

ISSN 1990 - 5580

УНИВЕРСИТЕТ МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА



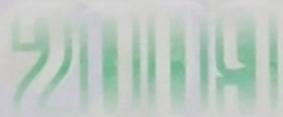
Халықаралық Бизнес Университетінің
ХАБАРШЫСЫ

ВЕСТНИК

Университета Международного Бизнеса

- Интеграция в современной экономике
- Конкурентоспособность национальной экономики
- Финансовый сектор
- Человеческие ресурсы

Выпуск № 2(12)
апрель-июнь



Журнал «Вестник» Университета международного бизнеса включен в перечень научных изданий, рекомендуемых для публикации основных результатов диссертаций и статей по экономическим наукам, утвержденный Комитетом по надзору и аттестации в сфере образования и науки (приказ от 23.11.2006 года №10-7/ 1591).

К СВЕДЕНИЮ АВТОРА

Направляемые в журнал «ВЕСТНИК» Университета международного бизнеса статьи следует оформить в соответствии с правилами издания:

1. Статьи принимаются набранными в текстовом варианте программы MS Office Word на одном из следующих языков: казахском, русском или английском.
2. Максимальный объем материала – 6 страниц формата А4.
Материал печатается через 1,5 интервала, размер шрифта-14.
Поля: верхнее, нижнее, справа и слева- 2см.
Страницы статьи нумеруются.
3. Статья должна сопровождаться рецензией или отзывом, дающим право публикации в открытой печати, сопроводительным письмом с указанием полных данных об авторе: фамилия, имя, отчество, место работы, должность (название ВУЗа, без сокращений), занимаемая должность, ученая степень, домашний и рабочий телефоны, адрес эл. почты (если имеется).
4. Статья сопровождается аннотацией, содержащей не более 6-8 строк.
Аннотации статей, написанных на государственном языке, следует давать на русском или английском языках, на других языках – на государственном и английском языках.
5. В верхней части статьи строчными буквами полужирным шрифтом печатаются инициалы и фамилия автора;
 - на следующей строке – полное название организации, где выполнена работа, город, страна;
 - на следующей строке – заглавными буквами печатается название статьи.
6. Все сведения, цитаты сопровождаются ссылками на источник.
Библиографическая литература оформляется на языке оригинала с указанием: фамилии и инициалов авторов; заглавия произведения, места издания, названия издательства, года издания, страниц.
7. Редакция оставляет за собой право сократить статью, внести редакторскую правку.
8. Рукописи не рецензируются и не возвращаются.
9. Авторы несут ответственность за достоверность фактов, цитат, экономико-статистических данных, имен и прочих сведений.
10. Таблицы и графические материалы располагаются по тексту материала.



"ВЕСТНИК"
УНИВЕРСИТЕТА
МЕЖДУНАРОДНОГО
БИЗНЕСА

Выпуск №2 (12) /2009

апрель-июнь

АЛМАТЫ

БИБЛИОТЕКА
УНИВЕРСИТЕТА
МЕЖДУНАРОДНОГО
БИЗНЕСА

ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	60
<i>Шыныбеков Д.А.</i>	
ИЗМЕНЕНИЕ РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ ПРИ ИНТЕГРАЦИИ КАЗАХСТАНА В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО	60
<i>Абдрахманова Г.Т.</i>	
ОСОБЕННОСТИ АНДЕРРАЙТИНГА В ЛИЧНОМ СТРАХОВАНИИ	63
<i>Смагулова Р.У.</i>	
О ФОРМИРОВАНИИ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА	67
<i>Увакбаева Г.Б.</i>	
АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА НОВОГО НАЛОГОВОГО КОДЕКСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	71
<i>Макенова А.А.</i>	
КАЗАХСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МУЛІККЕ САЛЫҚ САЛУ ЖҮЙЕСІН ОҢТАЙЛАНДЫРУ ЖОЛДАРЫ ...	74
<i>Мадыханова К.А.</i>	
СЫРТҚЫ ҚАРЫЗ ДЕНГЕЙІНІҢ ҚАЗАҚСТАННЫҢ ДАМУ ҮРДІСІНЕ ҮҚПАЛ ЕТУІ	78
<i>Рудосельская Н.В.</i>	
ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РК В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА	84
<i>Накипова Л.А.</i>	
АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ	87
<i>Amir Mohammad Sohrabian</i>	
TIME INCONSISTENCY PROBLEMOF MONETARY POLICY	91
<i>Мукушев А.Б.</i>	
ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СИСТЕМУ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ	94
<i>Тұсаева Э.К.</i>	
ҚАЗАХСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІН БАҒЫТТАРЫ	99
<i>Конакбаев А.Г.</i>	
ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА	102
<i>Мирманов Н.К.</i>	
НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦБ В США, ФРАНЦИИ, ПОЛЬШИ, РФ И РК	106
<i>Мирманов Н.К.</i>	
ОСОБЕННОСТИ КЛИРИНГОВЫХ СИСТЕМ США, ФРАНЦИИ, ПОЛЬШИ, РФ И РК	110
<i>Дауренбекова К.С.</i>	
ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ	112
<i>Смагулова Р.О., Макенова А.А.</i>	
МУЛІККЕ САЛЫҚ САЛУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕР	116
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ	120
<i>Шыныбеков Д.А.</i>	
ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА	120
<i>Кадерова Н.Н.</i>	
ОТЕЧЕСТВЕННАЯ СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ	122
<i>Сатыбалдиева Ж.Ш.</i>	
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РК	126



**Роза Рамазановна Масырова,
главный редактор
научного журнала "Вестник"
Университета международного бизнеса**

ДОРОГИЕ НАШИ ПРЕПОДАВАТЕЛИ, АВТОРЫ И ЧИТАТЕЛИ ЖУРНАЛА!

Этот номер журнала посвящается кафедре «Финансы и кредит»

*Государственные финансы - это искусство передавать деньги
из рук в руки до тех пор, пока они не исчезнут*

P. Сарнофф

Сорос, Ротшильд, Баффет, Рокфеллер, Р.Сарнофф – этот список знаменитых финансистов можно продолжать долго (и до бесконечности – менее известными именами). Все эти люди – вершители судеб огромных корпораций, известнейших компаний, обладающих мегабрендами.

Финансы (от лат. *financia* — наличность, доход) — обобщающий экономический термин, означающий как денежные средства, финансовые ресурсы, рассматриваемые в их создании и движении, распределении и перераспределении, использовании, так и экономические отношения, обусловленные взаимными расчетами между хозяйствующими субъектами, движением денежных средств, денежным обращением, использованием денег.

Финансы – это огромный океан возможностей. Если в Вас живут одновременно и аналитик, и хитрец, и математик, и прагматик, и немного авантюрист, то эта специальность – для Вас!

Специальность «Финансы и кредит» дает возможность студентам получить обширные знания процессов формирования и исполнения бюджетов разных уровней; порядка планирования учета и отчетности на предприятиях, в организациях, учреждениях; организации и управления денежными потоками предприятий, инвестиционной деятельности хозяйствующих субъектов; особенностей организации финансов предприятий и организаций; банковского и страхового дела. В условиях рыночной экономики роль финансов существенно возросла, от финансового положения предприятия зависит его положение на рынке, конкурентоспособность, выживаемость и перспективы..

Дайте мне хорошую политику, и я Вам дам хорошие финансы
Анн Робер Жак

В этот сложный период финансового развития желаю Вам сохранить накопленный опыт и идти вперед, внося достойный вклад в общее дело реформирования Казахстана, а также плодотворных идей, финансовой стабильности и новых профессиональных достижений!

ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ



СУЩНОСТЬ ФОРМИРОВАНИЯ ОЦЕНКИ СТОИМОСТИ ЗАТРАТ НА МЕДИЦИНСКИЕ УСЛУГИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: НЕДОСТАТКИ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Ли В.Д.,

доктор экономических наук, профессор
Университет международного бизнеса

Исследовательская работа по проблеме эффективности медицинской помощи за последние два десятилетия превратилась в процветающий род деятельности в международном масштабе. Движущей силой исследований стало стремление индустриальных стран снизить рост расходов на здравоохранение. В этой связи Республика Казахстан также стала обращать большое внимание на развития системы ценообразования на медицинские услуги.

Так, в законодательстве стали происходить некоторые изменения, в соответствии со статьей 7 Закона Республики Казахстан от 4 июня 2003 года № 430-П «О системе здравоохранения»¹. В рамках нормативно-правовых актов РК, тариф на медицинскую помощь должен отражать средне сложившуюся по региону (области) стоимость оказания услуги, а не индивидуальные затраты конкретного поставщика, что мотивирует поставщиков рационально использовать ресурсы, осуществлять финансовый анализ своей деятельности.

Объектом расчета стоимости является медицинская помощь, которая может быть представлена перечнем простых медицинских услуг (отдельные исследования, манипуляции, процедуры, оперативные вмешательства), перечнем сложных медицинских услуг («койко-дни» в профильных отделениях стационаров) или перечнем комплексных медицинских услуг по законченным случаям поликлинического и стационарного лечения (медицинско – экономические стандарты).

В стоимость медицинской услуги включаются затраты в соответствии с экономической классификацией расходов бюджетов в РК.

При расчете затрат на один «койко – день» учитывается плановое функционирование койки на предстоящий период (по числу плановых «койко – дней» с учетом планового закрытия коек на ремонт, санобработку и т.д.). Услуги, оказываемые пациенту в профильном отделении стационара (осмотр больного лечащим врачом, медицинские услуги процедурного и перевязочного кабинетов), не относятся к простым, а включаются в «койко-дни».

В мировой практике под простой медицинской услугой понимается неделимая медицинская услуга, имеющая законченное, самостоятельное лечебное или диагностическое значение. К простым услугам отнесены услуги параклиники, оперативные вмешательства, а также посещения врача².

Расчет стоимости простой медицинской услуги (С) осуществляется по формуле:

$$C = C_p + C_k = Zt + Nz + M + I + O + P,$$

где: C_p – прямые расходы, C_k – косвенные расходы, Zt – расходы на оплату труда, Nz – начисления на оплату труда, M – расходы на медикаменты, перевязочные средства и пр., I – износ мягкого инвентаря, O – износ оборудования, P – прочие расходы.

Для определения одной из основных составляющих затрат на медицинскую услугу – оплаты труда медицинского персонала (Zt) необходимы следующие показатели:

для простых услуг:

– затраты рабочего времени медицинско-

¹ Закон Республики Казахстан от 4 июня 2003 года № 430-П «О системе здравоохранения»

² Донин В. М. Совершенствование организационно-экономического механизма функционирования многоуровневой системы здравоохранения. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Московский университет сервиса, Москва 2002.

го персонала на выполнение каждой медицинской услуги;

– годовой бюджет рабочего времени по каждой категории медицинского персонала;

– коэффициент использования рабочего времени медицинского персонала на осуществление лечебно – диагностической деятельности;

для сложных услуг:

– число плановых «кайко-дней» за год в отделениях стационара в соответствии с действующими Методическими рекомендациями по повышению эффективности и анализу использования коечного фонда.

Для определения расходов на оплату труда раздельно рассчитывается основная и дополнительная заработка плата основного и общеучрежденческого персонала.

К основному персоналу лечебного учреждения относится врачебный и средний медицинский персонал, непосредственно оказывающий медицинские услуги.

К общеучрежденческому персоналу относятся сотрудники вспомогательных подразделений, заведующие отделениями, старшие медицинские сестры, младший медицинский персонал, медицинские регистраторы.

В расчетах не учитываются: премии и материальная помощь работникам, выплачиваемые за счет средств специального назначения и целевых поступлений; оплата дополнительно предоставляемых (сверх предусмотренных законодательством) отпусков работникам.

