что применение комбинированного метода, как правило, занижает стоимостное выражение потребительской корзины, особенно в настоящее время, когда цены на жилищно-коммунальные услуги, транспорт и другие услуги растут значительно быстрее, чем на продовольственные товары. Такой подход скрывает реальные затраты граждан на эту группу товаров и ведет к занижению прожиточного минимума.

Медианный доход – это важный структурный показатель, который характеризует отклонение среднедушевого дохода от среднего значения для каждой группы. Как правило, результаты исследований свидетельствуют, что одна половина населения имеет доход ниже среднего, а вторая половина – выше среднего. Отношение медианного дохода населения к прожиточному минимуму показывает, насколько далеко основная часть населения от «черты бедности» [6].

Согласно данным Всемирного банка, крайне бедными считаются те, чья ежедневная потребительская корзина составляет 2 долл. Казахстанцы могут радоваться, так как их нельзя отнести к категории крайне бедных, потому что наша суточная норма, благодаря «скрупулезным» расчетам казахстанской статистики, составила аж 3,6 долл. Надо отметить, что, согласно казахстанскому законодательству, величина прожиточного минимума приравнивается к величине потребительской корзины. Перечень последней состоит из 43 наименований, в том числе продуктов питания, промышленных товаров, коммунальных услуг и других обязательных платежей.

К слову, стоит заметить, что в Швеции единая для всей страны норма социального обеспечения на поддержание существования, а по-нашему прожиточный минимум, включает в себя расходы не только на продукты питания, приобретение одежды, обуви, средства гигиены, оплату жилищно-коммунальных услуг и услуг здравоохранения, а также предусмотрены затраты на проезд до места работы и покупку ежедневных газет.

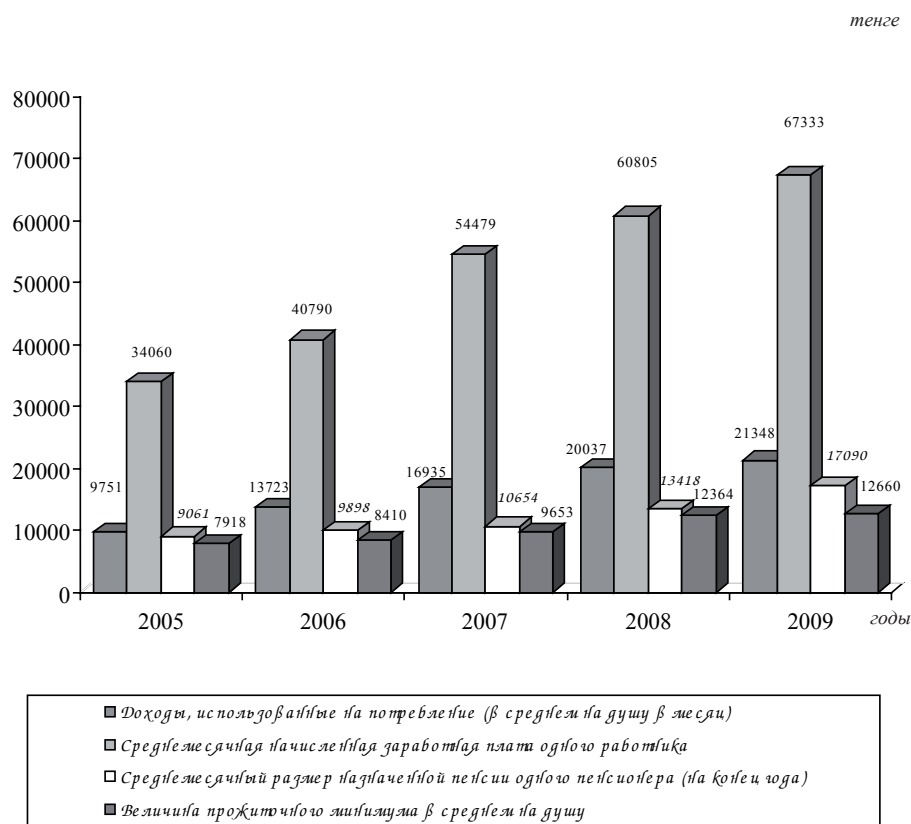


Рис. 1. Изменение основных показателей денежных доходов и величины прожиточного минимума\*

\*Источник: Статистический сборник Казахстан в 2009 г.

Структура прожиточного минимума, рекомендуемая специалистами Программ развития ООН, должна состоять на 50–55% из стоимости продовольственной корзины.

Кроме того, прожиточный минимум, по определению ПРООН, «представляет собой минимальный денежный доход, обеспечивающий человеку удовлетворение минимальных потребностей на уровне, принятом обществом на данном этапе развития». А значит, в него должны быть включены расходы на обучение, здравоохранение.

В СССР в минимальную потребительскую (продуктовую) корзину входило 239 наименований товаров и услуг. При этом стоимость ее была в пересчете на нынешние цены 120 тысяч тенге, а нормативы потребления продуктов питания гораздо выше. Так, нормативы потребления казахстанской корзины в соотношении к советской (1989 г.) составляют по мясу – около 77,5% норм, по молоку – 50%, по сахару – 75%, по картофелю – 65%. Это же относится и к другим продуктам питания, например, по капусте – 41,8%, по огурцам – 33%, сметане – 76%, творогу – 42,5%, яйцам – 80%.

В последних посланиях президента ставится задача достижения европейских стандартов как в экономической, так и в социальной сфере. По сути речь идет о новом этапе реформ, о выработке стратегии социально-экономического прорыва в условиях современного постиндустриального общества. Главное конкурентное преимущество современной высокоразвитой страны связано с человеческой личностью и с теми факторами, которые обеспечивают жизнедеятельность человека.

Именно проводимой социальной политикой будет определяться, станет ли конкурентоспособной экономика и страна, в которой мы живем, что в современных условиях без развития человеческого капитала вряд ли возможно вообще.

Основной причиной сокращения потребления продуктов питания является снижение платежеспособного спроса населения в результате роста цен и сокращения реальных доходов.

Вначале нужно определить влияние изменения цен на величину спроса на продовольственные товары.

Данные таблицы 1 иллюстрируют процесс изменения индексов цен на потребительские товары и услуги населению с 2000 по 2009 гг. Как видно, самый высокий рост цен наблюдался в 2000 г. и с 2005–2008 гг. С 2001 по 2004 гг. происходит значительное замедление темпов роста потребительских цен на товары, исключая услуги.

Наряду с ростом цен на продукты питания, на величину спроса негативно влияет катастрофический рост цен на услуги населению, прежде всего на жилищно – коммунальные услуги.

1. Динамика индекса цен Казахстана на конец периода,  
к декабрю предыдущего года, %\*

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Индекс потребительских цен	109,8	106,4	106,6	106,8	106,7	107,5	108,4	118,8	109,5	106,2
Продовольственные товары	112,8	108,8	107,1	107,1	107,4	108,1	107,3	126,6	110,8	103,0
Непродовольственные товары	106,1	104,5	106,3	106,9	106,2	105,9	107,1	110,5	105,7	108,6
Платные услуги населению	107,1	103,5	105,8	105,9	105,9	108,0	111,6	115,4	111,4	108,4

\* Статистический сборник «Цены в промышленности и тарифы на услуги производственного характера в Республике Казахстан» – 2010, – 302 с.

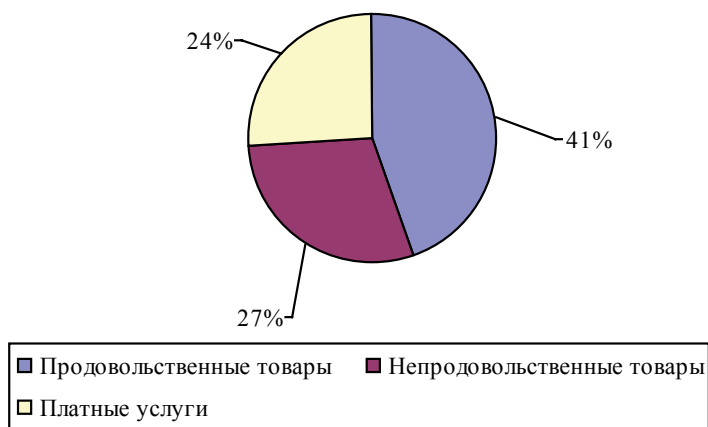


Рис. 2. Структура потребительских расходов домашних хозяйств в 2009 г.\*

\*Источник: Статистический сборник «Казахстан в 2009 году»

На основе данных обследования домашних хозяйств, проведенного Агентством Республики Казахстан по статистике в 2009 г. в рамках дополнительного модуля (исследования), осуществлен анализ субъективной оценки уровня жизни населения. В результате обследования было установлено, что основными факторами, влияющими на благосостояние населения, являются низкие доходы, размер домохозяйства и место его проживания. Почти половина опрошенных домохозяйств предполагают будущее улучшение своего благосостояния, при этом домохозяйства с низким уровнем достатка улучшение своего положения видят при непосредственном участии и помощи государства.

**2. Покупательная способность среднедушевых денежных доходов**

	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Продовольственные товары, кг										
Говядина	17	14	17	20	23	26	33	36	35	36
Куры полупотрошенные	17	15	18	22	26	31	44	48	45	51
Колбаса вареная	12	11	13	16	19	20	26	30	29	29
Масло животное	11	11	14	17	20	24	33	38	33	33
Масло растительное, литр	33	29	30	38	49	58	82	84	62	99
Молоко цельное, литр	84	79	101	127	146	194	204	258	234	243
Яйца, десяток	40	43	55	65	70	79	103	113	111	132
Сахар	50	46	61	77	100	111	122	169	182	155
Хлеб пшеничный из муки 1 сорта	106	93	123	152	164	202	273	289	265	293
Картофель	152	129	164	164	239	231	235	258	270	309
Яблоки	52	41	47	55	66	74	94	111	106	118
Непродовольственные товары, штук										
Костюм мужской, «двойка»	0,6	0,4	0,5	0,6	0,8	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2
Куртка для детей школьного возраста	2,2	1,7	2,0	2,3	2,8	3,2	4,0	4,5	4,8	4,6
Сапоги женские, зимние, пар	0,6	0,5	0,6	0,8	1,0	1,1	1,0	1,7	1,8	1,9
Мужские полуботинки, пар	1,1	0,9	1,1	1,3	1,6	1,9	2,0	2,7	3,0	2,9
Сигареты с фильтром отечественные, пачек	108	96	123	156	192	239	297	275	298	275
Холодильник	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,3	0,4	0,4
Телевизор цветного изображения	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5	0,4

Для улучшения стабилизации экономики и стабильности в обществе немаловажным является повышение внутреннего платежеспособного спроса, одним из основ которого является повышение прожиточного минимума в стране. При увеличении прожиточного минимума будут приведены в соответствие государственные социальные стандарты – минимальный размер заработной платы, минимальные пенсии и пособия, пороговый уровень оказания социальной помощи и поддержки, что окажет социальный эффект в республике. Таким образом, считаем что усовершенствование «социального стандарта прожиточного минимума» на основе медианного дохода позволит приблизиться к европейским стандартам уровня жизни и окажет социально-экономический эффект в стране.

**ЛИТЕРАТУРА**

1. Жельдибаев А., Бельгибаев Ж., Курмангалиев С. Обеспечение продовольственной безопасности и направления развития пищевой промышленности Казахстана // *Транзитная экономика – 2003*, №4 – С.130-136
2. Закон РК «О прожиточном минимуме» от 16 ноября 1999 г. / *Ведомости Парламента РК №23*, ст. 918, 1999.
3. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам социального обеспечения» / *Аккорда, №101-III ЗРК – Астана, 15.12.2005*
4. Притворова Т., Улыбышев Д. Совершенствование методики расчета прожиточного минимума в Казахстане – *Экономика и статистика 2008*, №1 – С.29.
5. Правила расчета величины прожиточного минимума. Утверждены совместным приказом Министра труда и социальной защиты населения Республики Казахстан от 02.12.2005 г. №307/1-п и Председателя Агентства РК по статистике от 05.12.2005 г. №194.
6. Айдарханова. Моделирование прогнозирования прожиточного минимума на основе медианного дохода. // *Экономика и статистика 2010* – №1
7. Источник: Казахстан в 2009 году. Статистический сборник. /Под ред. А.А. Смаилова /Агентство РК по статистике – Астана, 2010 – 503 с.

**З.С. КЕНЖЕБАЕВА,**  
д.э.н. и.о. проф. КазЭУ им. Т. Рыскулова

## НАЦИОНАЛЬНАЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В условиях глобализации каждая национальная экономика представляет собой целостный хозяйственный организм, внутренние качества которого предопределяют усредненный уровень международной конкурентоспособности большинства экономических субъектов данной страны. Экономические субъекты, может быть за вычетом ТНК, составляют основную массу предприятий, функционирующих прежде всего в национальной экономической среде. «Являясь составной частью отечественной экономики, – справедливо подчеркивает П.С. Завьялов, – отдельные предприятия, отрасли, отраслевые комплексы испытывают на себе мощное положительное либо негативное воздействие с ее стороны. В зависимости от того, каким уровнем конкурентоспособности располагает эта экономика» [1].

В мировой экономической литературе нет общепринятого понятия «национальная конкурентоспособность». Существует широкий разброс понятий, от самых общих до углубленных. По определению гарвардского словаря «Field Guide to Business Terms» конкурентоспособность – это способность страны или бизнеса производить товары и услуги, которые могут успешно конкурировать на мировых рынках» [2]. Более точное определение этого понятия дает бельгийский экономист Ф. Праде: «Способность страны постоянно увеличивать свою долю на мировом рынке» [3]. Здесь подразумевается, что страна обладает такими преимуществами по сравнению с другими странами в издержках или качестве товаров, которые позволяют ей устойчиво удерживать верх в повседневном соперничестве на мировом рынке.

Ряд исследователей, принимают во внимание то, что расширение доли страны на мировом рынке – важная, но лишь внешняя характеристика ее конкурентоспособности. Она не отражает относительные затраты на производство и реализацию экспортных товаров и услуг и получаемых от экспорта доходов. Можно ведь поддерживать свою долю на рынке ценой таких издержек которые в долгосрочном плане разоряют страну.

В этой связи обращает на себя внимание выдвинутая в начале 80-х годов Ю. Ф. Шамраем мысль о том, что конкурентные преимущества страны на мировом рынке достигаются ценой определенных затрат, которые при экспорте должны не только возмещаться, но и приносить прибыль. В основу конкурентоспособности страны они положили принцип «сравнительной прибыльности»: «конкурентоспособность может быть определена как сравнительная прибыльность экспорта поставщиков (фирм или стран), то есть как разница между рыночными ценами и затратами на производство и реализацию поставляемой на мировой рынок продукции». И далее: «чем выше прибыльность поставки товаров, тем выше их конкурентоспособность, поскольку большие, чем у конкурентов, размеры прибыли увеличивают возможность варьирования ценой при сбыте продукции и предоставления покупателю дополнительных «неценовых преимуществ за счет использования на эти цели части дополнительной прибыли» [4].

С таким подходом к национальной конкурентоспособности можно было бы согласиться, если бы не получился замкнутый круг: конкурентоспособность ради получения прибыли, а прибыль - ради дальнейшего поддержания и повышения конкурентоспособности. Между тем место и роль той или иной страны в международном разделении труда определяется не столько преимуществами в издержках производства какой-то группы товаров, вывозимых на мировой рынок, сколько в эффективности национальной экономики в целом.

В современных условиях национальная конкурентоспособность определяется стратегией оптимизации отраслевой структуры национальной экономики. Так как национальная экономика является частью целостного мирового хозяйства, она может оставаться конкурентоспособной лишь в том случае, если ее структурные параметры соответствуют направлению развития отраслевой структуры глобального мирового хозяйства и позволяют стране постоянно наращивать свой экономический и технический потенциал. В современных условиях *конкурентоспособность страны – итоговый показатель того, насколько эффективно по сравнению с другими странами она производит, товары и насколько эффективно она использует свои экспортные преимущества для повышения экономического потенциала.*

Такой – результирующий показатель складывается из множества частей, среди которых и природные богатства страны, и качество и количество рабочей силы и уровень технического развития, определяющий производительность труда этой рабочей силы и искусство макроэкономического регулирования стороны правительства.

В Послании Главы государства народу Казахстана от 28 января 2011 г. отмечается, что конкурентоспособность нашей экономики должна основываться на эффективных технологиях, обеспечивающих снижение энергозатрат. В связи с этим, Правительству республики также поручено разработать и утвердить Программу по развитию регионов.

Под влиянием процессов глобализации и постиндустриализации меняется как характер международной конкурентоспособности стран, так и природа конкурентных преимуществ. Среди наиболее значимых тенденций развития конкуренции конца XX – начала XXI века необходимо отметить: переход от ценовых к неценовым факторам конкуренции; изменение в структуре потребительского и инвестиционного спроса (переход от массовой унифицированной продукции к индивидуализированному спросу); значительная сегментация рынков; ориентация на инновационное развитие. В результате, в современной экономике преобладают «интенсивные» факторы международной конкурентоспособности – знания, человеческий капитал, информационные технологии, гибкое производство, новые формы управления.

В международной практике разработаны и постоянно совершенствуются различные методы расчета показателей и рейтингов конкурентоспособности. Такие методики, как правило, направлены на систематизацию и выделение конечного числа факторов конкурентоспособности, оцениваемых с помощью различных показателей. Наиболее исчерпывающий ежегодный анализ конкурентоспособности национальных экономик в системе мирового хозяйства представлен в методиках Всемирного Экономического Форума (ВЭФ) и Международного института развития менеджмента (IMD). Вместе с тем, аналитическая информация этих организаций, в силу ряда их ограничений может быть полезна лишь в совокупности с анализом страновой специфики, возможностей внутреннего потенциала и стратегии внешнеэкономического развития страны.

Анализ сущности понятия «международная конкурентоспособность страны» позволяет заключить, что наиболее обоснованный подход к определению конкурентоспособности экономики представляется на основе выявления факторов конкурентоспособности. При этом совокупность объективных и субъективных факторов, выгодно отличающих субъекты и объекты экономической деятельности (страна, регион, фирма, товар) от их конкурентов представляет собой конкурентные преимущества.

В настоящее время существуют ряд международных организаций, предлагающих свои критерии и показатели международной конкурентоспособности стран. Все они основаны на оценке имеющихся производственных ресурсов страны и факторов их эффективного использования.

Национальную конкурентоспособность определяют на основе изучения конкурентных преимуществ и слабостей той или и страны. Среди их показателей наиболее часто в международной практике используются следующие:

- объем ВВП, выражающий емкость отечественного рынка и потенциал конкурентоспособности национальной экономики;
- доля расходов на конечное потребление в структуре ВВП валовых накоплений в конечном потреблении;
- отношение (доля) экспортно-импортного сальдо к сумме внешнеторгового оборота страны (характеризует динамику потенциала конкурентоспособности национальной экономики);
- соотношение средних индексов цен на экспортируемые и импортируемые страной товары и услуги (характеризует рост и снижение конкурентоспособности национальной экономики);
- степень «скованности» страны в разработке и осуществлении конкурентной стратегии. ее характеризуют отношение величины задолженности государств к ВВП; разница между долгами страны по наступившим платежам и претензиям к дебиторам по их долгам данной стране;
- прирост золотовалютных резервов страны;
- структура ВВП страны, особенно доля, создаваемая перерабатывающими отраслями промышленности [5].



Исследовательская организация «Юропиэн Менеджмент Форум» (Женева) регулярно проводит исследования конкурентоспособности ряда стран-членов ОЭСР и девяти развивающихся стран. Конкурентоспособность страны определяется ею на основе десяти факторов, каждый из которых, в свою очередь, оценивается по нескольким критериям:

1. Динамизм экономики (темпы экономического развития, положение национальной валюты, уровень промышленного производства, объем производства важнейших товаров в расчете на душу населения и др.).

2. Эффективность промышленного производства (прямые и косвенные затраты на оплату рабочей силы, включая расходы, связанные с материальным стимулированием, текучесть кадров, прогулы).

3. Динамизм рынка (объемы потребительских расходов на душу населения, неценовые показатели, послепродажное обслуживание, уровень качества, дизайн).

4. Развитие финансовой системы (состояние финансовой системы страны, деятельность коммерческих банков, рынок ценных бумаг).

5. Людские ресурсы (темпы роста населения, рабочей силы, уровень безработицы, квалификационный уровень трудовых ресурсов и др.).

6. Роль государства (доля государственного сектора в национальном доходе страны, содержание экономической политики, уровень налогообложения).

7. Ресурсы и инфраструктура.

8. Готовность стимулирования торговой деятельности.

9. Политика страны в отношении нововведений (положение с НИОКР, готовность к реализации новых идей, освоению новых изделий и производственных процессов).

10. Социально-политическая обстановка (величина национального дохода и его распределение, трудовые отношения в промышленности и др.) [6].

Исследованиями рейтинга конкурентоспособности национальных экономик в системе мирового хозяйства занимаются несколько авторитетных международных организаций.

С 1986 г. под эгидой Всемирного Экономического Форума (ВЭФ) стали публиковаться обстоятельные доклады о сравнительной конкурентоспособности ведущих стран мира, а позднее – разработки Всемирного Банка и Международного института развития менеджмента.

Показатель конкурентоспособности стран мира, разработанный ВЭФ, является наиболее репрезентативным и широко известным.

Национальная конкурентоспособность определяется ВЭФ на основе многофакторных моделей, в которых 381 показатель (до 1996 г.) сводится в восемь агрегированных групп: внутренний экономический потенциал; внешнеэкономические связи; государственное регулирование; финансово-кредитная система; инфраструктура; система управления; научно-технический потенциал; трудовые ресурсы.

Экономические показатели по каждой стране, которые составляют около 70% всей совокупности данных, дополняются оценками аналитиков, опросами руководителей крупных корпораций и авторитетных экспертов, т.е. осуществляется синтезация количественных и качественных характеристик национальной конкурентоспособности.

Страны ранжируются по количеству баллов, сумма которых позволяет составить представление не только об уровне развития производительных сил, но и о гибкости хозяйственной системы в соответствии с изменениями в мировой экономике.

С 2001 г. по 2005 г. Форум использовал Индекс Роста Конкурентоспособности разработанный Джефффри Саксом и Джонном Макартом для оценки конкурентоспособности. Хотя этот индекс был передовым в свое время, последние исследования в сфере экономики, а также увеличение количества стран, рассматриваемых в отчете, привели к изменениям в методологии.

С начала 2006 г. появился новый показатель ВЭФ который называется «Всемирный Индекс Конкурентоспособности». Сводный (глобальный) индекс конкурентоспособности (growth competitiveness index – gci) выводится на основе агрегирования трех индексов, их также можно назвать главными факторами устойчивого конкурентоспособного экономического роста: *технология, общественные институты и макроэкономическая среда*. Новый глобальный индекс конкурентоспособности более широко и углубленно подходит к концепциям, используемым в раннем индексе роста конкурентоспособности.

Глобальный индекс конкурентоспособности рассматривает ряд факторов, которые являются наиболее важными в оценке производительности и конкурентоспособности страны, и группирует их в девять принципов:

1. Учреждения.
2. Инфраструктура.
3. Макроэкономика.
4. Здоровье и первичное образование.
5. Высшее образование и обучение.
6. Эффективность рынка.
7. Технологическая готовность.
8. Деловой опыт.
9. Инновации.

Список стран глобального индекса конкурентоспособности охватывает 125 экономических систем находящихся на различных стадиях экономического развития, с ВВП на душу населения в самой богатой стране, превосходящим самую бедную страну фактором в 117, основанным на паритете покупательной способности.

Швейцарский Международный Институт Менеджмента и Развития (Imd) (подготавливающий и представляющий свой доклад на ВЭФ до 1996 г.) при составлении рейтинга использует два типа данных. Первый (достоверные данные (hard data criteria) который состоит из 126 критериев) представляет собой набор статистических данных, второй тип данных (обзорная информация (executive opinion survey) состоит из 113 критериев) и формируется из данных опроса (executive opinion survey). Выявление таких факторов, как практика управления, трудовые отношения, коррупция, условия окружающей среды и качество жизни является основной целью опроса.

Подсчет итогового рейтинга конкурентоспособности осуществляется следующим образом. Самый сложный этап – это подсчет стандартизированного значения для каждого из 290 анализируемых показателей. После получения стандартизированного значения для каждого из показателей строятся рейтинги стран по каждому из них, рейтинги стран по агрегированным факторам и подфакторам, итоговый рейтинг стран по конкурентоспособности, рейтинги стран по привлекательности для размещения производств (от простейших отраслей обрабатывающей промышленности до высокотехнологичных производств) и осуществляется моделирование конкурентоспособности.

Для каждой страны выделяется 20 наиболее «слабых» показателей (по которым она имеет худший рейтинг). Затем реальное значение этих показателей заменяется на среднее по выборке из исследуемых стран и определяется новый ранг страны в рейтинге конкурентоспособности. при моделировании конкурентоспособности не рассматриваются неподконтрольные человеку показатели (например, площадь пахотных земель или обеспеченность природными ресурсами). Таким образом, моделирование конкурентоспособности страны помогает определить, как изменится конкурентоспособность государства, если правительство сосредоточит усилия на улучшении 20 худших показателей. За годы исследования конкурентоспособности стран в системе мирового хозяйства и факторов, ее определяющих, специалистами института были разработаны «золотые правила» конкурентоспособности, следуя которым страна может добиться повышения или сохранения своей конкурентоспособности. Формулируются они в таком порядке:

1. Стабильное и предсказуемое законодательство.
2. Гибкая структура экономики.
3. Инвестиции в традиционную и технологическую инфраструктуру.
4. Стимулирование частных сбережений и внутренних инвестиций.
5. Повышение агрессивности экспорта наряду с привлечение прямых иностранных инвестиций.
6. Улучшение качества, оперативности и прозрачности управления и администрирования.
7. Взаимобусловленность заработной платы, производительности труда и налогов.
8. Сокращение разрыва между минимальными и максимальными заработками в стране и укрепление среднего класса.

9. Крупные инвестиции в образование, особенно среднее, а также в непрерывное повышение квалификации работающих.

10. Баланс преимуществ глобализации экономики и национальных особенностей и предпочтений (то есть наряду с осознанием принадлежности к мировому сообществу должна существовать Национальная идея, национальное самоопределение) [7].

После 1996 г. Институт менеджмента и развития начал публикацию своего собственного ежегодника мировой конкурентоспособности. Данный ежегодник анализирует и ранжирует способность национальной политико-экономической среды поддерживать стабильный процесс создания добавленной стоимости и, в более широком смысле, конкурентоспособность национальных компаний. Предполагается, что конкурентоспособность во многом зависит от способности государства создать экономико-правовую среду, которая благоприятствует устойчивому процессу создания добавленной стоимости. Термин «устойчивый процесс» является здесь решающим. Он подчеркивает стабильность конкурентоспособности в долгосрочном плане. Это отражается в важности таких сфер, как образование, системы ценностей в обществе и мотивации отдельных членов общества, которые оказывают большое влияние на будущее процветание страны и др., даже если их роль в текущих показателях экономического развития весьма трудно определить.

В отношении критериев национальной конкурентоспособности большой интерес представляет точка зрения директора гарвардского института международного развития Джеффри Сакса. Согласно его мнению, новая концепция конкурентоспособности предполагает, что конкурентоспособность нации относится к соответствию экономических структур и институтов страны для экономического роста в рамках структуры мировой экономики в целом. Экономика является конкурентоспособной в мире, если экономические институты и политика страны обеспечивают устойчивый и быстрый экономический рост. Нации «конкурируют» в основном в выборе альтернативных институтов или стратегии для стимулирования более быстрого экономического роста и повышения жизненного уровня. Некоторые усилия приводят к успеху, некоторые исчерпываются на «сломе истории». Конкурентоспособными являются те нации, которые выбирают институты и политику, способствующие долгосрочному росту.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Завьялов П.С., Азоев Г.Л., Швандер К.В. *Международная конкурентоспособность и ее оценка (на уровне национальной экономики, отрасли, предприятия, товара)* – М., 1996 – С.5-6.
2. *Field Guide to Business Terms.* - Boston ( Mass.) 1993 – P.71.
3. Prades F.G *Disparites des couts competitivite et changes.* –Bruxelles. – 1977. – Nov. – P. 308.
4. Шамрай Ю.Ф., Габуня Г.В. *Конкурентоспособность ведущих капиталистических стран в международной торговле*// Приложение к БИКИ – 1981 – №11 – С. 5.
5. *Мировая экономика. Учебник /Под ред. А.с. Булатова* – М.:Юрист, – 2001, – С.258-259.
6. Млоток Е. *Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке* <http://www.marketing.spb.ru>.
7. *О рейтинге конкурентоспособности государств и методике его определения* <http://www.iimp.kz/default>.

**Г.А. АЙЕШЕВА,**

к.э.н., доцент ЗКАТУ им. Жангир-хана

#### ПОСТКРИЗИСНОЕ РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: МЕХАНИЗМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

---

Сегодня очень важно обеспечить стабильность и устойчивую работу финансовой системы. Правильное использование доступных средств и разработка необходимых в конкретной ситуации действий могут позволить перейти от спада к развитию. «Krisis» в переводе с греческого означает «решение, поворотный пункт». И первое, что подлежит изучению в кризисной ситуации – это ее причины.

Основными причинами мирового финансово-экономического кризиса в Казахстане, как известно, стали:

- 1) интегрированность экономики Казахстана в мировую экономику;
- 2) сырьевая ориентированность экономики, вследствие чего высокая зависимость от мировых цен на добываемое в стране сырье;
- 3) избыток свободных денежных средств и отсутствие достаточных возможностей для их инвестирования, в частности из-за неразвитости фондового рынка в стране, и как следствие спекулятивные настроения на рынке недвижимости, что привело к высокому росту цен на данном рынке и его перегреву в конечном итоге;
- 4) агрессивная кредитная политика большинства коммерческих банков, что стало причиной высокого внешнего долга страны за довольно короткий промежуток времени;
- 5) несвоевременные и неэффективные антикризисные меры в стране.

Банковский же кризис следует рассматривать как неизбежный побочный результат либерального финансового режима, типичного в течение последних 15-20 лет для все большего числа стран. Лучшая информированность, более сильные институты и более эффективные инструменты политики должны также помочь урегулированию кризисов. Разработка «работающей» стратегии в стране даст большое конкурентное преимущество – возможность действовать целенаправленно.

По состоянию на 1 июля 2010 г. банковский сектор представлен 39 банками второго уровня и характеризуется высокой концентрацией активов у небольшой группы банков. На долю банков с активами, не превышающими 1 трлн тенге, приходится не более 26% активов от общего объема активов банковского сектора страны. Основные показатели развития банковского сектора приведены в таблице 1.

Ссудный портфель банков (с учетом межбанковских займов) по состоянию на 1 июля 2010 г. составил 9 124,3 млрд тенге, уменьшившись за июль 2010 г. на 212,3 млрд тенге или на 0,4%. Значительную часть общего кредитного портфеля банковского сектора составляют просроченные кредиты, удельный вес которых в конце 2009 г. превысил 30%. Ухудшение общекредитного портфеля в 2009 г. связано с падением деловой активности в стране, снижением платежеспособности бизнес-субъектов и населения.

#### **1. Основные показатели банковского сектора Казахстана, млрд тенге**

	1.01.2007 г.	1.01.2008 г.	1.01.2009 г.	1.01.2010 г.
Активы	8 875	11 685	11 890	11 555
Обязательства	7 995	10 260	10 437	12 537
Собственный капитал	880	1 425	1 453	-982
Нераспределена прибыль текущего года	104	217	11	-2 837
Кредиты	5 992	8 868	9 245	9 639
Вклады	4 715	6 424	6 873	7 799
ROA	1,2%	1,9%	0,1%	-24,6%
ROE	15,70%	18,80%	0,70%	-1198,20%
Капитал / Активы	9,92%	12,20%	12,22%	-8,50%

В условиях глобализации воздействие мировых кризисных явлений, спадов и рецессий на национальные экономики резко возросло. Безусловно, и в настоящее время, и в будущем необходима своевременная разработка системы адекватных мер реагирования и при необходимости даже противодействия негативным явлениям.

Основной блок, финансируемый из средств Национального фонда, состоял из пяти направлений:

- 1) на стабилизацию финансового сектора (4 млрд долл.);
- 2) развитие жилищного сектора (3 млрд долл.);
- 3) поддержку малого и среднего бизнеса;

4) развитие агропромышленного сектора (1 млрд долл.);

5) реализацию инновационных, промышленных и инфраструктурных проектов (1 млрд долл.).

Большую роль в оздоровлении финансовой и банковской системы Казахстана сыграл Национальный фонд, имеющий стабилизационные функции.

Рано говорить о том, что мировой финансовый кризис закончен и он стал необратим. Риски все еще остаются, и Казахстан, как часть мировой экономической системы, также может быть подвержен повторным волнам этого явления. В то же время опыт, выработанный в стране, показывает, что расслабляться нельзя и нужно предпринимать превентивные меры, способные защитить финансовую систему страны впредь. Одной из таких мер стала «Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период», утвержденная Указом Президента 1 февраля 2010 года. Усиливается роль государства в части надзора и регулирования над финансовой системой. В целом, в Казахстане очень большое внимание отводится к совершенствованию своей финансовой системы. Это оправданно, поскольку финансовая система является основой развития экономики страны, без которой немислимы дальнейшее продвижение общественного развития страны.

В новой ситуации необходимы всемерная поддержка политики структурных преобразований экономики. Какие отрасли могли бы взять на себя роль новых проводников в экономике? Некоторые страны для обеспечения устойчивости национальной экономики стремятся укрепить практически все отрасли и производства, максимально диверсифицировав структуры своих экономик. Безусловно, речь не идет о слепом следовании этому курсу, эти действия должны быть объективно рассчитаны и быстро реализованы.

В целом, принимаемые в текущих экономических условиях регуляторные меры позволяют только поддерживать функционирование института финансового посредничества в стране. Попытаемся обосновать необходимость *новой парадигмы с более совершенным механизмом в регулировании и поддержке экономики*. Организационно-экономический механизм государственной поддержки как важнейшая подсистема единой системы государственного регулирования в новой экономике, должен формироваться, наш взгляд, с соблюдением следующих принципов: достаточность выделяемых средств и строгое выполнение показателей финансирования, своевременность оказания поддержки и содействия в решении неотложных проблем развития экономики, упреждающий характер мер поддержки, приоритетность, адресность и доступность поддержки, гибкость поддержки, т.е. учет и своевременное реагирование на изменения ситуации на рынке, учет региональных особенностей при формировании единого рыночного пространства страны, контроль за своевременностью, целевым использованием и эффективностью государственной поддержки.