В настоящее время дополнительная заработная плата в зависимости от профиля учреждения колеблется для амбулаторно-поликлинических учреждений в пределах 8 – 10%, для стационаров – 25 – 30% от основной заработной платы³.

Фонд оплаты труда основного персонала (Зт. осн.) представляет собой сумму расходов на оплату труда врачебного персонала (Зт. вр) и среднего медицинского персонала (Зт. сп).

В общем виде фонд оплаты труда основного персонала равен:

$$\text{Зт. осн.} = \text{Зт.вр} + \text{Зт.ср.}$$

Расчет расходов на оплату труда по конкретной медицинской услуге (Зт.ус) проводится раздельно по каждой категории персонала

на основании средней заработной платы сотрудников по подразделению в соответствии с тарификационными списками и установленными нормативами трудозатрат на выполнение этих услуг.

$$\text{Зт осн.} = (\text{Зт.вр}/\text{Фр.вр.} \times \text{Кисп.вр}) \times \text{тбр} + (\text{Зт.ср}/\text{Фр.ср.} \times \text{Кисп.ср}) \times \text{tcp}$$

где: Зт.вр, Зт.ср – фонд оплаты труда соответствующей категории персонала за расчетный период;

Фр.вр, Фр.ср – фонд рабочего времени соответствующей категории персонала, исчисленный в условных единицах трудоемкости, за расчетный период;

тбр, tcp – время оказания медицинской услуги соответствующей категорией персонала в условных единицах трудоемкости.

Трудоемкость измеряется затратами времени на оказание медицинской услуги. В целях упрощения расчетов целесообразно трудоемкость измерять в условных единицах трудоемкости (УЕТ), приняв время, равное 10 минутам, за 1 УЕТ.

Кисп.вр, Кисп.ср – нормативный коэффициент использования рабочего времени медицинского персонала непосредственно на проведение лечебно – диагностической работы, исследований, процедур.

В общем виде Кисп. определяется по формуле:

$$\text{Кисп} = \text{Фисп.вр}/\text{Фр.вр};$$

где: Фисп.вр – фонд использования времени на непосредственное проведение лечебно – диагностической работы. Для медицинских сестер, работающих с врачами, используется коэффициент, рассчитанный для врачей соответствующей специальности); Фр.вр – установленный фонд рабочего времени медицинского персонала в соответствии с указаниями Министерства труда и социального развития РК на соответствующий расчетный период.

Для ликвидации этого недостатка, в целях полного ресурсного обеспечения лечебно – диагностического процесса целесообразно в расчет по данной статье расходов включить технологически необходимые затраты на основании протоколов ведения пациентов, медико – экономических стандартов и иных нормативных документов.

³ Донин В. М. Совершенствование организационно-экономического механизма функционирования многоуровневой системы здравоохранения. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук, Московский университет сервиса, Москва 2002.

В последующем периоде расчеты производятся на основании фактически произведенных расходов по вышеперечисленным учетно-отчетным формам. Данные для расчетов необходимо скорректировать в соответствии с индексом изменения цен или в соответствии с курсом тенге по отношению к свободно конвертируемой валюте.

В общем виде затраты на медикаменты могут быть определены по формуле:

$$M_{\text{ус}} = (M / S_{\text{вр}} \times F_{\text{вр}} \times K_{\text{исп.вр}} + S_{\text{ср}} \times F_{\text{ср}} \times K_{\text{исп.ср}}) \times (t_{\text{вр}} + t_{\text{ср}})$$

где: $S_{\text{вр}}$, $S_{\text{ср}}$ – число должностей врачей и среднего персонала отделения соответствен-но; $F_{\text{вр}}$, $F_{\text{ср}}$ – годовой фонд рабочего времени соответствующей категории персонала, исчисленный в условных единицах трудоемкости (УЕТ); $t_{\text{вр}}$, $t_{\text{ср}}$ – время оказания медицинской услуги (трудоемкость) соответствую-щей категорией персонала, исчисленное в условных единицах трудоемкости (УЕТ); $K_{\text{исп.вр}}$, $K_{\text{исп.ср}}$ – нормативный коэффициент ис-пользования рабочего времени должностей медицинского персонала непосредственно на проведение лечебно – диагностической работы, исследований, процедур; M – затраты на медикаменты.

Расчет расходов на мягкий инвентарь (I) производится по его износу (фактическому списанию по акту), независимо от способа перенесения стоимости, принятого в соотвествии с учетной политикой ЛПУ.

В общем виде затраты могут быть опре-делены по формуле: $I_{\text{ус}} = (I_{\text{с}} / S_{\text{вр}} \times F_{\text{вр}} \times K_{\text{исп.вр}} + S_{\text{ср}} \times F_{\text{ср}} \times K_{\text{исп.ср}}) \times (t_{\text{вр}} + t_{\text{ср}})$ где: $S_{\text{вр}}$, $S_{\text{ср}}$ – число должностей врачей и среднего персонала отделения соответвен-но; $F_{\text{вр}}$, $F_{\text{ср}}$ – годовой фонд рабочего времени соответствующей категории персонала, исчисленный в условных единицах трудоемкости (УЕТ); $t_{\text{вр}}$, $t_{\text{ср}}$ – время оказания медицинской услуги (трудоемкость) соответствую-щей категорией персонала, исчисленное в условных единицах трудоемкости (УЕТ); $K_{\text{исп.вр}}$, $K_{\text{исп.ср}}$ – нормативный коэффициент ис-пользования рабочего времени по должностям медицинского персонала непосредствен-но на проведение лечебно – диагностической работы, исследований, процедур; $I_{\text{с}}$ – износ мяг-кого инвентаря (по списанию).

Износ оборудования, числящегося в со-ставе основных средств, в расчете на меди-цинскую услугу (O) учитывается пропорцио-

нально времени оказания услуги. Годовая сумма износа (S_0) каждого вида оборудова-ния исчисляется исходя из балансовой стои-мости основных средств (B_0), которую можно определить по «Инвентарной карточке учета основных средств», и установленной нормы износа (N_i), определяемой в соответствии с Годовыми нормами износа медицинского об-орудования учреждений и организаций.

Медицинская услуга «койко – день» вклю-чает в себя ряд простых услуг согласно клас-сификатору «простые медицинские услуги» (сбор анамнеза, перкуссия, аускультация и т.д.). В связи с этим услуга «койко – день» от-несена к сложной услуге. Услуги параклиниче-ских отделений (кабинетов) в расчет стоимо-сти «койко – дня» не включаются.

Расчет затрат на «койко – день» (C) осу-ществляется по формуле:

$$C = 3t + H_3 + M + P + I + O + C_k,$$

где: $3t$ – расходы на оплату труда, H_3 – начис-ления на заработную плату, M – расходы на медикаменты и перевязочные средства, P – питание, I – износ мягкого инвентаря, O – из-нос оборудования, C_k – косвенные расходы.

Расчет затрат на оплату труда по сложной медицинской услуге «койко – день» ($3t_{\text{к/д}}$) проводится раздельно по каждой категории персонала подразделения или нескольким однопрофильным отделениям, по штатным должностям на основании тарификационных списков сотрудников.

В стоимости «койко – дня» затраты на ме-дикаменты определяются по формуле: $M_{\text{к/д}} = M / N_{\text{к/д}}$ где: M – плановые затраты отделения на медикаменты за расчетный период; $N_{\text{к/д}}$ – плановое количество «койко – дней» по отде-лению за расчетный период.

Затраты на питание больных в профиль-ных отделениях стационаров относятся на «койко – день» по установленным нормам на основе суточных продуктовых наборов по профилям коек.

В общем виде расходы на питание в рас-чете на один «койко – день» определяются по формуле:

$$P_{\text{к/д}} = P / N_{\text{к/д}},$$

где: P – затраты на питание за расчетный пе-риод; $N_{\text{к/д}}$ – число «койко – дней» за расче-тный период.

Расчет расходов на мягкий инвентарь производится по его износу (фактическому

списанию по акту), независимо от способа перенесения стоимости, принятого в соответствии с учетной политикой медицинских учреждений.

Износ мягкого инвентаря в расчете на один «койко – день» определяется по формуле: $N_{к/д} = И_с / N_{к/д}$, где: И_с – износ мягкого инвентаря в отделении за расчетный период; N_{к/д} – число «койко – дней» за расчетный период.

Для учета косвенных расходов в стоимости «койко – дня» рассчитывается коэффициент косвенных расходов (К_{кр}):

$$K_{кр} = С_к / С_п;$$

где: С_к – косвенные расходы, учитываемые в стоимости «койко – дня».

Таким образом, стоимость «койко – дня» рассчитывается путем суммирования полученных результатов по каждому виду затрат:

$$С_к/д = Зтк/д + Нзк/д + Мк/д + Пк/д + Ик/д + Ок/д + Скк/д.$$

Сложившаяся практика, когда тариф искусственно подгоняется под смету поставщика, нивелирует все ожидаемые результаты от используемых методов финансирования, делает невозможным создание «здоровой» конкурентной среды между поставщиками, и не стимулирует менеджеров осуществлять меры по повышению эффективности хозяйствования.

Правильное и обоснованное планирование объемов медицинских услуг является одним из основных условий эффективного распределения финансовых ресурсов здравоохранения.

При планировании, в первую очередь, следует провести комплексный анализ и оценку деятельности системы здравоохранения в целом и организаций здравоохранения по таким показателям как:

1) объем медицинской помощи по видам (за прошлый год, за несколько лет) в целом по региону и по каждой организации здравоохранения;

2) количество проведенных койко-дней больными в стационаре, средняя продолжительность пребывания на койке, работа койки в разрезе организаций здравоохранения;

3) объемы медицинских услуг, оказанных за счет бюджетных средств и других источников, в том числе за счет платных услуг;

4) численность работающего персонала, уровень оплаты труда;

5) оснащенность медицинским оборудованием и их использование, обеспеченность медицинской мебелью, мягким инвентарем и пр., степень их износа;

6) состояние зданий и сооружений, необходимость текущего ремонта.

В основу анализа должны быть положены данные медицинской статистики, данные информационных систем органов здравоохранения, а также данные финансовых отчетов медицинских организаций, сведения, получаемые из государственных органов статистики и финансовых органов.

По результатам проведенного анализа определяются внутренние резервы, выявляются причины экономической неэффективности функционирования медицинских организаций, определяются подходы рационального использования внутренних ресурсов (оптимизация работы коечного фонда, приведение в соответствие объемам стационарной помощи числа коек, открытие новых высокодоходных отделений, оказание новых видов медицинских услуг, диагностических исследований и т.д.).

Следует отметить, что планирование объемов стационарной замещающей помощи должно осуществляться за счет сокращения объемов стационарной помощи.



СОЦИАЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Тусеева М.Х.,
доктор экономических наук, профессор
Университет международного бизнеса

Сбалансированное устойчивое развитие экономики страны может достигаться не только за счет природных ресурсов. Главным ресурсом любого государства являются люди. Поэтому ответом на вызовы таких глобальных процессов, как переход мирового сообщества к постиндустриальному экономическому развитию, усиление международной экономической конкуренции и мировой экономической интеграции, является приоритетное развитие в Казахстане человеческих ресурсов, ускоренное накопление человеческого капитала.

Обучение и накопление знаний, укрепление здоровья людей, а также целенаправленная социальная поддержка населения государством – главный ключ к экономическому успеху в современных условиях, где ценность капитала уступает место таким ценностям, как знания, информация, творческий труд.

Казахстан до начала реформ имел высокий уровень образования: 10- летнее обучение в средней школе, многочисленные высшие учебные заведения, сеть академических и отраслевых научно-исследовательских институтов, профессионально-технических заведений.

Современная острота проблемы связана не только с масштабом и качеством решаемых страной социально-экономических задач, но и с тем, что за годы переходного периода деградировали все образовательные, научные и оздоровительные системы. Были в значи-

тельной мере утрачены достигнутый в прежние годы высокий уровень интеллектуального потенциала, образовательный и профессиональный уровень, как в количественном, так и в качественном отношении. Сами системы образования, здравоохранения и социального обеспечения перестали соответствовать запросам общества.

Перед страной стоит задача не только восстановить утраченный потенциал, но и ускоренно наращивать новые знания, новые качества человеческого капитала. Необходимо совершить прорыв в этой сфере. Иначе Казахстану не догнать развитые страны в производстве высокотехнологичных и наукоемких продуктов с высокой добавленной стоимостью, за которыми будущее, не решить проблемы конкурентоспособности казахстанской экономики, базирующейся на развитии человеческих ресурсов. Только развитие человеческого капитала, являясь залогом прогресса, определяет будущий статус нации, страны в быстро развивающемся и высоко конкурентном мире.

Реформирование системы образования, науки и здравоохранения и социального обеспечения потребует огромных ресурсов. Однако инвестирование в человеческое развитие, воспроизводство человеческого капитала, как показывает мировой опыт, более эффективно, выгодно, чем применение любого другого производственного фактора.

Вместе с тем в результате реформ система образования претерпела значительные изменения, появился частный сектор в образовании(школы, колледжи, вузы), произошло снижение бюджетных ассигнований, снизились показатели качества образования, о чем свидетельствуют низкие данные тестирования выпускников школ последних лет. Острой остается проблема повышения квалификации преподавателей вузов, а также взаимного признания дипломов, нередки случаи, когда казахстанские дипломы не признаются работодателями в России и в других странах. Поэтому перспективным представляется введение международной аккредитации вузов и вузовских программ. В настоящее время более активны лишь представители бизнес-образования.

Санитарно-эпидемиологическая ситуация, связанная с воздействием неблагоприятных факторов окружающей среды, оказывает существенное влияние на состояние здоровья

населения. По данным ВОЗ, по росту заболеваемости туберкулезом Казахстан занимает первые позиции среди стран СНГ. По рекомендациям ВОЗ, минимальный уровень государственных расходов на здравоохранение должен составлять не менее 4% от ВВП, однако расходы государственного бюджета ниже рекомендуемого уровня в 2 раза. Проблемой остается то, что взятые на себя государством обязательства по предоставлению гражданам гарантированного объема бесплатной медицинской помощи не имеют адекватной финансовой обеспеченности, что приводит к замещению бесплатной медицинской помощи платными услугами. Сохраняется высокий уровень неформальных платежей со стороны населения в пользу медицинских работников.

Социально-экономические реформы, начавшиеся в Казахстане, как и в других странах СНГ оказали влияние на все сферы жизнедеятельности общества и затронули все слои и группы населения республики.

Вместе с тем следует признать, что стабильный экономический рост расширил финансовые возможности государства для повышения расходов на социальные нужды. В последние годы наблюдается положительная динамика роста расходов республиканского и местных бюджетов на социальные программы.

В связи с введением Закона «Об обязательном социальном страховании» с 1 января 2005 года функционирует система обязательного социального страхования по следующим видам социального риска: утрата трудоспособности, потеря кормильца и потеря работы.

Финансирование системы социального страхования производится за счет снижения ставки социального налога до 3% и введения обязательных страховых отчислений в размере 3% от доходов работника. При этом страховые платежи на первом этапе будут вносить работодатели. Персонификация отчислений на социальное страхование повысит мотивацию работника контролировать процесс перечисления средств. Внедрение персонифицированного учета отчислений на социальное страхование является одним из важнейших условий реформирования системы социальной защиты.

Осуществляется также и адресная социальная помощь, определен круг лиц, имеющих право на получение материальной поддержки от государства в случае отсутствия

дохода или низкого дохода. Критерием оказания адресной социальной помощи служит «чертка бедности». Чертка бедности согласно Закону «О прожиточном минимуме» служит критерием для оказания социальной помощи. Она определена в Законе как граница дохода, устанавливаемая в республике в зависимости от экономических возможностей. В 2000 и 2001 годах черта бедности устанавливалась на уровне 30% от прожиточного минимума, а на 2002 и 2003 год - 40% от прожиточного минимума. Впервые за многие годы посредством механизма адресной социальной помощи произошла «легализация» безработных.

В структуре получателей адресной социальной помощи на 1 января 2007 года наибольшую долю составляют дети – 60,3%, безработные – 14,3%, лица занятые по уходу за детьми – 11,9% работающие – 4,95. Инвалиды и пенсионеры составляют – 2,8%, студенты – 1,7%, самостоятельно занятые – 3% и прочие категории – 1,1%.

Наряду с адресной социальной помощью выплачивается жилищная помощь, которая направлена на оказание материальной поддержки малообеспеченным гражданам для компенсации расходов на жилищно-коммунальные услуги и осуществляется в порядке, определяемом местными исполнительными органами.

Основные направления развития системы социальной защиты базируются на анализе международного опыта и современного состояния.

В настоящее время система социальной защиты населения Казахстана является смешанной и включает в себя элементы как солидарной, так и персонифицированной системы, как обязательного, так и добровольного страхования и предназначена для обеспечения социальной защиты населения от основных рисков, с которыми может столкнуться человек в течение своей жизни.

Гарантируемый государством уровень социального обеспечения реализуется на базовом уровне трехуровневой системы социальной защиты.

Базовые социальные выплаты по старости, по инвалидности, по потере кормильца определяются на основе прожиточного минимума и должны обеспечивать её получателям минимальный уровень поддержки.

Второй уровень социального обеспечения представлен обязательным накопительным

пенсионным обеспечением и обязательным социальным страхованием.

Третий уровень социального обеспечения связан с развитием схем добровольного социального страхования, формированием добровольных пенсионных накоплений, страхованием ответственности работодателя за причинение вреда жизни и здоровью работника при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей.

В сравнении с системой социального обеспечения, действовавшей в Казахстане до последнего времени, переход к многоуровневой системе социального обеспечения имеет следующие преимущества:

- 1) создаются дополнительные уровни социальной защиты работников формального сектора экономики;

- 2) к социальному обеспечению, наряду с бюджетными средствами, привлекаются дополнительные источники финансирования;

- 3) создаются условия для повышения личной ответственности трудоспособных граждан за свое собственное будущее и благосостояние своих семей. Зависимость социальных выплат от трудовой деятельности каждого, размеров и продолжительности отчислений усиливает справедливый характер системы социального обеспечения;

- 4) многоуровневая система социального обеспечения позитивно влияет на экономическое развитие, так как продуктивная занятость в формальном секторе и легализация трудовых отношений становятся выгодными.

Проводится работа по расширению охвата системой обязательного социального страхования, вследствие чего на конец 2006 года количество участников системы обязательного социального страхования, за которых хотя бы один раз были уплачены социальные отчисления в Фонд, составляет более 4,5 млн. человек.

Социальные выплаты по утере трудоспособности, кормильца и работы из Государственного фонда социального страхования в 2006 году получили порядка 9,5 тыс. человек.

С 2006 года прожиточный минимум законодательно закреплен базовым социальным нормативом, который используется для установления минимального размера месячной заработной платы, базовых социальных выплат и черты бедности.

По данным Агентства РК по статистике, величина ПМ в 2006 году составила 8410 тенге.

Снизилась доля населения, имеющего доходы ниже прожиточного минимума, и в третьем квартале 2006 года составила 17,7 % против 31,0 % за аналогичный период 2005 года.

В преодолении бедности особое значение имеет адресная социальная помощь. Общие расходы на оказание адресной социальной помощи, с момента ее введения (с 2002 года), составили более 30 млрд. тенге. В течении 2006 года адресную социальную помощь получили более 339 тыс. человек на сумму 3,4 млрд. тенге.

Осуществляются выплаты единовременных компенсаций лицам, пострадавшим от массовых политических репрессий, ядерных испытаний на Семипалатинском испытательном ядерном полигоне.

Принимаются меры по расширению сети медико-социальных учреждений и улучшению их финансирования. В областях развивается сеть домов-интернатов малой вместимости (до 50 мест) для престарелых и инвалидов, приближенных к месту их жительства.

Можно отметить следующие проблемы:

- 1) поэтапно повышаются размеры пенсий, однако в целях приближения их размеров к мировым стандартам требуется принятие дальнейших мер по проблемам солидарных и базовых пенсий;

- 2) сохраняется невысокий уровень доходности пенсионных активов, недостаточный темп развития схем добровольных пенсионных накоплений, низкий уровень информированности населения о сути накопительной пенсионной системы и важности проводимых реформ;

- 3) отмечается низкий охват населения пенсионной системой. Так, из 7 млн. вкладчиков только около 5 млн. являются активными вкладчиками. Такая же ситуация сложилась и в обязательном социальном страховании. Например, охват системой страхования в Алматинской области составляет 65%, Южно-Казахстанской – 70,1%, Жамбылской – 80,1% и Кызылординской – 84%;

- 4) вследствие недостаточного внимания со стороны работодателей по обеспечению безопасных условий труда по сравнению с 2005 годом на 18% выросло количество пострадавших со смертельным исходом. Их наибольшее количество приходится на горнometаллургическую промышленность и строительство (53%). Данные проблемы необходимо решать в рамках социального партнерства

и повышения социальной ответственности работодателя;

5) на рынке труда сохраняются приток низкоквалифицированной иностранной рабочей силы, сложности в трудоустройстве отдельных групп населения, тенденция превышения предложения рабочей силы над спросом, подготовка и переподготовка кадров не соответствуют реальным потребностям экономики. Эта проблема еще более усложняется на фоне вступления Казахстана в ВТО.

Возникает необходимость решения следующих задач.

В области пенсионного обеспечения:

- с учетом имеющихся финансово-экономических возможностей и необходимостью следования международным принципам пенсионной системы, предусматривающей установление процента замещения дохода не менее 40% должны быть внесены предложения по совершенствованию уровня пенсионных выплат;
- необходимо расширить охват населения услугами накопительной пенсионной системы и социального страхования, ввести дополнительные финансовые инструменты;

• для обеспечения достаточности пенсионных накоплений, наряду с повышением уровня оплаты труда, необходимо усилить механизм участия работодателей в формировании дополнительного уровня пенсионных накоплений;

• развитие схем добровольного пенсионного накопления предполагается осуществить на основе развития социального партнерства и повышения социальной ответственности бизнеса;

• в целях расширения возможностей выбора для вкладчиков НПФ и повышения инвестиционного дохода видится возможным внедрение различных пенсионных планов;

• предстоит принять меры по дальнейшему совершенствованию системы пенсионных выплат из НПФ и стимулированию аннуитетного страхования.

В области занятости:

• необходимо расширить участие бизнеса в создании новых рабочих мест, в том числе для социальных уязвимых групп населения, а также обеспечения занятости инвалидов;

• пересмотреть подходы и формы работы с безработными молодежью и женщинами, а также самостоятельно занятым населением;

• принять меры по формированию механизмов, направленных на защиту внутреннего рынка труда и привлечение в республику в основном только высококвалифицированных иностранных специалистов.