Каким станет посткризисный финансовый облик нашей страны? За счет каких конкретных действий преодолевается мировой кризис? На сегодняшний день можно отметить следующее. Определенные меры по выходу из кризиса – это антикризисные программы ведущих стран мира. Другое направление – это создание «плохого» банка для «токсичных» ресурсов. Министерство финансов США предложило в рамках «плана Обамы» создать государственно-частное партнерство с фондом до 1 триллиона долл., чтобы выводить так называемые «токсичные» активы с банковских балансов [1].

В общем, социальную ответственность бизнеса следует рассматривать, на наш взгляд, как планомерную серьезную работу по совмещению интересов бизнеса с интересами общества.

Хотелось бы воспользоваться возможностью присоединиться к большой дискуссии и обратить внимание на некоторые особенности настоящего кризиса и важную роль, которую может играть международное сотрудничество в снижении отрицательного влияния кризиса.

Во-первых, его масштаб. Кризис, начавшийся как финансовое нарушение в США, быстро парализовал (затронул) основные элементы мировой финансовой системы с разрушительным влиянием на глобальную экономику. Таким образом, взгляды на будущее в условиях экстремальной неуверенности могут принести пользу посредством улучшенного и интенсивного многостороннего диалога по глобальным экономическим проблемам. Целесообразно международное экономическое сотрудничество, возможно даже на региональном уровне. Так в рамках ЕврАзЭС утвержден План совместных мер по

преодолению последствий мирового финансового кризиса. Главами правительств государств ЕврАзЭС подписан Договор об учреждении Антикризисного фонда. И формирование Таможенного союза направлено на то, чтобы открыть перед Сообществом новые возможности для разностороннего воплощения в жизнь идеи евразийской интеграции, укрепления партнерских связей, повышения авторитета Евразийского экономического сообщества на мировой арене.

Во-вторых, в решении вопроса относительно кризиса необходимо вмешательство общественности. Государства играют ведущую роль в оказании поддержки; при необходимости, повышают экономическую активность с целью уравновесить неустойчивость частного сектора. Но политические меры должны быть хорошо организованы и должны обращаться к основным источникам и каналам передачи экономической нестабильности, для того, чтобы быть эффективными. Им необходимо опираться на хороший практический опыт, принимая во внимание особенные условия отдельных стран.

В настоящее время мы столкнулись с неопределенностью, и для достижения успеха отсутствуют проверенные рецепты. Кроме того, определено, что эффективные ответные меры требуют координированных и согласованных действий многими участниками (включая общественный и частный сектора, международные организации и гражданское общество), на национальном и международном уровне. Таким образом, регулирование в экономике должно адекватно отвечать вызовам и угрозам посткризисного мира.

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. Григорьев Л., Салихов М. *Финансовый кризис – 2008: вхождение в мировую рецессию // Вопросы экономики – 2008 №12. – С. 27-45.*
2. Кондратов Д.И. *Евросоюз: денежно-кредитная политика и мировой финансовый кризис // Современная Европа – 2010 № 1 – С. 42-48.*

**Т.И. ИСАХМЕТОВ,**

э.ғ.д., профессор

**А.К. КЕРИМБЕК,**

Халықаралық гуманитарлық техникалық университетінің магистрі

### **АЙМАҚТА ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖӘНЕ ӘЛЕУМЕТТІК ТҰРАҚТЫЛЫҚТЫ ДАМУДЫҢ ТЕТІКТЕРІН РЕТТЕУ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

---

Экономиканы тұрақты дамыту тетіктерінің бірі ретінде қаржыландыруды реттеу саласын алуға болады. Белгілі бір өндірістің шығындарын қаржыландыру және оны ғылыми негізде ұйымдастыру мәселелеріне де байланысты. Өндіріс шығындарының өзі тек қосымша құн табуға бағытталады. Ал тұтас бір аудан, қала немесе олардың облыс көлеміндегі экономиканың дамуына баға беру, ондағы тек өндірістер ғана қамтылмай, банктер, бюджет, қаражат қорлар (зейнетақы, сақтандыру) әлеуметтік бюджеттік мекемелер толық қамтылатын белгілі статистикалық көрсеткіштерді пайдаланып қорытындылауға, бірін-біріне салыстырмалы түрде қарауға болады. Ондай ауқымды көрсеткіштердің бірі экономикалық және әлеуметтік тұрақты дамытуды қаржыландырудағы қайтарылымы арқылы экономиканы тұрақтандыру болып табылады.

Экономиканың тұрақты дамуын қаржыландыру және сол қаржының өз бағытында дұрыс жұмсалуды облыс, қала және аудандардың әкімшілік мамандарының басты міндеті болып саналады. Сонымен қатар бөлінген қаржылардан өндірілген өнімнің көлемі жоғары болуы экономикада тиімді. Ал мұндай жағдайлар еліміздің кейбір облыстарында болмай отыр.

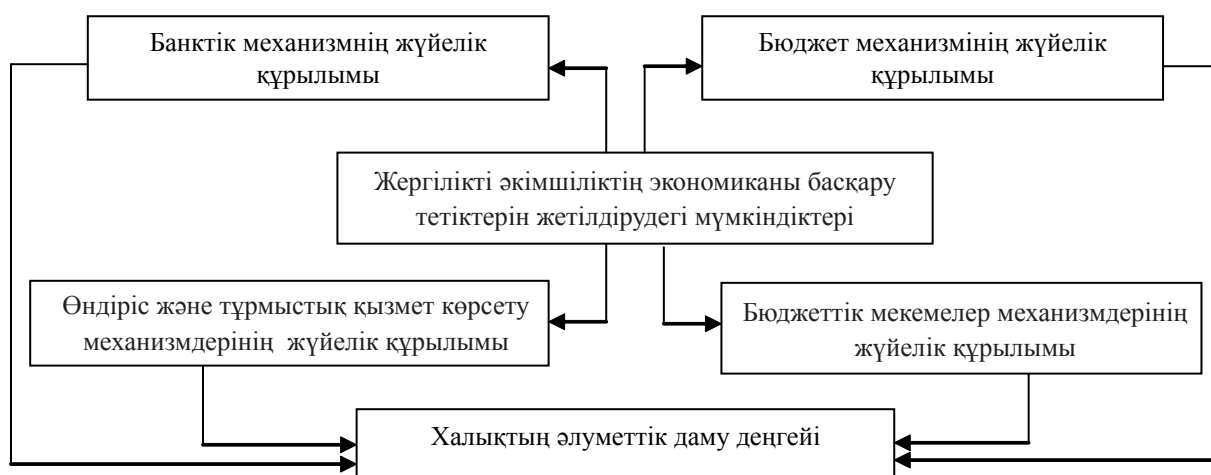
Экономиканы тұрақтандырудың қаржылық көздері болып табылады:

- бюджет қорларының экономикалық және әлеуметтік салалар дамуына бөлінуінің тұрақты түрде өсуіне байланысты, жергілікті жерлерде экономиканың дамуынан бюджет кірістерінің ұлғаюы;
- банктердегі қаражат қорларын экономиканың дамуына орналастыру, сонымен қатар ұзақ және қысқа мерзімдегі несиелерді алуға сұраныстардың артуы;
- зейнетақы қорлары және бағалы қағаздар қорларындағы ақша қорларының экономика саласына орналасып қосымша құн табуы мен инвестициялануы.

Экономиканы тұрақты дамытуды жалпы қоғамдық экономикалық санат ретінде қарастыруға болады. Экономиканың тұрақты даму санатының нәтижеленіп анықталуы оның алғашқы көптеген экономикалық санаттар қызметтер жиынтығының нәтижелер қорытындыларынан алынады. Экономиканың тұрақты даму санатын жетілдіру тек оның өткен шақтағы нәтижелерін сараптау арқылы болашақта оның даму бағыттарына жол салу. Тағы да экономикалық санаттардың орындайтын қызметтері белгіленген заңдар арқылы жүргізілсе, нәтижелілікті талдау, тексеру, бақылау актілерімен басшылыққа алынады. Бірақ, жалпы тұрақты даму санатына баға беру әлі бүгінгі күнге дейін жолға қойылмаған. Тек, жекелеген санаттар қызметтерін реттеп қадағалау, бақылау мәселелерімен шектелеміз. Ауданаралық экономиканың дамуындағы алғашқы санаттар ретінде оны қаржыландырудағы санаттар қатарына банк несиесі, бюджет несиесі, бюджеттік шығындар, негізгі қорлар инвестициясы деп есептесек, оның даму мүмкіншіліктері де қаралады.

Қандай жағдайда болсын жұмыссыздықтың санын азайтпайынша экономикамызды көтеруіміз мүмкін емес. Сондықтан басты мақсат – халықты жұмыспен қамту саясатын қолға алу керек. Оңтүстік Қазақстан облысы бойынша 2009 жылы 992,0 мың жұмыссыз жүрген адамдарды жұмыспен қамту, олардың табыстылығын арттыру керек. Жұмысшылардың табысын есептеудегі экономика мен әлеуметтіліктің тұрақтануы деп есептеуге және оның одан әрі тұрақты даму мүмкіншілігінің туындауы деп есептеуге де болады.

Жергілікті жердің (біртұтас облыс немесе оның ішіндегі аудандар мен қалалар) экономикалық және әлеуметтік тұрақтылығының өзін бюджеттерге жергілікті жерден түсетін көздеріндегі үлес салмағы мен оның шығыстарда қамтамасыз ету мүмкіншілігімен салыстыра қарап білуге болады. Бірақ жергілікті жердегі экономиканың сала құрылым түрлері бойынша оның әр түрлі жүйелік құрылымдары бар. Осы жүйелік құрылымдарда басқару жиынтығы негізіне байланысты жалпы даму деңгейіне баға беруге болады. Жергілікті жердегі жалпы әкімшіліктің басқаруындағы экономика саласының жүйелік басқару құрылымының жалпы жүйелерінің түрлері келесі 1-суретте қарастырылған.



1-сурет. Жергілікті жерлерде экономикалық және әлеуметтік даму объектілеріндегі жүйелік құрылымдар

Суретте әрбір экономика саласы бойынша тұрған жеке жүйелік құрылымның басқару тетіктері арқылы өзіндік дамуы болғанымен олардың бір-біріне қатынастарының дамуын реттеу арқылы

әкімшілік ықпалдылықтағы басқару тетіктері мүмкіндіктерінің жетілуі керек. Ол үшін жергілікті жердің жалпы жүйелік құрылымдар дәрежесіндегі жалпы тұрақты даму бағасын (ТДБ) анықтағаннан кейін әр түрлі әкімшілік шешімдер қабылдауға болады.

Жергілікті бюджет – бұл ұлттық табысты аумақтық тұрғыда қайта бөлуге мүмкіндік жасайтын және басқарудың жергілікті органдардың қаржы базасын жасауды қамтамасыз ететін экономикалық қатынастардың жиынтығы. Жергілікті бюджеттерді қалыптастыру мен пайдалану өндіріс пен айыр-басқа қатысушылар арасындағы, атап айтқанда: кәсіпорындар мен мемлекет арасындағы, меншіктің барлық нысандарындағы макроэкономиканың өндірістік және өндірістік емес салаларының кәсіпорындары, ұйымдар мен мекемелері арасындағы, бюджет жүйесінің буындары арасындағы, мемлекет пен халық арасындағы қоғамдық өнім құнының қозғалысын білдіреді.

Жергілікті бюджеттердің экономикалық мәні олардың мынадай арналарында көрініс табады:

- жергілікті басқару органдарының қаражат қорларын қалыптастыру;
- бұл қорларды жергілікті деңгейдегі инфрақұрылым салалары мен халықтың арасында бөлу.

Жергілікті бюджеттер басқарудың жергілікті органдарының сан қырлы қызмет қаржысының негізі болып табылады, олардың экономикалық дербестігін нығайтады, шаруашылық қызметін жандандырады, ведомствоға қарасты аумақтарда оларға инфрақұрылымды дамытуға, аумақтық экономикалық әлеуетін кеңейтуге, қаржы ресурстарының резервтерін ашып пайдалануға мүмкіндік жасайды.

Сонымен бюджеттік қабілет экономиканы тұрақты дамытуға зор ықпал етеді. Әрбір облыстың, ауданның бюджеттік қабілеті (қабілетсіздігі) БҚ(К) анықталады.

Бюджеттік қабілет (қабілетсіздігі) БҚ(К) – тек кірістерінің (салықтық, салықтық емес түсімдер, капитал операцияларынан кірістер) бюджеттік шығындарын (арнайы бюджеттік шығындар) қамтамасыз ету мүмкіндігі.

Бюджет қаржысын үнемдеу деген ұғым бюджеттік мекемелерді толық қаржыландырмау деп түсінгендіктен, оларды қыспаққа алу деп ұғамыз. Бірақ, бюджеттік мекемелердегі берілген қаржы шығындарды үнемдеу біздің экономикамызда толық орын тапқан емес. Ал бюджеттік үнемделген қаржы беруші мекемесінде емес бюджеттік қаржы алушы мекемелерінде болып, ол өз егеліктерінде қалуы тиіс. Әрбір ауданның бюджеттік тұрақсыздық көрсеткішінің өзгеруін тапшылығы анықтайды десек те, келесі 1-кестеде қарастырылған.

Бюджетті қабілеттендіру, тек әрбір жергілікті бюджеттің кірістерін көбейту арқылы ғана іске асады. Ал оның жалғыз көзі салықтар мен түсімдерді молайтуға байланысты шағын және орта кәсіпті дамыту. Ауданаралық бюджет дефициттерінің үлестері 1.01.2008 – 1.01.2010 жылдар аралығында кейбір аудандарда тұрақтанғанымен кейбір аудандарда тұрақсыздық үлкен деңгейде дамуда. Мысалы, Бәйдібек ауданындағы бюджет кірістерін шығыстарды қамтамасыз ете алмау алшақтығы 1.01.2008 – 1.01.2010 жылдар аралығында 661510 (769641–108131) мың теңгеге өскен. Осындай мәселелер 2008 – 2010 жылдар аралығының өзінде Отырар ауданында 235288 мың теңгеге; Созақ ауданында 508592 мың теңгеге; Түлкібас ауданында 485015 мың теңгеге. Жалпы ауданаралық бюджет дефицитінің 1.01.2008–1.01.2010 жылдар аралығында 52,6 пайызға немесе 3057236 мың теңгеге өскен (6451656–3394420). Бұл мәселелердің шешімі тек бюджет алшақтығына айып тақпай, оны жабудағы (толықтауға) трансферттердің экономикалық қайтарылымы (оның тиімділігі) қанша екендігін айту. Сонымен, бюджеттің экономиканы және әлеуметтіліктің дамытуға тигізетін тиімділік өлшемін анықтау мақсаты туындайды.

**1-кесте. Ауданаралық бюджет тапшылығының үлестері (%)**

Аудандар	1.01.2008 ж.	1.01.2009 ж.	1.01.2010 ж.	үлес өзгерісі
Бәйдібек	3,19	9,70	10,30	7,11
Қазығұрт	8,67	8,66	8,63	-0,04
Мақтаарал	12,58	11,47	11,47	-1,11
Ордабасы	10,82	9,06	9,66	-1,16



Кестенің соңы

Отырар	11,43	10,45	12,08	0,65
Сайрам	7,22	7,41	7,44	0,22
Сарыағаш	12,35	9,45	7,71	-4,64
Байзақ	9,23	9,95	12,74	3,51
Төлеби	13,33	10,50	6,71	-6,62
Түлкібас	11,18	13,35	13,39	2,21
Шардара	11,53	9,45	11,08	0,64

Бюджеттің өзіндік қабілеттіліктегі экономиканы және әлеуметтілікті тұрақтандыруға бюджет қорларынан несиелер беруді ұйымдастыру. Оларға келесі мысалдарды қарастыруға болады.

Бюджеттің несиелер (БН) айналымын 2-кесте және 1-формула арқылы анықтауға болады:

$$\pm \text{БН}_n^a = \frac{\text{БН}_n^k}{\text{БН}_n^b}; \quad (1)$$

Мұндағы:

$\text{БН}_n^a$  – бюджеттік несиелер айналымы;

$\text{БН}_n^b$  – бюджеттік берілген несиелер;

$\text{БН}_n^k$  – бюджеттік несиелер қайтарылымы.

Несиелер айналымы – оны қайтару мүмкіншілігін анықтайды. Ал қайтару мүмкіншілігі оны пайдаланудың жылдамдық үлгеріміне тікелей байланысты.

Енді осы формуланы қолдана отырып, бюджеттік несиелерді қолдану мүмкіншілігін анықтауға болады. Егер есеп нәтижесі 1,0-ге тең болса бюджет несиелерінің толық қайтарылымы (+), егер 1,0-ден кем болса қайтарылмаған несиелер (-) екендігін білдіреді.

Бәйдібек ауданы бойынша:  $\frac{36647 + 22223 + 17337}{22456 + 13150 + 12000} = \frac{76207}{62016} = 0,97$  немесе 0,3 коэф. кем;

Демек, 2-кесте бюджеттен берілген несиелер қарыздың Оңтүстік Қазақстан облысының аудандары бойынша қайтарылымы 0,14 (1,0-0,86) кем, немесе ол орташа есеппен 68521 мың теңге уақытысында қайтарылмаған. Оның себептері әр түрлі жағымды және жағымсыз жағдайларға байланысты да болуы мүмкін. Ал бұл өлшем тұрақсыздықтың бір көрсеткіші.

2-кесте. Оңтүстік Қазақстан облысы бойынша бюджеттік несиелер айналымы  
(мың теңге)

Аудандар бойынша бюджеттік несиелер	1.01.2008 ж.		1.01.2009 ж.		1.01.2010 ж.		Орта есеппен несиелер қайтарылымы коэффициент
	жоспар	орын.	жоспар	орын.	жоспар	орын.	
Бәйдібек:							
– берілген	11600	22456	-	23150	3000	22000	0,97
– қайтарылған	10000	36647	29769	12223	19836	17337	
Қазығұрт:							
– берілген	-	14000	-	25500	-	20000	0,72
– қайтарылған	-	10130	8000	15259	12075	22987	

Кестенің соңы

Мақтаарал:							
– берілген	-	22500	-	21500	25000	25000	
– қайтарылған	-	21303	10193	22048	33946	25306	0,99
Ордабасы:							
– берілген	-	28000	6000	26600	18000	18800	
– қайтарылған	-	17940	16060	22427	33410	30587	0,96
Отырар:							
– берілген	-	13500	-	14400	1000	-	
– қайтарылған	6474	4454	14327	22152	8541	1043	0,99
Сайрам:							
– берілген	-	1500	2000	5900	9000	6500	
– қайтарылған	2699	2737	5433	5433	13620	4336	0,89
Сарыағаш:							
– берілген	-	6714	5000	9300	7000	3000	
– қайтарылған	-	1890	10200	6857	12650	6620	0,81
Созақ:							
– берілген	2000	11800	1000	14400	13000	13000	
– қайтарылған	24984	14875	21895	12019	34565	10887	0,96
Төлеби ауданы:							
– берілген	4835	27455	5000	28300	16554	18773	
– қайтарылған	4835	10695	22781	5533	30373	16199	0,43
Түлкібас:							
– берілген	-	3000	-	5000	-	15000	
– қайтарылған	-	969	61430	4492	8880	16023	0,93
Шардара:							
– берілген	-	13500	-	14400	1000	-	
– қайтарылған	6474	4454	14327	22152	8541	1043	0,99
Аудандар бойынша:							
– берілген	18435	150925	190000	161050	87654	132073	
– қайтарылған	48992	119923	198907	138443	207846	161325	0,86

Бюджеттен берілетін несиенің ең басты мақсаты оны пайдаланушылар өсім құнымен қайтарып бермей, ол ауыл шаруашылығын өркендетуге арналғандықтан өндіріс процесінен табатын қосымша құн есебінде ұлғаймалы дамуын мақсаттап тұрақтандыру. Бірақ, бюджеттен берілген несиені уақытында қайтармау – жалпы бюджет ресурстарын тұншықтыру. Мұндай жағдай оның арнайы жұмсалынбау (пайдаланбау) себептерінен де туады. Ал бұл мәселе аудан әкімшілігінің басшылық бостығының дәлелін анықтаса керек.

Яғни, несиелеу заңды және жеке тұлғаларға бюджеттен қайтарымды негізде ақша қаражатын бөлу. Жергілікті бюджеттен экономиканы несиелендірудің ауданаралық үлес салмағының өзі, оның дәлелді сұраныстарын қанағаттандырудан туады.

Ауданаралық экономиканың тұрақты дамуына берілген бюджеттің әр түрлі үлестіліктерде болуы әрбір ауданның бюджеттік кірістер жасау мүкіншілігіне және трансферттік қаржының жеткілікті (жеткіліксіз) бөлінуіне байланысты деп те ұғынуға болады. Соңғы жылдары Оңтүстік Қазақстан облысындағы аудандарды бюджеттен экономиканы несиелендіру, жалпы жыл аралап өсуіне қарамай оның бюджеттік үлес салмағы төмендей түсуде. Мысалы, ауданаралық бюджеттің жалпы шығыстарындағы несиелендіру үлесі өте мардымсыз да, жылдар аралатып бюджет түсімдерінің көбейгеніне қарамастан оның жалпы үлес салмағы кеми беруде. Ол Оңтүстік Қазақстан облысы аудандары бойынша 1.01.2008 жылы 2,9 (165,1:5622,4x100); 1.01.2009 жылы 2,33 (161,0:6881,1x100); 1.01.2010 жылы 1,48 (132,0:88867x100); Демек, бюджеттік несиелендіру үлесі 1.01.2008 – 1.01.2010 жылдар аралығында 1,42 кеміген (1,48 – 2,9). Тек, кейбір аудандарда (Сайрам – 0,53, Түлкібас – 0,31) бюджеттен несиелендіру беруі мардымсыз ғана өскен.

Қорыта айтатын болсақ, жылдар жылжып өскен сайын бюджет салмағының өсуіне қарамастан одан бөлінетін несиелендіру үлесі төмендей берген. Осыған орай тағы да бір мәселе, Қазақстан Республикасы бойынша есеп комитетінің мәліметіне қарағанда 1.01.2009 жылы 10 миллиард бюджеттік теңге бұрмалаушылыққа түскен. Осының салдарынан ауыл шаруашылық өнімдері 1.01.2009 жылы жалпы

2,8% төмендегенін статистикалық мәліметтен анықтауға болады. Тағы да осыған қоса кететін мәселенің бірі, жеңілдікті бюджеттен берілетін несиені пайдаланушыларды қалай іріктеп алу, несие сомасын қай шаруашылықтарға қанша мөлшерде және қалайша беру, қайтару тәртіптеріндегі заңдылық ережесін сақтау әлі осы күнге дейін экономикалық категориялардың бірі ретінде толық анықталынбаған. Осыған орай, біз жеңілдіктегі бюджеттен несие берілу, пайдалану, қайтару туралы негіздерінде оның теориялық бастамасын қарастыруды жөн көрдік.

Бюджеттік несиенің берілуінің негізгі мақсаты – аумақтық, аймақтық экономикадағы жалпы ішкі өнімдерді өндіруді ұлғайту арқылы пайда салмағын арттыру арқылы тағы да оны ұлғаймалы экономиканың өсуіне пайдалану. Және де экономиканы тұрақтандыру негізінде бюджет түсімдерін молайту. Экономикадағы пайда табу үлесі өскен сайын бюджет жүйесі арқылы әлеуметтіліктің тұрақтылығы да көтеріледі. Себебі одан бюджет түсімдері көбейіп әлеуметтік саланы және әлеуметтік күрделі құрылыс салаларын барынша дамыта түседі. Осыған орай әрбір жергілікті бюджет өз мүмкіншілігіндегі бюджеттік несие қорын жасап, оны пайдаланушыларға беру, қайтарып алу тетіктерін жетілдіре түсуі керек.

Бюджеттік несиелендірудің негізгі басты түрлері:

- ауыл шаруашылық өнімдерін өндіру шығындарын бюджеттік несиелендіру;
- күрделі құрылыстарды бюджеттік несиелендіру;
- әр түрлі меншіктегі кәсіпорындар мен шаруашылықтарды несиелендіру (оның ішінде: жергілікті жердегі ішкі кәсіпкерлікті дамытуға).

Ауыл шаруашылығын несиелендірудің өзі мал шаруашылығына және егін шаруашылығына бөлініп бөлінеді. Бюджеттік несиені пайдалану мен қайтару ауыл шаруашылық өнім өндіру пайдасына тікелей байланысты. Ал нарықтық экономикада ауыл шаруашылық өнімдерінің пайда табу тек өндіріс шығындарындағы үнемнен басқа оның саудасындағы ұсыныстар мен сұраныстарға да тікелей байланысты. Ауыл шаруашылығындағы бюджеттік несиені арнайы қолдану көктемгі егіс және егін жинау жұмыстарын жүргізуге және астық пен тұқым, тыңайтқыш т.б. сатып алуға беріледі. Ауыл шаруашылығына бөлінген бюджеттік несиенің берілуі белгілі лимитпен алдын ала шектеледі. Оған мысалдар:

- жағар-жанар майға берілетін бюджеттік несие лимиті (шектік сомасы);
- тұқым сатып алуға берілетін бюджеттік несие лимиті (шектік сомасы);
- тыңайтқыштарды сатып алуға берілетін бюджеттік несие лимиті (шектік сомасы);
- бөлшек заттарды сатып алуға берілетін бюджеттік несие лимиті (шектік сомасы);
- техника арендасына берілетін бюджеттік несие лимиті (шектік сомасы);
- техникалар сатып алуға берілетін бюджеттік несиенің шектік қаржы мөлшері.

Демек, әрбір берілетін бюджеттік несиенің пайдалану айырма түрлеріндегі айтары бар. Ауыл шаруашылығына берілетін бюджеттік несиенің өзіндік өзгешелігі – шығындар жасау мен өнімдерді өткізу уақытын қамтуы мен оны қолданудағы (пайдаланудағы) өсім құнының оны берушіге өтелмеуі.

Бюджеттік несие айналымының (берілуі мен қайтарылымы) қатынастық түрлері:

- бюджеттік қаржы мекемесі мен алушы кәсіпкершілік пен шаруашылықтар арасындағы шартты қатынастар және оның орындалу нәтижелері;
- бюджеттік қаржы мекемесінің банктер жүйесі арқылы кәсіпкершіліктер мен шаруашылықтарда қамтамасыз ету мүмкіншілік қатынастары;
- бюджет несиесін алудағы, қайтарудағы банктер, кәсіпкерліктер мен шаруашылықтар арасындағы қатынастар. Бұл қатынастар жетілмейінше экономиканың тұрақтылығын орнату мүмкін емес.

Бюджеттік несие иесі бюджет болып табылады. Сондықтан бюджеттік несиені берушілер:

- мемлекеттік бюджет иелігіндегі несиелер;
- республикалық бюджет иелігіндегі несиелер;
- жергілікті бюджет (оның ішінде: облыстық, қалалық, аудандық, ауылдық бюджет) иелігіндегі несиелер.

**Е.Ш. БАПИЕВ,**

магистрант финансово-экономического факультета  
Казахстанско-Британского технического университета

**И.Х.ГУСЕЕВА,**

к.э.н., доцент, научный руководитель

## **МИРОВОЙ ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС: ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ РК И МЕРЫ ВЫХОДА ИЗ НЕГО**

---

В настоящее время очень много информации о том, какой ущерб терпят страны мира от нынешнего мирового кризиса. Вряд ли стоит ее здесь повторять. Отсюда следует, что сей ущерб огромный, он несопоставим даже с теми потерями, что понесли США и другие страны во время Великой депрессии в 1929-1933 годах. Речь идет о миллиардах долларов убытков, которые терпят банки, инвестиционные и ипотечные компании, о свертывании производства или полной остановке деятельности десятков и сотен компаний реального сектора во всем мире [1].

Поэтому остановимся на некоторых особенностях нынешнего кризиса. Великая депрессия хотя и носила мировой характер, но ее кризисные последствия не так остро сказались на ряде больших стран планеты (имеются в виду Советский Союз, Китай и некоторые другие страны).

Нынешний же кризис подлинно мировой, ибо сегодня практически нет ни одной страны мира, которая бы оставалась в стороне от его отрицательных последствий. Нельзя не отметить и высокую скорость, с которой кризис распространяется по планете. Это прямое следствие произошедшей в мире глобализации. Нужно подчеркнуть также идентичность потерь, что несут различные страны мира от нынешнего кризиса.

Это банкротства банков, инвестиционных и ипотечных компаний, глубокий спад производства, перерастающий в ряде стран (США, Западная Европа, Япония и других) в рецессию. Это свидетельствует и об общности идеологии либерально-монетаристского подхода, что за последние 25-30 лет взяли на вооружение практически все страны мира, формируя стратегию и тактику развития национальных экономик [1].

Кризис обнаружил также большую зависимость экономик различных стран мира (больших и малых) от состояния экономики США. В поисках тихой и доходной гавани для своих вложений многие частные инвесторы и государственные фонды покупают американские активы. Выясняется, что в настоящее время в разных странах мира накопились на триллионы долларов долговые ценные бумаги США. По данным казначейства США, доля вложений иностранных официальных институтов в долговые ценные бумаги за 2004-2007 годы возросла с 34% до 58%. При этом за предкризисные 2006-2007 г. рост инвестиций в долгосрочные казначейские облигации США происходил в основном только за счет иностранных вложений. Даже несмотря на разворачивающийся мировой финансовый кризис, приток частных иностранных инвестиций в американские активы только в декабре 2008 г. составил 34,8 млрд долл. Все это еще раз говорит о том, какие губительные последствия кризис в США оказал на национальные экономики многих стран [2].

И наконец, нельзя не сказать об идентичности или практически полном совпадении в странах мира предпринимаемых ими мер по борьбе с кризисом. Если перечислить наиболее важные из них, то они включают

- спасение крупных, системообразующих коммерческих банков либо путем предоставления государством необходимых им ликвидных средств, либо путем их национализации;
- разработку специальной антикризисной программы и формирование финансового фонда для ее реализации;
- меры по усилению роли государства в регулировании финансовой системы;
- прямую финансовую поддержку крупных компаний реального сектора, имеющих важное социально-экономическое значение для страны;

- снижение налогового бремени бизнеса;
- меры по борьбе с безработицей и социальной поддержке малоимущих [3].

Насколько действенными окажутся перечисленные меры, покажет время. Сегодня никто не может назвать даже приблизительные сроки выхода из нынешнего кризиса, как никто в мире не может предложить какие-либо убедительные рецепты преодоления этого планетарного недуга. Это еще раз доказывает несостоятельность рыночной экономической доктрины, взятой на вооружение в мире. И потому весьма актуальны поиски новой экономической парадигмы.

Казахстан почувствовал мировой кризис ликвидности ближе к осени 2007 г. Почувствовал первым среди стран Содружества Независимых Государств. По той причине, что оказался государством, увлекшимся большими внешними заимствованиями. К началу мирового кризиса коммерческие банки страны набрали внешних займов на 45 млрд долл. Их охотно давали иностранные банки и инвестиционные компании ввиду того, что в течение 6-7 лет экономика Казахстана устойчиво развивалась, ежегодный темп ее роста составлял 9-10%. Авторитет Казахстана в мировом сообществе последовательно рос как динамично развивающейся страны. Высокий имидж республике обеспечивало также наличие у нее богатых запасов минерально-сырьевых ресурсов. Кстати, одно из самых мощных нефтяных месторождений мира – Кашаган – было открыто в стране в годы ее экономического подъема. Все это убеждало иностранных инвесторов в ее высокой кредитоспособности, и коммерческие банки Казахстана этим активно пользовались, набирая внешние кредиты на сравнительно более льготных условиях [4].

Кроме того, нужно сказать, что эти внешние займы внесли оживление и даже придали динамику росту некоторых секторов казахстанской экономики. Но в крупном плане ощутимой пользы отечественной экономике, в особенности в плане развертывания диверсификации отраслей и развития обрабатывающих производств, в чем мы остро нуждались, они все же не принесли. В промышленности была использована только одна десятая часть этих средств, ибо для строительства заводов и фабрик требовались «длинные деньги», а полученные займы были в основном краткосрочными.

И потому коммерческими банками они направлялись в те сегменты экономики, где можно было получить быструю отдачу от вложенных средств. Такими сегментами оказались торговля и жилищное строительство.

За сравнительно короткое время в стране была сформирована торговая сеть по материальной базе, технике и технологии, а главное, по ассортименту и качеству предлагаемых населению товаров, не уступающая даже самым высоким стандартам аналогичной сети в развитых странах. Через ипотечные или просто кредиты коммерческих банков в стране развернулось жилищное строительство. Цены на строящееся жилье постоянно росли, но темпы и масштабы развития отрасли не снижались. Отрасль оказалась высокорентабельной, она обеспечивала выгодную отдачу от вложенных средств. И потому сюда устремился спекулятивный капитал.

Накануне кризиса говорилось о том, что около 40% вложенных в строительство недвижимости средств – спекулятивный капитал. Вкладывались они не для приобретения жилища, для собственных нужд, а в коммерческих целях: для последующей, с большей выгодой для инвестора перепродажей вновь построенных квартир и домов. [4].

Так или примерно так использовались полученные коммерческими банками внешние займы. Была отработана и схема возврата полученных займов. Как только наступает срок возврата полученного кредита, банками брался новый кредит и им погашался ранее взятый. Данная схема рефинансирования успешно действовала до начала мирового кризиса ликвидности, а с его наступлением источник внешних заимствований для казахстанских коммерческих банков полностью или частично был перекрыт, и они оказались в затруднительном положении.

В принципиальном плане нет ничего зазорного в привлечении в страну иностранных займов. Это мировая практика, когда та или иная страна привлекает средства из международных рынков для развития тех или иных сегментов собственной экономики. Но в том, что взятые коммбанками заемные средства оказались чрезмерными и вследствие этого республика находится сейчас в весьма затруднительном положении, изыскивая источники их погашения, я вижу несколько причин.

Во-первых, это чрезмерные аппетиты самих банкиров. Несмотря на предупреждения главы государства об осмотрительности и тревожные сигналы об этом же общественности страны и международных рейтинговых агентств, их влекла жажда быстрого обогащения, и они все набирали и набирали новые займы.

Во-вторых, не было тщательно отработанной системы риск-менеджмента коммерческих банков. Неоднократные их заявления и заверения, что такая система у них есть, на деле оказались несостоятельными.

Объем потребительских кредитов за 2006 г. вырос в 2,5 раза и составил 674,5 млрд тенге. Это повышает кредитные риски банков. Кредиты под залог недвижимости выросли более чем в 2 раза и составляют 1650 млрд тенге. Все это сейчас неплохо, но в случае замедления темпов роста экономики может привести к снижению способности заемщиков погашать взятые у банков кредиты. Так способны ли действующие механизмы банковского кредитования и применяемые им методы риск-менеджмента и дальше обеспечивать необходимое качество активов и устойчивое развитие как отдельных банков, так и всей системы? К сожалению, эти предостережения не возымели действия [4].

В-третьих, весьма слабой оказалась регулирующая финансовую систему функция казахстанского государства. Агентство по регулированию и надзору за деятельностью финансовых организаций как уполномоченный орган правительства не имело ни законодательных, ни функциональных прав и полномочий для обеспечения устойчивости работы финансовой системы, в первую очередь банков второго уровня.

Итак, первая волна мирового финансового кризиса дошла до Казахстана в августе 2007 г., а его вторая, еще более тяжелая по своим последствиям, пришла в республику осенью 2008 г. Соответственно, и меры по противодействию кризису начались в указанные периоды. В конце 2007 г. из бюджета были выделены банкам 4,0 млрд долл., а в октябре 2008 г. президент страны предложил изъять из Национального фонда 10 млрд долл. и направить их на поддержку системообразующих банков (4 млрд долл.), поддержку ипотеки и в целом жилищного строительства (3,0 млрд долл.), поддержку малого и среднего бизнеса (1,0 млрд долл.), агропромышленного комплекса (1 млрд долл.) и реализацию инфраструктурных и прорывных проектов (1 млрд долл.) [4].

Из этих данных видно, что предпринимаемые в Казахстане меры по преодолению кризиса в целом схожи с теми мерами, что предпринимаются другими странами мира с той же целью. Но нужно учесть, что обусловленный кризисом спад мирового производства существенно снизил спрос и цены на экспортируемую Казахстаном продукцию горнорудной промышленности. Цены же на нефть, на основной источник дохода республики, достигнув рекордной отметки летом прошлого года, с той поры стремительно пошли вниз, снизившись более чем в 3 раза. Указанная отрицательная динамика мировых цен на основные экспортные товары Казахстана весьма ощутимо уменьшает источники его дохода и создает дополнительные трудности для страны в борьбе с кризисом [5].

Антикризисные меры были предложены главой государства быстро и своевременно, чего не скажешь о темпах их реализации. Некоторая медлительность в их исполнении, возможно, связана с тем, что заново был создан антикризисный штаб в лице фонда национального благосостояния «Самрук-Казына», которому потребовалось время, чтобы войти в специфику проблем и наладить необходимое взаимодействие со структурами, задействованными в антикризисной программе. Но так или иначе и меры по снижению налогового бремени на бизнес, и меры по поддержке банковской сферы, а также малого и среднего бизнеса начали предприниматься с некоторым опозданием по времени. В этой связи важно помнить, что в кризисных ситуациях опоздание с нужной мерой всего на шаг от темпа развития событий вдвое снижает ее эффект, на 2 шага – делает ее бесполезной, на три – вовсе вредной [5].

Сейчас деньги входят в экономику. Отсюда представляются чрезвычайно важными два обстоятельства. Во-первых, чтобы они дошли до тех секторов, куда предназначались, и использовались строго для намеченных целей. В противном случае Казахстану будет трудно найти еще такое же огромное количество финансовых ресурсов с тем, чтобы реализовать еще один вариант антикризисной программы. Во-вторых, необходимо, чтобы правительство оперативно корректировало свои действия. В последний месяц с.г. правительство пошло на снижение ставок кредита для малого и среднего бизнеса, для сель-

хозтоваропроизводителей, ставок рефинансирования для обладателей ипотечных кредитов, а Нацбанк пошел на серьезное снижение курса тенге. На наш взгляд, эти меры предприняты с целью поддержать, оживить те или иные сегменты отечественной экономики и улучшить ситуацию с платежным балансом страны. Хотелось бы, чтобы столь же оперативно были рассмотрены и решены другие вопросы, вытекающие из кризисной ситуации. Для этого, прежде всего, необходимо пересмотреть тарифную политику государства с тем, чтобы получше защитить отечественный рынок в условиях нарастающего в мире протекционизма. Далее – формирование механизмов активного вовлечения в экономику страны средств накопительных пенсионных фондов, что одновременно могло бы поддержать их сохранность. Должны быть, по нашему мнению, также предприняты оперативные меры по поддержке кормовой базы животноводства, в особенности овцеводства, с тем, чтобы предотвратить сброс скота населением [5].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Портной М.А. Финансовый кризис в США – причины, масштабы, последствия // «США и Канада: экономика, политика, культура» – 2008, №№3 и 6
2. Лиетар Бернар А., Будущее денег: новый путь к богатству, полноценному труду и более мудрому миру, Серия *Philosophy ACT – M*, 2007 – С. 57
3. Приведение финансов в порядок. (По материалам журнала «The Economist») // РБК – июнь 2008 г. – С.32
4. [www.wikipedia.org](http://www.wikipedia.org)
5. <http://forum-msk.org>

#### А. ДАУЛЕТУЛЫ,

магистрант финансово-экономического факультета  
Казахстанско-Британского технического университета

#### И.Х. ТУСЕЕВА,

руководитель магистерской работы,  
к.э.н., ассистент профессора КБТУ

### СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННЫМ ДОЛГОМ КАЗАХСТАНА

---

В целях совершенствования казахстанской системы управления государственным долгом обязательному учету должны подлежать следующие нетипичные для развитых государств особенности долгового и экономического положения Казахстана:

- преобладание в структуре государственного долга обязательств перед иностранными кредиторами;
- доминирование в структуре задолженности нерыночных долговых обязательств, сформированных, главным образом, в результате привлечения «связанных» и обусловленных кредитов правительств иностранных государств и международных финансовых организаций и активное управление которыми на основе рыночных механизмов является, как минимум, проблематичным;
- наличие в долговом портфеле значительного объема ранее реструктурированных обязательств, что свидетельствует о плохом качестве этого портфеля и неудовлетворительной кредитной истории заемщика;
- сохраняющаяся сильная зависимость платежеспособности Казахстана от конъюнктуры мировых рынков энергоносителей и сырья;
- отсутствие устойчивого доступа к рынку деривативных финансовых инструментов на приемлемых финансовых условиях [2].

Совершенствование существующей системы управления государственным долгом должно осуществляться, исходя из безусловного обеспечения государственной безопасности в сфере финансов и соблюдения следующих *основных принципов*:

- безусловное выполнение долговых обязательств в соответствии с имеющимися графиками платежей, исключение «сбоев» при переводе средств в счет погашения и обслуживания государственного долга;
- соответствие принимаемых решений экономической и финансовой ситуации Казахстана, ее кредитному рейтингу, стимулирование процесса повышения суверенного кредитного рейтинга;
- этапность, последовательность и строгая очередность проведения мероприятий по реформированию системы [1].

По нашему мнению, основанному на результатах анализа соответствующей мировой практики, важнейшими *направлениями совершенствования* системы управления казахстанской задолженностью, должны стать следующие:

1. Пересмотр сложившихся организационно-правовых основ системы управления госдолгом. Правовой механизм системы должен опираться на делегирование соответствующих полномочий государственным органам, вовлеченным в процесс управления задолженностью. Необходимо четкое формулирование сферы их полномочий, функций и сопряженной с ними ответственности, а также обеспечение координации и обмена информацией между ними. Процесс управления долгом должен быть увязан с четкой системой макроэкономических установок, в рамках которых необходимо обеспечивать экономически приемлемые уровни и темпы изменения государственного долга.

Совершенствование правовых механизмов должно быть направлено на развитие процедур, дающих возможность исполнительным органам власти проводить активную политику по управлению государственным долгом, направленную, в частности, на уменьшение расходов по обслуживанию и погашению государственных долговых обязательств и оптимизацию структуры долгового портфеля. Необходимо создать нормативно-правовые условия для перехода на международные стандарты бухгалтерского учета и отчетности по государственному внешнему долгу, а также по долговым обязательствам муниципальных образований и юридических лиц Казахстана, законодательно обеспечить условия для осуществления государственными исполнительными органами власти деятельности по мониторингу состояния задолженности муниципальных образований и частного сектора.

2. Внедрение в повседневную практику механизма, обеспечивающего взаимноувязку решений, принимаемых в процессе выработки и реализации государственной заемной политики, со структурными характеристиками и графиками платежей по погашению/обслуживанию накопленного объема государственной задолженности. Решения в области государственных заимствований должны приниматься на основе координации процессов управления внешним и внутренним долгом, графиков привлечения займов местными органами государственного управления, а также с учетом особенностей проводимой денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики.

3. Обеспечение общепринятой степени транспарентности государственной долговой политики. Необходимо внедрить в практику регулярное (ежеквартальное, ежегодное) обнародование информации, касающейся основных аспектов сферы управления задолженностью (целей и инструментов текущей долговой политики, основных характеристик портфеля государственных обязательств, результатов аудиторской проверки деятельности в области управления госдолгом, программ предполагаемых заимствований, стратегии государственных мер по формированию эффективного рынка государственных ценных бумаг и др.). При этом имеется в виду, что механизмы, обеспечивающие конфиденциальность оперативной информации по заимствованиям и госдолгу, должны быть не только сохранены, но и укреплены.

4. Закрепление тенденции к отказу от использования в ходе реализации разработанной государственной заемной программы связанного кредитования под государственные гарантии в связи с их низкой экономической эффективностью.

5. Внедрение единой методологии учета долговых обязательств, оптимизация имеющейся системы учета и мониторинга состояния государственной задолженности, проведение работы, направленной на постепенное сосредоточение учетных операций по госдолгу в едином государственном органе (как возможный вариант - в специализированном долговом агентстве).

6. Модернизация информационной базы по государственному долгу, ее технического и программного обеспечения по линии использования современных компьютерных технологий; принятие решения о выборе и установке проверенного мировой практикой высокоэффективного пакета программного обеспечения, используемого в процессе управления суверенной задолженностью.



7. Создание возможностей для анализа и прогнозирования развития долговой ситуации с учетом макроэкономических аспектов; проведение расчета уровня возможных будущих издержек на обслуживание долга на основе результатов исследований способности государственного долгового портфеля противостоять потенциальным экономическим и финансовым потрясениям.

8. Разработка механизма, обеспечивающего проведение мониторинга и анализа присущих процессу управления долгом рисков; расчет рисков альтернативных стратегий управления государственным портфелем долговых обязательств, переход к активному управлению рисками с целью их минимизации.

9. Создание предпосылок, способствующих поиску возможностей перехода к активному управлению государственным долгом, направленному на минимизацию стоимости его обслуживания с использованием рыночных инструментов и благоприятных условий рыночной и политической конъюнктуры.

Практическая реализация всего комплекса вышеуказанных мер могла бы стать, как представляется, существенным вкладом в реформирование казахстанской системой управления государственным долгом, по завершении процесса которого система должна обладать характеристиками, позволяющими:

- осуществлять заимствования по мере возникновения соответствующих потребностей государственного бюджета и без проведения дополнительных переговоров с потенциальными кредиторами на основе устойчивых и стабильных связей с инвесторами в форме специальных среднесрочных программ выпуска государственных долговых обязательств в тенге и/или иностранной валюте;
- проводить единую государственную политику в вопросах внутренних и внешних заимствований, а также в вопросах управления государственным внутренним и внешним долгом;
- эффективно противодействовать возможному негативному влиянию колебаний валютных курсов и/или процентных ставок на расходы государственного бюджета по погашению и обслуживанию государственного долга;
- исключить возможность концентрации платежей по погашению и обслуживанию государственного долга в ограниченные периоды времени;
- оперативно изменять структуру государственного долга в зависимости от складывающейся экономической и финансовой конъюнктуры;
- обеспечивать поддержание состояния долговой устойчивости Казахстана, исключая возможность возникновения кризисов ликвидности и/или платежеспособности;
- предотвращать принятие экономически необоснованных решений в сфере осуществления государственных заимствований и реализации мероприятий по управлению государственным долгом;
- эффективно развивать и поддерживать вторичный рынок долговых обязательств Казахстана;
- изготавливать в режиме реального времени любые необходимые формы отчетности о государственном долге, а также о внешнем долге негосударственного сектора экономики;
- осуществлять мониторинг заимствований негосударственного сектора экономики.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Вавилов А.П. Государственный долг: уроки кризиса и принципы управления. – М.: ИФИ, 2001
2. Кандинская О.А. Управление финансовыми рисками: поиск оптимальной стратегии – Библион, 1999.
3. Саркисянц А.Г. Система международных долгов. – М.: Дека, 1999.
4. Беккер А. Четыре млрд долл. – в ценные бумаги //Ведомости. 06.03.2003
5. Кудрин А. Международный опыт реструктуризации государственных долговых обязательств /Аналитическая лаборатория «ВЕДИ» – 1999.
6. Хейфец Б.А. О формировании единой системы управления государственным долгом и зарубежными активами //Экономист – 2001, №2

**S.V. BAYRAMOV,**

Master, PhD-Student, Teacher-Lecturer  
Department of International Economics  
Azerbaijan State Economic University, Baku, Azerbaijan

---

---

**THE EUROPEAN NEIGHBOURHOOD POLICY AND ITS POTENTIAL  
IMPACT ON AZERBAIJAN'S EUROPEAN INTEGRATION**

---

---

**Summary**

This article focuses on the European Neighbourhood Policy (ENP) of the European Union (EU) and its importance regarding to strengthening Azerbaijan's integration into the European Economic Area. In this regard, a history of this cooperation, its legal basis and main directions have been analyzed in this article.

The ENP has been characterized as one of the new elements of the EU's foreign economic policy, and the purposes and principles of this policy, its implementation mechanism and prospects for partner-countries were investigated. At the same time, current economic relations between the EU and Azerbaijan have been researched and Azerbaijan's stable economic development in global economic crisis conditions was substantiated.

The main directions of Azerbaijan's integration into the EU and measures to be implemented for this purpose were determined.

**Keywords:** European Union, Azerbaijan, European Neighbourhood Policy, Eastern Partnership, economic integration.

**Introduction**

By actively joining regional and international cooperation, many countries have the opportunity to meet the demand of such a society more effectively while having no proper resources themselves, form an efficient economic structure, acquire modern techniques and technologies, gain advanced business and management experience, address such other issues on one hand, and realize their advantages in the regional and international labor division on the other.

Therefore, development of the regional and international cooperation and ensuring effective integration of the economy into the world economic system on this base is thought to be one of the strategic courses of the socio-economic policy in the post soviet countries. In this regard, it has become an objective necessity for Azerbaijan to effectively integrate into the European Economic Area by expanding its cooperation with the European Union (EU), which intensively broadens up its scope and sphere of influence as one of the economic and political power centers.

**Overview of the EU-Azerbaijan relationships**

The EU recognized the state independence of the Republic of Azerbaijan in December 31, 1991 and established official diplomatic ties in February 27, 1992. Since then, the cooperation between the EU and the Republic of Azerbaijan has been developing both on bilateral and multilateral levels. Specifically, we need to mention the TACIS program of the EU implemented for the purpose of building mutually beneficial cooperation with the post soviet countries, helping them to implement democratic reforms and laying foundation for market economy, supporting the works performed at trade and transport sectors and customs checkpoints.

Another EU initiative is the project titled "Transport Corridor Europe-Caucasus-Asia" (TRACECA) proposed at the conference attended by the representatives of five Central Asia and three South Caucasus countries. This project anticipates revival of "Silkway" as one of the most ancient routes in the east-west direction, and upgrading and development of the transport and telecommunication infrastructure.

The document ensuring transition of the relationships between EU and Azerbaijan to a new level was the "Partnership and Cooperation Agreement" signed in 1996. The former president of the Republic of Azerbaijan, Heydar Aliyev, called this agreement that took force in 1999 and formed the legal base of mutual relationships – "a great historical event for Azerbaijan". This agreement anticipates development of mutual relationships in

the political, economic, cultural, social, and etc., fields of the society. Pursuant to this agreement, the objectives of the cooperation built between the EU and Azerbaijan are defined as follows:

- Developing political dialogue between the parties and creation of proper areas for it;
- Strengthening democracy and helping to complete transition into the market economy;
- Developing trade and investment between the parties aimed at ensuring stable progress;
- Laying foundation for cooperation in the legislative, financial, civil, scientific, technological, and cultural spheres.

A document titled “New strategy of cooperation with the countries of the South Caucasus” was adopted at EU Parliament in 2004. One of the most important points in the document is that it reflects the truth about the ethnic cleansing by Armenia in the territories under its occupation.

Other important steps in developing mutual relations are opening of permanent representation of Azerbaijan in EU, pursuant to the Presidential Decree of April 3, 2000, “On organizational provision of the work of the EU representative office of the Republic of Azerbaijan”, and appointment of a special ambassador of the EU on South Caucasus in June, 2003.

As from 2004, EU-Azerbaijan relationships have evolved into a new phase. So, EU granted a new status for the South Caucasus in 2004 and included Azerbaijan into “New Neighbourhood Policy Sphere” under its resolution of June 14, 2004. Based on the new “neighbourhood” status anticipating new form and nature of the mutual relationships, there appeared an opportunity to closely cooperate with the EU. “Azerbaijan-EU Action Plan” was adopted within the frame of the neighbourhood policy in November 2006. EU allocated 92 million EURO to implement the Action Plan. On the eve of a visit to Brussels, the President of the Republic of Azerbaijan, Ilham Aliyev, said, “Integration into EU is our strategic goal.” An energy cooperation memorandum was signed between Azerbaijan and EU during the visit.

#### ***European Neighbourhood Policy as a new element of the EU foreign policy***

The European Neighbourhood Policy (ENP) initiated by the Union in 2004 serves to build sound economic relations by further promoting stability, welfare, development, and peace. Put in other words, ENP targets political stability, promotion of economic development through reforms, regional development, and solution of the regional problems via regional cooperation. It is in EU interests to have a stable and sound management system in neighbor countries<sup>1</sup>. In this sense, the relationships with different countries within the ANP frame are in the process of creating favorable political, legal, and economic preconditions for sound economic atmosphere, trade, and beneficial relationships.

The followings may be exemplified as distinct features of ENP targeting a highly comprehensive and ambitious approach:

- Putting together the basis political tools of the EU even broadly, ENP makes it possible to achieve greater support for reforms and modernization processes going on in neighbor countries;
- Compared to the current bilateral relationships, ENP encompasses larger number of topics covering all the management areas and EU recommends economic integration and better economic cooperation in parallel to the measures taken by nearby countries within the frame of this policy.

Pursuant to the ENP Strategy Document, the Action Plans are the primary papers regulating relationships between the EU and member countries (it covers 3 to 5 year period). The Action Plans are defining the main priorities for bilateral relations with the EU. According to ENP, those priorities may be the followings: political dialogue and reforms, implementation of actions enabling the members to gradually gain footage in the internal EU market; justice and internal affairs; energy; transport; information; society; environment; study; innovation and etc.

The main cooperation objectives of the EU, response measures in the political sphere, and priority courses are reflected in the Country Strategy Paper for 2007-2013. Within the ENP frame, the member countries have, among others, prepared an action plan that will facilitate trade and economic integration into the EU through

---

<sup>1</sup> “Report on the Implementation of the European Security Strategy ( Providing Security in a Changing World)”, Brussels, 11 December 2008, S407/08, s.6.

gradual adjustment of the legislation. Implementation of the action plan in its turn creates possibilities for the country to raise the level of preparedness for negotiations on creation and implementation of the free trade zone.

The new Eastern Partnership (EP) initiative launched in May 2009 is based on ENP and in general, serves to promote relationships between the EU and Eastern ENP countries.<sup>2</sup> In particular, EP has opened possibilities for signing of draft agreements between the EU and eastern neighbors (The Association Agreements) and within this frame, the work of broad, mutual, and comprehensive free trade zones. The prospective Association Agreement will anticipate either creation of broad and comprehensive free trade zones or as a minimum, creation of such a free trade zone once a member country is ready for that. In a long-term, the partner countries are encouraged to create broad and comprehensive free trade zones also among themselves.<sup>3</sup>

The region where Azerbaijan is situated has strategic importance in both geo-political and geo-economic terms. In this regard, Azerbaijan is pursuing a balanced policy in its relationships within the ENP frame and other countries of the region.

The possibilities created by ENP and EP for Azerbaijan may be categorized as follows:

1) The possibility to gain a certain footage in the internal market of the EU in response to concrete progresses achieved in the area of effective implementation of the political, economic, and administrative reforms and respect to common values;

2) Simultaneously, ensuring free turnover of labor forces, goods, services, and capital, future integration and liberalization processes;

3) A more effective political dialogue and cooperation with the EU countries, preferential trade relations and open market, migration, cooperation in the area of combat against narcotics and organized crime, investment stimulation opportunities, new financial resources, support for accession to the World Trade Organization and etc.

In general, the process of integration of Azerbaijan into Europe evolved through four phases from 1991 to 2009. These are the followings:

1) Initial phase or declarative phase of the integration into Europe (1991-1993).

2) New level of the integration into Europe or adaptation phase:

2.1. – 1993-1996;

2.2. – 1996-2000.

3) Azerbaijan in the European family or implementation phase of the integration (2000-2007).

4) New outlook on the process of integration into Europe or transition from implementation to correction phase (after 2007).

Undoubtedly, the process of integration of Azerbaijan into Europe has been distinct for its nature and intensiveness at each phase.

#### ***Dynamic economic development of Azerbaijan and economic ties with the EU***

Azerbaijan is the largest partner of the EU among the countries of the South Caucasus for its trade turnover. Considering this, the EU is very interested in developing private sector in Azerbaijan, creating conditions for entrepreneurship, improving proper legislation and etc., issues and is currently providing technical support in this regard.<sup>4</sup>

Today, the country is a leader in the region in terms of not only overall economic growth, but also attraction of foreign investments. Besides, Azerbaijan is among top 20 countries for attraction of investment capital expressed in absolute terms. This is connected with creation of favorable conditions in leading sectors of economy, i.e., oil and gas industry. As a result of liberalization of business activity and adoption of a series of practical rules serving reduction of bureaucratic barriers, the country has succeeded in gradual improving of the legal frame for investment activity within the country over the last years.

---

<sup>2</sup> [http://ec.europa.eu/external\\_relations/eastern/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/eastern/index_en.htm).

<sup>3</sup> Missiroli Antonio (2003). "The EU and Its Changing Neighbourhoods: Stabilisation, Integration and Partner-ship" in Judy Batt et al (eds.) *Partners and Neighbours: ACFSP for a Wider Europe*. Institute for Security Studies Chailot Papers. pp. 9-34.

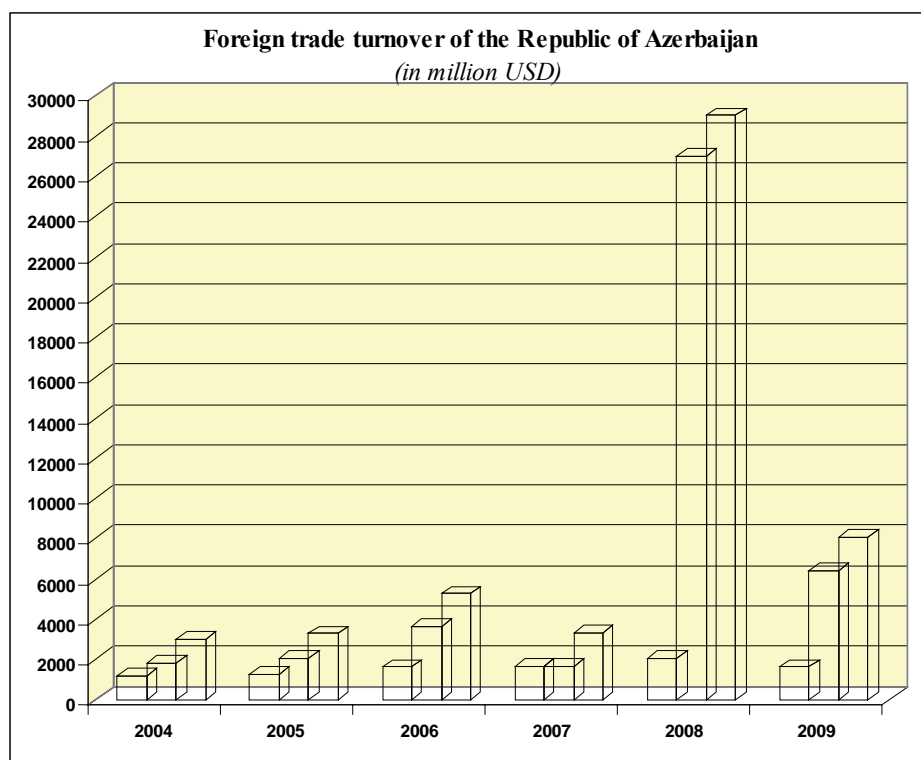
<sup>4</sup> Endru Rettman, "EU respectively welcoming oil-rich Azerbaijan", Euobserver/Brussels-07.11.2006-17.36CET.

In the Global Competitiveness Index Report 2008-2009 printed by the World Economic Forum, Azerbaijan holds the 69th place among 134 countries with score 4.1 (coefficient is from 1 to 7). According to this report, the country undergoes transition period from factor-based development stage into efficiency-based development stage and the barriers before the global competitiveness of the country are connected with a number of problems in the following areas:

- Base areas such as infrastructure, health and elementary education;
- Higher education enhancing efficiency, efficiency of goods in the market, complexity of the financial market, technological readiness;
- Innovation and business experience.

Country's share in the world export over the last years has grown by 3 times, from 0.036% in 2000-2004 to 0.130% in 2006-2009 (Table 1). The volume of overall trade turnover of the Republic of Azerbaijan with the EU countries in 2009 made up \$8.05 billion USD, including import – \$1.63 billion USD, export - \$ 6.42 billion USD. Foreign trade balance with the EU countries in the same period made up \$4.78 billion USD.

Table 1.



**Source:** The State Statistics Committee of the Republic of Azerbaijan;  
The State Customs Committee of the Republic of Azerbaijan.

Growth of export in Azerbaijan is mainly conditional upon increase of the volume of natural reserves and export in oil and gas sector and world prices for these products (Table 2).

Share of the EU countries in the foreign trade turnover of Azerbaijan in 2009 was 38.65% of which 26.66% - import and 43.65% - export. The trade turnover between different countries of the EU and Azerbaijan is reflected in the Table 3.

Table 2.

Special weight of oil and non-oil sectors in the overall export  
of Azerbaijan in 2001-2009, (percentage)

	2001	2005	2006	2007	2008	2009
Non-oil	8.84	23.71	15.71	18.76	2.97	8.30
Oil and gas	91.16	76.29	84.29	81.24	97.03	91.70

Source: www.intracen.org, author's calculations

Becoming of Azerbaijan an integral part of the global system by realizing international economic projects and developing democratic bases of the society since 2007 has begun to manifest itself more clearly. As the country integrates into the global system, positive and negative impacts of the global processes are also noticed. As is known, a global crisis broke out in the world in 2008 that elicited various explanations from researchers. Not going into details of the theories and concepts of the crisis, we would like to note that the world economic crisis, by its essence, was the crisis of the values system underlying the modern system of international economic and political relationships.<sup>5</sup>

Table 3.

Special weight of the countries of the EU in the foreign trade turnover  
of the Republic of Azerbaijan in 2009 (in million USD)

Countries	Export	Special weight, %	Import	Special weight, %	Turnover	Special weight, %
Italy	3 788,44	25,77	127,73	2,09	3 916,17	18,81
France	1 326,11	9,02	142,12	2,32	1 468,23	7,05
Germany	86,75	0,59	550,98	9,00	637,73	3,06
United Kingdom	196,88	1,34	274,77	4,49	471,65	2,27
Spain	316,60	2,15	14,86	0,24	331,46	1,59
Greece	179,75	1,22	5,68	0,09	185,43	0,89
Bulgaria	128,47	0,87	8,63	0,14	137,10	0,66
Sweden	4,08	0,03	118,00	1,93	122,08	0,59
Netherlands	66,10	0,45	54,53	0,89	120,63	0,58
Malta	83,47	0,57	0,20	0,00	83,67	0,40
Finland	0,29	0,00	75,29	1,23	75,58	0,36
Belgium	17,09	0,12	57,13	0,93	74,22	0,36
Austria	9,03	0,06	63,41	1,04	72,44	0,35
Rumania	55,02	0,37	10,09	0,16	65,11	0,31
Slovenia	60,45	0,41	4,64	0,08	65,09	0,31
Luxembourg	51,26	0,35	2,64	0,04	53,90	0,26
Poland	7,51	0,05	25,51	0,42	33,02	0,16
Portugal	28,46	0,19	1,18	0,02	29,64	0,14

<sup>5</sup> Ray James and Kaarbo Juliet, "Global Politics", New York, Houghton Mifflin Company, 2008, p. 86.

Czech Republic	1,49	0,01	27,93	0,46	29,42	0,14
Lithuania	1,28	0,01	13,66	0,22	14,94	0,07
Hungary	0,05	0,00	14,02	0,23	14,07	0,07
Slovakia	1,05	0,01	10,09	0,16	11,14	0,05
Denmark	0,82	0,01	10,02	0,16	10,84	0,05
Ireland	0,00	0,00	9,43	0,15	9,43	0,05
Latvia	3,36	0,02	5,26	0,09	8,62	0,04
Cypress	1,10	0,01	1,78	0,03	2,88	0,01
Estonia	0,40	0,00	1,81	0,03	2,21	0,01
Other	8 283,19	56,35	4 488,34	73,34	12 771,53	61,35
<b>Total:</b>	<b>14 698,50</b>	<b>100,00</b>	<b>6 119,73</b>	<b>100,00</b>	<b>20 818,23</b>	<b>100,00</b>

**Source:** The State Customs Committee of the Republic of Azerbaijan, [www.customs.gov.az](http://www.customs.gov.az)

Today, Azerbaijan is an economically strong and democratic country pursuing a balanced policy in the region. This policy made it possible to retain its status as a dynamically developing country even in the context of a global economic crisis. Despite the crisis of neo-liberalism in the world, this policy is viable in terms of development of democratic values in Azerbaijan. At a time when the world is in desperate search of the ways out of this economic crisis, superpowers develop new forms and types of mutual relationships, attitude towards the values got used by all is shifting, the democratic values resorted to in foreign policy matters quite extensively and deeply are turning into means of pressure on the internal and foreign policies for intruding in the internal affairs of countries, Azerbaijan tries not only to remain in the spotlight of the world policy, but also become an active participant and in some cases, defining link of it.

The economic crisis braking out throughout the world in 2008 proved once again that the political and economic course pursued in Azerbaijan since 1993 is without alternative and correct. As the President Ilham Aliyev said, this crisis was a moment of truth for all the countries. Azerbaijan could sustain its stable development.<sup>6</sup> Since 1993, Azerbaijan has systematically realized the conclusion made by most of the developing countries, i.e., the means and methods applied and reforms implemented in order to get out of this crisis. All these factors strengthen the international position of Azerbaijan and promote its political and economic role and significance.

The EU offers cooperation with nearby countries in all directions within the ENP frame and given absence of a single frame of this cooperation, its level and depth is defined by the extent to which the countries are prepared to it and are determined to integrate. We should also note that deepening of the integration within this initiative doesn't guarantee EU membership. At this point we assume that these two points leads to some uncertainties in ENP that may be viewed as ENP drawback.

In this regard, we assume that declaring so openly the impossibility or hopelessness of acceding to the EU when defining scope of ENP activities has negative impact on accelerating integration efforts of "neighbour" countries with the EU. Instead, it might have a constructive impact on choices of the South Caucasus countries in deepening their process of integration into the EU by using more general versus concrete terminology (for example, such encouraging or stimulating expressions as there are possibilities remaining to accede to the EU or the level of cooperation within the ENP frame will be a positive factor in the process of accession to the Union in the future).

Besides, one of the ENP limitations as a EU policy instrument is connected with the voluntary nature of the integration. Despite the fact the conditionality mainly bases on positive stimulation, it should be noted

<sup>6</sup> Bayramov V., "Sosial development of Azerbaijani regions", Xalq newspaper, 1302.2008, <http://www.elibrary.az/docs/-metn08/17x.htm>

that successful implementation of the Action Plans will lead to gaining share in the EU market. We think that absence of such negative stimuli as sanctions (like in the Council of Europe) weakens to some extent the impacting capability of the EU on the reform process in the country.

So, we may conclude that Azerbaijan needs to strengthen its activities in proper directions in order to gain greater benefits from the opportunities provided by ENP and EP and try to more closely integrate into the European economic area.

Unlike other participants of ENP and EP programs, Azerbaijan has sufficient financial and investment resources and it successfully develops its industrial, transport, agricultural, and social infrastructure, though there are some drawbacks in the development of political and social infrastructure and application of modern economic management at macro level. It is expedient to concentrate financial and technical assistance of the EU in this direction.

### ***Main directions of the integration into the EU***

In this context, the primary direction of strengthening integration into the EU should be continuous improvement of common values and norms forming cornerstones of the Union. The level of ambition in mutual relationships will depend on the level of Azerbaijan's commitment to common values as well as its ability to implement the jointly coordinated priorities.

Another direction of Azerbaijan's integration to the EU is related to socio-economic reforms. This direction holds great importance for EU and its values as well, since the EU identifies poverty with instability and conflict in the context of cause and effect and doesn't believe that it is possible to achieve stability and development in a place where poverty predominates. In this sense, the EU adheres to the idea that, "a strong economy will reduce poverty and ensure welfare and the nations living in welfare tend to be peaceful at all times" and therefore, attaches so much importance to the socio-economic development.

The targets identified under the Action Plan within the frame of this direction aim to approach Azerbaijan to the EU in the area of economic development and socio-economic regulations. Stressing importance of this direction, the official EU papers specifically notes need of the Azerbaijani society to implement socio-economic reforms, regional development and associated policy in this area.

It is necessary to have overview of the areas (or sub-directions) covered by it in order to understand the nature of this direction. They may be generally grouped as follows: diversification of economic activities; supporting balanced and stable economic development by paying special attention to the development of agricultural areas and poverty reduction; stimulating stable development and also environmental protection; improving business and investment environment; improving work of customs services; promoting development of the agricultural production and rural areas; harmonization of economic law and management experience; maintaining rational macroeconomic policy in partnership with the international financial institutions and strengthening regional cooperation.

The third, but not the least direction for its capacity to strengthen integration is the coordination direction of the policy in energy, mobility and security spheres. The EU interest to ensure energy security and safe energy transmission and Azerbaijan's interest to ensure safety and development of the energy infrastructure stipulate direction of this cooperation. Azerbaijan draws the EU's attention both as a supplier and a transit country.

The main six directions of this cooperation are the followings: promoting safety and sustainability of the existing energy infrastructure and developing new energy infrastructure; enhancing energy efficiency; strengthening utilization of renewable energy sources in Azerbaijan; increasing safety of borders provided they don't obstruct movement of labor forces and goods; upgrading the law on migration and asylum; raising combat capacity against organized crime at borders and etc.

### ***Conclusion***

We can conclude that Azerbaijan has great possibilities to deepen its relationships with the EU and much of the work to be done in this area falls on the Azerbaijani side. So, as indicated in the official EU papers, equal



integration opportunities are provided for countries within the ENP frame. Expanding of these opportunities, enriching integration directions are dependent on the efforts of partner countries to deepen this integration processes.