В области трудовых отношений:

• реализовывать Национальную программу достойного труда в Республике Казахстан на 2007-2009гг., принятой совместно с Международной Организацией Труда и социальными партнерами Республики Казахстан, главная задача которой – обеспечить законодательную поддержку достойному труду и повысить качество жизни граждан Казахстана;

• проведение научно-исследовательских работ по актуальным проблемам труда и охране труда, в первую очередь, в промышленных отраслях с высоким уровнем профессионального риска – угольной и горнорудной промышленности, в строительстве и агропромышленном комплексе;

• с целью обеспечения безопасных условий труда в организациях следует продолжить работу по внедрению международных стандартов по системе управления охраной труда;

• продолжить работу по совершенствованию системы оплаты труда работников бюджетной сферы.

ЛИТЕРАТУРА

1. Казахстан за годы независимости. Информационно-аналитический сборник. Подготовлен Агентством Республики Казахстан по статистике. Под. ред. Б.Т. Султанова, Алматы, 2006, 380с.
2. Краткий статистический ежегодник Казахстана/Под.ред. А. Мельшимбаевой, Алматы, 2007, 288с.
3. Исахова П.Б. Социальные трансферты в системе социальной защиты населения //Қаржы-қаражат 2005, №6, С.41-50
4. Исследования по Казахстану для отчета ПРОН //Policy studies 2005, №1(06), С.30-31, 85-86.

ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ: СОВРЕМЕННЫЕ АСПЕКТЫ

Саханова А.Н.,

*доктор экономических наук, декан
финансово-экономического факультета*

Медеуова Д.Т.,
*доктор педагогических наук, проректор
по международным связям*

КазНПУ им. Абая

Изучению экономики знаний сейчас уделяется большое внимание. Только в Интернете насчитывается более 1500 сайтов, на которых обсуждаются ее различные аспекты. Быстрое развитие этой новой области науки обусловлено радикальными сдвигами в современной экономике. Изменяется состав объектов, на которые направлена экономическая деятельность человека: она все больше смещается с традиционных средств и предметов труда на знания во всех их проявлениях. В связи с этим экономика как наука изучает уже не столько отношения между людьми в процессе производства и потребления вещественных товаров, сколько особенности производства и потребления невещественных товаров: услуг, программных средств, информации, а также использований знаний в полезной деятельности людей.

«Экономика знаний» становится мощным рычагом ускорения научно-технического прогресса, повышения наукоемкости и конкурентоспособности продукции, способствует диверсификации производства, помогает преодолению кризиса в отдельных отраслях и регионах. В современном мире производство знаний служит основным источником роста экономики в развитых странах. Интересно отметить, что 90% ученых и инженеров за всю историю развития человечества – наши современники, а среди всего объема знаний 90% созданы за последние три десятилетия. По доле высокотехнологических секторов в ВВП наиболее передовые страны можно показать в следующем ракурсе: Республика Корея, Швеция, Швейцария, Германия, Япония, США. К тому же, по объему производства высокотехнологичной продукции страны ЕС заметно опережают США. В Китае экономика знаний признана государственной стратегией и государство провозгласило организацию спроса на знания главной задачей. В разви-

тых странах 25% трудовых ресурсов сегодня занято в сфере науки и высоких технологий. Экономика знаний стирает грани между общественным и частным благом, а общество знаний равномернее распределяет блага между своими членами. Думается, можно говорить о новой экономике не как о гипотезе, а как о реальном экономическом феномене. Либерализация рынков, усиление мобильности капитала, глобализация рынков, появление цифрового пространства как единой коммуникационной сети послужили предпосылками перехода к новой экономике.

Интересна концепция «рассеянного знания», представленная Нобелевским лауреатом по экономике Ф.Хайеком, где он видит рынок как особое информационное устройство по использованию и координации знаний людей. По Ф.Хайеку конкурентный рынок позволяет минимизировать неизбежную асимметрию этой информации, обеспечить синтез предельно конкретного знания с предельно абстрактным. Сгустки абстрактной информации – цены позволяют каждому экономическому агенту получить оценку своих специфических знаний.

«Экономика знаний» имеет следующие 4 базиса: институциональная структура, инновационная система, образование и обучение, информационная инфраструктура. Первый базис создает соответствующие экономические стимулы и институциональный режим по эффективному использованию локальных и глобальных знаний во всех секторах экономики. В рамках второго базиса создаются эффективные организационные формы и деловое окружение, поддерживающие инновации, охватывающие фирмы, научные и исследовательские центры, университеты, другие учреждения. Третий базис способствует формированию общества квалифицированных людей. Формирование четвертого базиса связано с предоставлением разнообразных эффективных и конкурирующих услуг и инструментов с включением не только высоких технологий (Интернет, мобильная связь), но также радио, компьютеры, телевизоры и т.д.

Термин «экономика знаний» был предложен в 1962г. профессором экономики Венского университета Фрицем Махлупом, в качестве сектора экономики, ориентированного на производство знаний. Интересно отметить, что основатели экономики знаний И.Шумпетер, Ф.Махлуп и Ф.Хайек работали в Венском уни-

верситете (венская школа). Конечно, сегодня этот термин имеет более широкое значение для определения типа экономики, в которой создание и использование знаний становится источником роста и конкурентоспособности страны. Это определение предложено специалистами Всемирного банка [1, с.4]. Интересно определение американского профессора Д.Белла, где он рассматривает знание как «осевой принцип», исходный пункт постиндустриального общества, а научное знание в качестве основы экономического прогресса [2, с.154]. К.Келли выделяет три главные черты новой экономики знаний: глобальный характер происходящих изменений; оперирование неосязаемыми благами, тесное взаимодействие отдельных сегментов новой экономики. Он проводит сходство сетевой экономики с биологической системой, живущей по иным по сравнению с технологической системой законам, когда наибольшую полезность приобретают не дефицита, а повсеместно распространенные блага, и предельная полезность от участия в потреблении таких благ может нарастать с увеличением числа потребителей; в результате активизируется конкуренция между производителями [3, с.2]. М.Кастельс отмечает следующие пять основных черт экономики знаний: зависимость производительности от качества достижений науки, информации и менеджмента; смещение внимания производителей и потребителей от производства к информационной деятельности; глубокая перестройка организации производственного процесса в сторону горизонтальных сетевых взаимосвязей; глобализация капитала, производства, менеджмента, рынков, труда вне зависимости от национальных границ; технологические изменения революционного характера [4, с.15-19].

Традиционные факторы производства (труд и капитал) в современных условиях становятся лишь условиями производства, такими как наличие электроэнергии, тепла, транспортной инфраструктуры. В качестве основного фактора начинают выступать корпоративные знания (явные и неявные, индивидуальные и групповые). Интересны особенности спроса и предложения в экономике знаний. Рынок знаний приобретает более значимую роль, чем рынок материальных артефактов. Вследствие повышения роли так называемой когнитивной составляющей товары превращаются в своеобразные сгустки

знаний. Спрос при этом все больше индивидуализируется, что приводит к индивидуализации предложения, которая в свою очередь, содействует трансформации рынка труда. В отличие от рынка рабочих рук, свойственного доиндустриальной эпохе, и рынка рабочих голов, присущего индустриальной экономике, экономика знаний порождает рынок динамических способностей, где основным объектом трансакций становится умение инновационных групп людей создавать новые знания [5, с.153]. Индивидуализация спроса и предложения в экономике знаний трансформирует и ценообразование, которое характеризуется усилением дискриминации и индивидуализации. Экономика должна трактоваться не только как поле информационных взаимодействий индивидов в процессе производства, потребления и распределения благ, столько как область обмена знаниями между общественными группами.

Принципиально новым является то, что в экономику стали включать не только сами технологии, а весь механизм производства знаний (университета, фундаментальная наука, система коммуникаций, патентная система, прикладная наука и т.п.). При продаже знаний, вы их не теряете, они остаются, но их также приобретает еще кто-то другой – это принципиально, радикально меняет взгляд на весь процесс обмена. Экономика знаний отличается от классической стандартной экономики существенным изменением философии, поскольку распространить рыночные законы на знания невозможно, они обладают способностью к бесконтрольному распространению. В экономике знаний доверие имеет принципиальное значение, без него распространение знания невозможно. В экономике знаний можно наблюдать два противоположно направленных процесса: производство фундаментальных знаний концентрируется в нескольких центрах, а их потребление мгновенно распространяется по всему миру.

Можно выделить следующие содержательные признаки «экономики знаний»:

- основным фактором создания благ выступают человеческие знания;
- важным приоритетом воспроизводственного процесса является создание различного рода услуг, включая новые знания и новую информацию;
- овеществленная в природе информация, а также идеальная информация в форме

человеческих знаний – важнейший предмет деятельности человека;

- технологической основой производственной деятельности становятся наукоемкие технологии.

На наш взгляд, главной чертой новой экономики знаний является использование и прогресс нематериальных активов и нематериальной среды хозяйственной деятельности, где производство, распределение и использование знаний составляет ее основу. При этом можно выделить ряд особенностей. Во-первых, дискретность знания как продукта. Во-вторых, знание как общественное благо доступно всем. В-третьих, информационность продукта, его неисчерпаемость. Основными предпосылками построения «экономики знаний» являются: превращение знания в фактор производства, рост знаниеменных услуг и значения человеческого капитала, развитие новых информационных технологий и превращение инноваций в основной источник роста. «Экономика знаний» базируется на триаде рынков-знаний, услуг, труда, которые тесно взаимодействуют между собой. Как и обычна экономика, экономика знаний нуждается в измерениях. Всемирный банк разработал методику измерения «экономики знаний», включающую 76 показателей, которые приведены по четырем основным направлениям: институциональный режим, уровень образованности населения, состояния информационно-коммуникационной инфраструктуры, а также национальная инновационная система. Каждый показатель представляется в фактическом (непосредственная величина) и нормализованном (относительная величина, определяемая в долях возрастающей шкалы от 0 до 10) виде для 121 страны. Выделены 14 базовых показателей оценки «экономики знаний»: средний процент прироста ВВП, индекс развития человеческого потенциала, тарифные и нетарифные барьеры, качество регулирования, сила законов, количество ученых в сфере НИОКР, статьи в научных журналах, количество патентов США, грамотность взрослого населения, включенность в среднее образование, телефонная и компьютерная плотность, количество пользователей Интернетом на 10 000 человек [6, с.111].

В конце прошлого века мировое научное сообщество пришло к убеждению, что, получив вещества, состоящие из частиц нанометрового размера (один нанометр – мил-

лиардная часть метра), и научившись их использовать в народном хозяйстве, можно преобразить нашу цивилизацию. Резко возраст интерес к разработке и использованию нанодисперсных веществ и нанотехнологий. У Казахстана имеются глубокие традиции междисциплинарных исследований, чего требуют нанотехнологии, находящиеся на стыке многих наук. На Ульбинском металлургическом заводе реализован один из прорывных проектов Национальной атомной Компании «Казатопром», осуществляемых в рамках программы «30 корпоративных лидеров». Открыто новое производство по выпуску высокомощных конденсаторных tantalевых порошков по самым передовым нанотехнологиям. Полограмма tantalового порошка соответствует емкости металлической сферы размером с земной шар, что позволяет использовать его в производстве миниатюрных конденсаторов, использующихся в радиоэлектронике. Практически с нуля создано современное предприятие и полностью выстроена вся технологическая цепочка производства tantalевых порошков силами специалистов «Казатопрома». Программа по развитию tantalового производства начала реализовываться, начиная с 2001 года, а общая смета расходов составила 5,5 млрд. тенге, выделенных из собственных средств НАК «Казатопром» [7]. Новый технологический уклад «экономики знаний» будет характеризоваться развитием биотехнологий, нанотехнологий, систем искусственного интеллекта, глобальных информационных сетей, интегрированных высокоскоростных транспортных систем. Ниже приведена таблица, дающая представление о принципиальной новизне технологических изменений, отмечающих новые технологии от старых.