#### LITERATURE

1. "Report on the Implementation of the European Security Strategy ( Providing Security in a Changing World)", Brussels, 11 December 2008, S407/08, p.6.
2. [http://ec.europa.eu/external\\_relations/eastern/index\\_en.htm](http://ec.europa.eu/external_relations/eastern/index_en.htm).
3. Missiroli Antonio (2003). "The EU and Its Changing Neighbourhoods: Stabilisation, Integration and Partnership" in Judy Batt et al (eds.) *Partners and Neighbours: ACFSP for a Wider Europe. Institute for Security Studies Chaillot Papers*. pp. 9-34.
4. Endru Rettman, "EU respectively welcoming oil-rich Azerbaijan", *Euobserver/Brussels-07.11.2006-17.36CET*.
5. Ray James and Kaarbo Juliet, "Global Politics", New York, Houghton Mifflin Company, 2008, p. 86.
6. Bayramov V., "Sosial development of Azerbaijani regions", *Xalq newspaper*, 1302.2008, <http://www.elibrary.az/docs/-metn08/17x.htm>.

**Л.А. ЖОЛДЫБАЕВА,**  
магистрант профильной магистратуры  
КазЭУ им. Т. Рыскулова

#### СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ В СТРАНЕ

---

Современная экономическая ситуация в стране является одной из самых обсуждаемых проблем в Республике Казахстан. Выбор моей темы обусловлен актуальностью данного вопроса. Необходимо отметить, что в статье обсуждаются только экономические проблемы Казахстана, в то время как управление государством не ограничивается лишь экономическими вопросами. Сегодня видя все последствия экономического кризиса и опираясь на текущий результат, легко критиковать тех, кто все это время осуществлял управление экономикой страны. Такая критика неуместна и данная статья ни в коей мере не носит такую цель. Главная цель моей статьи состоит в том, чтобы оценить современную экономическую ситуацию в Казахстане. А также выявить ее проблемы и найти пути решения. Основной проблемой в Казахстане на сегодняшний день является экономический кризис. Основой основ экономического кризиса в Казахстане является нарушение одного из главных принципов монетарной экономики – свободной работы рынка: в частности, государство вмешалось в ценообразование рынка кредитных ресурсов с целью понижения процентных ставок размещения. Как будет видно дальше именно это положило начало ухудшению финансового состояния банковского сектора, а также существенно и быстро увеличению денежной массы в экономике, которая породило высокую инфляцию, не совсем адекватная борьба, с которой обусловила все последующие проблемы. В экономике Казахстана огромное количество проблем, но в своей статье я бы хотела рассмотреть самые значимые проблемы. На сегодняшний день первой и самой значимой проблемой экономики Казахстана является административное давление. В период, когда стало очевидно, что банковский сектор Казахстана становится одним из локомотивов экономики, все чаще стали появляться мнения о необходимости понижения процентных ставок на кредитные ресурсы для ускорения экономического роста страны. Административное давление на банковский сектор стало нарастать. Хотя, на первый взгляд, кажется, что понижение процентных ставок на банковские кредиты связано с исключительно положительными пос-

ледствиями, это не совсем так. В Казахстане административное понижение процентных ставок на кредиты привело к ненормальному уменьшению процентных доходов коммерческих банков, что стимулировало их искать альтернативные выходы для их повышения. В реальной жизни мы видим, что крупные банки стали отдавать значительно большее предпочтение недорогим зарубежным займам по сравнению с более затратными внутренними источниками капитала (такими как депозиты или внутренние облигации), выходить на зарубежные кредитные рынки в поисках повышения доходов и заниматься непрофильными видами деятельности. В свою очередь, средние и мелкие банки стали склоняться к более доходным, но и в то же время к более рискованным кредитным проектам (например, беззалоговому кредитованию физических лиц). Важный вывод заключается в том, что понижение процентных ставок на банковские кредиты привело к значительному росту риска банковского сектора. К середине 2007 г., к моменту начала мирового финансового кризиса, банковская система Казахстана подошла к максимально высоким уровнем специфического и рыночного риска. Доля такого важного источника средств, как депозиты физических и юридических лиц, в структуре капитала 10 крупнейших казахстанских банков опустилась ниже 30%, уровень зарубежных обязательств возрос до 50%. Каждый второй кредит был выдан не в национальной валюте, тогда как ориентировочно всего лишь 30% обязательств были привлечены банками в тенге /1, с. 23/. Также следует отметить, что в последнее время происходило частичное замещение внешнего фондирования внутренними источниками финансирования, такими как внутренние депозиты. Так, за первые 8 месяцев текущего года внутренние депозиты (вклады физических и юридических лиц) выросли на 14,1% и составили на 1.09.2010 г. 6 848, 8 млрд.тенге (6 003,8 млрд тенге на 1.01.2010 г.), тогда как в начале 2009 г. Внутренние депозиты находились на уровне 4440,3 млрд тенге. Т.е. в целом банковский сектор смог преодолеть кризисные явления, сохранив доверие вкладчиков /2, с.6/. Восстановление банковского и корпоративного сектора остается главным приоритетом для Казахстана. Для этого необходимо согласованная политика государства в отношении балансов предприятий и банков. Такая информация содержится в заключительном заявлении миссии валютного фонда. «Острая фаза кризиса завершилась, однако банковский и корпоративный секторы не восстановились полностью, и восстановление их устойчивости является главным приоритетом», – говорится в распространенной информации. Основными стрессовыми факторами для банков является высокий объем неработающих кредитов и неопределенность в отношении источников финансирования. «Несмотря на наличие большого объема банковской ликвидности и некоторый прирост депозитов (с увеличением доли депозитов в тенге) значительный объем необслуживаемых кредитов (НОК) создает постоянный фактор риска для капитала банков. Совокупный объем резервов на покрытие возможных убытков по проблемным ссудам снижается... на него может оказать отрицательное влияние сомнительность возврата реструктурированных кредитов. Неопределенность в отношении надежности источников финансирования, потребностей в создании резерва наличности и ограничению кредитной активности», – говорится в заявлении МВФ. При этом в нефтяном корпоративном секторе сохраняется высокий уровень задолженности, что не способствует расширению списка потенциальных заемщиков. «Для восстановления нефтяного сектора и урегулирование НОК понадобится более согласованная политика государства в отношении улучшения состояния балансов банков и предприятий, что приведет к разблокированию каналов кредитования», – говорится в информации /3, с. 3/. Таким образом, первым из существующих экономических проблем является административное давление на банковский сектор по поводу понижения процентных ставок размещения на кредиты. Необходимо отметить, что понижение процентных ставок на банковские кредиты уничтожило мотивацию для предприятий изыскивать альтернативное финансирование на фондовом рынке и это является второй проблемой нашей экономической системы. Действительно, зачем отдавать предпочтение корпоративному финансированию биржевого рынка, когда можно привлечь банковский кредит быстрее, в гарантированном объеме, без требования раскрытия информации, но главное дешевле. На фондовом рынке Казахстана образовался дефицит корпоративных финансовых инструментов в условиях либерализации листинговых требований, кроме того образовался фундамент для прихода на фондовый рынок Казахстана изначально слабых эмитентов. Большинство глобальных рынков акций завершили с 8.12.2010 г. по 13.12.2010 г. ростом, некоторые фондовый индексы обновили многомесячные максимумы. Так индекс широкого рынка

S&P500 вышел на новый максимум за последние два года, немецкий индекс DAX приблизился к максимальному значению за последние 2,5 года в высокотехнологический индекс NASDAQ Composite подошел вплотную к трехгодичному максимуму. Казахстанская фондовая биржа намерена разместить среди акционеров 18, 48% своих акций. Такая информация была опубликована 1 ноября на сайте KASE. В результате размещения 85 тысяч штук простых акций уставный капитал биржи будет увеличен на 315 095 тыс. тенге. «KASE информирует своих акционеров о том, что биржевой совет 28 октября 2010 г. принял решение об увеличении уставного капитала биржи на 315 095 тыс. тенге в целях соответствия нормативным требованиям Агентств по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций к минимальному размеру уставного капитала, а также создания собственных резервных фондов на срочном рынке, осуществляя расчеты по схеме T+3 и приобретение основных средств», - говорится в опубликованной информации. Соотношение количества размещенных акций к размещаемым составляет 5 к 1. А цена размещения одной просто бумаги составила 3 7070 тенге /4, с. 3/. 25 ноября Премьер – Министр Республики Казахстан Карим Масимов заявил в интервью РИА Новости, что Казахстан, пересматривая ранее заключенные с инвесторами соглашения о разделе продукции (СРП), надеется достичь справедливости балансов интереса. Как указано в конце января 2010 г. Президент Казахстана Нурсултан Назарбаев предложил всем недропользователям перейти на налогообложение по действующему Налоговому кодексу и пересмотреть действующие СРП, заявив, что нужно учитывать интересы страны. После чего Налоговый комитет Министерства финансов Республики Казахстан объявил о проверках ранее заключенных СРП. По итогам проведенной проверки глава Налогового комитета Даулет Ергожин заявил, что сомневается в законности некоторых заключенных контрактов на недропользование и отметил, что законодательная основа для разрыва контрактов в Республики Казахстан существует. Итоги проверок Налогового комитета переданы в Министерство нефти и газа од грифом ДСП (для служебного пользования) /5, с. 6/. Одним из основных событий, вызвавшим рост на глобальных рынках, стало решение Народного Банка Китая не прибегать к повышению процентной ставки для охлаждения инфляции которая по данным Национального статистического бюро Китая, в ноябре текущего года составила 5,1% по сравнению с ноябрем 2009 г., что стало самым высоким уровнем за последние 28 месяцев. Вместо повышения ставки Народный банк Китая объявил повышения резервных требований к коммерческим банкам по депозитам в юанях на 0,5% что стало шестым повышением требования за 2010 г. В ноябре Правительство ввело ценовые ограничения на продовольственные товары, поскольку рост цен негативно влияет на жизнь граждан Китая, большая часть которых тратит на продукты питания более половины доходов /6, с. 3/. Международные заимствования корпоративным сектором и приток от экспорта горнодобывающей продукции значительно увеличили денежную массу в Казахстане. Это вырисовывает еще одну проблему экономической ситуации в Республики Казахстан. Экономика Казахстана попала в порочный круг экономических процессов (рис. 1). Так, Казахстан укреплял национальную валюту в попытках борьбы с высокой инфляцией, инфляция была результатом избыточной денежной массы. Количество денег было в переизбытке, в том числе из-за зарубежных привлечений банков, международные заимствования были выгодны банком в силу сохранения устойчивой тенденции ревальвации национальной валюты. За последние 10 лет ВВП Казахстана увеличился почти на 6 раз, количество денег в обращении (M0) выросло почти в 8 раз, тогда как общая денежная масса (M3) повысилась более чем в 18 раз. Именно столь большой разрыв в денежных агрегатах M0 и M3 объясняет, почему инфляция в Казахстане имела выраженную растущую тенденцию.

Существует также большое количество проблем в экономической ситуации Казахстана. В вышесказанном тексте были выявлены наиболее актуальные проблемы. Помимо банковского сектора, фондового рынка, избытка денежной массы существует ряд проблем, влияющих на экономику Казахстана. Это такие как слабое финансовое положение внутренних производителей, перекредитованность банковского рынка Казахстана, сохранение высокой зависимости экономики от ценовой конъюнктуры на нефтяном рынке, понижение уровня совокупных накоплений населения Казахстана относительно их уровня потребления. Также в данной работе хотелось бы отметить немаловажные экономические проблемы, как коррупция и безработица населения. По оценке Агентства РК по статистике, в Казахстане количество безработных в ноябре 2010 г. составило 483,5 тыс. человек, уровень безработицы – 5,6%,

указывается в сообщении ведомства. «Официально на конец ноября зарегистрированы в органах занятости Министерство труда и социальной защиты населения РК – 55,1 тыс. человек. Доля зарегистрированных безработных составила 0,6% от экономически активного населения (в ноябре 2009 г. – 0,9%). Уровень скрытой безработицы составил 0,5% от экономически активного населения», – отмечается в пресс-релизе. Согласно документу, в экономике республики в ноябре были заняты 8,2 млн человек. Относительно аналогичного периода прошлого года их численность увеличилась на 217,7 тыс. человек, или на 2,7%. Численность наемных работников в указанном периоде составила 5,4 млн человек (66,7% от общего числа занятых).

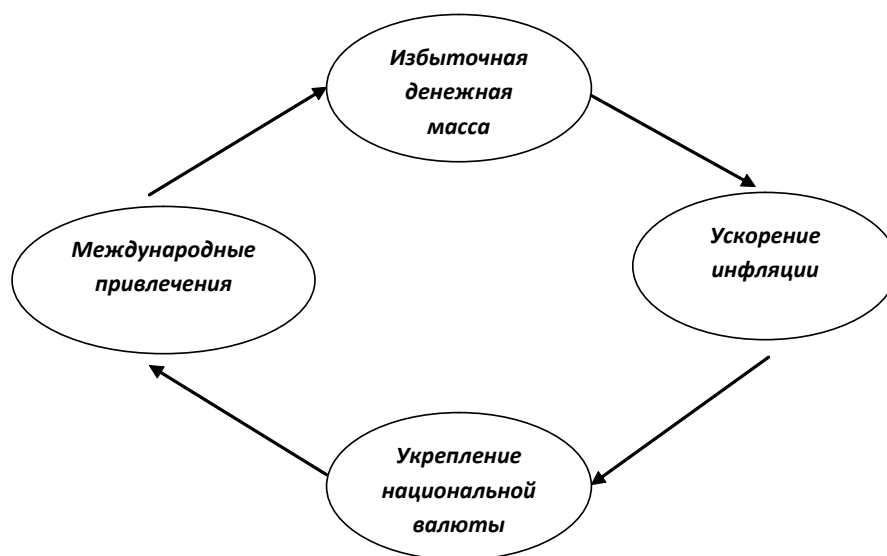


Рис. 1. Порочный круг экономических процессов

Итак мы рассмотрели самые важные проблемы в экономике Казахстана. Наибольшее влияние на образование экономического кризиса послужила несоблюдение этих экономически важных проблем. Казахстан комплексно подошел к решению некоторых проблем. Было принято множество действий, и все вместе они оказали стабилизирующий эффект на экономику республики и позволило существенно сгладит негативные последствия кризиса. Но здесь представляется важным другое – надо устранять не последствия, а сами причины, вызвавшие финансовый и экономический кризисы в стране. Государству необходимо крайне аккуратно осуществлять государственное регулирование свободного рынка и, в частности, очень осторожно влиять на ценообразование рынка кредитных ресурсов. Со временем рынок самостоятельно определит приемлемый уровень процентной маржи, позволяющий банкам генерировать адекватную рискам избыточную доходность. Повышение процентных ставок на банковские кредиты способно создать стимулы для предприятий изыскивать альтернативное финансирование на фондовом рынке, что в свою очередь, создаст предпосылки развитию рынка ценных бумаг и понизит зависимость экономики исключительно от банковского финансирования. Субъекты малого и среднего бизнеса, как наиболее рискованные и мелкие элементы долгового рынка капитала, должны удовлетворять свои инвестиционные и оборотные потребности за счет более дорогих по своей природе банковских кредитов, более крупные компании – путем привлечения облигационных займов на рынке ценных бумаг.

Как и любому другому государству, Казахстан необходимо в первую очередь поддерживать оптимальное количество денежной массы в стране и строить свою денежную и валютную политику исходя из сохранения стабильности уровня инфляции. Стране необходимо оптимизировать свои государственные расход и направлять большую часть экспортной выручки от продажи горнодобывающей продукции в Национальный фонд. Сокращение государственных расходов способно не только умень-

шить денежную массу, но и позитивно повлиять на торговый баланс, остающийся в распоряжении государства. Это может нормализовать счет текущих операций, сальдо которого долгое время оставалось отрицательным. До тех пор пока в стране сохраняется высокая инфляция, монетарным властям нужно отказаться от укрепления национальной валюты. Одной из составляющих проблем государство является проблемы безработицы. Государство должно создавать условия для обеспечения молодого поколения рабочими местами. Либо же вплотную заняться развитием программ по трудоустройству населения. Так как большая часть молодежи после окончания высших учебных заведениях работают «на себя», тем самым, не погашая налоги и не развивая страну. Молодые специалисты не находя поддержки государства в трудоустройстве, находят пути решения таких проблем в зарубежных странах, тем самым в республике Казахстан происходит утечка молодых кадров, занимаемая часть занятого населения составляет кадры среднего и пожилого возраста. Также в своей статье я бы хотела рассмотреть вопрос о коррупционных действиях в стране. На мой взгляд, это является одной из основных проблем экономического кризиса в стране. Так как сейчас с уверенностью можно утверждать, что государство к экономическому кризису привели не высококвалифицированные специалисты, которые получили свои посты путем коррупционных действий. Поднятые вопросы в данной статье составляют лишь малую часть экономических проблем в Республике Казахстан, но в данной работе я хотела рассмотреть наиболее важные показатели экономического кризиса. Сохранение стабильности достигнутых экономических результатов является намного более важным, чем достижение ускоренного экономического роста.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Дисбалансы экономической системы Казахстана // Аналитический журнал РЦБК – № 4-5 (192-193) апрель–май 2010 г.
2. Банки Казахстана – №10 (160) 2010 г.
3. «Деловая неделя» от 16 декабря 2010 г. – № 48 (926)
4. РЦБК – № 11 (199) – ноябрь 2010 г.
5. Газета «Панорама» №47 (912) от 3 декабря 2010 г.
6. Газета «Компания и Рынки» №49 (373) от 15 декабря 2010 г.
7. Газета «Деловая неделя» под № 48 (926) от 16 декабря 2010 г.
8. Н.А. Назарбаев «Казахстан-2030» – Алматы
9. Газеты: «Караван», «The Globe», «Панорама», «Ковчег», «Новое поколение»

#### А. ТОҚТАСЫНОВА,

«Жергілікті және мемлекеттік басқару»

мамандығының 2-курс магистранты, Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ

### ҚАЗАҚСТАНДА ҚАРЖЫ САЛАСЫНЫҢ ТҰРАҚТЫ ДАМУЫН ӘЛЕМДІК ҚАРЖЫ ДАҒДАРЫСЫНАН КЕЙІН МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ ІС-ШАРАЛАРЫ

---

Қаржы саласының тұрақты дамуын әлемдік қаржы дағдарысынан кейін мемлекеттік реттеу іс-шаралары Қазақстандағы әлеуметтік-экономикалық жағдайға ғаламдық дағдарыстың теріс салдарын жұмсарту және болашақта сапалы экономикалық өсу үшін қажетті негіздерді қамтамасыз ету болып табылады.

Мақсатқа жету үшін Үкімет, Ұлттық Банк пен Қаржылық қадағалау агенттігі мынадай бес бағытта шоғырланды:

1. Қаржы секторын тұрақтандыру.
2. Жылжымайтын мүлік нарығындағы проблемаларды шешу.

3. Шағын және орта бизнесті қолдау.

4. Агроөнеркәсіптік кешенді дамыту.

5. Инновациялық, индустриялық және инфрақұрылымдық жобаларды іске асыру.

Жобаны қаржылық қамтамасыз ету үшін Қазақстан Республикасының Ұлттық қорының 10 млрд. АҚШ доллары (1 200 млрд. теңге) көлеміндегі қаражат пайдаланылатын болады.

Олар мыналарға бағытталды:

1) қаржы секторын тұрақтандыруға – 4 млрд. АҚШ доллары (480 млрд. теңге);

2) тұрғын үй секторын дамытуға – 3 млрд. АҚШ доллары (360 млрд. теңге);

3) шағын және орта бизнесті қолдауға – 1 млрд. АҚШ доллары (120 млрд. теңге);

4) агроөнеркәсіптік кешенді дамытуға – 1 млрд. АҚШ доллары (120 млрд. теңге);

5) инновациялық, индустриялық және инфрақұрылымдық жобаларды іске асыруға – 1 млрд. АҚШ доллары (120 млрд. теңге).

Үкімет, Ұлттық Банк, Қаржы нарығы мен қаржылық ұйымдарды реттеу және қадағалау агенттігі, «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры және «ҚазАгро» ұлттық холдингі осы қаражаттың нысаналы және тиімді жұмсалыуына тұрақты мониторинг пен бақылауды қамтамасыз етті.

«Самұрық-Қазына» қоры мен «ҚазАгро» холдингі тиісінше 4 млрд. АҚШ доллары және 1 млрд. АҚШ доллары сомасына облигация шығару жолымен Ұлттық қордан қарыз алуды жүзеге асырды. Бұл үшін Ұлттық қордың инвестициялық саясатына өзгерістер енгізілді.

Экономикада жинақталған салалық теңгерімсіздіктердің ішкі және сыртқы өзгеруші жағдайларын ескере отырып, Үкімет 2009 жылы Қазақстанның 2020 жылға дейінгі әлеуметтік-экономикалық даму стратегиясын әзірледі. Онда:

- экономиканың сыртқы күштерге тұрақтылығын арттыруды;
- елде инвестициялық климатты жақсарту үшін құрылымдық реформалар жүргізуді;
- инфрақұрылымды жаңғыртуды;
- адами капиталды дамытуды;
- экспортты, бірінші кезекте, агроөнеркәсіптік секторды дамыту есебінен жедел әртарап-тандыруды;
- мемлекеттік аппараттың тиімділігін арттыруды;
- елдің сыртқы борышын тиімді басқаруды ескере отырып, таяудағы он жылға арналған нақты басымдықтар мен даму индикаторларын белгілейді.

Бұл нәтижелерге бағдарланған жоспарлаудың жаңа қағидаттарын ескеретін елдің бірінші ұлттық стратегиялық даму бағдарламасы болады.

Отандық банк жүйесін қолдау қажеттілігі оның елдің экономикалық жүйесіндегі маңызды рөлінің болуымен түсіндіріледі. Тәуелсіздік жылдарында отандық банктер отандық экономикалық жүйенің ажырамас бөлігіне айналған, оның жұмыс істеуін қамтамасыз ететін және оның нарық жағдайында дамуын ынталандыратын жетілдірілген қаржы жүйесін қалыптастырды.

Отандық банктерге қолдау жасай отырып, мемлекет олардың ішкі экономика мен нақты секторды несиелеу көлемін сақтайтындықтарына, атап айтқанда, шағын және орта бизнес субъектілерін қаржыландыруларына және ипотекалық кредиттеу бойынша қолайлы жағдайды белгілейтіндіктеріне сенім артуда.

Мемлекеттің мақсаты – жалпы жүйе тұрақтылығын қолдау және сақтау. Бұл мақсаттар үшін Қазақстанда тиісті реттеу мен қадағалау, сондай-ақ депозиттерге кепілдік беру жүйесі бар. Жүйе тұрақтылығына қауіп төнген жағдайларда мемлекет банк секторына жағдайды тұрақтандыруға қажетті тәртіпте және көлемде қаржылық қолдау көрсетеді.

Қаржы секторын тұрақтандыру үшін мынадай шаралар қабылдады:

Біріншіден, ол қарапайым және ерекше артықшылығы бар акцияларды сатып алу, сондай-ақ реттелген қарыздар беру арқылы төрт жүйе құраушы банктерді қосымша капиталдандыру. Бұл ретте банктерге мұндай мемлекеттік қолдау көрсетудің басты шарттарының бірі капиталды банк акционерлерінің өздерінің ұлғайтуы болып табылады.

Банктерді қосымша капиталдандырудың жалпы сомасы кемінде 4 млрд. АҚШ долларын (480 млрд. теңге) құрайды, олардың ішінде:

- 1 млрд. АҚШ доллары (125 млрд. теңге) төрт жүйе құрушы банктердің (Қазақстанның Ұлттық Банкінің, Қазкоммерцбанктің, Альянс банкі мен ТӘБ-нің) қарапайым акцияларын сатып алу түрінде берілетін болады;
- 3 млрд. АҚШ доллары (355 млрд. теңге) реттелген борыш түрінде және дауыс беру құқығын бермейтін ерекше артықшылығы бар акцияларды сатып алу арқылы берілетін болады.

Мемлекет капиталданған банктердің ұзақ мерзімді қатысушысы болып қалмайды. Әлемдік қаржы дағдарысының бәсеңдеуі және халықаралық капитал нарықтарына жол ашылған жағдайда «Самұрық-Қазына» қоры нарық қағидаттары бойынша банктердің қатысушылары құрамынан шығатын болады, бірақ акцияларды сату бағасы сатып алу бағасынан төмен болмайтын шарт негізінде. Банктердің акционерлері 5 жыл ішінде акциялардың мемлекеттік пакетін қайта сатып алатын құқыққа ие болады.

Екіншіден, Стресті активтер қоры құрылды. Стресті активтер қорының қызметі қазақстандық банктердің кредиттік портфельдерінің сапасын жақсартуға бағытталды. Банктердің сенімсіз активтерін сатып алу және кейіннен оларды басқару осы мақсатты іске асырудың негізгі тетігі болады. Макроэкономикалық, нарықтық және басқа да факторлар әсерінен елеулі тәуекелдерге ұшырайтын (құнсыздануға) активтер, атап айтқанда, банктердің жылжымайтын мүлік және жер кепілдігімен қарыздар беруі осындай активтер ретінде қарастырылады.

2008 жылы республикалық бюджеттен Стресті активтер қорын капиталдандыруға алғашқы траншпен 52 млрд. теңге бөлінді. 2009 жылы Қордың жарғылық капиталы республикалық бюджет қаражаты есебінен 122 млрд. теңгеге дейін жеткізілді.

Үшіншіден, банктердің міндеттемелеріне уақтылы қызмет көрсетуді қамтамасыз ету мақсатында өтімділіктің қосымша көздері ұсынылды. Атап айтқанда, Ұлттық Банк репо операциялары бойынша қамтамасыз ету ретінде қабылданатын құралдардың тізбесін кеңейтті.

Төртіншіден, қаржы секторында мемлекеттік реттеу жетілдірілді. Қаржылық қадағалау агенттігі пруденциалдық реттеу шеңберінде банктердің сыртқы міндеттемелерінің және тұтастай көтерме қаржыландыру деңгейін төмендету бойынша жұмыстар жалғасты. Бұл ретте банк заңнамаларының қолданыстағы және жанадан енгізіліп жатқан талаптары банктерді қорландырудың әртараптандырылған базасын құруға ынталандыруы тиіс, яғни белсенді операцияларды көп дәрежеде депозиттік база, атап айтқанда жеке тұлғалардың есебінен қаржыландыру.

Таңдаулы халықаралық тәжірибе негізінде банктердің капиталдандыру есебінің тәсілдері оңтайландырылды. Банк активтерін жіктеудің қолданыстағы тәртібі оңтайландырылатын болды, бұл банк активтеріне жанама факторлардың болуы мүмкін, оның ішінде экономика секторларында іскерлік белсенділіктің төмендеуі, жағымсыз сыртқы құбылыстарға ұшырау, айырбас бағамдарының күтіліп отырған тұрақсыздығы әсерін ескере отырып, банктердің қосымша резервтерді (провизияларды) қалыптастыруын көздейді.

Тәуекелдерді басқару жүйесіне және банктердегі ішкі бақылауға талаптар күшейтілетін болады. Ең алдымен банктер өтімділікті жоғалту тәуекелі мониторингін тәсілдерді елеулі түрде қайта өңдеуі тиіс болады, ал банктердің активтері мен пассивтерін басқару стресті ахуалдардың туындауын ескере отырып үлгіленуі тиіс.

Бесіншіден, жинақтаушы зейнетақы жүйесінің жаңа жағдайлардағы жұмыс істеу тетіктері пысықталды.

Зейнетақы қорлары салымшыларының мүдделерін қорғау мақсатында Үкімет халықтың зейнетақы жүйесіндегі жинақтарының сақталуын, жинақтаушы зейнетақы қорларының салымшылары үшін ашықтықтың жоғары деңгейін қамтамасыз етті, олардың хабардар етілуін және қаржылық сауаттылығын арттыратын болды.

Жинақтаушы зейнетақы қорларының инвестициялық портфельдерін әртараптандыру үшін Үкімет пен «Самұрық-Қазына» қоры зейнетақы активтерін басым инвестициялық жобаларды қаржыландыру үшін тарту жөнінде шара қабылдады, сондай-ақ құрылған Стресті активтер қоры инвестициялық рейтингі бар борыштық бағалы қағаздарды шығаруды қамтамасыз етті.

Қаржылық қадағалау агенттігі жинақтаушы зейнетақы қорларының инвестициялық саясатын жетілдіруді, сондай-ақ зейнетақы активтерінің сақталуын және қорлар мен зейнетақы активтерін басқарушылардың жауапкершілігін арттыруды қамтамасыз ету мақсатында олардың қызметін қадағалауды жалғастырады.

Азаматтардың тұрғын үй мәселелерін шешу және Астана мен Алматы қалаларында жылжымайтын мүлік нарығын жандандыру үшін «Самұрық-Қазына» қоры арқылы ипотекалық кредит берудің және тұрғын үй секторын дамытудың арнайы бағдарламасы іске қосылды. Осы бағдарламаны қаржыландыруға Ұлттық қордың және жинақтаушы зейнетақы қорларының қарыз қаражатын тарту есебінен қалыптастырылатын 5 млрд. АҚШ доллары (600 млрд. теңге) мөлшерінде сома берілді. Осы бағдарламаның қаражаты есебінен екінші деңгейдегі банктер арқылы Алматы және Астана қалаларында құрылысы аяқталмаған тұрғын үй кешендерін аяқтауға қарыздар беру қамтамасыз етілді.

Екінші деңгейдегі банктер мен тұрғын үйді әділ бағасы бойынша сатуға дайын құрылыс салушы компаниялар осы бағдарламаға қатысушылар болды.

Жылжымайтын мүлік нарығындағы ахуалды тұрақтандыру бойынша бағдарламаның негізгі параметрлері:

1) «Самұрық-Қазына» қоры екінші деңгейдегі банктерде жеңілдікті ставка бойынша 15 жылға бірқатар несиелік желілер ашты. Өз кезегінде екінші деңгейдегі банктер қарыз алушылардың әр түрлі топтарына ипотекалық кредиттерді мерзімінен бұрын өтеу құқығымен 10,5 % -12,5 %-бен 15 жыл мерзімге дейін беретін болды.

2) қаражаттың бір бөлігі жаңа қарыз алушылар үшін түпкілікті ставканың 10,5 % деңгейінде болуын және 2009 жыл бойы іске асырылуын көздейтін жаңа ипотекалық бағдарламаға жіберілді. Осы бағдарлама халыққа ипотека бойынша жеңілдікті ставкалармен және тұрғын үйдің қолжетімді бағасы бойынша тұрғын үй алуға мүмкіндік береді. Екінші деңгейдегі банктер құрылысы аяқталмаған объектілерде пәтерлер сатып алуға ипотекалық қарыздар беру жолымен қарыз алушы-құрылыс компаниялармен ахуалды түзетуге және кредиттік портфельдің сапасын елеулі дәрежеде жақсартуға мүмкіндік алады.

3) екінші деңгейдегі банктер бұған дейінгі кезеңдерде алаңы 120 шаршы метрден аспайтын тұрғын үй алуға ипотекалық қарыз алған және осы ипотекалық қарызға қызмет көрсету бойынша өз міндеттемелерін адал орындаған, қарыз алушының, ипотекалық қарыз алуды қамтамасыз ететін тұрғын үйді қоспағанда, басқа тұрғын үйі болмаған жағдайда кредит желісінің бір бөлігін қарыз алушылар үшін ипотекалық қарыз бойынша пайыздық ставкаларды 10,5 % – 12,5 %-ға дейін төмендетуге бағытталды.

4) өз кезегінде мемлекет ұлттық компаниялардың және мемлекет қатысатын акционерлік қоғамдардың тұлғасында Астана және Алматы қалаларының нарығынан әділ бағамен жаңа тұрғын үйлер сатып алатын болады.

Экономиканы отандық қаржы институттары тарапынан қаржыландырудың қысқаруы жағдайында шағын және орта бизнеске көмек көрсету жалғасатырылып жатыр. Мемлекеттік қолдау олардың салалық тиістілігіне қарамастан, шағын және орта бизнестің барлық субъектілеріне көрсетілетін болады.

Біріншіден, осы мақсаттарға «Самұрық-Қазына» қоры 2009 жылы қосымша 1 млрд АҚШ долларын (120 млрд. теңге) бөлді. Бөлінетін қаражат шеңберінде 70% ағымдағы жобаларды қайта қаржыландыруға және 30% жаңа жобаларды іске асыруға бағытталды.

Екінші деңгейдегі банктер шағын және орта бизнеске кредит беру бойынша барлық бағдарламалардың операторлары болады. «Самұрық-Қазына» қоры бөлетін қаражат шеңберінде бір жобаны қаржыландыруға арналған лимит 3-тен 5 млн. АҚШ долларына дейін өсті.

Үкімет «Самұрық-Қазына» қорымен бірлесіп шағын және орта бизнес үшін сыйақы ставкасын тұрақтандыру бойынша дағдарысқа дейінгі деңгейге дейін (14%-дан аспайтын) шара қабылдады, сондай-ақ тиімді ставканы тіркей отырып, шағын және орта бизнесті қолдау бойынша қабылданған барлық бағдарламалар қайта қаралатын болды.

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры шағын және орта бизнеске берілетін кредиттерге кепілдік беру тетігі енгізілді.

Екіншіден, «Самұрық-Қазына» қоры ауылдық жерде шағын несие берудің, оның ішінде ауылдық кәсіпкерлерге кредит берудің бағдарламасын әзірледі.



Үшіншіден, шағын және орта бизнес субъектілерін тұрақты тапсырыстармен қамтамасыз ету мақсатында оларға «Мемлекеттік сатып алу туралы» жаңа заңның қолданылуы шеңберінде мемлекеттік органдардың, мемлекеттік холдингтер мен ұлттық компаниялардың мемлекеттік тапсырыстарына қол жеткізуі ұсынылатын болады. Жер қойнауын пайдаланушылармен және сервистік компаниялармен қазақстандық қатысуды ұлғайту бойынша жұмыс күшейтілді.

Төртіншіден, Үкімет кәсіпкерлікті дамыту үшін әкімшілік кедергілерді төмендету және рұқсат беру жүйесін одан әрі жетілдіру бойынша жұмысты жалғастырады.

Агроөнеркәсіптік кешенді дамуға ерекше назар аударылды. Агроөнеркәсіп сектор экономиканы тұрақтандыру мен сауықтыру бағыттарының бірі ретінде белгілеуге мүмкіндік беретін негізгі факторлар мыналар.

1. Агроөнеркәсіптік кешен жұмыспен қамтылған халықтың жалпы санының 30%-ын шоғырландырады. Сондықтан ол халықты жұмыспен қамту деңгейін қолдауға бағытталған шаралардың орталық буыны болып табылады.

2. Ауыл шаруашылығы өнімдеріне сұраныс жағымсыз экономикалық үрдістің әсеріне ұшырау деңгейі барынша аз.

3. Агроөнеркәсіптік кешен елдің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету жөніндегі міндетті шешеді.

4. Қазақстан экспорт нарығында өнімнің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету үшін жеткілікті түрде салыстырмалы артықшылықтарға ие болып отыр.

Көрсетілген себептерге қарай агроөнеркәсіп секторындағы өндірісті қолдау мен көлемін кеңейту экономикалық белсенділіктің және халықтың жұмыспен қамтылуының артуына, ал орта мерзімді перспективада – экспортты әртараптандыру мен экономикалық дамудың орнықтылығын қамтамасыз етуге елеулі түрде оң ықпалын тигізді.

Агроөнеркәсіптік кешенді дамытуға арналған республикалық бюджеттен шығыстар 2009 – 2011 жылдары 350 млрд. теңгеге жуықты құрады.

Агроөнеркәсіптік кешенді қолдауға «ҚазАгро» холдингінен қосымша 1 млрд. АҚШ доллары (120 млрд. теңге) көлемінде қаражат берілді.

Жобалар әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялармен бірлесіп іске асырылатын болады.

Инвестициялар, ең алдымен, астық секторы, ет және сүт өнімдерін қайта өңдеу және жеміс-көкөніс дақылдарын өндіру сияқты қолданыстағы секторларды қолдауға және жаңа экспортқа бағдарланған секторларды дамытуға бағытталды.

Дамыған экспорттық инфрақұрылымдары бар жылыжай шаруашылықтарының, көкөніс қоймаларының, құс фабрикаларының, тауарлы-сүт фермаларының, семірту алаңдары мен сойыс пункттерінің желілері құрылады. Қазіргі заманғы ет өңдеу кешендерін ұйымдастыру, тамшылатып суландыру технологияларын қолданып жеміс-көкөніс дақылдарын өндіруді және жіңішке жүн талшығын терең өңдеуді дамыту, Қазақстан астығы экспортының инфрақұрылымын дамыту, аграрлық техникалық маркеттерді құру және дамыту, сондай-ақ ауыл шаруашылығы техникасын құрастыру жөніндегі жобалар іске асырылды.

## ӘДЕБИЕТТЕР

1. Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы туралы Қазақстан Республикасы Президентінің 2003 ж. 17 мамырдағы № 1096 Жарлығы
2. ФНБ «Самрук-Казына» предложил ряд мер для поддержания действующего бизнеса // Финансы и Кредиты – 2008. – №12.
3. Стабилизационная программа на 2009-2010 годы. // Финансы и Кредит – 2009. – №3.
4. Фонд «Самрук-Казына» завершил размещение 716 миллиард тенге в банках второго уровня для кредитования экономики Казахстана. // Финансы и Кредит – 2009. – №3.
5. Қазақстан Республикасының Ұлттық банкі № 004 баспасөз релизі 205 13 қаңтар // Банки Казахстана №1, 2008 г.
6. Райханов Н. Реформа және дағдарыс. // Ақиқат. – 2008 №7-31б.
7. Бакин А. Дағдарысқа дайын тұрайық. //Егемен Қазақстан 8 сәуір 2009.
8. Сәйкенов Б. Дағдарыс тамыры тереңде емес.//Егемен Қазақстан, 16 сәуір 2009.

9. Умарова Д. М. Государственное регулирование кризисных ситуаций // *ҚазЭУ хабаршысы*. 2008. -№2. -с. 117-120.
10. *Казахстан и мировой экономический кризис* // *КазПравда*. - 2009.30 января.
11. Коваленко О. Антикризисные меры от правительства. Слово за парламентом. // *Казахстанская правда*. – 2009. – 4 февраля.
12. Райханов Н. Дағдарысқа дайын тұрайық. // *Егемен Қазақстан* 2009 8 сәуір.

**П.В. ЛЕТУНОВСКИЙ,**

к.и.н.,  
РФ, Смоленск.

**О НЕКОТОРЫХ АСПЕКТАХ ПАТРИОТИЧЕСКОГО ВОСПИТАНИЯ  
В РОССИИ И КАЗАХСТАНЕ: СОТРУДНИЧЕСТВО,  
ПРОБЛЕМЫ, ПЕРСПЕКТИВЫ**

---

В современных условиях активно развивается сотрудничество между народами России и Казахстана в сфере экономики. Оно действительно очень значимо в связи с оформлением единого таможенного пространства и другими успехами на пути координации экономической политики.

Но, по-настоящему крепким и полноценным будет лишь такое взаимное общение народов, которое основано на общей исторической памяти, на общих ценностях и на взаимной братской поддержке. Только такая основа позволит мирно и по справедливости преодолевать любые расхождения интересов.

Руководство России и Казахстана прилагают усилия для того, чтобы эти духовные, культурные, исторические факторы никогда не подвергались разрушению, а, напротив, сохраняли свою актуальность и способность плодотворно влиять на все сферы отношений между народами и государствами. Уважение к этой общей истории, к истокам патриотизма, общей традиции, общей системе ценностей не имеет ничего общего с «имперскими вздыханиями».

В современном Казахстане патриотическое воспитание с учетом национального многообразия положительно отражается на человеческих отношениях, ибо здесь привыкли оценивать людей, прежде всего по их душевным качествам. Необходимо отметить, что ментальность казахского народа, исторический опыт и замечательные традиции в сочетании с мудрым государственным руководством способствовали созданию государства, в котором сегодня гармонизируются межнациональные и межрелигиозные отношения.

В советское время было действующее идеологическое клише: Россия – «старший брат». В нем было много реального, позитивного и рационального. Действительно, Россия, её народ много сделали для развития и процветания союзных республик. Слова из исторической песни выкинуть нельзя, но, по мнению автора, постоянно подчеркивать и амбициозно выставлять себя учителем, каким-то эталоном, образцом – это не корректно и разрушительно.

Сегодня Астана – столица независимого и плодотворно развивающегося государства, так некогда сельскохозяйственная житница Советского Союза превратилась в процветающего индустриализованного гиганта Центральной Азии. Астана – белая столица, выросшая из Акмолы, крепости (1830), Акмолинска (1832-1961), Целинограда, имеющая сегодня признание во всем мире не просто как столица новой страны, появившейся на постсоветском пространстве, но и город архитектурной мечты, полёта, космической фантазии. Слова Президента Казахстана Н.А. Назарбаева о том, что «мы, казахи стоим перед выбором: оставаться вечным сырьевым придатком мировой экономики, ждать прихода следующей империи, либо взять курс на ускоренный экономический рост и интеграцию Центральноазиатского региона [7. С. 24], – приобретают все большую актуальность. Воспитанию гражданственности, патриотизма способствуют и показатели экономического роста: если ВВП на душу населения Казахстана в 1997 г. составлял немногим более 700 долл, то в 2004 г. – 2700 долл., в 2005 – 3000 долл., а в 2010 г. – 5800 долл. (как в Чехии, Венгрии, Польше, Малайзии). В 2015 г. Казахстан намерен выйти на уровень

9000 долл. на душу населения. Эти и ряд других показателей дают предпосылки для скорого отнесения Казахстана к числу новых индустриальных стран (НИС) Азии, так называемым «молодым тиграм» [8, с.26]. Сегодня республика Казахстан движется в направлении развитых стран мира по уровню качества жизни, который является основным критерием устойчивого развития государства. В современном мире качество жизни определяется рядом основных показателей, среди которых: продолжительность жизни, уровень благосостояния, уровень образования. По индексу качества жизни Казахстан занимает 78-ое место с коэффициентом 1,17, тогда как лидер рейтинга Норвегия имеет коэффициент 3,83, Россия – 1,57, Китай – 0,34. Казахстан занимает 80 место в рейтинге стран по индексу развития человеческого потенциала (ИРЧП). Еще в 2005 г. продолжительность жизни в этой независимой республике составляла 65,9 лет [3, с.15], Российским специалистам есть о чем задуматься!

Изучая современное развитие Казахстана, стоит отметить, что он с гордостью живет, его граждан среди гастарбайтеров нет. По сравнению с российскими гастарбайтерами, покорившими Европу, как туристы Джомолунгму, Эверест или Монблан, русские в Казахстане – это менеджеры и экономисты, банковские работники, предприниматели и составляющие гордость всего казахстанского спорта футболисты и хоккеисты, биатлонисты и фигуристы, штангисты и боксеры, легкоатлеты и стрелки. На олимпийских играх в Пекине значительное число в казахской команде составляли русские спортсмены, принявшие гражданство этой страны. Патриотическое воспитание молодежи в Казахстане тесно увязано с образовательной политикой государства, которая строится на логичной и действенной парадигме – «Достойное образование – ключ к жизненному успеху. В крупнейшем университете Центральной Азии Евразийском университете имени Льва Николаевича Гумилева, великого гражданина, ученого, мыслителя, исследователя, на русском языке выбиты слова президента Н.А. Назарбаева: «Я верю в нашу молодежь, уверен, ваши знания и ваш труд будут работать на построение свободного и процветающего Казахстана».

Идея руководителей страны, чтобы каждый ее гражданин знал три языка: казахский, русский и английский. Вообще, сам университет является детищем президента, уважаемого и искренне почитаемого руководителя всеми гражданами Казахстана. То, что он носит имя Л.Н. Гумилева (1912–1992), является высоким и благородным проявлением уважения казахского народа не только к самому выдающемуся русскому историку и этнографу, основателю теории пассионарности, первому разработчику оригинальной концепции этногенеза, но и ко всей великой России. Его работы «Древние тюрки» [1], включенные во все библиографии по кочевым народам, повествующие о возникновении, расцвете и гибели на рубеже Античности и Средневековья тюрской державы, «Поиски вымышленного царства» [9, с. 153–159], изданное в нескольких странах как учебное пособие, посвященное загадочному мифическому царству пресвитера Иоанна, признанное одной из самых фундаментальных работ в области раннесредневековой истории Центральной Азии, являются уникальными культурными памятниками в исследовании этнологии, этнографии, этногенеза, смысла исторического бытия. «История Евразии», квинтэссенция той евразийской исторической концепции, которую на протяжении всей своей жизни разрабатывал последний классик русского евразийства – Лев Николаевич Гумилев. В «Истории Евразии» [2, с. 29], включены все последние работы Гумилева по этногенезу («Этногенез и биосфера земли», сама история Евразии, выраженная через взаимоотношения Руси и Степи, Древняя Русь и великая Степь, от Руси к России).

Лев Николаевич Гумилев, по мнению автора, сегодня более чтим в республике Казахстан, чем у себя на родине. Это еще один урок для нашей России. Только одни проводимые конференции, посвященные его памяти, наследию, концепциям и проблемам формирования межэтнического и межконфессионального мира и согласия, патриотизма, толерантности и культуры межнационального общения в современном образовательном и научном пространстве, заслуживают признания и благодарности. Ректор Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, доктор исторических наук, профессор Абдраимов Б.Ж., еще в 2007 г. отмечал, что Казахстан является образцом международного, межэтнического и межконфессионального согласия.

В целях развития патриотического самосознания, культуры, традиций представители 46 этносов Казахстана создали свои этнокультурные объединения, а общее их число к сегодняшнему дню с учетом местных филиалов превысило 820 по стране. Этому способствует государственная поддержка этнических языков и культур. 88 этнических школ проводят обучение на родных языках. В 108 школах языки

22 этносов преподаются в качестве самостоятельного предмета. Открыто 195 специализированных лингвистических центров по изучению языков 30 этносов. В республике выходят 33 этнических печатных издания на 15 языках, работает 14 русских театров. А в целом, в стране проживают представители 130 национальностей, осуществляют деятельность 46 конфессий [5].

Многонациональность является историческим преимуществом. Во времена глубоких потрясений и тяжелых испытаний главными силами, способствующими спасению и возрождению нации, всегда являлся духовный потенциал народа, его патриотические истоки. В подтверждение этого можно привести иллюстрации бережного и исторически чуткого отношения населения Казахстана к своей истории, особенно степного проживания, гордого духа кочевников.

Важным аспектом патриотического воспитания, являются достойные примеры участия казахского народа в борьбе с немецко-фашистскими захватчиками. В этой связи весьма знаменательным является недавнее открытие в России (Тверская область, город Ржев) мемориала в память о подвиге русских и казахов.

Сформированные осенью 1941 г. из числа добровольцев – казахской молодежи и русских воинов, 100-я и 101-я отдельные стрелковые бригады принимали участие в операции «Марс» в составе 39-й армии Калининского фронта. В ноябре 1942 г. они сражались по периметру линии «Ржевский выступ». Эти воинские подразделения в составе других советских войск Калининского фронта сорвали планы второго стратегического наступательного похода гитлеровской Германии на Москву. Воинский путь казахстанских соединений начинался в грозное время под Москвой в 1941 г. и завершился весной 1945 г. в Берлине. Они принимали участие в обороне Ленинграда, в битве под Сталинградом, на Курской дуге, в форсировании Днепра и освобождении Украины, Белоруссии, Молдовы и стран Балтии, в освобождении от фашистского ига народов Европы. Среди водрузивших Знамя Победы над рейхстагом был и казахский воин, это Рахимжан Кошкарбаев [10, с. 148].

В годы войны многим военным соединениям было присуждено почётное звание «Гвардейское», к их знаменам были прикреплены несколько орденов. Среди них дивизия, возглавляемая генералом Иваном Васильевичем Панфиловым (1892–1941), той самой, что под Москвой, восточнее Волоколамска, у разъезда Дубосеково уничтожила в четырёхчасовом бою 18 танков противника. Именно здесь политрук Василий Клочков 16 ноября 1941 г. произнёс пророческие слова: «Велика Россия, отступить некуда. Позади Москва!» [11, с. 117]. Вышедшие из этой дивизии 28 Героев-панфиловцев, командир батальона, затем и дивизии Бауыржан Момыш-улы, навсегда останутся в истории войны и памяти российского и казахского народа. Казахстанцы, призванные на фронт за пределами республики или присоединившиеся к фронтовым частям, также показывали примеры мужества и героизма. Многие казахстанцы, оказавшиеся в окружении в тылу врага, активно участвовали в партизанском движении. В годы войны их количество достигло 3,5 тысячи. Среди них – известные партизаны и руководители партизанского движения Касым Кайсенов, Адий Шарипов, Токтагали Жанкелдин, Галым Омаров, Нурим Сыдыков, Сатимбек Толешев, Галим Ахмедияров и др. Вместе с ними воевали женщины-партизанки: Нурганым Байсеитова, Тургаш Жумабаева, Жамал Акадилова [12, с. 156].

Казахи гордятся тем, что вместе с русскими братьями, со всем советским народом смогли одолеть сильного и опасного для человечества врага. Гордятся своими Героями Советского Союза, Дважды Героями, женщинами-снайперами. Поэтому и подчёркивает эту мысль политолог профессор А.И. Панов: «Сохранение памяти о Великой Отечественной войне – это сохранение истории русского народа и всех народов, проживающих на территории царской России, Советского Союза и современной Российской Федерации» [13, с. 50].

Русский язык как язык межкультурного и воспитательного взаимодействия, это можно утверждать, является основным в этой области. Республика Казахстан имеет уникальный опыт в обеспечении диалога культур и религий, а также в сохранении и наращивании патриотических чувств и толерантности населения.

На территорию Казахстана ещё со средних веков пришла одна из мировых религий – ислам. В эпоху становления казахской государственности ислам содействовал консолидации общества, а также был одним из главных факторов развития культуры и традиций. Переселение на территорию Казахстана в разные исторические периоды представителей других народов привело к появлению в стране таких крупных на сегодня общин, как православие, католицизм, протестантизм.

Уже двадцать лет существуют стабильность и мир между представителями всех национальностей, проживающих в Казахстане. Страна стала местом всемирного религиозного диалога. На сегодня здесь созданы правовые и организационные условия для мирного сосуществования различных конфессий, сформирована единая государственная политика, направленная на гармонизацию межконфессиональных отношений. Президент страны Н.А. Назарбаев суть этой политики выразил таким образом: «Никто не вправе хоть на миг забывать одну всем известную истину: Создатель – един, вселенная – одна, небо – безбрежно, а значит всем нам – как детям одного отца и одной матери – завещано жить в мире и согласии друг с другом».

Казахский поэт-просветитель Абай (1845–1904), родившийся в Чингисских горах, сын властного и сурового степного правителя Кунанбая, родоначальник новой казахской письменности, пропагандист русской литературы, переводчик Л. Толстого, И. Крылова, А. Пушкина, М. Лермонтова, неразрывно связан как мыслитель казахских степей с великим наследием русской культуры. «Главное, – обращался он к своим землякам, – научиться русской науке... Русские видят мир. Если ты будешь знать их язык, то на мир откроются и твои глаза. Настоящая дружба стирает межи, плещут волны любви через все рубежи» [4, с. 11], Так звал поэт-классик к дружескому единению народов, прежде всего, русских и казахов. Кто из россиян побывал в Астане, тот отмечал, что любовь и восхищение Россией проявляется нескрываемо. Памятник Александру Пушкину в старом Целинограде, правый берег Ишима, настолько лёгок, изящен и динамичен, что кажется близнецом петербургскому Александру Сергеевичу, стоящему пред Русским музеем.

В Казахстане наблюдается реализация идеи Льва Гумилева по определению закономерностей природы и социальной формы движения материи, для которых существует постоянная корреляция.

Идею создания единого евразийского духовного, культурного, экономического, исторического и политического пространства взял на себя независимый Казахстан.

В интервью «Российской газете» Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев еще в 2010 г. отмечал: «...искренне считаю, что ...гуманитарные отношения между Россией и Казахстаном сегодня могут служить оптимальной моделью и для других стран... Наше сближение - закономерная тенденция, обусловленная не только перспективами стратегического партнерства, высоким уровнем взаимовыгодного и разностороннего сотрудничества, но прежде всего стремлением наших граждан укреплять и развивать простые человеческие связи и контакты» [6].

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Гумилев. Древние тюрки – Изд -во: «АСТ» – 2010.
2. Ермолаев В.Ю. Предисловие к очерку Л.Н. Гумилева «Из истории Евразии» – М.: Из – во «Искусство» 1993
3. Забирова А.Т. Учебное пособие для студентов и магистрантов, изучающих дисциплину «Этносоциология» – Астана, 2008.
4. Кенесбаев С.Н. Абай – основоположник казахского литературного языка //«Советский Казахстан», – 1955, №9
5. Назарбаев Н.А. В нашей дружбе нет никаких секретов //«Российская газета» – Федеральный выпуск №5327 (248) от 2 ноября 2010 г.
6. Назарбаев Н.А. В нашей дружбе нет никаких секретов //«Российская газета» – Федеральный выпуск №5327 (248) от 2 ноября 2010 г.
7. Сонин В.А. Уроки Астаны для «старшего брата» //Смоленск – июль 2009 – №7(107).
8. Сонин В.А. Уроки Астаны для «старшего брата» //Смоленск – июль 2009 – №7(107).
9. Рыбаков А.Н. По поводу книги Л.Н. Гумилева «Поиски вымышленного царства //Вопросы истории – 1971, №3.
10. Советская Военная Энциклопедия. Т.4. – М.: Воениздат, 1976.
11. Советская Военная Энциклопедия. Т.4. – М.: Воениздат, 1976.
12. Советская Военная Энциклопедия. Т.4. – М.: Воениздат, 1976.
13. Панов А.И. Кому и зачем нужна фальсификация истории великой Отечественной войны? //Политическая наука и современное общество Науч. тр. Вып.2. – М.: ГОУ ВПО МГУЛ, 2010

HAIYAN XU,

Associate Professor of the Center for Russia and Central Asia Studies, Institute of International Studies of Fudan University, Deputy Director of Center for Energy Economics and Strategy Studies of Fudan University, Shanghai, PRC

XULE ZHANG,

Associate Professor, Institute for Financial Studies Fudan University

---

## CHINA'S DEVELOPMENT OF LOW-CARBON ECONOMY AND THE COOPERATION AND COMPETITION BETWEEN CHINA AND US

---

**Abstract:** The article discussed in detail the tremendous differences of the two countries in energy consumption structures and emission models. In addition, it analyzed the respective advantages of two countries in the development of renewable energy, the possibility and prospects of mutual scientific and technological cooperation.

**Key Words:** Obama new energy policies, China, low-carbon economy road, rare earth, renewable energy

Firstly, the article has analyzed the new energy policies of Obama, pointing out its focus, characteristics and implementation strategies, revealing its strategic objectives; further analyzed the tremendous difference of the two countries in energy consumption structure, pointed out that China can not simply follow the model of U.S. low-carbon economy, China should take its own road of low-carbon economy; Finally, the paper pointed out that the different ways of low-carbon economy are complementary, which precisely show the scientific and technical cooperation prospects in new energy development of two countries.

### **Obama's New Energy Policy and America's Development of Low-carbon Economy**

#### 1 Obama's new energy policy

Obama has introduced the new energy policies which the development of clean energy industry is a driving force for reviving the economy. In the next years, it is planned that the annual spending of the United States in importing oil and other resource products as more than one trillion U.S. dollars will be transferred as supporting the domestic construction of solar power plants, wind power plants, geothermal power plants and other renewable energy production, and gradually replaces oil imports; and simultaneously the annual spending as billions of dollars for importing of consumer goods will be transferred into financial inputs for domestic production of these consumer goods. This is a huge economic transformation plan, which will not only encourage the United States to have a breakthrough in renewable energy development, and effectively reduce greenhouse gas emissions, but also effectively stimulate the job market in the United States, prompt the U.S. economy transformation, impact and even change in international energy resources and international product distribution<sup>1</sup>. Therefore, this is a far-reaching

U.S. economic recovery plan which dominated by energy structural change of energy.

2 Obama, different from its predecessor in its energy policies, stressed the need of leading the development of the new U.S. energy industry by technological innovation.

Investment priority is tilting to clean energy, the U.S. government will invest development and production heavily in wind power, the new desert solar arrays, nuclear energy, green energy and hybrid cars, battery, nuclear power equipment, wind power equipment, solar equipment, to make clean energy account for 25% ratio in the energy consumption in 2025 years. Bill based on the emissions output in 2005 as the base asks the United States to reduce greenhouse gas emissions by 17% in 2020, greenhouse gas emissions reduced by 83% in 2050.

The bill requires energy efficiency improvement in buildings, for instance, upgrading the school energy-saving facilities nationwide, construction of 21-century demonstration schools at the standard of energy efficiency; replacement of national public-building heating system with energy-saving and environment-friendly equipment. The bill requires that the energy efficiency of newly-constructed buildings after 2012 should be improved by 30% and those after 2016 will be improved by 50%.

<sup>1</sup> Wu Jiandong, 'Interpretation Obama's New Energy Policy', Jan.20th 2009, Oriental Morning Post <http://www.chinareviewnews.com>.

3 Smart grid and hydrogen energy is the technology commanding heights of the Obama energy policies

The largest technical highlight of Obama energy policy will be the transformation of existing power systems and the research development and application of hydrogen energy and smart grid<sup>2</sup>. According to Obama energy policies, the existing highly energy-consuming grid system will be transformed into superconducting and intelligent grid, comprehensively promote distributed energy management and realize a unified network of the U.S. solar, wind, geothermal and other new energy sources which creates highest energy efficiency worldwide. In terms of smart grid, the transmission energy consumption is almost zero, long distance power transmission can be implemented with low voltage with very little electromagnetic pollution superconducting cable, it will be a real technological revolution<sup>3</sup>.

The implementation of Obama's new energy policy will result in elimination of industries and companies who are high-energy consumption and non environment friendly in the United States. It will promote the strategic transformation of the U.S. economy, which will bring profound changes in American social employment. For instance, it will cause the industrially social, many people may give up jobs in the high energy consumption and non-environment friendly factories, looking for a "green jobs", such as solar panels, wind turbines, energy-saving household appliances, green transportation, smart grid equipment production, installation, maintenance all will become popular jobs, even the waste recycling sector which was disdained previously will also become a hot job. Some people have described daily life in US after 10-year policy implementation: the farmers will find that wind farms near to their farms, while the investment of wind power will increase the higher electricity fees, but in return, they will be rewarded by the right of carbon emission due to their positive tree-planting trees which can absorb carbon dioxide, so that, their income can be increased by won carbon mission rights. Even the Wall Street brokers are trading carbon emissions while trading oil<sup>4</sup>. The influence of Obama new energy policy is more than this. He claims that the U.S. will get rid of the dependence on the Middle East and Venezuela oil supply within 10 years which implies the changes of global demand pattern of international crude oil. From the above, the impact of Obama's new energy policy can be felt.

#### **China's Road to a Low Carbon Economy**

U.S. House of Representatives passed "U.S. Clean Energy and Security Act" in 2009, but China, 6 years previous to it, has set the guiding concept of scientific development for economic development, emphasizing the sustainable economic development, also stressing harmony idea of coordinating the relation between human and nature, therefore, the bases of the road in China to a low carbon economy has been laid. China's thorough participation into the world environmental governance issue is the inevitable choice following the scientific concept of development. As China and the U.S. situation are different, in the same of development of clean energy, the ways to low-carbon economy of two countries are different.

China is a developing country, developing and developed countries locate in different stages of social economy development. United States is a complete industrialization, entering the era of information development. While, a large number of developing countries must also take great efforts to make up industrialization which has already been completed in developed countries when they follow information industrialization development. They need to enhance and improve many industrial facilities and social infrastructures, which are necessary for the people living standards in developing countries to raise their living standard. In order to do that, energy support is required. This determines the different energy consumption structures between China and U.S., consequently the different emission reduction model. Without enhancement and improvement of such industrial facilities and social infrastructures, there is no equality at all between developing countries and developed countries with regard to living hood and human rights issues. Thus, in terms of fair emissions, the concepts like historical emissions, per capita emissions and emissions of development stages should be emphasized. Otherwise, the development of developing countries will be suppressed which is the greatest inequality worldwide.

---

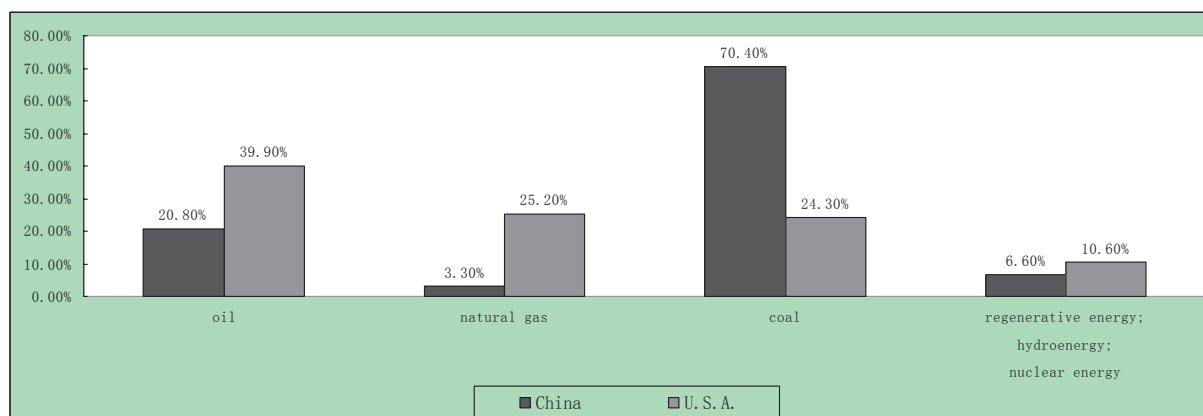
<sup>2</sup> Ren Haijun, 'Promoting Economy Recovery, Seizing leading Position of New Energy', Jul.Hth 2009, China Securities Journal, <http://finance.stockstar.com/JL2009071400001117.shtml>.

<sup>3</sup> Wu Jiandong, 'Green Economy Reconstruct US: Interpretation of Obama's Energy Grand Strategy', Oct. 15<sup>th</sup> 2009.

<sup>4</sup> Huang Yong, 'Act Passage in US, Controlling Green Gas Emission at First Time, Introducing Volume Control and Emission Trading System', Jul. 1st 2009, China Environment News, [http://www.ce.cn/ztpd/xwzt/guonei/2009/ditanjingji/zxbd/200907/01/t20090701\\_19439299.shtml](http://www.ce.cn/ztpd/xwzt/guonei/2009/ditanjingji/zxbd/200907/01/t20090701_19439299.shtml)

Characteristics of China's energy consumption structures and corresponding reduction model 1. Emission Reduction of release by fired coal is the top priority of the task China and U.S. have different energy consumption structures. In U.S. oil consumption accounts for about 39.9% in the energy consumption structure, 25.2% for natural gas, the sum of both accounts for 65.1%, coal consumption accounts for 24.3%; while the opposite is true in China, the consumption of oil and natural gas accounts for 24.1%, the coal consumption accounted for 70.4%. It is illustrated in Graph 1

In Graph 1, it is obvious that China and the United States have different energy consumption structures. Emission reduction policies in China, should mainly focus on emissions of greenhouse gases released from coal combustion. Meanwhile, the development of clean coal technology and carbon capture & storage technologies should be regarded as the main target of emission reduction R&D and promotion & application. Carbon capture and sequestration technology (CCS) is to capture carbon dioxide released by coal plants, by compressing and then sealing (burying) treatment, to reduce carbon emissions effectively. But this also will greatly enhance the cost of coal use, thus China should develop research on the second application technology of captured carbon dioxide. Therefore, China should conduct primary science & technology research & development investment. In general, energy consumption structure in developing countries is similar to that in China, thus China's emissions model will have a reference implication for other developing countries.



Graph 1. 2007 China-U.S. primary energy consumption comparison chart  
 (Statistics: from BP 2008)

*2. Emulating high energy consumption production is China's first priority*

China is a global largest producer of industrial materials, steel, iron, coal, cement and other industrial materials production are all far ahead in the world. According to 2009 top ten country ranking in steel production by World Steel Association, China topped the list, produced 567.8 million tons of steel which more than the production sum of left 9 countries by 142.8 million tons, four times than steel production of EU 27 countries (139.1 million tons) ,9.77 times than U.S. output of steel (58.1 million tons)<sup>5</sup>, China is the absolute world champion. The production of Steel, iron, coal, cement and other materials consumed enormous energy, so that greenhouse gas emission is very serious, in which a considerable portion are backward production that should be phased out gradually, therefore, it will bring enormous economic pressure on China. Since 2003, Chinese government signing the «Kyoto Protocol» has accelerated the process of eliminating backward production capacity ,in 2006-2009, eliminated steel production capacity is 60.38 million tons<sup>6</sup>, which is much more than the U.S. production as 58.1 million tons of steel in2009 by 2.28 million tons, this figure exceeds the sum of steel production (55.6 million tons) in 2009 of

<sup>5</sup> Statistics Resource: World Steel Association, <http://www.worldsteel.org/?action=stats&type=steel&period=latest&month=13&year=2009>.

<sup>6</sup> 2010 Government Report ‘, [http://cn.chinagate.cn/zhuanti/20101h/2010-03/05/content\\_19532175\\_2.htm](http://cn.chinagate.cn/zhuanti/20101h/2010-03/05/content_19532175_2.htm);Speech by Premier Wen Jiabao on Copenhagen Climate Change Conference, ‘ Seeking Common Sense and Enhancing Cooperation to Advance the Historic Course of Dealing with Climate Change’, <http://zhidao.baidu.com/question/138578904.html?push=q>



France(12.89 million tons)<sup>7</sup>, Britain (10.1million tons) and Germany (32.7 million tons).The sum of eliminated cement production capacity is 214.16 million tons<sup>8</sup>, which is much more than the United States output in 2009 of 140.8 million tons by 73.36 million tons also produce more. In addition, small thermal powers of 34.21 million kilowatts have been shut down, eliminating backward production capacity of 60.59 million tons iron<sup>9</sup>. The eliminated production capacity needs replacing by world's most advanced technology and equipment.

In the first half of 2009, the energy consumption of GDP has been decreased by 3.35%, sulfur dioxide emissions by 5.4%, the proportion of renewable energy in energy consumption has been lifted from 7.5% in 2005 to 9%<sup>10</sup>. It is gained by the hard effort which China has spent on the way to emission reduction. In order to make commitment of the Chinese government made in Copenhagen conference that carbon emission of GDP unit will be decreased by 40% to 45% in 2020 compared with that in 2005, more efforts should be done to eliminate the backward production capacity, not only the cement industry needs further eliminating 180 million tons capacity before 2020, but also the thermal power industry need eliminating backward production capacity of more than 80 million kilowatts, which adding up to 500-600 billion RMB in economic losses. Therefore, China's low-carbon economy road is difficult to go than that of US.

### *3. Huge energy consumption structure differences exist between China and developed countries*

U.S. energy consumption structure is fairly even, the differences between integral parts are not very obvious, which industry accounts for 32%, transportation accounts for 29%, commerce is 18%, residents accounts for 21%; and in China industrial energy consumption accounts for 71% (reflecting the lower industrial energy efficiency), transport energy consumption accounts for 10% (reflecting undeveloped traffic), both of them accounts for 81%, while the sum of United States accounts for 61% , the energy consumption of civilian vehicles and third industry in China, the third industry is 19%, while 39% of the United States, reflecting not only the huge differences of people in two countries with regard to the number of theirs car , but also the living difference between well-off standard of living and living off standard. Thus the two countries should have different focuses in reducing emissions.

The two types of countries face different emissions situations, so that they should have different low-carbon development models. It is consistent to the principle of the «United Nations Framework Convention on Climate Change» as «common, but differentiated responsibilities»<sup>11</sup>. The United States can come up with emission reduction mode for developed countries, on the new energy application, it could lead developed countries. Relying on its superior technological and economic strength ,it can reach it, of course, developing countries could benefit from it, but the

American model can not be fully applied in developing countries, developing countries have their own special circumstances, so that, they should have their own suitable low-carbon economy road. 4. China shoulder the burden of carbon emissions caused by export commodities to developed countries

Furthermore, the quantity of exports commodities in developing countries is often greater than that of imports of commodities, which means that developing countries shoulder the carbon emission of developed countries to produce these commodities, Table 1 is the comparison table between the developed and developing countries on carbon emission of import and export commodities.

<sup>7</sup> Statistics Resource: World Steel Association, <http://www.worldsteel.org/?action=stats&type=steel&period=latest&month=13&year=2009>.

<sup>8</sup> Speech by Premier Wen Jiabao on Copenhagen Climate Change Conference, ' Seeking Common Sense and Enhancing Cooperation to Advance the Historic Course of Dealing with Climate Change ' and '2010 Government Report'.

<sup>9</sup> Speech by Premier Wen Jiabao on Copenhagen Climate Change Conference, ' Seeking Common Sense and Enhancing Cooperation to Advance the Historic Course of Dealing with Climate Change '.