В области образования, как и в других отраслях знаний, должны проводиться фундаментальные и прикладные исследования. Для проведения фундаментальных исследований в области образования в 2007г. было выделено всего 28210 тыс. тенге, что составляет 1,05% от общего объема финансирования, выделяемых для проведения фундаментальных исследований и 5,8% от средств, выделенных на проведение исследований в области гуманитарных наук. В 2007г. для выполнения программы 014 – прикладные исследования в области образования были выделены 138122 тыс. тенге. Из этих средств только 45%, то есть 62 млн. тенге выделены на проведение

Определяющие изменения в технологиях [8, с.121]

Признак	Старые технологии	Новые технологии
Сигнал	Аналоговые	Цифровой
Процессоры	Традиционные на полу-проводниках	Микропроцессоры
Вычислительный комплекс	На основе большой ЭВМ	С архитектурой клиент-сервер
Пропускная способность	«Садовая тропинка»	«Информационная магистраль»
Устройства	Устройства доступа без интеллекта	Информационная бытовая аппаратура
Формат представления информации	Данные	Текст
Системы	Специализированные	Открытые
Сети	Неинтеллектуальные	Интеллектуальные
Разработка программ	На уровне ремесла	Объектно-ориентированное
Интерфейс	Графический интерфейс пользователя	Многопользовательские подземелья, мультимедийный интерфейс

научных исследований в области образования, а остальные средства – на содержание различных республиканских организаций [9, с.5]. В России на финансирование НИР по образованию выделяется 2800 млн. тенге; на Украине – 5900 млн. тенге; в Беларуси – 143,5 млн. тенге; в Казахстане – 137 млн. тенге [9, с.7]. Образование считается отраслью духовного производства и вложения в него считаются перспективными в силу их высокой как экономической, так и социальной значимости. Конечно, необходимо уже сегодня объем средств, выделяемые для проведения НИР в области образования увеличить в 6-7 раз.

Как показывает мировой опыт, наиболее успешное развитие наблюдается в странах, где выстроен механизм эффективного взаимодействия образования, науки и производства. На фоне зарождающейся мировой экономики знаний интеллектуальный потенциал стран рассматривается как важный стратегический ресурс, доход от которого может быть выше прибыли от торговли нефтью и другими сырьевыми ресурсами. По оценкам экспертов, мировой объем образовательных услуг составляет более 150 миллиардов долларов. Так, экспорт знаний приносит в экономику США более 12 миллиардов долларов в год. Великобритания зарабатывает больше пяти миллиардов долларов – 13 процентов рынка.

Более того, анализ зарубежного опыта показывает, что многие университеты, вовлекая в орбиту своей деятельности сотни промыш-

ленных, исследовательских, торговых и других фирм, превратились в крупнейшие учебно-научно-инновационные центры – мощную силу, объединяющую интересы многочисленных структур. К примеру, Оксфордский университет связан с более чем 300 научоемкими фирмами, а суммарный годовой доход этого учебно-научно-инновационного комплекса составляет пять миллиардов долларов.

Бюджет Массачусетского технологического института – 1,83 миллиарда долларов, а в его бизнес-окружение входят 4 000 фирм выпускников и сотрудников, чей совокупный доход составляет 480 миллиардов долларов. По этому пути сейчас намеревается пойти Российская Федерация, где предусматривается на законодательной основе возможность учреждения российскими вузами малых предприятий, в результате чего в ареале университетов ожидается создание порядка 50 тысяч новых рабочих мест [10, с.3].

Государство должно быть заинтересовано в том, чтобы создать среду для развития экономики знаний – нужны организационные, правовые, экономические и финансовые, моральные меры, связанные с изменениями в массовом сознании на ориентацию основного богатства Казахстана – на образованных людей.

Экономика знаний не отменяет экономических законов. Не исчезает присущая экономике цикличность, что доказывают события последних лет. Экономический рост

по-прежнему сопровождается инфляцией, а правительства традиционно принимают меры в области антимонопольной политики. Инвестиции в интерактивные технологии растут, и, несмотря на определенные проблемы, в глобальном отношении мир уже встал на путь, предлагаемый новой экономикой. Экономика знаний в каком-то смысле приближает рынок к людям совершенной конкуренции, снижал степень асимметричности информации и стоимости трансакций, антивизирует регулирующую роль государства. Общественная выгода от инвестирования в научные исследования

превышает частную, так как положительные экстериалии от их внедрения распространяются и на другие фирмы. Следовательно, государство должно участвовать в процесс инвестирования в новые разработки, особенно в продвинутых отраслях. Правительство также может использовать систему грантов и стипендий научным работникам. Возрастает роль государства в защите права интеллектуальной собственности и выработке правового режима регулирования рынка информационных технологий.

ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационный менеджмент в России: вопросы стратегического управления и научно-технической безопасности. Коллектив авторов под руководством В.Л. Макарова, А.Е. Варшавского. – М.: Наука, 2004 с.186.
2. Д. Белл. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования. – М.: Academia, 1999. С.194.
3. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World N.Y.: Free Press, 1998. Р.212.
4. М. Кастельс. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Перевод с английского – М.: ИНФРА-М, 2000. С.98.
5. А. Гапоненко, В.Л. Макаров, Г.Б. Клейнер. Микроэкономика знаний. М.: Экономика, 2007. – 204 с. // Вопросы экономики, №9, 2007, с. 152-154.
6. Б. Мильнер. «Экономика знаний» и новые требования к управлению // Проблемы теории и практики управления, №1, 2008, с.108-120.
7. Курсив, 19 декабря 2008г.
8. Д. Танкомм. Электронно-цифровое общество – М.: «Релдбук» 1999.
9. А. Кусаинов. Состояние и задачи педагогической науки Казахстана // Образование, №3, 2008, с.5-12, с.5.
10. Г. Мутанов. Факторы инновационного развития // Казахстанская правда, 28 февраля 2009г., №55-56.



ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ РАЗВИТИЯ ТЕХНИЧЕСКОГО ПОТЕНЦИАЛА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Омарбакиев Л.А.,

кандидат экономических наук

Университет международного бизнеса

Развитие сельского хозяйства во многом определяется уровнем его технического потенциала, его технической оснащенностью. Для современного состояния сельского хозяйства, пережившего значительный спад производства, характерно существенное снижение и качественное ухудшение технического потенциала. Это оказывает влияние на производственные и экономические показатели деятельности сельскохозяйственных предприятий. Проведенное исследование касается лишь одной стороны этой проблемы - экономического механизма восстановления и развития технического потенциала сельского хозяйства.

Технический потенциал сельскохозяйственного производства правомерно рассматривать как составную часть производственного потенциала АПК в РК. В узком смысле он представляет собой совокупность технических средств, способных выполнять определенные работы, производить соответствующие объемы продукции. Кроме наличия, состава и технического уровня машин, профессиональный уровень механизаторских кадров также влияет на технологический уровень сельскохозяйственного производства, производственные затраты, потери урожая.

К важнейшим компонентам состава и структуры технического потенциала сельского хозяйства относят:

1) численность и структура парка базовых машин: тракторов, комбайнов, грузовых автомобилей;

2) обеспеченность их прицепными и навесными машинами, оборудованием, инвентарем и их соответствие тяговым и иным характеристикам и конструктивным параметрам базовых машин (адекватность шлейфа);

3) технический уровень базовых машин и машин шлейфа, который определяется сочетанием их технических, эксплуатационных, экономических, эргономических и экологических характеристик;

4) техническое состояние, работоспособность машин, которая зависит от их физического износа, возможности поддерживать необходимый уровень работоспособности;

5) наличие и обеспеченность ремонтными и горюче-смазочными материалами;

6) обеспеченность квалифицированными механизаторами.

Одна из важнейших особенностей сельскохозяйственной техники состоит не только в экономии труда, времени и других ресурсов, но и в том, чтобы максимально способствовать повышению урожая. Благодаря этому хозяйства, которые лучше обеспеченные техникой, имеют возможность шире применять приемы повышения урожайности, вносить больше удобрений, сокращать сроки посева и уборки и т.д. С ростом урожайности повышается производительность труда, снижается себестоимость продукции. Таким образом, увеличиваются объемы производства, удешевляется продукция, то есть обеспечивается рентабельность предприятия.

Особенностью сельского хозяйства является использование технических средств в производственном процессе для создания благоприятных условий развития живых организмов. Срок пригодности техники зависит не только от ее качественных характеристик, но и от условий ее эксплуатации и хранения. В сельскохозяйственном производстве как отрасли, вырабатывающей продукты питания и сырье для промышленности, эксплуатация техники имеет свои особенности. Если говорить о растениеводстве и животноводстве, то в первом случае имеет место рассредоточенность объектов хозяйствования, сезонность производства, т.е. основная часть техники используется в определенные периоды времени, что связано с биологическими характеристиками выращиваемых культур; в

животноводстве техника и оборудование эксплуатируются в течение всего года, но в довольно агрессивной среде.

Поэтому роль технического потенциала в сельском хозяйстве так велика. Однако количественный состав и техническое состояние материально-технической базы не позволяют в полной мере не только механизировать все процессы производства продукции растениеводства, но и выполнять механизированные работы в установленные агротехнические сроки, а некоторые работы не выполняются вообще, что ухудшает технологический уровень сельскохозяйственного производства. Сейчас село располагает таким запасом труда, которого достаточно (в ряде регионов даже дефицит) лишь для выполнения работ механизированным способом.

Без восстановления и развития технического потенциала сельскохозяйственного производства все организационно-экономические преобразования в агропромышленном комплексе не дают положительных результатов. Решение проблемы воспроизводства технического потенциала требует осуществления комплекса мероприятий.

С этой целью нами предложена схема экономического механизма восстановления и развития технического потенциала.

Экономический механизм технического потенциала сельского хозяйства призван обеспечить:

- 1) разработку и освоение современных видов сельскохозяйственной техники;
- 2) развитие и загрузку машиностроительных заводов;
- 3) освоение интенсивных технологий возделывания сельскохозяйственных культур;
- 4) внедрение индустриальных технологий в сельскохозяйственное производство;
- 5) улучшение ремонтно-технического сервисного обслуживания;
- 6) разработку и контроль за соблюдением взаимовыгодных условий поставки сельскохозяйственной техники между заводами-изготовителями и сельскохозяйственными предприятиями;
- 7) координацию бюджетного финансирования, ценообразования и налогообложения посредством государственного регулирования;
- 8) вовлечение финансовых структур (банковский сектор, страховой сектор и др.) в отрасль сельского хозяйства;

9) развитие лизинга в сельском хозяйстве;

10) развитие системы кредитования сельскохозяйственных предприятий;

11) усовершенствование организационных форм интенсивного использования техники, в том числе развитие сети МТС;

12) повышение уровня обеспеченности сельскохозяйственных предприятий техникой;

13) оптимальный состав машинно-тракторного парка сельскохозяйственных предприятий;

14) восстановление технического потенциала сельского хозяйства;

15) развитие (рост) технического потенциала сельскохозяйственных предприятий.

Обеспечение процесса восстановления технического потенциала имеет два направления: финансовое и материальное. Финансовое обеспечение потенциала включает как собственные источники финансирования – прибыль, доход сельскохозяйственных товаропроизводителей, так и заемные – кредит, лизинг, что должно повлечь за собой привлечение банковских и других финансовых структур в сельское хозяйство. Необходимо также привлекать инвесторов, в последнее время активизировавших свою деятельность в области сельского хозяйства.