<sup>10</sup> Peng Sen, ' Emission Reduction Policy in China and Facing Climate Change ', Speech for Opening Ceremony of Trade & Urbanization & Environment Workshop at Peking University, Oct.28th 2009, <http://green.sohu.com/20091029/n267826697.shtml>.

<sup>11</sup> United Nations Framework Convention on Climate Change ' was adopted by United Nations Conference on Environment and Development (Earth Summit), Jun.4th 1992, Rio de Janeiro, Brazil.

Table for Carbon Emission in Production, Consumption, Exporting  
(Unit: MtCO<sub>2</sub>)

Country	Domestic Production	Export	Import	Domestic Consumption	Difference between
US	5421	289	552	5684	263
China	3068	-463	102	2708	-361
Russia	1440	256	24	1208	-232
Japan	1100	102	289	1287	187
Germany	866	193	254	927	61
India	672	74	24	623	-50
UK	536	110	123	549	13
S.Kl	364	75	113	402	38
France	355	86	139	408	53

Note: The table is made of the statistics provided by Golden State Securities Institute

As shown in Table 1, we can see that, if the difference between imports and exports carbon emissions of a country is positive, it implies that part of the country's own carbon emissions tasks have been transferred to other countries; otherwise, if the difference is negative. It indicates that the country has burdened the carbon emission tasks of other countries. The differences of developed countries are all positive, while that of developing countries (including newly-emerging country Russia) are negative. It shows that developing countries have shared the carbon emission burden of developed countries. The difference of US is the biggest (263) and positive which implies that it has transferred carbon emission most heavily to developing countries by 263 million ton carbon dioxide. As the factory of the world, China has the most negative difference (-361), which indicates China has taken the carbon emission burden the most heavily of developed countries by 361 million ton, it means that average every 4 Chinese people will take the carbon emission burden for other countries, mainly for developed countries by more one ton which is an astonishing figure. Unfairness of carbon emissions is revealed in Table 1, that is, export commodity producers not only provide goods but also need to be responsible for carbon emission pollution.

In addition, over the years, foreign trade is a driving force to boost China's economic development. Quite a few products are exported to developed countries, that is, China has partially afforded the carbon emission that developed countries deserved. China should take the development road as "innovation-driven, endogenous growth", get rid of the development road based on domestic demands. China should rely on low-carbon economy facilities such as solar panels, wind turbines, energy-saving household appliances, green transport, smart grid equipment, carbon capture and storage equipment to explore domestic market and boost economic growth.

*Take advantage of China's rare earth resources is the determinant element for the success of low-carbon economy in China*

China's rare earth resources are unique, its storage capacity, exploitation and export capacity rank first worldwide, China's production of single high-purity rare earth accounts for more than 80% of world production which play a crucial role in the international market of rare earth, it can be said that China is the kingdom of rare earth in twenty-first century. Today, when the world toward a low carbon economy and society, people find that rare earth elements is indispensable development of new energy resources, when the international financial crisis hit the European economy, only rare earth industry has not been affected<sup>12</sup>. Rare Earth has been widely used in new energy development, energy consumption saving, pollution control and other fields, which has been regarded as the driver of low-carbon economy<sup>13</sup>. NbFeB permanent magnets are key materials for manufacturing wind power generator and new energy vehicles. Rare earth is indispensable

<sup>12</sup> Gao Jian, 'Rare Earth Drives Low-carbon Economy', Apr.8th, China Securities Journal, [http://finance.ce.cn/rolling/201004/08/t20100408\\_15679512.shtml](http://finance.ce.cn/rolling/201004/08/t20100408_15679512.shtml).

<sup>13</sup> Chen Tingyu, 'Rare-earth Material Become the Driver Force for Low-carbon Economy in Europe', Apr. 8<sup>th</sup> 2010, China Security Journal, <http://www.cnstock.com/index/gdbb/201004/466287.htm>.

material in manufacturing superconducting cable. Tool components of electric vehicles and electric power are made by hydrogen storage alloys of lanthanum, cerium, praseodymium, neodymium and other rare earth elements. The chemical products made by rare earth have been applied successfully in battery of electric bicycle and purification of automobile exhaust. Rare earth catalyst can remove more than 90% diesel, or even 99% of the particulate emissions<sup>14</sup>, rare earth materials are widely used in catalytic water pollution control, air purification and other fields. Replacing incandescent lamps with energy saving lamps made by rare earth trichromatic fluorescent has become an international trend, the rare earth has been called the “gold in 21 century”, “elements in 21 century”, shows the values of rare earth in the twenty-first century.

When Europe shouts out that they want to use rare earth energy saving lamps to lighten the Europe, what should come to mind of Chinese is that we can avail of rare earth to illuminate the whole world. The production capacity of rare-earth lighting material in China ranks top worldwide, 7200ton/year, 75% of them are applied to manufacturing three-color fluorescent lamps, the output of three-color fluorescent lamps in China in 2009 is over 3trillion units, therefore, it is not hot air that China will lighten the world<sup>15</sup>. With the coming of low-carbon economy, rare-earth has provided new opportunity for China’s development. Once Deng xiaoping has said: Middle East owns oil, while China has rare earth<sup>16</sup>, how profound implication it has. Therefore, China should and is qualified and competent in seizing the leading position of rare-earth technology development in 21 century, China should contribute more to the human being.

What mentioned above shows that China should have their own low-carbon economy according to its pragmatic situation. China not only needs to take the current energy consumption structure and characteristics of the structure of the industrial sector into consideration. China’s low-carbon economy road should be planed by two steps: recent middle-term planning and long-term planning.

Firstly, in the recent-riddle term, the technology including clean coal, coal gasification technology and carbon capture sequestration application technology should be strong promoted. Developing coal chemistry industry vigorously, coal resources should be transferred to other application fields, strengthening the efforts to eliminate the backward industrial production capacity, trying best efforts in replacement backward facilities with new technologies to reduce the carbon emission by a large range. Meanwhile, China should promote its own world-class advantages in wind and solar energy application, widen the wind and solar energy industries, enhance the development of rare earth industry and its scientific research to boost rapid improvement in new energy and energy-saving industries. Developing nuclear energy and geothermal energy and other clean energy resources, integrating wind power and pv electricity and other clean electricity into national grid, establishing energy efficiency labeling system for buildings, energy efficiency labeling system, construction should be conducted under the labeling system and gradually modified the energy efficiency of existing buildings.

Secondly, China should aim at world-class cutting-edge energy science technology development. From the long-term perspective, the establishment of a unified national superconducting smart grid should be completed which is a combination of financial power, communications, logistics, television and other networks; the technological research on energy replacement should be carried out. The energy research and development on hydrogen and neutron nuclear energy and thermonuclear fusion energy should have some breakthroughs, preparing for the future possible implementation and revolutionary breakthrough in solving energy and environmental issues.

### **Competition and Cooperation between China and US on New Energy Development**

U.S. Energy Secretary Steven Chu talked about that China’s investment in clean energy within one month reached 90 billion U.S. dollars, feeling that U.S. has fallen behind China. Meanwhile Chu also said that he remains confidence on the U.S. regaining “lost ground” and think that China is becoming formidable competitor

---

<sup>14</sup> Ibid.

<sup>15</sup> Dayang Net’, ‘It is Difficult to Image the Price-rising Potential for Six Rare-earth Industry Stocks’, Apr.29th 2010, China Securities Journal ,[http://news.dayoo.com/fmance/201004/29/54401\\_101856265\\_3.htm](http://news.dayoo.com/fmance/201004/29/54401_101856265_3.htm)

<sup>16</sup> Shanghai Government,’ Xiaoping tongzhi xinxi Shanghai- Chronicle of Deng Xiaoping (1975-1997) Abstracts’, Aug. 12th 2004, <http://www.shanghai.gov.cn/shanghai/node2314/node2315/node4411/userobject21ai91298.html>

for US. Chu regards China as a strong competitor<sup>17</sup>, actually, China is a strong partner with US on new energy cooperation. China and the U.S. develop low-carbon economy by different modes, they show their respective technology advantages, which implies that with the development of low-carbon economy huge technological complements and mutual needs will grow up, that can be regarded as potential scenario for two countries on technology & science cooperation of new energy. It should be said, the two countries are both competitors and partners in the field of clean energy. Shenyang Power Group and the United States Renewable Energy Group, United States Sky Wind Energy Group will construct and operate together a 600 MW huge wind farm who has an investment of 150 million US dollars in Texas Palmer Hatton area. This project is supported by Shenyang Power Group by joint hands efforts with several companies of 500 million US dollar. The construction area in Nevada titled «China • Shenyang, the new energy industry» whose scale is 2 square kilometers set a good start for new energy cooperation between two countries<sup>18</sup>. The First Solar Inc. in US will invest a solar power station of 2000 MW capacity in Mongolia Erdos by 500-600 million US dollar scaling a 65 square kilometers, this will be a best example for new energy cooperation between two countries<sup>19</sup>.

United States has a strong R & D strengths and Wall Street has a control advantage on global finance, which is beneficial for promoting cutting-edge new energy technology research and development. In addition, US has a powerful advantage in international trade which does good for escalating the new energy industry. But these don't indicate all the conditions that leads to low carbon economy, conditions such as domestic market conditions should be mentioned. China has an incomparable new energy market with other countries, which promotes the scale development of new energy industry. China's new energy market is very huge and grows extremely rapidly. Therefore, we could transfer technologies into market,<sup>20</sup> as a result, the pace of industrialization of new energy product will be faster and it will be useful to avail of the scale of market to reduce the price of new energy products, which will transfer into product competition advantage. In addition, the all governments including local and central ones ideologically keep consistent, basing on the common sense of «three representatives» and «scientific development though», so that the wisdom and power of people have been aggregated to converge to one point which is very firm and forms a fundamental assurance that embody the institutional priority in socialism China. This overwhelming power can be integrated with tremendous finance, China's foreign reserves will increase to 2.8 trillion US dollars in 2010.<sup>21</sup> China has advantage as quick response in decision-making and implementation process, while in US, every policy should be passed by House of representatives and Senator, what they have are representatives of different interest groups, one of them is the representative of oil group, if their interest has been hurt, they will against the policy, therefore it is difficult to reach agreements, the final decision will be on the air. For instance, in terms of American Clean Energy and Security Act which was passed by a narrow vote of 219 vs 212 after controversial quarrels in the House of Representatives.<sup>22</sup> At present, the act hasn't passed in Senator yet. The chief Officer of World Wind Power Association, observed the priorities in China in the promotion of new energy, therefore, when he interprets the causes of rapid growth in China's new energy industry, Steven Chan says, "Once the decision has been made by central government, it can be implemented by SOES quickly. Based on the advantage conditions mentioned above, with regard to the R & D and pragmatic implementation, China won't be far behind US, even in some aspects, China will move ahead.

---

<sup>17</sup> Wang Kai, 'Foreign Media Reports that US lags behind China in New Energy Competition', Nov.20th 2009, Global Times, <http://finance.people.com.cn/GB/8215/58742/10417085.html>

<sup>19</sup> Chen Qijue, 'Constructing Largest Solar Power Electricity Plant by China-US Joint Hands', Sep. 10th 2009, Shanghai Securities Journal, [http://paper.cnstock.com/html/2009-09/10/content\\_71427483.htm](http://paper.cnstock.com/html/2009-09/10/content_71427483.htm).

<sup>20</sup> Wang Kai, 'Foreign Media Reports that US lags behind China in New Energy Competition', Nov.20th 2009, Global Times, <http://finance.people.com.cn/GB/8215/58742/10417085.html>

<sup>21</sup> Stockstar, 'World Bank: China's foreign reserves will increase to 2.8 trillion US dollars in 2010', Mar.17th 2010, Finet, <http://forex.stockstar.com/JL2010031700001410.shtml>

<sup>22</sup> Voting Record for Acts of House of Representatives: [http://www.opencongress.org/bill/111-h2454/actions\\_votes](http://www.opencongress.org/bill/111/h2454/actions_votes).

**М.А. КОШИМОВА,**

к.э.н., *Каспийский государственный университет технологий и инжиниринга  
им. Ш. Есенова, Казахстан*

---

## АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ИНФРАСТРУКТУРНОГО КОМПЛЕКСА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

---

В последние годы, в связи с международным экономическим кризисом, в Республике Казахстан обострились наиболее сложные и долговременные проблемы, разрешение которых имеет стратегическое значение для экономического благополучия страны и ее устойчивости к внешним воздействиям. Главной целью дальнейшего экономического развития становится не только стабилизация и рост промышленности, но и развитие производственной и социальной инфраструктуры.

Еще в 1997 г. Президент Н.А. Назарбаев в послании «Казахстан – 2030: Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев» отмечал: «Существует несколько секторов экономики: разработка природных ресурсов, инфраструктура, коммуникации и информация, – которые имеют непреходящее значение для нашей страны» [1].

В недавнем Послании «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» Президент также отметил «..мы приступаем к выполнению Стратегии развития до 2020 года. Нам предстоит.. добиться устойчивого роста экономики за счет форсированной индустриализации и развития инфраструктуры» [2].

Под инфраструктурой мы понимаем совокупность отраслей и видов деятельности, обслуживающих промышленное и сельскохозяйственное производство: строительство шоссейных дорог, каналов, водохранилищ, портов, мостов, аэродромов, складов, энергетическое хозяйство, железнодорожный транспорт, связь, водоснабжение и канализация, общее и профессиональное образование, наука, здравоохранение и т. п.

Многообразие форм проявления услуг порождается различными функциями, выполняемыми субъектами рыночной инфраструктуры. Основные из них следующие (рис. 1).

Особенности воздействия инфраструктуры реального сектора на устойчивость экономики Казахстана состоят в том, что:

- ускорение темпов воспроизводства во многом зависит от сбалансирования инфраструктурной деятельности в регионе: чем лучше работают транспорт и связь, тем скорее выпуск товаров и услуг региона будет проходить через различные фазы воспроизводства, за счет чего сокращается длительность воспроизводственного цикла;
- происходит снижение потерь продукции;
- расширяется специализация производства и кооперирование;
- наблюдается ускорение оборачиваемости оборотных средств, уменьшение запасов в отраслях реального сектора экономики, что выступает как важный резерв повышения эффективности производства.

Рассмотрим тенденции развития инфраструктуры национальной экономики в 2005-2009 гг. (табл. 1).

По данным таблицы 1 мы наблюдаем рост численности и увеличение удельного веса предприятий транспорта и связи, снижение численности и удельного веса предприятий, занятых производством и распределением электроэнергии, газа и воды; относительно стабильный состав организаций социальной сферы экономики. При этом общий удельный вес численности предприятий производственной инфраструктуры не превышает 6% всех предприятий.

В качестве особенностей развития инфраструктуры реального сектора экономики Республики Казахстан следует признать:

- чрезвычайную неравномерность, пестроту в обеспечении инфраструктурой отдельных территорий: от областей до городов, районов и промышленных узлов;
- прямую зависимость уровней развития инфраструктуры территорий от мощности, качества и структуры их промышленного потенциала, заметную вторичность инфраструктурного развития, опаздывающий, а не пионерный характер развития инфраструктуры территорий Казахстана;
- значительное отставание уровней развития инфраструктуры областей, городов, районов от республиканского уровня.

**1. Динамика и структура развития отраслей инфраструктуры национальной экономики РК в 2007-2009 гг (составлено автором)**

*численность предприятий*

	2007	Уд. вес в национальной экономике, %	2008	Уд. вес в национальной экономике, %	2009	Уд. вес в национальной экономике, %
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	1 162	0,7	1 130	0,6	1 059	0,6
Торговля, ремонт автомобилей и изделий домашнего пользования	52 473	30,0	51 590	28,6	48 817	27,6
Гостиницы и рестораны	1 799	1,0	1 790	1,0	1 787	1,0
Транспорт и связь	7 547	4,3	8 294	4,6	8 412	4,8
Образование	12 338	7,1	12 629	7,0	12 749	7,2
Здравоохранение и социальные услуги	4 918	2,8	4 649	2,6	4 324	2,4
Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг	13 186	7,5	13 026	7,2	12 844	7,3

Общие проблемы развития инфраструктуры рынка в Республике Казахстан представлены в таблице 2.

**2. Проблемы развития инфраструктуры рынка в Республике Казахстан**

<b>Проблемы, связанные с недооценкой роли и места инфраструктуры в жизни общества (экономический подход к развитию)</b>	<b>Проблемы, связанные с многоотраслевым составом инфраструктуры</b>
Отсутствие обоснованных пропорций в выделении средств на развитие хозяйства и инфраструктуры	Отсутствие единого заказчика развития инфраструктуры
Несбалансированное развитие производственной и социальной инфраструктуры	Нескоординированное выделение средств: необходимость создания для этого специальных фондов
Остаточный принцип развития инфраструктуры	Эксплуатация объектов инфраструктуры различными ведомствами
Отсутствие отработанных механизмов проведения региональной политики путем развития инфраструктуры	Наличие различных стандартов и подходов к развитию инфраструктуры в разных ведомствах

Главной причиной серьезного отставания инфраструктурного комплекса в Казахстане явилась совершенно несостоятельная концепция остаточного принципа ее развития. Многие десятилетия к инфраструктуре относились как к сфере обслуживания материального производства, т.е. как к служанке производственного комплекса, а не как к составной части воспроизводственного процесса. Такой принцип подхода к инфраструктуре отражался, прежде всего, в ограничении капитальных вложений на ее развитие, порождал недооценку ее роли как фактора интенсификации и повышения эффективности производства. В условиях формирования нового качественного состояния общества возникает необходимость переоценки многих скомпрометировавших себя канонов и стереотипов.



Рис. 1. Функции и значение инфраструктуры в условиях рынка

Очевидно, что в условиях кризисного развития и нехватки финансовых ресурсов полноценное и широкомасштабное развитие всех элементов рыночной инфраструктуры в Казахстане невозможно. В связи с этим, необходимо создание правовых, институциональных, организационных и финансово-экономических условий, способствующих стабилизации работы и росту потенциала отраслей социальной и производственной инфраструктуры на основе сбалансированного использования механизмов государственного (муниципального) регулирования и рыночной самоорганизации.

Анализ законодательного процесса в Казахстане в 2008-2010 гг. дает возможность отметить приверженность политике усиления государственного участия и контроля в экономике. Детально регламентированы условия государственного мониторинга за стратегическими объектами и отраслями.

Можно видеть следующие проявления этого процесса: 1) законодательный метод – принятие программ, определяющих стратегии развития отраслей и 2) опосредованный метод – вхождение государства в капитал собственников стратегических объектов (покупка/ увеличение долей участия, пакета акций и т.д.) [3].

Государственные методы регулирования инфраструктуры рынка включают в себя определение и следование тенденциям инфраструктурного рыночного комплекса, его развития на длительную перспективу, контроль за хозяйственной деятельностью, защиту прав потребителей, окружающей среды и т. д.

Элементы государственного регулирования, включаемые в модель функционирования инфраструктуры рынка наряду с лицензированием деятельности, налогообложением, установлением нормативных банковских ставок, могут включать также разработку и доведение до предприятий инфраструктуры рынка долгосрочных прогнозов, целевых программ ее развития и направлений эффективной деятельности в целом народного хозяйства (рис. 2).

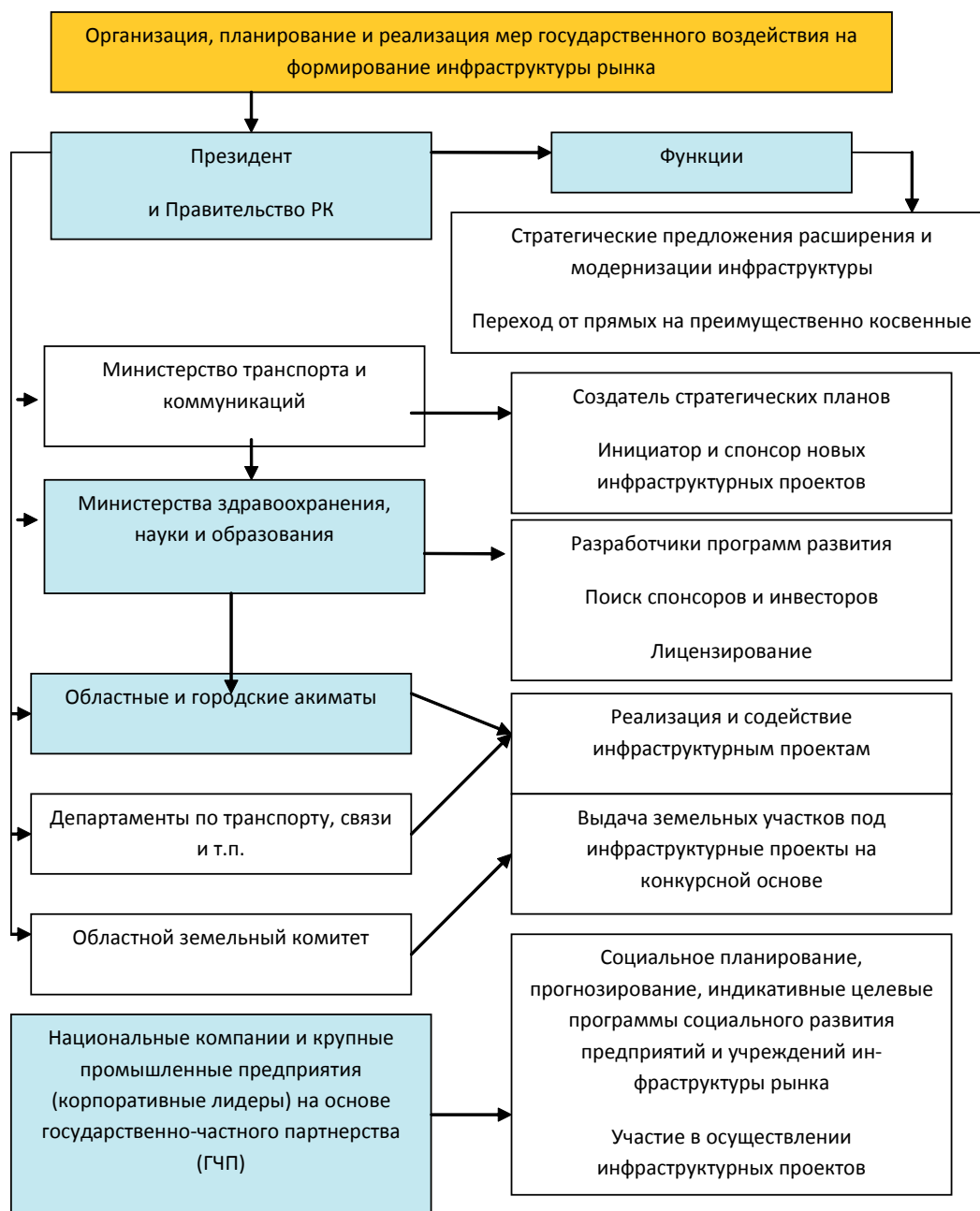


Рис. 2. Основные направления государственного воздействия на формирование производственной и социальной инфраструктуры в Республике Казахстан

Таким образом, в ближайшие 5-7 лет совместные усилия всех участников рыночного пространства должны быть направлены на качественное развитие инфраструктурной составляющей национальной экономики.



**ЛИТЕРАТУРА**

1. Назарбаев Н.А. *Казахстан–2030: Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. Послание Президента страны народу Казахстана*. – Алматы: Билим, 1997.
2. *Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана»*. – Алматы, 2010.
3. Краснополюский Х.Б. *Инфраструктура в системе регионального народохозяйственного комплекса*. – М., 2000.

**М.Н. АМАНБАЕВ,**  
Президент МБШ, доктор PhD,  
Каз.ЭУ им. Т. Рыскулова

**ОПЫТ ПЕНСИОННОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ  
В ВЕЛИКОБРИТАНИИ И ГЕРМАНИИ**

---

Британская пенсионная система – одна из старейших в мире систем социального страхования и, возможно, самая сложная по организации, регулированию и набору возможностей для инвестиций, предоставляемых будущим пенсионерам. Два раза (в 1944 г. и в 1982-1986 гг.) система подвергалась глобальной перестройке, благодаря чему сегодня она может служить своего рода эталоном.

Эта модель особенно интересна с точки зрения, создания механизма обеспечения интересов всех заинтересованных сторон в функционировании системы, а также в области организации добровольных пенсионных накоплений.

Современная пенсионная система в Великобритании, как и во многих других развитых странах, многоуровневая. Причем по международным меркам она чрезвычайно сложна, даже в рамках обязательного пенсионного обеспечения предлагается широкий выбор вариантов.

В британской системе, пенсионеры могут получать выплаты из трех источников: базовой социальной пенсии и трудовой пенсии («второй» государственной, зависящей от заработка и стажа) из национальной страховой схемы, профессиональной пенсионной схемы и добровольных накоплений. Базовая государственная пенсия выплачивается всем гражданам (12% зарплаты среднего рабочего). Размер дополнительной государственной пенсии зависит от суммы накопленных пенсионных платежей и достигает 50% зарплаты перед выходом на пенсию.

Кроме того, государство всячески, в первую очередь налоговыми мерами, стимулирует добровольные пенсионные накопления граждан. Это может быть и специальный счет в банке, и договор о пожизненной пенсии со страховой компанией, и участие в частном пенсионном фонде. Заинтересованность граждан в дополнительном пенсионном обеспечении стимулируется тем, что средства, перечисляемые ими для таких накоплений, не облагаются подоходным налогом. Не подлежит налогообложению и накапливаемый в пенсионных фондах инвестиционный доход. Налог взимается только при выплате пенсии. Таким образом, гражданин получает своего рода «налоговый кредит» на несколько десятилетий и благодаря инвестированию всей накопленной суммы – значительную прибавку к пенсии.

О роли частных пенсионных фондов в Великобритании говорят такие цифры. Сумма ежегодных взносов в частные пенсионные фонды составляет 37 млрд. фунтов стерлингов, их накопленные активы достигают 640 млрд фунтов стерлингов, а индивидуальные пенсионные накопления составляют ежегодно 15 млрд. фунтов стерлингов.

История частных пенсионных фондов Великобритании насчитывает более 200 лет. По утверждению многих экономистов, если бы не частные пенсионные фонды, быстрое развитие капитализма в этой стране было бы невозможно: поступающие через эти фонды средства вкладываются на долгий

срок, их не изымают из оборота, а потому эти средства можно инвестировать вновь и вновь. Сегодня преобладающую часть рынка капиталов в Англии составляют институциональные инвесторы, в том числе пенсионные фонды и их доля достигает более 30%. Большая часть инвестируется за рубежом. Государство заинтересовано в этом, так как доходы-дивиденды поступают в страну.

Пенсионный фонд разрабатывает пенсионные схемы, ведет учет взносов и выплат, рассчитывает свои будущие обязательства и в соответствии с ними ставит условия управляющей компании по возврату средств. Инвестированием сам пенсионный фонд не занимается, это дело работающей по договору с фондом управляющей компании.

Специализированная компания по управлению активами имеет штат аналитиков высокой квалификации. Система оплаты услуг таких компаний нацелена на то, чтобы стимулировать эффективное управление и одновременно оберегать от чрезмерного риска. Оплата в виде небольшого процента от ежемесячного пенсионного взноса обеспечивает учет поступлений (управляющий, таким образом, регистрирует собственную зарплату), стимулирует расширение клиентуры. Плата в виде процента от накопленной суммы инвестиций создает стабильные условия для управляющих. В последнем случае существует опасность, что компания будет получать плату за свои услуги и при снижении суммы накоплений. Эту опасность минимизирует право пенсионного фонда или частного вкладчика «голосовать ногами», т.е. сменить управляющую компанию. Небольшие пенсионные фонды (до 1 млн. фунтов стерлингов) платят за управление активами 1% в год, более крупные, имеющие 5-25 млн. фунтов стерлингов, – 0,5, с активами более 100 млн. фунтов стерлингов – 0,25%. Минимум составляет 0,15% (фонды свыше 500 млн. фунтов стерлингов).

Дальнейшее развитие пенсионной системы Великобритании связывается с распространением схем добровольного пенсионного обеспечения на работников с низким уровнем заработка. Предполагается, что новые формы добровольных пенсионных накоплений - «пенсии акционеров» должны охватить 50% работников, которые не участвуют в пенсионных схемах предприятий. Для «пенсий акционеров» (максимум взносов до 3 600 фунтов стерлингов в год) устанавливаются весьма льготные условия: налоговый режим, аналогичный режиму индивидуальных пенсионных схем, ограничение платы за управление активами (до 1% от взносов), запрет взимания платы за выход из фонда или за переход в другой фонд. Работодатели будут обязаны предоставлять работникам возможность участия в схемах «пенсии акционеров» даже одновременно с участием работника в пенсионном фонде предприятия.

Согласно недавним исследованиям Европейской комиссии Великобритания - единственная страна Западной Европы, чья пенсионная система в нынешнем виде с точки зрения бюджета будет платежеспособной и в последующие десятилетия. Причина этого заключается главным образом в том, что в британской пенсионной системе всегда заметно присутствовал накопительный элемент. На государственную распределительную систему никогда не возлагалась задача полностью обеспечивать пенсионера, поощрялась практика дополнительных мер, когда люди в активные годы откладывали средства, чтобы поддержать себя в старости.

Анализ британской пенсионной системы показывает, что для других стран представляет интерес с точки зрения ее нацеленности на повышение уровня жизни пенсионера, а также организованности и непрерывности совершенствования соотношения распределительного и накопительного принципов, взаимосвязи обязательности и добровольности, обеспечения государственными гарантиями и широким применением различного рода пенсионных льгот. Неслучайно Европейская комиссия признала британскую пенсионную систему наименее обременительной для государственного бюджета среди других пенсионных систем. Главное ее достоинство – нацеленность на внедрение «популярных мер», а именно, на повышение общего уровня жизни пенсионеров. Добившись больших успехов в повышении жизненного уровня пенсионеров, дальнейшее развитие пенсионной системы они видят в распространении схем дополнительного пенсионного обеспечения работников с низким уровнем заработка.

Обратимся к рассмотрению основных направлений формирования пенсионной системы Германии. В настоящее время пенсионное обеспечение этой страны включает три самостоятельно действующие

системы: государственное обязательное пенсионное страхование, пенсионное страхование на предприятиях и частное пенсионное страхование.

Обязательное пенсионное страхование подразделяется на пенсионное обеспечение государственных служащих – федеральный уровень и пенсионное обеспечение рабочих – земельный уровень (с юридической точки зрения различия между ними нет). Удержание взносов и выплата пенсий осуществляется в едином информационном режиме, по единой системе персонифицированного учета.

Отсутствуют понятия максимального и минимального размеров пенсии. При заработной плате даже в 1 евро осуществляются муниципальные доплаты до прожиточного минимума. При исчислении пенсии основным фактором является рабочий стаж. Пенсионный возраст одинаков и для мужчин, и для женщин – 65 лет. Законодательство разрешает выход на пенсию в 60 лет для потерявших работу; б) женщин, плативших взносы, но работавших неполный рабочий день; в) инвалидов II группы. Люди, имеющие, 35 лет стажа имеют право уйти на пенсию в 63 года. В настоящее время число людей, ушедших на пенсию раньше 65 лет, составляет 20% от общего числа пенсионеров. Уменьшение пенсионного возраста влечет за собой снижение размера пенсии. Досрочная пенсия (кроме лиц, имеющих 35-летний стаж) рассчитывается таким образом, что за каждый нерабочий месяц вычитается 0,3% пенсии. Например, если человек ушел на пенсию в 60 лет, он недоработал до срока 5 лет, что составляет 60 месяцев, при умножении на 0,3% получается, что с наступлением официального пенсионного возраста пенсия уменьшится на 18%. Рассматривается вопрос о повышении пенсионного возраста до 67 лет.

При исчислении пенсии учитывается заработная плата за каждый год по сравнению со средней заработной платой за тот же год. Такие «баллы личного заработка» иногда называют «персональным коэффициентом». Работник, получавший в какой-то год среднюю заработную плату, получит за него коэффициент заработка 1,0; тот, кто получал вдвое больше, чем средняя заработная плата, - 2.0 и т.д. Персональные коэффициенты умножают на показатель типа пенсии (например, 1.0 для пенсии по старости) и на актуарный коэффициент уменьшения в случае раннего выхода на пенсию. Затем персональный коэффициент умножают на «текущее значение пенсии», т.е. денежное выражение каждого балла в персональном коэффициенте за конкретный год. После этого размер пенсии устанавливается таким образом, чтобы она обеспечивала коэффициент замещения в 70% за 45 лет рабочего стажа или службы.

Производственное страхование или производственное обеспечение старости (в Германии вместо слова «старость» используется слово «седина») основано на том, что предприятие поручает банку, страховому или фондовому обществу накапливать взносы, перечисляемые работодателем в размере оговоренной с работником части заработной платы.

Частное обеспечение старости предполагает внесение частным лицом за самого себя средств на формирование будущей пенсии. На 100 единиц добровольного взноса работника государство добавляет 15. Чем больше платит сам работник, тем выше надбавка государства. При этом существует обязательное условие: нельзя получить всю накопленную сумму одновременно, но можно растянуть получение пенсии на всю жизнь.

Если первая (государственная) пенсионная система Германии основана на обязательности отчисления части заработной платы работника и доплате государства, то вторая и третья (негосударственные) предполагают добровольное участие в одном случае работодателя, в другом - самого работника при стимулирующих мерах государства.

Кредитные организации разрабатывают и предлагают предприятиям и частным лицам различные накопительные программы по краткосрочным и долгосрочным вкладам. Работник может присоединиться к программе работодателя либо напрямую участвовать в капитале предприятия. Все банки имеют при себе негосударственные пенсионные фонды, и деньги клиента (предприятия от имени работника или самого работника) помещаются в существующий фонд, возможно создание нового фонда.

Изучение опыта других европейских стран показывает, что пенсионная система, сложившаяся в Германии, характерна для Австрии, Италии, Франции и большинства других стран Западной Европы.

**В.С. АВЕРШИН,**

магистрант Московского государственного  
университета им. М.В. Ломоносова

**ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ:  
ФАКТОРЫ, ИНСТРУМЕНТЫ, МЕХАНИЗМЫ  
(ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ)**

---

Цель данной статьи рассмотреть факторы повышения конкурентоспособности страны, эффективные инструменты реализации экономической политики и механизмы создания благоприятных условий для субъектов малого и среднего бизнеса в институциональном аспекте на примере Республики Казахстан.

Повышение конкурентоспособности и форсирование инновационного развития национальной экономики в настоящее время относится к числу наиболее приоритетных задач для Республики Казахстан в среднесрочной перспективе. Формирование устойчивой конкурентоспособности экономики Республики Казахстан не представляется возможным без применения инструментов государственного регулирования. Именно оно может оказать то влияние, которое будет решающим для выхода отечественных производителей товаров и услуг на международный конкурентный рынок.

За последнее время в экономической литературе предпринималось множество попыток объяснить экономическое превосходство одних стран и неудачи других, и ответить на вопрос, почему отрасли, процветающие в одной стране, полностью отсутствуют или находятся в упадочном состоянии в соседней стране (схожей по местоположению и множеству других параметров).

Анализ конкурентоспособности представляет собой синтез макро- и микроэкономического анализа. Макроэкономическим факторам традиционно отдается значимая роль в объяснение экономического роста. Низкая инфляция, предсказуемый обменный курс, сбалансированный сектор государственных финансов, высокий уровень резервов считаются неперемным условием устойчивого развития экономики. Однако макроэкономической стабильности самой по себе недостаточно для обеспечения экономического роста, так как она лишь способствует созданию продукта. Последний же создается на микроуровне. Поэтому при объяснении экономического роста в рамках концепции конкурентоспособности традиционный анализ дополняется глубоким изучением микроэкономической среды. Акцент делается на изучении бизнес-среды, особенностей спроса, характеристик имеющихся факторов производства, технологий, уровня менеджмента и организации производства, наличия вертикальных и горизонтальных связей между предприятиями.

Для начала следует выявить основные факторы, которые способствуют возникновению благоприятного климата для развития конкурентоспособной экономики.

В исследовании Всемирного экономического форума (далее ВЭФ) применяется сложная методология, главной особенностью которой является использование разных весов для факторов в зависимости от уровня экономического развития государства. В последнем World CompetitivenessReport 2010–2011 была оценена сравнительная конкурентоспособность 139 стран с помощью индекса мировой конкурентоспособности (GlobalCompetitivenessindex), разработанного Майклом Портером совместно с коллективом ВЭФ на основании предыдущего индекса (разработанного Хавьером Сала-и-Мартин на основе еще более раннего индекса роста конкурентоспособности Сакса и МакАрутра) и индекса конкурентоспособности бизнеса Портером. В рамках конечного индекса учитываются как среда функционирования экономики (макроэкономика, образование, здравоохранение и др.), так и особенности ведения бизнеса в стране (микроэкономика). Все факторы, влияющие на конкурентоспособность, разделены на 12 групп:

- институты;
- инфраструктура;
- макроэкономическая среда;

- здоровье и базовое образование;
- высшее и профессиональное образование;
- эффективность рынка товаров;
- эффективность рынка труда;
- уровень развития финансового сектора;
- уровень технологической готовности;
- размер рынка;
- уровень развития бизнес-среды;
- инновации.

Влияние данных факторов не равнозначно для разных стран. Чтобы учесть это, двенадцать факторов было разбито на три группы, которые особенно важны на соответствующих трех стадиях развития страны. Первая стадия характеризуется ростом за счет факторов производства: более дешевой рабочей силы, наличия природных ресурсов и др. На этой стадии страны используют стратегию конкуренции по издержкам. Соответственно для таких стран особенно важны такие факторы как развитие институтов, создающих прозрачную среду для деятельности предприятий, наличие базовой инфраструктуры, макроэкономическая стабильность, привлекающая инвесторов, здравоохранение и базовое образование, поддерживающие рынок труда на необходимом, но не очень высоком уровне. С развитием экономики, ростом производительности труда и заработных плат государство уже не способно конкурировать по издержкам и вынуждено ориентироваться на конкуренцию и экономический рост за счёт повышения эффективности производства и качества выпускаемой продукции. На этой стадии важными становятся развитие высшего и профессионального образования, наличие эффективного рынка товаров, способствующему росту конкуренции, гибкий рынок труда, наличие развитого финансового сектора, поддерживающего рост инвестиций, наличие в стране современных технологий и готовность их использовать. Следующая стадия развития государства предполагает высокий уровень жизни населения, что сужает возможности рынка труда из-за высоких издержек на оплату труда и социальных расходов. В этом случае страны способны конкурировать на мировом рынке в основном за счёт уникальных товаров, являющихся результатом инновационной деятельности. На этом уровне развития важными становятся такие факторы, как усложненная модель бизнеса и производственные технологии и инновации.

С точки зрения М. Портера факторы, влияющие на конкурентоспособность национальной экономики, делятся на три типа:

- исходные факторы;
- факторы макроэкономической среды;
- факторы микроэкономической конкурентоспособности.

В качестве исходных факторов Портер выделяет природные ресурсы, географическое месторасположение, историческое наследие. Данные факторы являются экзогенными относительно экономической политики, и они задают рамки, в которых развивается конкурентоспособность страны. Если страна богата *природными ресурсами*, это может обеспечить ее бизнес преимуществом в виде более дешёвого сырья, государство – дополнительным доходом для выполнения социальных обязательств. Одновременно наличие богатых ресурсов способно исказить экономические стимулы, сокращая инвестиции в несырьевые сектора, порождая в итоге «голландскую болезнь». *Географическое положение* важно с нескольких позиций. Во-первых, оно определяет доступ к международной транспортной инфраструктуре: выход к морю и наличие портов дает возможность торговать по средствам морского транспорта, расположение на пути важных транспортных коридоров позволяет воспользоваться ими без дополнительных издержек. Во-вторых, положение страны важно с точки зрения соседствующих стран, их размеров и уровня развития. Наличие более развитых соседей стимулирует экономическое развитие за счет перетока капитала, новых инвестиций и технологий. *Историческое наследие* формирует культуру бизнеса, привносит особенности в системы управления, которые могут сдерживать или наоборот стимулировать развитие бизнеса, инноваций и др.

Учитывая то, что Республика Казахстан находится на стадии перехода экономики «движимой факторами» на «движимую эффективностью», и ставит перед собой стратегические цели и задачи попасть

в ранг стран с экономикой «движимой инновацией», считаем целесообразным сконцентрировать внимание на развитие институтов и учитывать: менталитет населения, опирающийся на патерналистскую заботу государства во всех сферах жизни общества, включая и экономическую; высокую степень административной координации; низкую степень развития предпринимательской культуры и инициативы; коррупцию и криминализацию экономики, которые снижают эффективность проводимых государственных мер и препятствуют развитию конкурентной среды. В этой связи, особую значимость приобретает развитая институциональная среда, поскольку общественные учреждения формирует базу, в рамках которой частные предприниматели, компании и правительство взаимодействуют друг с другом и, таким образом, существенно влияют на конкурентоспособность и устойчивый экономический рост. Качество институциональной среды влияет на то, каким способом общество распределяет выгоды и несет расходы от реализации программ развития и экономической политики.

Главной целью государственной конкурентной политики в условиях становления рыночного хозяйственного порядка выступает свобода выбора, когда каждый участник рынка, включая предпринимателей и потребителей, может осуществлять выбор, обеспечивающий наилучшее использование находящихся в его распоряжении ресурсов. При этом конкуренция не должна страдать ни от избыточных административных ограничений со стороны государства, ни от односторонних действий участников рынка или их групп.

В процессе рыночной трансформации экономики Республики Казахстан осуществлены важные меры на пути формирования и развития конкурентной среды и продуктивных отношений между экономическими субъектами на рынках. Однако до сих пор состояние конкурентной среды характеризуется высоким уровнем административных барьеров.

Нередко сохраняются ограничения как для развития самой конкуренции, так и для применения конкурентной политики на казахстанских рынках, среди которых выделяются:

- наличие большого количества ограничений на вход новых участников на рынок в виде необходимости получения от государственных органов различных разрешительных документов, что тормозит инновационную активность. Все эти разнообразные формы государственного регулирования административного характера остаются недостаточно проработанными с правовой и экономической точек зрения, а также с позиций их избыточности и коррупционности.
- недостаточный уровень защиты прав собственности снижает стимулы к входу новых участников на рынки, ориентирует предпринимателей на достижение краткосрочных целей, и следовательно, не стимулирует долгосрочные инвестиции в новые активы.
- присутствие структурных диспропорций, оставшихся в наследство от советской экономики, приводит к преобладанию крупных и сверхкрупных предприятий и преобладанию сырьевых отраслей или отраслей с низкой степенью переработки в отраслевой структуре, в ущерб развитию МСБ.

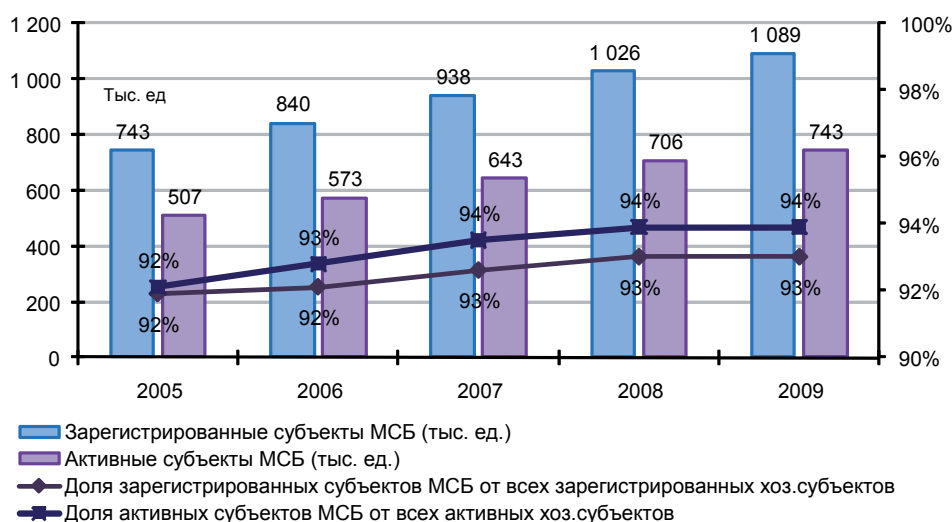
Авторы считают, что в основе большинства проблем лежит недостаточная развитость институтов. Далее, работа будет сконцентрирована на инструментах снижения коррупции, увеличения эффективности работы государственных органов, взаимодействующих с малым и средним бизнесом.

#### **Оценка текущего состояния МСБ в РК**

Мировая практика убедительно свидетельствует, что в странах с развитой экономикой малое и среднее предпринимательство оказывает серьезное влияние на развитие экономики, решение социальных проблем, увеличение численности занятых работников. По численности работающих, по объёму производимых и реализуемых товаров, выполняемых работ и услуг субъекты МСБ в отдельных областях играют ведущую роль. Поэтому проблема их государственной поддержки является наиболее актуальной. В то же время деятельность самих малых предприятий в значительно большей степени зависит от состояния конкурентной и предпринимательской среды в стране, чем деятельность крупного бизнеса, обладающего существенными финансовыми и организационными ресурсами для преодоления кризисных явлений, институциональных провалов, административных барьеров и коррупции со стороны органов власти. В силу этого в настоящее время доля вклада малых предприятий в ВВП Республики

Казахстан составляет 31,7%, в то время как в европейских странах они производят около трети ВВП, а в странах Азии с развитой экономикой это число доходит до 50%. Поэтому государственная экономическая политика обеспечения конкуренции должна выполнять функцию создания благоприятной среды для развития МСБ посредством совершенствования институционального климата.

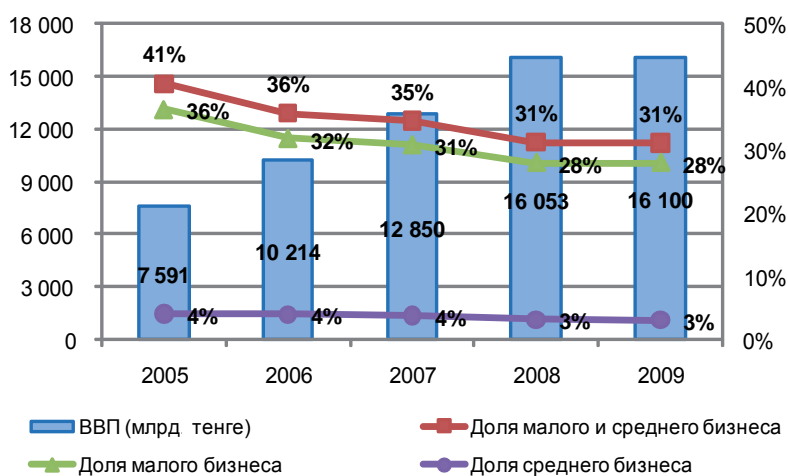
По данным Агентства РК по статистике число зарегистрированных субъектов МСБ в 2009 г. составило 1089 тыс. единиц, что на 32% больше по сравнению с 2005 г. Однако доля действующих субъектов МСБ в их общем числе составила в 2009 г. 68,5%, т.е. 743 тысячи, оставаясь практически неизменной на протяжении последних лет (рис.1).



Источник: Агентство РК по статистике

Рис. 1. Доля субъектов МСБ в общем количестве хозяйствующих субъектов

Доля вклада субъектов малого предпринимательства в валовом внутреннем продукте в 2009 г. составила 31%, из которых всего 3% приходится на средний бизнес (рис. 2).



Источник: Агентство РК по статистике

Рис. 2. Вклад МСБ в ВВП Казахстана

### **Обзор состояния институциональной системы РК**

Взаимодействие государства и бизнеса в стране осуществляется посредством консультативно-совещательных, государственных органов и институтов развития, созданных по инициативе государства.

К консультативно-совещательным органам, в состав которых входят представители как государственных органов, так и бизнес-ассоциаций, относятся: Совет предпринимателей при Президенте, комиссия при Президенте и комиссия при Правительстве, в том числе Единый Координационный Совет по вопросам предпринимательства, в составе которого семь рабочих групп, экспертные советы по вопросам предпринимательства в центральных и местных исполнительных органах.

К государственным органам относятся контрольно-надзорные органы, центральные и местные исполнительные органы, формирующие и реализующие политику в области предпринимательства.

Согласно закону Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» существуют 112 видов государственного контроля и надзора, 37 государственных органов, осуществляющих государственный контроль и надзор.

Высший государственный орган, реализующий политику и ответственный за развитие частного предпринимательства, – МЭРТ Республики Казахстан. Организационно в структуру МЭРТ входит Департамент развития предпринимательства, осуществляющий функции по формированию государственной политики и нормативно-правовому регулированию в сфере развития и поддержки предпринимательства.

Государственной структурой поддержки предпринимательства в регионах являются местные исполнительные органы. Отделы экономики и бюджетного планирования или Отделы экономики и финансов осуществляют функции по непосредственной реализации принятой государственной политики и осуществлению мероприятий и программ, запланированных и финансируемых из местных бюджетов.

Государством выполняются функции по обеспечению финансовой, информационно-аналитической и материально-технической поддержки через специально созданные для этого организации. К ним относятся:

- АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий». Основная цель Центра состоит в организации трансферта новых технологий, а также активизации инновационной деятельности в республике.
- АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST» содействует диверсификации национальной экономики путем создания наиболее благоприятных условий для развития и продвижения казахстанского несырьевого экспорта и привлечения прямых иностранных инвестиций в приоритетные сектора экономики.
- АО «Казахстанский центр содействия инвестициям Казинвест» – оператор эффективного механизма информирования потенциальных инвесторов об инвестиционных возможностях в Казахстане и оказание практической помощи иностранным и отечественным компаниям в реализации инвестиционных проектов.
- АО «ФРП «Даму» - содействие качественному развитию малого и среднего бизнеса. АО «Национальный инновационный фонд» (далее – АО «НИФ») оказывает финансовую поддержку инновационных предпринимательских инициатив путем привлечения инвестиций и финансирования проектов.
- АО «Инвестиционный фонд Казахстана» – финансовая поддержка путем инвестирования в уставный капитал предприятий.
- АО «Kazyna Capital Management» (далее АО «КСМ») – финансовая поддержка путем участия в акционерном капитале отечественных и зарубежных инвестиционных фондов и проектных компаний.
- АО «Экспортно-кредитная страховая корпорация «КазЭкспортГарант» – поддержка путем страхования несырьевого экспорта и инвестиций за рубеж.

Анализ направлений деятельности институтов развития позволяет сделать вывод о дублировании ими одних и тех же функций.

Технопарки, бизнес-инкубаторы – материально-техническая поддержка МСБ на этапе его становления и развития.



Согласно официальным статистическим данным в настоящее время зарегистрировано свыше 50 бизнес-инкубаторов и инновационных центров.

В Казахстане активно действуют международные организации, к которым относятся различные финансовые институты, международные фонды, агентства ООН и др., предоставляющие помощь республике в виде кредитов, субсидий, грантов, консультативных услуг.

Среди действующих международных организаций в Казахстане наиболее известны:

- МБРР (Международный банк реконструкции и развития).
- Фонд «Сорос-Казахстан».
- ООН (Организация Объединенных Наций).
- МВФ (Международный валютный фонд).
- АБР (Азиатский банк развития).
- ЕБРР (Евразийский банк реконструкции и развития).

Доступ к информационным ресурсам данных институтов развития осуществляется посредством размещения на сайтах, включающие общедоступные публикации, пресс-релизы, большинство официальных документов. В случае необходимости иной информации, также касающейся деятельности института и сферы ее действия, у субъектов МСБ возникнут препятствия, так как запросы по той или иной информации могут осуществлять только государственные органы и организации-партнеры институтов развития.

С целью лоббирования корпоративных интересов во властных структурах различных уровней, поиска источников финансирования для нужд предпринимательства и предоставления сервисной поддержки создаются общественные организации и отраслевые объединения (бизнес-ассоциации). По данным официальной статистики, численность неправительственных организаций составляет почти 20 тысяч.

Эффективной формой взаимодействия между государством, бизнесом и потребителями могут служить саморегулируемые организации (далее – СРО). В Казахстане СРО функционируют на рынке ценных бумаг в соответствии с Законом РК «О рынке ценных бумаг» от 19 февраля 2007 года. Основными задачами данных СРО является: представление предложений по проектам НПА, рассмотрение споров между членами СРО, разработка учебных программ и проведение обучения, проведение проверок деятельности членов и др.

Вышеизложенный обзор институциональной среды дает общее представление о ситуации в Республике Казахстан. Авторы считают, что для дальнейшего устойчивого улучшения институционального климата и предотвращения роста коррупции, инвестирования в неэффективные проекты, инвестирования одного и того же проекта несколькими ИП, нецелевого использования выделенных средств, снижения ответственности предпринимателей следует предпринять меры по повышению эффективности деятельности институциональной системы через внедрение критериев оценки деятельности, следует исключить дублирование направлений деятельности ИП, проводить качественный мониторинг деятельности ИП для повышения прозрачности, также использовать лучшие мировые практики и передовой опыт развитых экономик, усиливать взаимодействие государства и бизнеса через институциональную систему (позитивная реинтеграция).

#### **Совершенствование институциональных мер поддержки МСБ**

Институциональная система требует полного анализа её эффективности, выработки новых подходов и механизмов создания или усиления действующих институтов развития. Рассмотрим наиболее проблемные факторы по наиболее слабым показателям, по мнению ВЭФ, и международный опыт по улучшению данных показателей.

**Показатель «Права на собственность».** Среди стран бывшего социалистического лагеря лидером по данному показателю является Эстония (27 место). По оценке Государственного департамента США законодательная система Эстонии в полной мере обеспечивает защиту прав собственности. Эстония заложила основу для стабильной и справедливой системы частной собственности в начале 1990-х. Сначала была осуществлена обширная программа по реституции прав собственности (возврат национализированной собственности во время Советской эпохи), затем был принят ряд законов, направленных

на защиту новой собственности. Суды (включая Конституционный Совет) выносили многочисленные решения по делам, касающимся прав частной собственности, и все решения без исключения были исполнены.

**Показатель «Защита прав интеллектуальной собственности».** Наиболее благополучной страной по данному показателю является Сингапур. Правительство признает важную роль интеллектуальной собственности как национального ресурса и привлекает иностранные инвестиции к развитию экономики, основанной на знаниях. В 2000 г. Ведомство интеллектуальной собственности Сингапура (ВИСС) было преобразовано в полуавтономный государственный орган, которому среди прочего поручено управление системой ИС в Сингапуре. Одна из инициатив ВИСС предусматривает предоставление информации в области ИС через открытый SurfIP (<http://www.surfip.com>) – универсальный портал ИС для осуществления поиска в многочисленных патентных базах данных различных государств. В настоящее время Сингапур является одним из ведущих государств в плане подачи патентных заявок и других активов ИС.

**Показатель «Растрата государственных средств» и «Фаворитизм в решениях госслужащих».** «Азиатские тигры» преуспели в борьбе с коррупцией. Еще одно тому подтверждение – Сингапур, который по данному показателю занимает 4 место. Получив независимость в 1965 г., страна вынуждена была одновременно решать множество проблем. Одной из них была коррупция. В 1960 г. был принят Акт о предотвращении коррупции (РОСА). Он преследовал две цели: нейтрализовать коррупционно-емкие статьи и ужесточить наказание за взяточничество. РОСА дал четкое и емкое определение всех видов коррупции. Были увеличены тюремные сроки за взятки. Все это развязало руки Агентству: оно получило разрешение задерживать потенциальных взяточников, проводить обыск у них в домах и на работе, проверять банковские счета и т.д. В их ведении отбор кандидатов на высокие государственные должности, профилактические меры и даже организация тендеров на госзаказы. Позже сингапурское законодательство несколько раз дополняли, например, в 1989 г. ввели конфискацию имущества. Чиновникам серьезно подняли зарплаты (в дальнейшем это делали каждые несколько лет), что должно было удержать их от взяток.

**Показатель «Судебная независимость».** Среди стран СНГ по данному показателю впереди находится Азербайджан (65 место). В рамках сотрудничества с Советом Европы претворяются в жизнь комплексные мероприятия по повышению эффективности правосудия, обеспечению независимости судей, совершенствованию процедуры их избрания. В связи с этим была создана совместная с Советом Европы Рабочая группа, которая разработала специальный План действий. Согласно Плану были подготовлены ряд законопроектов, проведена их экспертиза в Совете Европы, Парламентом страны принят специальный закон «О Судебно-правовом Совете», внесены существенные изменения в Закон «О судах и судьях». В соответствии с этими законами установлен особый статус Судебно-правового Совета, расширены его полномочия и состав. Кроме того, для избрания кандидатов на судебские должности, создана новая структура – Избирательный комитет судей, предусмотрены специальная, состоящая из нескольких этапов, процедура отбора кандидатов, проведение для них курсов подготовки по специальной программе, соответствующей международной практике.

**Показатель «Расточительность в государственных расходах».** Первое место по данному показателю занимает Сингапур. Первопричиной расточительности государственных расходов является коррупция среди государственных служащих. Проблема в Сингапуре решена высокой оплатой труда чиновников. Члены правительства Сингапура могут приобретать квартиры, участки земли или дома только с разрешения премьер-министра.

**Показатель «Прозрачность принятия политических решений».** Лидером по данному показателю в 2009 г. стал Сингапур. Также в пятерку наилучших показателей вошли Швеция (2), Гонконг (3), Дания (4) и Новая Зеландия (5). Так, например, старейшему в мире шведскому Закону о доступе к информации уже больше 250 лет, который в 1949 г. был модифицирован в Закон о свободе печати. В настоящее время он является составной частью Конституции Швеции и гарантирует всем гражданам страны свободу получения информации в государственных органах на безвозмездной основе.

В условиях трансформационных процессов политика должна быть направлена на создание эффективной, социально-ориентированной рыночной экономики с активным участием государства в регулировании макроэкономических и социальных параметров экономического развития. При этом государственная экономическая политика должна способствовать становлению либеральной экономической системы путем формирования рамочных условий, без прямого вмешательства в экономические процессы и структуру.

В этой связи, особую значимость приобретает развитая институциональная среда, поскольку общественные учреждения формирует базу, в рамках которой частные предприниматели, компании и правительство взаимодействуют друг с другом и, таким образом, существенно влияют на конкурентоспособность и устойчивый экономический рост.

### ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Агентства по статистике РК. <http://www.stat.kz/>
2. Klaus Schwab (2011). "The Competitiveness Report 2010-2011". World Economic Forum, Geneva, Switzerland.
3. Porter, Michael E. (1998), *The Competitive Advantage of Nations*, The Free Press: New York.
4. Porter, Michael E. (1998), *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*, The Free Press: New York.
5. Закон Республики Казахстан от 31 января 2006 года № 124 «О частном предпринимательстве»
6. Попков С. Сингапур: бескомпромиссная стратегия. Журнал «&. Стратегии» (№2, 2008) / <http://www.management.com.ua/cases/case064.html> (ссылка на 11.04.2011)
7. Фалалеев Д. Они победили коррупцию. Журнал «HarvardBusinessReview – Россия» (Сентябрь 2007) / <http://www.hbr-russia.ru/issue/31/177/> (ссылка на 11.04.2011)
8. BTI 2010. Estonia Country Report / <http://www.bertelsmann-transformation-index.de/176.0.html?L=1> (ссылка на 11.04.2011)
9. Investment Climate Statements 2009 / <http://www.state.gov/e/eeb/rls/othr/ics/2009/117859.htm> (ссылка на 11.04.2011).

**КОЛЛЕКТИВНАЯ МОНОГРАФИЯ ИЗ СЕРИИ  
«ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИССЛЕДОВАНИЯ»:  
«Инновационное предпринимательство  
как основа модернизации экономики Казахстана»**

Главным стратегическим результатом современных экономических реформ является повышение эффективности экономики и улучшение жизни населения.

К настоящему времени проблема развития предпринимательства подверглась всестороннему научному анализу и получила широкое освещение как в отечественной, так и в зарубежной литературе.

Вместе с тем, вопросы развития инновационного предпринимательства в связи с трансформацией современного общества остаются недостаточно исследованными.

Отход от экспортно-сырьевого развития к инновационной модели экономического роста является на сегодняшний день приоритетной задачей для Республики Казахстан. Казахстан первым среди стран СНГ объявил о своей стратегической линии смены экономической модели развития до 2020 г., которая предполагает отход от сырьевой направленности, осуществление форсированной диверсификации и инновационной индустриализации. Внедрение вышуканной модели, как показывает мировая практика, требует разработки и внедрения новой технологической базы для развития национальной экономики.

Основной целью программы форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана является обеспечение диверсификации и повышение конкурентоспособности экономики Казахстана в долгосрочном периоде на основе производства инновационных наукоемких продуктов, которые в настоящее время опережают рост мировой экономики.

Принятая Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 гг. является первым 5-летним индустриальным планом реализации 10-летней стратегии развития нашей страны.

Цели, поставленные Президентом страны, действительно масштабны, поскольку направлены на достижение сразу трех задач. Во-первых – это индустриализация. Во-вторых – это форсированная индустриализация, позволяющая сделать ощутимый рывок на перспективу всего дальнейшего развития Казахстана. В-третьих – это инновационная индустриализация. Речь идет о новом экономическом мышлении, при котором вопросы производительности и новых технологий выходят на первый план.

С учетом сложности самой проблемы форсирования индустриально-технологического развития экономики, формирования инновационно-ориентированной модели экономики мы решили посвятить очередной выпуск монографии проблеме инновационного предпринимательства.

В коллективную монографию были включены труды ведущих экономистов Казахстана и России.

В первой части монографии авторы разрабатывают идеи по формированию национальной инновационной системы, стратегические приоритеты инновационного развития экономики. В Казахстане национальная инновационная система начала формироваться в виде институциональной и физической инфраструктуры. Однако, как показала практика, само создание элементов инфраструктуры не привело к росту инновационной активности.

Авторы отмечают, что необходимо разработать и внедрить новые подходы к формированию национальной инновационной системы. При этом первоочередными задачами считаются внедрение инновационной культуры, системы трансферта знаний и технологий в национальное богатство страны.

В исследованиях ученых анализируются тенденции развития инновационной экономики, роль новых знаний и их трансформации, освоение новых наукоемких продуктов и внедрение их в жизнедеятельность общества, а также проблемы посткризисного развития экономики, где приоритетом является использование инновационного потенциала малого бизнеса. Представлен анализ конкурентоспособности экономики Казахстана за все годы реформ, который показывает, что несмотря на достигнутые результаты по росту ВВП, инновационная активность предприятий и применение знаний в экономике находится на низком уровне.

Специальные разделы монографии посвящены вопросам институционализации инновационных форм предпринимательства, коммерциализации научных исследований, а также социальным аспектам инновационного предпринимательства.

В книге читатель найдет материалы по исследованию инновационной деятельности государства, модернизации экономических структур, ключевых элементов финансового обеспечения и реализации программ инновационного развития страны.

В монографии рассмотрены проблемы инновационного развития в таких отраслях экономики, как горно-металлургическая, обрабатывающая, топливно-энергетическая, агропромышленная.

Отдельный раздел составили вопросы социального аспекта развития инновационного предпринимательства. Ученые рассматривают роль интеллекта, информации, знания, человеческий капитал в новом информационно-инновационном обществе как важнейших активов экономики.

Думаю, что материалы, идеи, изложенные в монографии, послужат серьезной базой для начала реализации государственной программы форсированного инновационного развития экономики.

*А.А. Абишев,  
д.э.н., профессор,  
ректор КазЭУ им. Т. Рыскулова*

---

## СБОРНИК СТАТЕЙ ДОКТОРАНТОВ И МАГИСТРАНТОВ ИЗ СЕРИИ «НАУЧНЫЕ ТРУДЫ МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ»

---

В серии научных публикаций «Рыскуловские чтения» представляем Вашему вниманию сборник научных трудов молодых ученых, где представлены статьи, написанные по результатам научных исследований докторантов и магистрантов – выпускников 2009 и 2010 гг. Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова

В настоящее время в нашем университете реализуются различные образовательные и научно-исследовательские проекты, направленные на междисциплинарный подход при подготовке кадров для работы в условиях перехода страны на инновационный путь развития.

В целях углубления взаимовыгодного сотрудничества по подготовке и переподготовке высококвалифицированных специалистов в области высшего профессионального образования и внедрения эффективного использования информационных ресурсов, Казахский экономический университет им. Т. Рыскулова подписал соглашение о развитии сотрудничества с государственным вузом Российской Федерации – Московским государственным университетом им. М.В. Ломоносова. В целом с 2005 г. обладателями дипломов МГУ им. М.В. Ломоносова стали 286 выпускников.

В целях возрождения исследовательского профиля с 2006 г. университет реализует докторскую программу PhD, т. е. вуз перешел на трехуровневую систему подготовки кадров: бакалавр – магистр – доктор философии. В настоящее время 37 соискателя защитили диссертацию на соискание академической степени Доктор философии (PhD).

Для организации тесного взаимодействия академической среды с реальным сектором экономики и выявления, стимулирования привлечения молодежи к научным разработкам, внедрения научных инноваций в практическую деятельность предприятий реального сектора заключен договор с Национальным банком РК по подготовке кадров для финансового рынка.

Ключевой компетенцией магистратуры по программе МВА является обеспечение финансовой системы страны менеджерами нового поколения, обладающими фундаментальными и глубокими специальными знаниями, владеющими навыками работы, способными принимать управленческие решения в условиях динамично развивающихся реалий бизнеса.

Представленные работы в основном имеют прикладное значение и разработанные в них рекомендации могут быть реализованы на практике. Об этом свидетельствуют внешние отзывы и рецензии, полученные от руководителей компаний и их подразделений, от практикующих менеджеров, учёных и специалистов.

*А.А. Абишев,  
д.э.н., профессор,  
ректор КазЭУ им Т. Рыскулова*

**А.А. КУЗЬМИН,**  
директор  
ТОО Executive Consulting  
**С.К. ДОСАЕВ,**  
заместитель директора  
ТОО Executive Consulting

---

---

### **СОТРУДНИЧЕСТВО КАЗЭУ ИМ. Т. РЫСКУЛОВА И ТОО EXECUTIVE CONSULTING В ОБЛАСТИ РЕАЛИЗАЦИИ РЫНОЧНЫХ ИССЛЕДОВАНИЙ**

---

---

Сегодня в Казахстане вопрос о формировании конкурентоспособных выпускников стоит перед руководством казахстанских вузов достаточно остро. На текущий момент выпускник казахстанского вуза по подготовленности к современным условиям рынка труда значительно проигрывает своим коллегам, обучавшимся в западных вузах. Причинами такого результата является множество факторов, влияющих на добавление стоимости выпускника. Однако наиболее значимым фактором является наличие у казахстанских вузов рыночно не ориентированных программ обучения студентов. Программы обучения большинства казахстанских вузов, включающие в себя лишь минимальное вовлечение студентов в практическую деятельность, не отвечают современным требованиям рынка труда. В западных вузах практическая деятельность является неотъемлемой частью подготовки студента. При этом студенты не только проходят преддипломную и производственную практику, но также активно участвуют во всевозможных фундаментальных и рыночных исследованиях. Данная исследовательская активность студентов обеспечивается за счет тесного взаимодействия вузов с государством и бизнесом, где последний не только предоставляет место для прохождения преддипломной или производственной практики, но также в тесном контакте с ППС и руководством вузов реализует множество проектов с вовлечением студентов во всевозможные, востребованные рынком, исследования. Таким образом, студенты получают неоценимый практический опыт, при этом реализуя свои самые разнообразные идеи.

Из опыта западных вузов становится очевидно, что в современных условиях для взращивания конкурентоспособных выпускников одного только желания и самоотверженности вузов недостаточно, так как процесс так называемого «добавления стоимости» выпускникам также зависит от вовлеченности в него государства и бизнеса. С одной стороны, государство, как законодатель в отрасли, распределитель финансовых средств и создатель институтов развития, уже довольно активно вовлечено в процесс развития выпускников. С другой стороны, бизнес, играя роль основного работодателя выпускников и имея в наличие финансовые средства и прикладные знания, до сих пор с трудом находит точки соприкосновения с образовательными учреждениями Казахстана или ограничивается сотрудничеством с низкой степенью взаимодействия (обеспечение производственной и преддипломной практики).

Опыт взаимодействия КазЭУ им. Т. Рыскулова и компании ТОО «Executive Consulting» является нетипичным в Казахстане примером сотрудничества между вузом и бизнесом для образовательного пространства РК. При этом сотрудничество было реализовано успешно. Оно базировалось на реализа-

ции ряда совместных исследовательских проектов: «Клиентский опыт пользователей коммерческого TV» и «Факторы качества сервиса в сфере банковских услуг». Университет, со своей стороны обеспечил, участников проектов помещениями и необходимым оборудованием (диктофонами), а также проводил координационные работы со студентами, участвовавшими в проектах. В свою очередь, ТОО «Executive Consulting» выполнило работы по привлечению самих проектов, материальному стимулированию студентов, по разработке методологии исследования, а также взяло на себя обязанности по управлению проектами и обеспечению материально-техническими средствами. Также в рамках реализации проектов студенты прошли обучение (тренинг-курс), организованный ТОО «Executive Consulting». Студенты, как непосредственные исполнители исследований, выполнили полевые работы, проводя глубинные интервью и контент-анализ, а также занимались рекрутингом участников эксперимента (рис. 1).



Рис. 1. Результаты сотрудничества между КазЭУ им. Т. Рыскулова и ТОО Executive Consulting

В результате сотрудничества по окончании двух исследовательских проектов университет сделал основательные шаги в развитие исследовательской деятельности на базе университета (повышение имиджа университета), получил более опытных подготовленных выпускников, вызвал дополнительный интерес как у своих студентов, так и у ППС к науке (научной деятельности).