Материальное обеспечение представлено рынками средств производства регионального и республиканского уровня, в том числе вторичным рынком сельскохозяйственной техники. Ускорение темпов развития сельского хозяйства требует резкого увеличения выпуска и поставок сельскому хозяйству тракторов, комбайнов, автомобилей и других машин. Роль сельскохозяйственного машиностроения в механизме восстановления технического потенциала является одной из важнейших, поэтому его развитие необходимо. Несмотря на некоторый рост поставок сельскохозяйственной техники в последние годы, основные потребности предприятий в машинах могут быть удовлетворены только при условии резкого улучшения использования имеющихся машин. Это позволит расширить механизацию сельского хозяйства, следовательно, повысить урожайность и увеличить валовые сборы сельскохозяйственных культур. Этому способствуют интенсивные формы эксплуатации техники, такие как оптимизация машинно-тракторного парка, крупногрупповые формы использования техники, машинно-технологические станции, межхозяйственная

кооперация, услуги индивидуальных предпринимателей и юридических лиц, специализирующихся на выполнении механизированных работ.

Механизм восстановления технического потенциала должен включать такие рычаги государственного регулирования как:

- цены, т.е. контроль цен на средства производства, ресурсы, обеспечение гарантированных цен на продукцию АПК РК;

- бюджет, т.е. финансирование целевых программ, система субсидий, компенсаций и дотаций, развитие системы страхования, бюджетные ссуды;

- инвестиции в сельскохозяйственное производство, их стимулирование, развитие лизинга, пополнение лизингового фонда;

- кредиты, т.е. субсидирование (25%) процентной ставки по кредитам, льготное кредитование, выделение долгосрочных кредитов.

Действие этого механизма в полной мере должно обеспечивать организационную направленность и взаимную согласованность всех структурных блоков и звеньев. В результате:

во-первых, должен повыситься уровень обеспеченности сельскохозяйственных предприятий техникой и уровень эффективности ее использования;

во-вторых, должно осуществляться внедрение и освоение современных технологий производства сельскохозяйственной продукции;

в-третьих, все это повлечет усовершенствование сельскохозяйственного производства и повышение его эффективности.

Формированию механизма развития технического потенциала должен предшествовать анализ его состояния, учет факторов, влияющих на состояние машинно-тракторного парка, определение нормативной потребности и дефицита технического потенциала. Действие механизма базируется на фактическом состоянии технического потенциала, и с учетом размера его дефицита определяются основные направления его восстановления и развития.

Для достижения оптимального уровня обеспеченности предприятий сельскохозяйственной техникой необходимо установить потребность хозяйств в ней.

По данным Министерства сельского хозяйства РК средний возраст парка сельхозтехники составляет 13-14 лет, при нормативном

сроке эксплуатации 7-10 лет; 70% имеющегося парка сельхозтехники – производства до 1991 года.

Нами была рассчитана потребность сельскохозяйственных предприятий РК в основных видах техники с учетом площади пашни, посевов сельскохозяйственных культур и нормативов потребности.

В республике имеется 137,2 тысяч гусеничных и колесных тракторов, 45,5 тысяч зерноуборочных комбайнов, 15,2 тысяч жаток, 90,7 тысячи сеялок и другой сельскохозяйственной техники.

За последние семь лет (2001 - 2007гг.) приобретено более 26,5 тысяч основных видов сельскохозяйственной техники. В текущем году приобретено более 4,2 тысяч основных видов сельскохозяйственной техники на сумму 45,0 млрд. тенге (рис.1), сеялок – 819 ед., посевных комплексов – 394 ед., жаток – 308 ед.

Посредством АО «КазАгроФинанс» в 2007 году приобретено техники и оборудования на сумму около 20,4 млрд. тенге (бюджетные средства – 8,0 млрд. тенге; собственные средства – 2,6 млрд. тенге; экспортные средства – 9,8 млрд. тенге), в т.ч.:

- | | |
|----------------------------|------------|
| • тракторов | - 2821 ед. |
| • комбайнов зерноуборочных | - 3253 ед. |
| • сеялок | - 1404 ед. |
| • жаток | - 668 ед. |

Как отмечают сами сельчане, потребность по всем видам техники превышает ее фактическое наличие. Источниками финансирования данных вложений могут быть не только собственные средства предприятий, а также финансовый лизинг, потенциальные инвесторы и долгосрочный кредит.

Обеспечение сельскохозяйственной техникой на лизинговой основе позволило обновить имеющийся парк сельскохозяйственной техники.

Приобретение высокопроизводительной, энергонасыщенной техники стран ближнего и дальнего зарубежья позволило:

- повысить энергообеспеченность сельскохозяйственного производства в сравнении с 2002 годом на 19,5%;

- засевать 35,2% площадей под зерновые культуры в короткие агротехнические сроки посевными комплексами, составляющими 4,9% от общего количества посевной техники;

- убирать урожай с 40% площадей под зерновыми культурами зерноуборочными комбайнами.

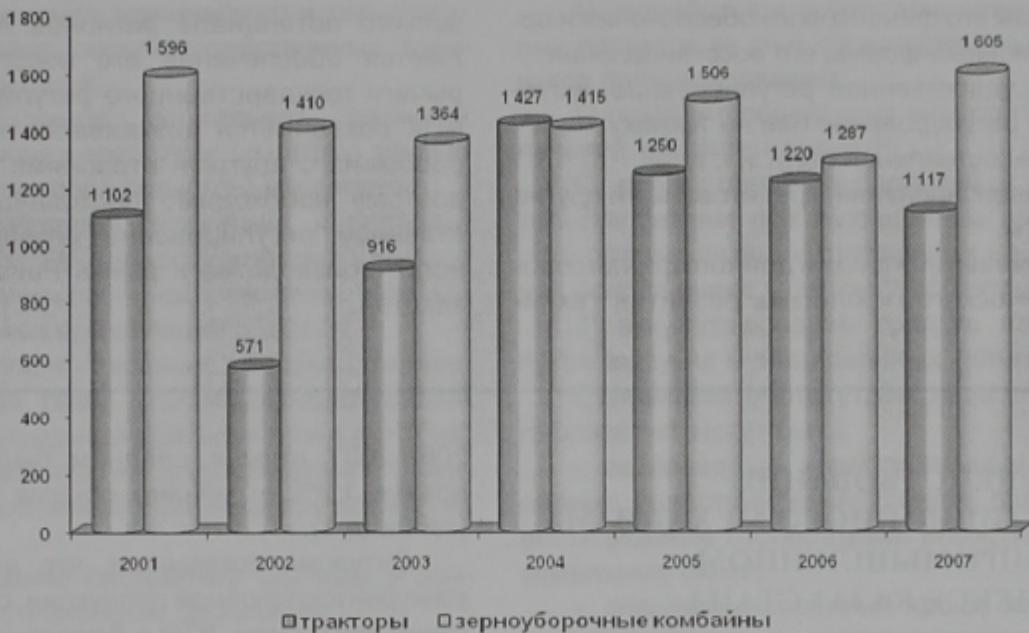


Рисунок 1. Динамика приобретения основной сельскохозяйственной техники за 2001-2007 годы

нами, приобретенными за последние 7 лет и составляющими 22,3% от общего количества зерноуборочных комбайнов.

Мощности многих предприятий загружены на 10-15%. Износ основных производственных фондов составляет 43-80%, машин и оборудования – до 40%. Технологические процессы и оборудование морально устарели и отстали от передовых. Предприятиями производятся сельскохозяйственные машины устаревших конструкций, отсутствует производство тракторов и комбайнов.

Кроме того, у предприятий отсутствуют современные маркетинговые, сбытовые, дилерские и другие службы.

Импорт сельскохозяйственных машин, узлов, агрегатов и запасных частей к ним в настоящее время находится на достаточно высоком уровне по отношению к внутреннему производству.

Показателен опыт Китая, который в первую очередь защитил свой рынок от готовой техники. Для этого существует целая система механизмов: администрирование, меры таможенного регулирования, квоты, импортные пошлины и др. Оборот отрасли сельхозмашиностроения находится на очень низком уровне и за последние пять лет (2003-2007 гг.) оценивается в 17,6 млрд. тенге. Из них реализация внутри страны составила 15,9 млрд. тенге, экспорт – около 1,7 млрд. тенге.

В 2007 году объем производства сельскохозяйственной техники и запасных частей составил 6,7 млрд. тенге:

- объем реализации сельскохозяйственных машин и запасных частей на внутреннем рынке - 6,0 млрд. тенге (на 3,3 млрд. тенге больше, чем в прошлом году);
- экспорт - 0,7 млрд. тенге.

Вышеизложенное свидетельствует о том, что в рамках развития финансово-экономического механизма функционирования научных подходов в АПК РК формируют многочисленные мероприятия.

В частности, с целью снижения зависимости от импорта, отсутствующей в производстве техники, проводится работа по организации совместных сборочных производств на территории Республики Казахстан. Это закрепления использования в этом направлении научно – производственного, инновационного подхода требуется создание крепкого и эффективного финансово – экономического механизма для указанных положительных изменений в сельском хозяйстве РК. Чтобы положительные изменения в АПК РК были не только в процессе реализации госпрограмм, а имели постоянный характер.

Предлагаемый нами финансово-экономический механизм регулирования использования инноваций в АПК РК представляет собой сложную структуру, в состав которой входят:

- виды его финансового обеспечения и организационные формы его восстановления;
- государственное регулирование, включающее регулирование цен на технику;
- предоставления льгот и т. д.;
- финансирование, кредитование и другие элементы.

Ключевыми блоками данного финансово-экономического механизма развития техни-

ческого потенциала регионов АПК РК являются обеспечение его восстановления, рычаги государственного регулирования. В АПК сохраняется неэквивалентность товарообмена с другими отраслями экономики, поэтому необходимо постоянное государственное регулирование агропромышленного производства и рынка Республики Казахстан.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО МЕХАНИЗМА В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ КАЗАХСТАНА

Аймурзина Б.Т.,

кандидат экономических наук,

и.о. доцент

Казахский Университет экономики,
финансов и международной торговли

В условиях рыночной экономики наряду с государством в роли инвесторов выступают сельскохозяйственные организации, предприятия других сфер АПК и частные лица. Учитывая относительно низкую доходность комплекса, прежде всего сельского хозяйства, необходимы совместные усилия всех участников этого процесса. Кроме того, целесообразно привлечение зарубежного капитала.

В 2007 году в основной капитал Республики Казахстан инвестировано 3392,1 млрд. тенге, что на 20,1% больше, чем в 2006 году. На развитие сельского хозяйства за период

2005-2007 годы в среднем было инвестировано 1,5% от общего объема инвестиций (таблица 1).

Ситуация показывает, что для выпуска конкурентоспособной продукции соответствующим критериям ВТО в ближайшей перспективе в период вступления страны в эту организацию необходимо со стороны государства продолжать выделять значительные финансовые средства в эту отрасль.

Прогнозы показывают, что для повышения эффективности при производстве конкурентоспособной продукции общий объем инвестиций в основной капитал сельского хозяйства Казахстана к 2015 году должен возрасти в 3,8 раза. Объем инвестиций из всех источников в сферу услуг сельского хозяйства должен увеличиться к 2015 году с 20,4 млрд. тенге до 68,5 млрд. тенге (3,3 раза). Размер субсидий для сельхозтоваропроизводителей возрасти в среднем за 2011-2015 г. по сравнению с 2006-2010 г. в 2,1 раза [1].