В свою очередь, компания ТОО Executive Consulting имела возможность внести вклад в формирование собственного кадрового резерва, в дополнение к этому, реализовала возможность апробировать уникальную методику проведения исследований и сгенерировала ценные знания по отрасли.

Однако наиболее большую выгоду от проведенных исследований подучили именно студенты. Во-первых, студенты смогли приобрести уникальные специальные отраслевые знания и опыт участия в реальных условиях проекта, получили ценные навыки проведения полевых исследований. Во-вторых, посредством работы в группах, обладая каждый при этом собственным ответственным участком работы, сформировали в себе лидерские качества и сделали еще один шаг в направлении личностного роста.

Таким образом, можно сделать уверенный вывод, что выравнивание уровня шансов на рынке труда студентов местных вузов по сравнению со студентами западных вузов возможно как минимум посредством вовлечения студентов в основательную практическую деятельность через исследовательские проекты, востребованные местным бизнесом. В свою очередь, как показал опыт взаимодействия КазЭУ им.Т. Рыскулова и ТОО Executive Consulting, такое сотрудничество возможно и приносит взаимные выгоды как университету, так и бизнесу.

---

**VI РЕСПУБЛИКАНСКАЯ УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ  
«Непрерывное экономическое образование:  
модернизация обучения и методического обеспечения»**

---

В КазЭУ им.Т.Рыскулова ежегодно проводится **Республиканская учебно-методическая конференция «Непрерывное экономическое образование: модернизация обучения и методического обеспечения»**. Проведение этой конференции уже стало традиционным мероприятием, на котором обсуждаются проблемы обеспечения качества образования, направлений и форм его инновационного развития. В рамках конференций проводятся секции, семинары, круглые столы, презентации, мастер-классы, также выставки-ярмарки экономической и бизнес-литературы, спортивные мероприятия.

20-22 января 2011 года в КазЭУ им.Т.Рыскулова была проведена 6 конференция, в ее работе приняли участие около 500 человек профессорско-преподавательского состава нашего университета, более 60 представителей из 29 вузов и 17 – из 4 колледжей Казахстана. В работе конференции приняли участие представители МОН РК, ректоры и проректоры вузов, члены УМС по группам специальностей «Социальные науки и бизнес» Республиканского учебно-методического совета, представители зарубежных вузов, вузовской, научной общественности и бизнес-сообщества Казахстана, преподаватели колледжей, организаторы программ бизнес-образования, представители бизнес-среды.

В конференции приняли участие следующие известные учёные и ведущие специалисты зарубежных вузов и нашей республики:

**Алшанов Р.А.** – Президент Ассоциации вузов РК, ректор университета «Туран», д.э.н., профессор, академик Международной инженерной академии, академик Национальной инженерной академии, академик Академии естественных наук, академик Евразийской экономической академии;

**Паршина Г.Н.** – директор Института Болонского процесса Национального центра оценки качества образования, к.б.н., доцент;

**Амреева Т.М.** – директор Национального центра оценки качества образования МОН РК;

**Надыров М.К.** – директор алматинского филиала НАО – директор института высшего и послевузовского образования МОН РК, д.филос.н., профессор;

**Абдисаги А.Б.** – директор Профессиональной HR (Эйч Ар) Ассоциации Казахстана;

**Раисханова Р.С.** – исполнительный директор ООО «Казахстанская Ассоциация независимых директоров», Председатель попечительского Совета ОФ «Профессиональная HR (Эйч Ар) ассоциация Казахстана»;

**Московченко О.Д.** – проректор Казахстанско-Немецкого университета;

**Мешков В.Р.** – декан факультета международных образовательных программ Государственного университета управления (г. Москва), профессор, к.ф.н.;

**Милошевич Л.** – директор British Council Kazakhstan;

**Кузьмин А.** – управляющий партнер ТОО «Executive Consulting», MBA;

**Нурсеит А.Ш.** – ректор Евразийского института рынка, профессор, д.э.н.;

**Шайхеслямова К.О.** – зам.председателя УМС, академик Международной академии наук педагогического образования, профессор, д.п.н.;

**Сериков Э.А.** – проректор по учебно-методической работе Алматинского университета Энергетики и связи, к.т.н., профессор.



Наш вуз – КазЭУ им.Т. Рыскулова с 2009 г. в соответствии с решением Координационного совета МОН РК является базовым вузом Учебно-методической секции по группам специальностей «Социальные науки и бизнес» Республиканского учебно-методического совета по 5 специальностям бакалавриата, магистратуры и докторантуры: экономика, учет и аудит, финансы, статистика, организация и нормирование труда. В связи с этим в рамках конференции было проведено **заседание УМС РУМС**, на котором были обсуждены следующие вопросы:

1. Приведение образовательных стандартов высшего образования РК в соответствие с параметрами ECTS.

2. Учебно-методическое обеспечение экономических образовательных программ.

3. Академическая мобильность обучающихся в вузах Казахстана.

На заседании присутствовало 72 члена УМС РУМС, из которых 20 – представители нашего университета, 52 члена УМС РУМС – представители 29 вузов Казахстана.

Была организована **международная видео-конференция** с рейтинговым агентством «QS WORLD», проводила Вудворд Диляра – менеджер проектов по высшему образованию British Council Kazakhstan.

На конференции работали **три секции**. В первой секции «Система гарантии качества высшего образования» принимали участие 100 человек, во второй секции «Инновационные технологии обучения в контексте непрерывного экономического и бизнес-образования» – 108, в третьей секции «Развитие человеческого капитала: вклад образовательных структур» – 73.

Также был организован **круглый стол**, в нем приняли участие 5 человек.

На конференции были проведены следующие **презентации**:

«Международные дудипломные программы КазЭУ и зарубежных вузов-партнеров», ответственные: Идрисова Э.К. – вице-президент МБШ при КазЭУ им. Т. Рыскулова, к.э.н., профессор КазЭУ и Искова А.М. – директор Центра международных образовательных программ, к.ф.-м.н., профессор КазЭУ;

«TEMPUS-проект в КазЭУ: подготовка экономистов для энергетического комплекса», ответственные: Швыдко Алексей Александрович – проректор по международным связям, к.филос.н., доцент; Ибраев Аскар Газиханулы – декан факультета «Инженерно-экономический», д.ф.-м.н., профессор.

Были проведены **мастер-классы** профессиональной HR (Эйч Ар) Ассоциации Казахстана совместно с Британским Советом:

1. «Развитие лидерства в образовании», проводила Абдисаги А.Б. – директор Профессиональной HR (Эйч Ар) Ассоциации Казахстана;

2. «Корпоративное управление для вузов», проводил Филин С.А., тренер-консультант Профессиональной HR (Эйч Ар) Ассоциации Казахстана, член-корреспондент Международной академии психологических наук (Россия), DBA, к.п.н.

На мастер-классах присутствовало 85 человек, сертификаты получили все участники мастер-классов.

В рамках конференции был проведен **сертифицированный семинар** «Внедрение ECTS (Европейская система зачета и накопления кредитов) в образовательный процесс казахстанских вузов», который проводила Паршина Г.Н. – директор Института Болонского процесса Национального центра оценки качества образования, к.б.н., доцент. Сертификаты семинара получили 42 человека, из них 13 из других вузов.

На заключительном пленарном заседании были заслушаны отчеты модераторов секций, круглых столов, семинаров; приняты рекомендации VI Республиканской учебно-методической конференции; подписаны меморандумы между КазЭУ имени Т. Рыскулова и Профессиональной HR (Эйч Ар) ассоциацией Казахстана, также между КазЭУ имени Т. Рыскулова и Государственным университетом управления (г. Москва); вручены сертификаты слушателям семинара и мастер-классов; были подведены итоги конкурса «Лучший учебник и лучшее учебное пособие года на государственном языке», номинанты конкурса награждены дипломами и денежными призами; издательством «Экономика» КазЭУ им.Т. Рыскулова были отмечены самые активные авторы издательства, им были вручены дипломы.

По окончании конференции была организована игра в волейбол между сборной КазЭУ им.Т. Рыскулова и сборной гостей VI Республиканской учебно-методической конференции.

По результатам проведенной конференции изданы сборники материалов, включающие 316 статей.

### III РЕСПУБЛИКАНСКАЯ СТУДЕНЧЕСКАЯ ПРЕДМЕТНАЯ ОЛИМПИАДА

---

По традиции в КазЭУ им. Т. Рыскулова прошла Республиканская студенческая предметная олимпиада 23-24 февраля 2011 года по специальностям раздела *Социальные науки и бизнес*: 5B050600 «Экономика», 5B050800 «Учет и аудит», 5B050900 «Финансы», 5B090800 «Оценка».

Целью проведения олимпиады являлось выявление уровня профессиональных и теоретических знаний, мастерства, деловых взаимоотношений у студентов, стимулирование познавательной активности, любознательности, творческих способностей и самостоятельности при принятии решений, совершенствование и приобретение навыков работы в коллективе, ответственности, трудолюбия и находчивости у будущих специалистов.

Республиканская студенческая предметная олимпиада проходит в II этапа: внутривузовский I этап по местам и II этап – на базе КазЭУ им. Т. Рыскулова в 3 тура.

Согласно рекомендациям МОН РК по проведению олимпиады утвержден состав конкурсной комиссии приказом ректора КазЭУ им. Т. Рыскулова от 03.02.2011 года №11-06/48 «Об организации и проведении Республиканской студенческой предметной олимпиады по экономическим специальностям» в составе 29 человек.

Во II этапе олимпиады участвовали 25 вузов (10 государственных вузов) из 11 городов республики (Атырау, Актау, Кызылорда, Туркестан, Рудный, Талдыкорган, Усть-Каменогорск, Кокшетау, Павлодар, Караганда, Алматы), 107 команд (325 студентов) и 63 научных руководителя.

23 февраля 2011 года был проведен первый тур II этапа республиканской студенческой предметной олимпиады. На первом туре команды выступили с презентацией. В программе олимпиады определены темы презентации по специальностям. Презентация оценивалась по следующим критериям: актуальность, содержательность, ораторское мастерство, техническое оформление, ответы на вопросы.

По результатам первого тура решением членов жюри и конкурсной комиссией были определены номинации «*Лучший инновационный проект*», «*Лучший аналитический проект*», «*За ораторское мастерство команды*», «*За креативность команды*», «*За оригинальность*», «*За лучшую аналитическую работу*», «*За ораторское мастерство*», «*За ораторское мастерство капитана команды*», «*За лучшую находчивость при принятии решения*», «*За лучшее стремление к победе*», «*Единство и корпоративная основа*», «*За лучшее аналитическое мастерство*», «*Злободневность и содержательность*», «*За творческий взгляд*», «*За высокий уровень знаний и профессионализма в области оценки*», «*За лучшее научно-исследовательское мировоззрение*», «*За лучшее научно-практическое студенческое исследование*», «*За лучшее использование новых инновационных технологий*», «*За лучшее содержательное использование информации*», «*За активность, любознательность и проявление творческих способностей*», «*За трудолюбие и находчивость будущих оценщиков*».

Второй тур олимпиады проводился в форме тестирования. Все тестовые вопросы были составлены соответственно по тем дисциплинам, которые указаны в программах специальностей. Тестовые вопросы составлены ведущими преподавателями соответствующих специальностей.

По результатам прохождения студентами второго тура, конкурсная комиссия по итогам набранных баллов допустила команды на участие в третьем туре.

Третий тур олимпиады предусматривал решение ситуационных задач. Решение задач оценивалось по следующим пунктам: обоснованность выбора, практическая ценность, корректность применяемых методик, объективность результатов, аргументированность выводов. При оценке третьего тура олимпиады учитывалось: умение произвести анализ; способность работать в коллективе; умение выразить и отстаивать свою точку зрения; стиль изложения принятого решения.

Все туры оценивались по 100 бальной системе.

По результатам трех туров, команды, набравшие наибольшее количество баллов, были рекомендованы членами жюри по специальностям к награждению дипломами Министерства образования и науки Республики Казахстан.

24 февраля 2011 года по окончании республиканской студенческой предметной олимпиады было проведено торжественное закрытие, на котором выступили с поздравительной речью к участникам: проректор по научной работе, кандидат экономических наук Таменова С.С., председатели конкурсных комиссий по специальностям доктор экономических наук, профессор Искаков У.М.; доктор экономических наук, профессор Ондасынова А.И.; кандидат экономических наук, профессор Сейдахметов А.С., кандидат экономических наук, доцент Нургазиева Л.А. Они огласили победителей и вручили грамоты по номинациям.

*А.К. Танкиева,  
начальник управления  
организации НИР*

---

### **НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ МАГИСТРАНТОВ И МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ «СТРАТЕГИЯ ПЕРЕВОДА ЭКОНОМИКИ НА ИННОВАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ ПЛАТФОРМУ»**

---

Международной Бизнес-Школой при Казахском экономическом университете им. Т. Рыскулова 25 февраля 2011 года была проведена научно-практическая конференция «Стратегия перевода экономики на инновационно-технологическую платформу» для магистрантов и молодых ученых.

В рамках конференции была организована работа 4 секций:

1 секция – «Проблемы формирования экономики инновационного типа развития» (модератор – Сауранбай С.Б., магистр оценки).

2 секция – «Управление инновационно-технологическими процессами в казахстанской экономике» (модератор – Сатбаева Г.С., к.э.н., доцент).

3 секция – «Финансовое обеспечение инновационно-технологического развития» (модератор – Токтасынов С.У., старший преподаватель).

4 секция – «Перспективы применения информационных технологий в инновационных процессах» (модератор – Куламбаев Б.О., к.т.н., и.о. доцента).

В работе конференции приняли участие 187 человек, в том числе из других вузов – 75 человек: Университет UIВ, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Алматинская академия экономики и статистики, Костанайский государственный университет им. А.Байтурсынова, Университет «Қайнар», Казахский национальный технический университет им. К.Сатпаева, Центрально-Казахстанский университет «МГТИ-Лингва».

На секционных заседаниях было заслушано 35 докладов. Выступления докладчиков активно обсуждались участниками секционных заседаний, все научные доклады сопровождались презентациями и видеоматериалами.

Руководители секций отметили высокий уровень подготовки научных докладов выступающих, лучшие доклады рекомендованы к публикации в сборнике материалов Молодежного форума КазЭУ им. Т. Рыскулова. Это доклады Боржиковой А.Б., Ибкеновой А., Шерназарова А., Нургазина Д., Бейсеновой С., Уашевой Н., Койсоймасовой А., Конаевой К., Надобенко А., Мухамедханова А., Алиева А., Мухамеджанова Е., Быхина Р., Мусакулова О. По окончании работы конференции авторы лучших докладов были награждены благодарственными письмами.

По результатам конференции «Стратегия перевода экономики на инновационно-технологическую платформу» были изданы 9 томов сборников, в которые вошли 500 статей молодых ученых и магистрантов.

*Г.А. Садыр,  
координатор Пи НП магистратуры*

## ANNOTATIONS OF THE ARTICLES OF THE ISSUE

**MUSABEKOV K.**

**Economic methods of state regulation of resource policy**

This article deals with the effectiveness of economical regulations in quantity usage of resources.

**ORMANBAEV A.ZH.**

**The main idea neoinstitutionalism and modern economic development**

Economic systems should be reviewed in the general context of social system. Current excessive passion for growth, role of capital funds should not weaken theoretician's attention to the institutional and neo-institutional problems. Neo-institutionalism is a scientific movement needed by the modern economic development process.

**URKUNCHIEV E.M.**

**An approach to quantitative estimation of structural shifts in the sectoral economy**

The necessity of state regulation of structural change in Economics. The increase of actuality the regulation of structural change in Economics of accelerated industrial – innovative development of Economics. Basing of role quantitative measuring in forming mechanisms of structural change regulation. It is suggested the method of calculating the quantitative display of branch structural change and the approbation with of retrospective information about the development of Republic's Economics is given.

**TAYGASHINOVA K.T.**

**Aspects of budgeting, as the main method of management accounting**

This article is devoted to the questions of organization of managerial accounting, in particular to the problems of budgeting. Budgeting is the main instrument of company management. Budgets help management of organization to manage costs both at production and on administrative purposes.

**NAZIKOVA ZH.A.**

**Features of modernization and reconstruction of railway transport: a framework for theoretical analysis**

In this article the features of railway transport as industries of economy, and also features of process of technical rearmament and reconstruction are examined within the framework of theoretical analysis.

**SULTANOV O.S.**

**Economic Policy of Russian in colonizing Kazakh lands**

This article is about economical politics of tsar Russia during colonization of Kazakh lands.

**ISAKHMTETOV T.I., OMAROVA G.K.**

**Scientific basis of sustainable production of new economic conditions**

In this article considered present stage of technological progress and effective management which forces on innovative economic development of the agricultural sector. These areas of competitiveness of agricultural enterprises - are similar in all countries at the stage of economic globalization.

**KAFTUNKINA N.S.**

**Financial management arrangements of the regional economy: a theory of formation**

The managerial system finance region occupies the important place in system action on shaping and development of the economic relations.

Theoretical aspects of the shaping financial mechanism regional economy management are considered in article. The presented system of financial management region and role of the financial mechanism of regional economy management.

**BAYBULEKOVA L.A, NAGACHEVSKAYA T.**

**Investment management: goals, tasks and phases of investment process**

In the article are considered the basic purposes and problems of investment management. In work also are mentioned some problems, concerning practical application of investment management by financial institutions of Republic of Kazakhstan, because of lacks in legislative base, internal corporate culture, undeveloped and opaque of the local securities market, etc

**SATPAYEVA G.S.**

**Ecological education – a basis of public ecological good**

The article discusses the formation and development of environmental education as a factor in ensuring the welfare of society.

**ELSHIBAEV R.K., ORAZOVA. A.**

**Ways of support and development of entrepreneurship in Kazakhstan**

In this scientific article was considered about importance and development of entrepreneurship and the problems of supporting entrepreneurship by government. Especially, the entrepreneurship pre-crisis period, during the period of crisis and after crisis periods, including small and medium businesses with supporting of government was hold expertise.

**MUKASHEVA ZH.B.**

**The value of effective communication of teacher and students**

Pedagogical communication as a special kind of creativity in terms of technology is reflected in the ability to convey information to understand the condition of the student, establishing relationship with group of students, in the arts influence on the communication partner, the art of managing their own mental state. And university teachers should always pay attention in any system of education to this important aspect if they want to achieve goals, to reach mutual understanding with the students will be able to target them to a process of continuous self-development and self-actualization.

**ABDULINA G.A., SHAHMANOVA G.T.**

**Contemporary views on theoretical and methodological aspects of corporate management**

The author analyzed the methods and modern approach to the theoretical methodical aspects of corporate governance are used for the knowledge of economic relationships. Analysis of conceptual methods of transition in post-industrial level in the development of national economies has put in the front ranks of globalization and the intensification of economic ties. And as a result of this corporation is regarded as a major and leading businesses.

**ZHAKHANOVA A.K., ZHAKYP G.B., SALIMZHAN A.K.**

**The meaning of logistics in polygraphs in current phase of development of Kazakhstani Economy**

For successful functioning in the market it is necessary to improve quality of the let out goods, to offer new kinds of the goods or to raise level of logistical service. In the conditions of the developed market any new technology and kinds of the goods become accessible to competitors that leads to relative alignment of the prices and consumer characteristics of production. The logistics urged to develop ways of adaptation of activity of firms to desires of consumers.

**ALIEVA I.A.**

**Theoretical aspects of the interaction of commodity and money markets as the basis for the formation of stabilization policy**

The article examines the theoretical aspects of economic policy of the state in a transformation of economic relations. As is well known, especially the functioning of the national economy is largely determined by the degree of interaction of commodity and money markets, which in turn determines the efficiency of the implementation of such instruments of state regulation of economy, as fiscal and monetary policy. In this connection, the application of modern practice of macroeconomic models (model IS-LM) will form an adequate macroeconomic policy, and may become a factor in ensuring sustainable economic development.

**MUKHASH A.T.**

**Credit problems of banks small and medium business**

The article deals with lending to small and medium business, in which problems may occur: disadvantages consideration of credit after filing the necessary documents; not improved mechanism in deciding on the issuance of credits; crediting of demanding individual branches; development of small and medium businesses in Kazakhstan

**MOLDASHEVA A.B.**

**Cluster methods of maintaining of food safety in Zhambyl oblast**

In the article for providing the food security the structure of food cluster consisting of four branch clusters (fruit and vegetable, meat, dairy, sugary) is given, also mechanism of its functioning is set.

**TAIPOV T.A.**

**Social support OF young professionals as a necessary condition for risk management in rural areas of the republic**

In spite of firm dynamic development of the agrarian sector of republic, exists the sharp deficit of the personnel with high and average agricultural by formation.

In article are considered mechanisms of social support young specialist agrarian profile and their value for warning and reductions risk agricultural production.

**S.S. BAKTYMBET, A. TAKABAEVA.**

**Development of innovative ability of economy as a factor of increasing competitiveness**

In the article innovative ability of the national economy is considered, disadvantages of state regulation of the enterprises' innovative activity is defined, and ways of increasing country's innovative potential are suggested.

**RAHMETOVA A.S.**

**World practice of financing innovation**

The formation of innovation policy and intensify the process of organizing the financing of various the program of industrial-innovative development becomes one of the most important activities of the modern state. Reviewed international experience of financing industrial innovation, in a number of countries (Japan, Germany, USA, China, etc).

**KUATOVA D.Y.**

**Modern trends of functioning market of dairy products in the Republic of Kazakhstan**

In article the analysis of functioning of the Kazakhstan market of dairy products is presented and tendencies of its development concerning consumption of dairy production, a domestic production and import, a condition of a raw-material base, a competition are allocated.

**SERIKOV B.**

**Some features of the methodology for determining cost-effectiveness of cotton complex**

In article the assumption is brought to add a technique of definition of economic efficiency of a cotton complex. The urgency of the given problem increases in connection with integration of producing units in hlopkovo-textile кластер. The complex Main objective to raise production efficiency and quality of production. Thus to satisfy requirement of the population and region for these goods and production.

**MURAVEV N.V.**

**Quality of relationships and risk allocation in public-private partnerships**

An article discusses key features of a public-private partnership – joint contribution of resources in a project and joint risk allocation. It describes classification of types of risk, points out the link between relationship quality in a partnership and risk re-allocation, and suggests instruments for effective risk management.

**UMBETALIEV A.D**

**Priority directions of development of the economic mechanism in the agricultural industry of the Republic of Kazakhstan**

In agriculture production efficiency of the operating the agricultural organizing structures is provided to account large basically and average enterprise, which priority is defined high level to specialization and concentrations production. However for different branches of the agriculture depending on natural-economic conditions in one events determined optimum is inserted in parameters peasant facilities, in other - a necessary organization average or major concerns.

**UMBETALIEV A.D, YAHYAEV A.T.**

**Indicators of cotton farming of South Kazakhstan**

For present-day day condition APK Republics Kazakhstan possible to characterize as stable, production agricultural goods ed, inhabitants sowed;sown basically occupied on the land. But agricultural commodity producers worry the channels to realization goods and the price to realization goods on the market. Since, in many events state financing not before the end gets to requiring.

**KAZBEKOVA S.B.**

**Cost-effectiveness of the formation of organizational and economic structures in integrated aluminium industry**

The paper reveals the theoretical foundations of economic efficiency of production and integrated structures formation. Their advantages are demonstrated by the example of the formation of vertically integrated structures in the aluminium industry in the framework created by smelting aluminium cluster in Kazakhstan. Also examines the valuable experience gained in the organization of such structures in the Russian Federation in recent years.

**UMBETALIEV N.A.**

**Agricoundustrial complex of Kazakhstan: Development Strategy and Prospects**

For present-day day condition APK Republics Kazakhstan possible to characterize as stable, production agricultural goods ed, inhabitants sowed;sown basically occupied on the land. But agricultural commodity producers worry the channels to realization goods and the price to realization goods on the market. Since, in many events state financing not before the end gets to requiring.

**AZHIMETOVA G.N.**

**State of the textile industry of Kazakhstan and its competitiveness**

The textile industry of Kazakhstan is presented basically by the enterprises constructed in Soviet Union and as consequence there is a low level of their available technology. Low labor productivity, technologies that are backward from world analogues and poor marketing are problems of the branch as well. But, there are also advantages as a vicinity of potential cotton manufacturers – Uzbekistan, Tajikistan, Turkmenistan.

**NAURYZBAYEV A., URAZBAYEV N.J.**

**Updating and efficient use of material-technical base of rice farming**

The article deals with the main questions of the material and technical basis perfection in the rice-growing industrial structures.

**AKHMANOVA G.N.**

**Improving the marketing services company**

The article examines the theoretical aspects of effectiveness of marketing activities of the organization, including basic concepts of marketing, the main strategy for reaching the market, the methods of selection of target segments and methods of promoting products on the market.

**DUSEMBAEV K.SH.**

**Analysis of the efficiency of capital of an economic entity**

In the article economic entities' capital's essence is given, methods of calculating its profitability, and the index of effective use of capital is considered. Also defining of factors influencing to the rate of this index is given.

**UMIRZAKOV S.Y.**

**Analysis of foreign models of government regulation of institutional investors**

This article describes the activities of institutional investors as well as international experience and the rules regulating the activities of investors

**SATMURZAEV A.A.**

**Organization of the accounting process in the management accounting system**

In general, the process of implementation of management accounting involves initially use the simplest forms and elements without the use of special accounts, and then enter the separate accounts, ie, move to an autonomous system. Selecting accounting process in the system of management accounting at the enterprise is determined ultimately by the enterprise on the basis of feasibility, efficiency and effectiveness. It should be noted that the chosen form, as the foreign practice, is not something frozen, once and for all set.

**BELGIBAEV A.K., ZEITAYEV ZH.U.**

**The nature of insurance risk. And the problem of the definition of insurance compensation**

Insurance actively influences the country's investment climate, creating conditions for the accumulation of capital and their management. Given this feature of insurance is necessary to create conditions for the formation of the insurance market, to promote the economic activity of all its subjects, expands the base for the insurance business and integrate the national legal insurance mechanisms in the global economy. It was under these conditions and will increase the investment potential of Kazakhstan, will be farsighted and active investment policy, at both the macro and micro level.

**ALAYDARKHYZY KH.**

**Organization of cost calculation in responsibility centers**

According to the number of obligations of their managers these are centers of expenditures , profit and investments. Managing expenditures mean using the possibility of their regulation. Concerning the places of expenditure and centers of responsibility , there may be full expenditures , partially and under regulated. The level of regulation of expenditures depends on each exact enterprise , period of time during which defined its size , power of managerial staff , who take a decision . All these peculiarities should be taken into consideration in organizing the system of managerial accounting and using its data.

**KERIMOVA A.A., TUSEEVA I.KH.**

**Improving the tax system in the Republic of Kazakhstan to stabilize the economy during the transitional period**

The article is devoted to the study of the tax system of the Republic of Kazakhstan during the transitional period. The current stage of economic development, reform and transformation in all its spheres and branches increase the value of the tax component in the socio-economic policy. To stabilize the economy during the transitional period it is very important to carry out a consistent work in improving tax legislation, lowering rates on a number of taxes and mandatory payments to the budget, reducing the tax burden in selected priority sectors of the economy and improving international cooperation in tax regulations. Some trends can be traced in a new Tax Code, including reforming of tax administration.

**KOSHKARBAYEV K.U., MAKHAYEVA ZH.B.**

**Efficiency of financial resources use (in an example of JC "Bayan Sulu ")**

The author aims to consider what should be the optimum size and composition of assets of the enterprise, allowing the attainment of the goals and objectives, where to find sources of financing and how to organize



current and future financial management enterprise, providing affordability and financial sustainability. The article deals with sources of funding JSC «Bayan Sulu» and their effective use. The main financial data based on the financial statements.

**APPAKOVA G.N.**

**Some aspects at audits rewarding workers**

In conditions market economics rewarding employees subdivided in long-term and short-term. Analysis rewarding must promote to lowering out going member organizations.

**DOSMUKHAMBETOVA G.B.**

**Impact of calendar anomalies on the behavior of return of financial assets**

The paper gives literature review on seasonal anomalies in stock returns behavior. Moreover, the paper sheds a light in the literature as to the best of our knowledge this is the first paper that considers seasonal anomalies in local literature. In the end author highlighting significance of seasonality's both from the perspective of academicians and institutional investors, states that it can be new perspective field to further research.

**SULTANOVA Z.KH**

**Analysis of lending enterprises' by commercial banks**

The crediting condition by commercial banks of Kazakhstan is considered in this article. The figures data characterizing problems of crediting of the enterprise, influence of the world economic crisis on the given process are resulted.

**ASANOVA A.A.**

**The system of risk management in banking**

In this article the author considers one of the most topical problem of modern banking sector, it is management of bank risks.

Article materials are especially interesting as Kazakhstan commercial banks aim to world standards of conducting banking, in particular, in the field of management of bank risks. In these conditions studying and adaptation of world experience to specific conditions of activity of domestic banks of the second level is rather timely.

**IMANOVA G.A.**

**Improving the mechanism of environmental audit**

In given article is considered legal aspects of organization of ecological audit in the Republic of Kazakhstan.

**KASENOVA A.**

**Problems of increasing the efficiency of cost management in the private farms**

In this article the problems of efficiency increase and expense optimization in country farms have been considered. The issues of industrial activity coordination and control by means of marketing and designing functions joint realization have been taken up.

**SAHANOVA G.B.**

**Analysis of consumer demand in the Republic of Kazakhstan**

With increasing cost of living will be aligned state social standards - the minimum wage, minimum pension and benefits, the threshold level of social assistance and support, which will have social impact in the country.

**KENJEBAYEVA Z.S.**

**National competitiveness in a globalizing world**

The economy is competitive in the world, if economic institutions and policies of the country provide a steady and rapid economic growth. Nation "competes" mainly in the choice of alternative institutions or poli-

cies to promote more rapid economic growth and raise living standards. Some efforts lead to success, some are exhausted at the “scrapping of history” Competitive are those nations that choose institutions and policies that promote long-term growth.

**AYESHEVA G.A.**

**Problems of Post-crisis economic development of Kazakhstan**

Financial- economic crisis demanded the acceleration of realization of the planned measures on economic integration. Especially actual directions of work are: wide socialization in economics from individuals to the state, partnership of the state with business, with institutes of a civil society; reforming of national financial systems of the countries and a world economic order, proceeding from interests of formation and development of new social economy.

**ISAHMETOV T.I., KERIMBEK A.K.**

**Regulatory issues of mechanisms of social and economic stability in the region**

The regional economy and the regulation of finance are examined as one of the objects of development social stability, including sites in the structural framework of economic and social development. An analysis of the budgeting and fiscal credit turnover on the example of the regional level is provided.

**BAPIEV E.SH., TUSEEVA I.KH.**

**World Financial Crisis: Implications for Kazakhstan’s economy and ways to overcome it**

In our opinion, these measures are taken to maintain, revitalize certain segments of the domestic economy and to improve its balance of payments. We wish other issues arising from the crisis were quickly addressed and resolved. To do this, first of all, it is necessary to revise the tariff policy of the state in order to better protect the domestic market in terms of increasing protectionism in the world. Next are the formation mechanisms of active involvement in the economy of the country’s pension funds, which together could support their safety. In our point of view, also definite actions should be taken to support the prey animal, particularly sheep, in order to prevent the dumping of livestock population.

**DAULETULY A., TUSEEVA I.KH.**

**Improving public debt management system in Kazakhstan**

In the article the basic principles and methods of improving public debt management system. The author recommends to improve the system of public debt management in Kazakhstan.

**BAYRAMOV SH.V.**

**The European neighbourhood policy and its potential impact on Azerbaijan’s European integration**

This article focuses on the European Neighbourhood Policy (ENP) of the European Union (EU) and its importance regarding to strengthening Azerbaijan’s integration into the European Economic Area. In this regard, a history of this cooperation, its legal basis and main directions have been analyzed in this article.

The ENP has been characterized as one of the new elements of the EU’s foreign economic policy, and the purposes and principles of this policy, its implementation mechanism and prospects for partner-countries were investigated. At the same time, current economic relations between the EU and Azerbaijan have been researched and Azerbaijan’s stable economic development in global economic crisis conditions was substantiated.

The main directions of Azerbaijan’s integration into the EU and measures to be implemented for this purpose were determined.

**LETUNOVSKY P. V.**

**About some aspects patriotic training in Russia and Kazakhstan: cooperation, problems, perspectives**

In the article, the author examines some aspects of the activity of state and public organizations for the patriotic education in Russia and Kazakhstan. The author came to the conclusion that the system of training

in this area should be determined by the national interests and spiritual values of these states. In modern conditions all parts of this system should have systematic and purpose full character.

**ZHOLDYBAEVA L.A.**

**The current economic situation in the country**

The current economic situation in the country is one of the most debated issues in the Republic of Kazakhstan. My choice of topic is due to the urgency of this issue. The main objective of my article is to assess the current economic situation in Kazakhstan. And also to identify its problems and find solutions.

**TOKTASYNOVA A.**

**State regulation of financial sector of Kazakhstan after world financial crisis**

In the article, the author examines aspects of the development and situation after world financial crisis

**HAIYAN XU, ZHANG XULE**

**China's Development of Low-carbon Economy and the Cooperation and Competition between China and US**

The article discussed in detail the tremendous differences of the two countries in energy consumption structures and emission models. In addition, it analyzed the respective advantages of two countries in the development of renewable energy, the possibility and prospects of mutual scientific and technological cooperation.

**KOSHIMOVA M.A.**

**Actual problems of development infrastructure complex in Kazakhstan**

In this article considered state regulation methods of functioning market infrastructure include identifying and trends in the infrastructure market complex, such as control over economic activities, protection of consumers, environment.

**AMANBAYEV M.N.**

**Experience of pension schemes in the UK and Germany**

In this article examined and considered experience of the pension system, established in Germany, which is typical for Austria, Italy, France and most other Western European countries.

**AVERSHIN V.S.**

**State Economic Policy and National Economy Competitiveness: Factors, Instruments and Mechanisms (Institutional Aspect)**

In this article considered the factors enhancing the competitiveness of the country, effective tools for implementing economic policies and mechanisms for creating an enabling environment for small and medium-sized businesses in the institutional aspect of the example of the Republic of Kazakhstan.

**ҚазЭУ хабаршысы №1 (79), 2011 ж.**

Жазылатын индекс: – 74002

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

Компьютерде беттеген: *Әбдіқайымова Ұ.Ә.*

«Экономика» баспасының компьютерлік орталығында беттелді.

Басуға 19.02.2011 ж. қол қойылды. Пішімі 70×100<sup>1/8</sup>.  
Көлемі 35,3 б.т. Шартты б.т. 32,8.  
Көшірме басылым. Таралымы 100 дана.  
Тапсырыс № 1/140.

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

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