Для производства конкурентоспособной продукции приоритетными задачами по повышению инвестиционной привлекательности сельского хозяйства должны быть:

Таблица 1

Инвестиции в основной капитал по РК за 2005-2007 годы, млрд. тенге*

Показатели	2005 год		2006 год		2007 год	
	млрд. тенге	%	млрд. тенге	%	млрд. тенге	%
Инвестиции в основной капитал, всего:	2421,0	100	2824,5	100	3392,1	100
в том числе по направлениям использования:						
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство	39,7	1,6	30,7	1,1	56,0	1,7

Примечание - * Источник: Агентство РК по статистике

1) повышение технического и технологического уровня сельскохозяйственных товаропроизводителей;

2) динамичное социальное развитие села на основе содействия развитию занятости и росту доходов сельского населения;

3) оптимизация бюджетных инвестиций в сельское хозяйство, реализация комплекса мер по финансовому оздоровлению сельскохозяйственных организаций области;

4) совершенствование законодательно-нормативной базы, способствующей развитию инвестиционной деятельности в регионе;

5) формирование информационного банка данных об инвестиционных возможностях региона;

6) создание прозрачной системы управления инвестиционным процессом.

В целях поддержки и развития сельскохозяйственного производства, на наш взгляд, инвестиционную политику необходимо осуществлять в следующих направлениях:

- усиление государственного контроля за целевым и эффективным расходованием средств республиканского бюджета, направляемых в форме безвозвратного и возвратного финансирования;

- расширение практики страхования и гарантирования поддержки государством инвестиционных сельскохозяйственных проектов;

- создание благоприятной среды для привлечения отечественных и зарубежных инвестиций.

Государственный механизм привлечения инвестиций в АПК должен предусматривать:

- бюджетное финансирование: субсидии, дотации, гранты;

- инвестиции Международных организаций, инвестиционных фондов, страховых компаний, пенсионных фондов;

- долговое финансирование: кредиты банков, лизинг, ипотека, кредиты предприятий, развитие рынка капитала, ценных бумаг и т.д.

На региональном уровне основными элементами инвестиционной политики АПК должны стать:

- 1) принятие законодательства, регулирующего инвестиционный процесс в АПК;

- 2) предоставление (в пределах своих полномочий) инвесторам различных льгот и стимулов финансового и нефинансового характера;

- 3) создание организационных структур по содействию инвестициям;

4) разработка и экспертиза инвестиционных проектов за счет государственных источников финансирования;

5) оказание содействия инвесторам в получении таможенных льгот;

6) предоставление гарантий и поручительств банкам под выделенные ими средства для реализации отобранных на конкурсной основе инвестиционных проектов;

7) аккумулирование средств населения путем выпуска муниципальных заемов.

Основными институтами инвестиционного развития могут быть:

- акционерные инвестиционные фонды, паевые инвестиционные фонды, паевые инвестиционные кооперативы, инвестиционные земельные банки;

- специализированный фонд погашения процентов по долговым обязательствам и иным инструментам инвестиционного развития;

- резервный фонд погашения процентов по долговым обязательствам, который формируется в виде периодических отчислений (как вариант – формируется из отчислений в фонд погашения).

Наиболее рациональным и перспективным механизмом распределения и вложения непосредственно в аграрный сектор экономики должны быть инвестиционные фонды в виде агропромышленных акционерных инвестиционных фондов и аграрных паевых инвестиционных фондов. Получая право на доверительное управление активами, данные инвестиционные фонды формируют инвестиционные портфели вложений в различные сельскохозяйственные предприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства, с учетом всех возможных и доступных экономических инструментов снижения рисков в данные производства. Кроме того, возможным и действенным направлением является формирование и развитие системы накопления инвестиционных ресурсов через становление и укрепление различных форм сбережения в рамках самого АПК [2].

Создание и развитие системы страховых крестьянских кооперативов, аграрных негосударственных пенсионных фондов, сберегательных кооперативов, коллективных накопительных и инвестиционных кооперативов, других многообразных форм участия сельского населения в сбережении и приумножении их денежных средств - одно из перспективных направлений обеспечения доступа малых

форм аграрного бизнеса к реальным и «длинным» инвестиционным ресурсам. Данное направление целесообразно развивать при непосредственном участии государства как гаранта сохранения таких накоплений.

В целях привлечения инвесторов на предприятия АПК, как предлагают ведущие учёные, необходимо использовать налоговые льготы для отечественных и иностранных инвесторов, размещающих средства в производство и переработку сельскохозяйственной продукции.

В целом, сокращение налогообложения снизит удельный вес налогов в валовой продукции сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Республики Казахстан с 5% до 3,5%, в затратах производства продукции перерабатывающей промышленности – с 18,3% до 11,9% и в целом – с 7,9 до 5,6%. Необходимо освобождение от уплаты таможенных платежей, налога на имущество в течение 3-5 лет импортного оборудования для перерабатывающих предприятий. Это должно положительно отразиться на финансовом положении сельскохозяйственных производителей [3].

Страхование является одним из инструментов, использование которого не нарушает правил ВТО и потенциально может служить эффективным инструментом стабилизации доходов сельскохозяйственных производителей и сельского населения в целом. В то же время имеется ряд важных аспектов, которые должны быть учтены в целях успешного развития и функционирования как рынка страхования, так и аграрного сектора.

Согласно Закону «Об обязательном страховании в растениеводстве» страхование является обязательным для сельских товаропроизводителей, занятых возделыванием зерновых и масличных культур, хлопка и сахарной свеклы.

В целях распределения рисков в сельском хозяйстве между государством и частными страховыми структурами и для гарантирования получения страховых выплат сельхозтоваропроизводителями государство осуществляет компенсацию страховым компаниям 50% страховых выплат, произведенных страхователю. Агентом по управлению бюджетными средствами для государственной поддержки обязательного страхования в растениеводстве определено АО «Фонд финансовой поддержки сельского хозяйства».

В 2007 году страхование в отрасли растениеводства осуществляли 4 страховые компании: АО «Зерновая страховая компания», АО «СК «Евразия», АО «СК «Альянс Полис» и АО «СК «Сая», которыми заключено 32 821 единиц договоров страхования что примерно в 2 раза больше в сравнении с 2006 годом, общая сумма по договорам страхования 33,5 млрд.тенге, при этом сумма страховых премий составила 954,4 тыс.тенге, площадь застрахованных посевов составила 12 487,5 тыс.га. или 80,6 % из всей засеянной посевной площади (15 491,2 тыс. га), подлежащей обязательному страхованию.

В целях реализации Закона РК «О взаимном страховании» по Республике в 2007 году создано 8 обществ взаимного страхования (ОВС), из них 4 ОВС в Костанайской области и по одному ОВС в Карагандинской, Акмолинской, Северо-Казахстанской и Восточно-Казахстанской областях, охват застрахованных площадей составил 1,5 млн. га. на общую сумму 3,9 млрд.тенге. Однако реализация Закона в 2005 году выявила ряд недостатков, ведущих на практике к возникновению спорных вопросов между участниками страхового рынка. [4].

Опыт развитых стран показывает, для того, чтобы система аграрного страхования была эффективной и служила интересам всех ее участников, необходимо, чтобы участие сельскохозяйственных производителей в страховании было добровольным. Международный опыт (не только Испании, но и США и Канады) доказывает, что невозможно осуществлять функцию планирования и общей координации системы аграрного страхования лишь силами Министерства сельского хозяйства. Для этого необходимо создать такое учреждение, как Агентство по управлению аграрными рисками [5].

На нынешнем этапе для повышения инвестиционной привлекательности сельского хозяйства крайне важным представляется совершенствование материально-технического состояния аграрного сектора экономики региона. Для повышения эффективности производства, увеличения его объемов и выпуска конкурентоспособной продукции необходимо обновление состава производственных средств. Современное состояние сельскохозяйственного и тракторного машиностроения не позволяет поддерживать ресурсы для села на необходимом уровне и

качественно совершенствовать их. Поэтому вопросы наличия новых видов сельскохозяйственной техники в АПК приобретают все большую значимость. Важность технического перевооружения АПК подчеркивает тот факт, что транспортное обеспечение играет все большую роль в конкурентной борьбе за рынки сбыта сельскохозяйственной продукции, так как расходы на ее доставку к местам реализации составляют существенную долю. Использование техники нового поколения, позволяет повысить производительность сельскохозяйственного труда и осваивать современные ресурсосберегающие технологии, адаптированные к местным природно-климатическим условиям.

Не менее важным условием повышения инвестиционной привлекательности сельского хозяйства области является развитие кад-

рового потенциала. Непрестижность сельского труда, его малопривлекательность и единобразие, социальная отсталость села регулярно порождают и расширяют диапазон функционирования безработицы, способствуют вынужденной миграции и дестабилизации молодежи на селе.

Таким образом, для Казахстана, ищущего новые пути по обеспечению перелива капитала финансового сектора в реальный, с целью достижения долговременных устойчивых темпов роста, необходимо применение следующих механизмов: диверсификация размера, ставки и условий залогового обеспечения; расширение системы страхования, кредитов; внедрение инновационных технологий; кредитование под гарантии местных органов власти; финансовый лизинг, использование в качестве залога части оборотных средств и т.д.

ЛИТЕРАТУРА

1. Таилов Т.А. Лизинговое развитие в Казахстане: состояние и перспективы. Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук. Алматы, 2007, 28 стр.
2. Кулов А.Р. Стабилизационный фонд России как источник стимулирования инвестиционного развития аграрной экономики. Владикавказский институт управления, 2008 год.
3. Рекомендации по совершенствованию механизма привлечения инвестиций в отраслях АПК. НИИ Экономики АПК и развития сельских территорий, Алматы, 2006 год, 24 стр.
4. Аналитическая справка к коллегии Министерства сельского хозяйства «Об итогах работы в 2007 году и задачах по реализации основных направлений устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2008 год».
5. Потребность субъектов Российской Федерации в привлечении инвестиций. Косов В.В. Аналитический вестник, №1, 2007. Проблемы инвестиционной политики в регионах РФ.



ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ СОЦИАЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ

Торгаутова Б.А.,

ст. преподаватель

Университет международного бизнеса

В конце XIX века – начале XX века идеи субсидиарности были развиты учеными-католиками в триаде индивидуум – общество – государство, в которой высшей ценностью и самодостаточностью обладает индивидуум. Общество и государство, по их мнению, существуют только благодаря человеку и для человека. Права и свободы личности при этом являются источником всех прав и обязанностей государства и гражданского общества. Субсидиарность означает, что каждый индивид, каждая сообщность людей должны иметь возможность осуществлять деятельность, которую они могут осуществлять /1/.

Исходя из данных постулатов в рамках доктрины субсидиарности ставится и решается ряд взаимосвязанных вопросов по организации оптимальной поддержки членов общества, позволяющие находить ответы на вопросы:

- каковы допустимые рамки вмешательства общества и государства в личную жизнь индивидуума;
- каков оптимальный объем опеки государства по отношению к общественным структурам, к семье и личности;
- каковы механизмы обеспечения права на самоответственность личности и общественных структур, касающихся возможности самостоятельно выполнять задачи и функции жизнеобеспечения.

Еще одной доктриной, оказавшей существенное влияние на формирование института социального страхования, является доктрина солидарности (солидаризма). Смысловое содержание «солидарность» (от латинского «solidare» прочно соединять, связывать) означает взаимосвязь и взаимную ответственность индивида и общества.

Солидарность опирается на укорененную в общественном сознании моральную установку на взаимопомощь людей друг к другу. Считается, что в любом обществе его члены взаимосвязаны, а следовательно, должны отвечать друг за друга и помогать друг другу.

Содержание и формы солидарности (семейная, профессиональная, соседская, общинная, городская, национальная) определяют внутреннюю структуру общества, то, что его несет и держит.

К числу основоположников доктрины относят О.Конта, Л.Дюги, Л.Буржуа и Э.Дюркгейма. Согласно их теоретическим разработкам эволюционный процесс по мере его развития характеризовался преобладанием в становлении человеческого сообщества интегрирующего начала, усилением потребности во взаимопомощи индивидов, к формированию на этой основе коллектива, солидарных групп взаимоподдержки.

Социализация общества протекает в русле усиления природно-обусловленных социальных качеств человека (сострадание, со-переживание, сопричастность) как антитеза асоциальным его характеристикам (обособлению, агрессивности, враждебности).

При этом солидарность в обществе в значительной степени определяется взаимосвязью различных этапов человеческого труда (О.Конт), а также разделением и кооперацией труда (Э.Дюркгейм), которые влекут для членов социальной группы, в силу общественных потребностей и интересов, моральные обязательства не только не вредить другим, но и оказывать им содействие.

В одной из основных своих работ «О разделении общественного труда» Э.Дюркгейм ставит цель: доказать, что, вопреки некоторым теориям, разделение общественного труда обеспечивает социальную солидарность, или, другими словами, выполняет интегрирующую функцию с помощью социализации и теоретических построениях увязывает в единое целое: формы организации труда, типы обществ и связующие их виды солидарности.

Общество, в котором каждый индивид выполняет специальную функцию в соответствии с разделением общественного труда, напоминает живой организм, и Дюркгейм называет новый тип связей между индивидами, создаваемый разделением труда, органической солидарностью. Чувство органической связи с обществом возникает из осознания взаимной зависимости профессиональных функций индивидов.

При этом, если в архаических («сегментарных») обществах социальная солидарность основана на полном растворении индивидуальных сознаний в «коллективном сознании» («механическая солидарность»), то в развитых («организованных») социальных системах она основана на автономии индивидов, разделении функций, функциональной взаимозависимости и взаимообмене («органическая солидарность»).

Одной из возможных организационных форм, которая позволяет наиболее удобно смягчать антагонистические противоречия труда и капитала, Э.Дюркгейм считает профессиональные корпорации, которые, по его мнению, являются прообразом новых органов общественной солидарности /2/.

Привнесении идеи солидарности в проблематику обсуждения природы публичной власти, публичного и частичного права привело Л.Дюги к выводам о взаимной социальной зависимости людей и вытекающей из нее социальной норме (всякий социальный акт нарушающий социальную реакцию), которая способствует объединению людей в общности и структуры гражданского общества /3/.

Одной из базовых ценностей этого комплекса солидарных взаимоотношений в обществе является доверие, которое по представлению Ф.Фукуямы выступает в качестве ключевого понятия («trust») и условий возможного сотрудничества между гражданами, социальными институтами и государством.

Экономические и социальные успехи стран с «высоким уровнем доверия» (Японии, Германии, США и ряда других), по мнению Ф.Фукуямы, были достигнуты в условиях, когда действия государства лишь дополняли и координировали развитие структур гражданского общества, основывающихся на принципах доверия, например обществ взаимного страхования, кооперации и т.д. /4/.

Для стран с низким уровнем доверия, к которым многие отечественные и зарубежные исследователи относят и Россию (Н.Карамзин, И.Ильин, Ф.Фукуяма), характерными являются внутренняя «десоциализация общества» - неуважение к жизни и личности человека, недостаток ответственности на всех уровнях, эгоистическая клановость и корпорativизм с криминальным оттенком. Преодолеть, изжить деконструктивные черты и свойства характера «закрытого общества» (выражаясь словами К.Поппера) можно с помощью возвращения элементов сотрудничества и взаимодействия, например применяя технологии социального страхования.

Это связано с тем, что в арсенале средств и механизмов социального страхования имеются наиболее простые и понятные формы социальной коммуникации на уровне личностных взаимоотношений (работник – работодатель – страховая организация), которые призваны защитить человека от рисков, сопряженных с рыночной экономикой и адаптировать его к данным условиям организации хозяйственной жизни. Данные качества социального страхования позволяют достаточно быстро пройти путь самоидентификации, осознать и оформить социальные и экономические интересы наемному персоналу и выступают для него «подготовительными классами» школы общения в сфере современных форм труда.

По мере усвоения и развития культуры социального страхования (самоответственности и солидарной взаимопомощи) достигаются и цели более высокого уровня: снижение давления материальной нужды, повышение качества трудовой жизни, на содержательные творческие и социально защищенные ее формы.

Доктрины прав человека, правового государства и солидарности получили свое методологическое и практическое применение и развитие в концепции социального обеспечения (социальной защиты) Международной организации труда (МОТ).

В своих базовых документах – уставе, декларациях, конвенциях, рекомендациях МОТ развила в стройную систему рекомендации по организации национальных систем социальной защиты. В их число входят:

- определение целей и принципов социальной защиты;
- ролевые функции государства и социальных субъектов;

- определение уровней социальных гарантий;
- организационные, финансовые и правовые механизмы.

Социальное страхование, сформированное как правовая, организационная и финансовая система первоначально в Германии в конце 90-х годов XIX века, продемонстрировало свою высокую эффективность и впоследствии получило широкое распространение в странах Западной Европы, а после второй мировой войны и в большинстве стран мирового сообщества /5/.

Это расширение сферы социальной защиты и качественное повышение ее уровня в промышленно развитых странах имело большой успех. В начале XX столетия средняя продолжительность жизни была крайне низкой, продолжительность трудовой жизни весьма значительной, а период жизни после выхода на пенсию короток. При этом пожилые люди почти всегда испытывали материальную зависимость от своих детей. Одним словом – старость была синонимом бедности.

Кроме того, защиты от других видов социального риска также практически не было. Широко были распространены инфекционные заболевания; весьма ограниченным оставался доступ к медицинскому обслуживанию, к тому же оно было дорогим; рождение ребенка зачастую было связано с многочисленными трудностями как для ребенка, так и для матери. В результате болезней, несчастных случаев на производстве и в быту работники и их семьи сталкивались с нуждой, а часто и с резким понижением их социального статуса. Безработица означала материальные лишения, а нередко и нищету.

Введение социального страхования позволило многое из этих рисков материальной необеспеченности существенно смягчить, а впоследствии предпринять меры по их предупреждению и снижению. Уровень бедности среди лиц пожилого возраста сегодня зачастую ниже уровня бедности остальных групп населения, а продолжительность жизни после выхода на пенсию составляет 10-20 и более лет.

Доступ к медицинскому обслуживанию получили практически все работающие, а его уровень существенно повысился. Искоренены многие инфекционные заболевания, опасные в первую очередь для детей, а также представляющие серьезную угрозу для работников и лиц пенсионного возраста.

Материальная поддержка лиц, оказавшихся безработными, позволяет им избежать недопустимых лишений, найти в себе силы для переобучения и поиска работы.

Комплекс задач, решаемых с помощью социального страхования, впечатляет. Помимо прочной основы социальной защиты работающих, данный социальный институт способствует повышению стабильности в обществе и экономике, содействует гармонизации отношений в трудовых коллективах.

Это во многом объясняет уникальную роль института социального страхования, который с помощью своих экономических, правовых и социальных инструментов выполняет «государственно-публичные» функции социальной защиты и оказывает активное положительное морально-психологическое воздействие на процесс формирования сбалансированного «социально-рыночного» менталитета населения.

Обусловлено это тем, что в нем нашли органическое воплощение, казалось бы, полярные и несовместимые идеи: персональная ответственность личности за свое материальное благополучие и коллективная (солидарная) взаимопомощь, либеральные и социал-демократические идеалы.

При этом социальное страхование выступает как продукт гражданского общества (определенная роль социальных субъектов в финансировании и самоуправлении), так и, одновременно, как эффективный механизм его построения: демократический характер организации, массовый масштаб вовлеченности в него практически всего трудоспособного населения и прозрачность финансовых потоков. Вот почему социальное страхование – это мощный механизм достижения социального согласия, а степень его развития служит безошибочным барометром уровня социальной защиты трудящихся.

Социальное страхование позволяет приблизить сферу социальной защиты непосредственно к трудящимся, их семьям и трудовым коллективам, обеспечить ей рыночный механизм регулирования, обладает уникальным качеством социального стабилизатора общества. Это достигается с помощью активного участия персонала и работодателей в управлении социальным страхованием, что жизненно важно для преодоления весьма непродуктивного, но все еще широко распространенного авторитарно-командного стиля управления в

сфере социальной защиты, который был унаследован от советского прошлого.

Можно без преувеличения сказать – доверие и сотрудничество в деле организации системы социального страхования – это не роскошь, а необходимое условие для эффективно функционирующей экономики.

Образно говоря: социальное страхование без всякой натяжки можно сравнить с нервной системой социальной политики государства, которая чутко реагирует на потребности в защите живого общественного организма.

При этом социальное страхование позволяет сбалансировать меру проявления и реализации двух базовых принципов построения цивилизованного общества: личной ответственности и солидарной взаимопомощи. Оно находит им соответствующие сферы реализации их потенциалов на основе принципа субсидиарности: все то, что отдельный человек или профессиональная группа работников могут достичь в сфере социальной защиты собственными силами, - поощряется; в тех случаях, когда требуется солидарная взаимопомощь, - она оказывается.

Социальное страхование защищает работников и членов их семей, при этом оно объединяет (а не разобщает) людей, а его институты предоставляют возможность людям реализовать свою ответственность и свободу на основе социальной справедливости.

Понятно и то, что социальное страхование не универсальный механизм социальной защиты «на все времена». Оно зависит от состояния экономики, рынка труда, демографических условий развития общества и ряда других факторов. Например, структурные преобразования экономики, рост дифференциации в доходах населения, долгосрочные демографические изменения, рост продолжительности жизни населения – эти и ряд других «вызовов» требует модернизации экономических, правовых и организационных

механизмов институтов социального страхования, выработки непростых решений со стороны правительства, социальных партнеров и международных организаций.

При этом ясно одно: социальное страхование на протяжении целого столетия является основной формой социальной защиты и будет играть такую роль, по крайней мере, еще столетие. Оно, вне всякого сомнения, является достижением и достоянием всего человечества. Эти и ряд других характеристик социального страхования позволяют оценить основные задачи по формированию института обязательного социального страхования в Казахстане, который в нынешнем своем виде еще не приобрел в должной мере присущих только ему свойств.

Понятно и то, что одновременное и форсированное формирование столь многоаспектного института социальной защиты не может быть признано возможным и оптимальным способом. Для этого нужен комплекс условий экономического, социального, организационного и правового характера.

Почти 80-летний период «замороженного» состояния социального страхования в СССР объясняет остановку в теоретическом и методологическом развитии данной дисциплины. Наличие крайне ограниченного числа публикаций, в которых в основном освещаются отдельные прикладные нормативные аспекты социального страхования, вызывают необходимость системного изложения предмета социального страхования.

Таким образом, важно в этой связи проводить подготовку кадров специалистов и активную разъяснительную работу среди населения, нацеленные на формирование «культуры» социального страхования – как адекватного отражения экономических отношений и гармонизации их с социальными ориентирами развития общества.

ЛИТЕРАТУРА

1. Папа Пий XI. Папская энциклика «Quadragesimo anno». – С.78-79
2. Дюргейм Э. О разделении общественного труда. /Пер. с фр. Гофмана А.Б. – М., 1996.
3. Дюги Л. Социальное право, индивидуальное право и преобразование государства. – М., 1909.
4. Fukuyama F. Trust. The Social Virtues and the Creation of Prosperity. N.Y. "The Free Press". 1995.
5. Ронк В.Д. Формирование национальной системы социального страхования в России // Страховое дело, - 2004. - №12. – С.20-31.

ЖҰМЫС ПЕН ӨНІМ САПАСЫН БАСҚАРУДЫҢ КЕШЕНДІ ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ НЕГІЗДЕРІ

Тажигулова Ж.Ж.,

ізденуші

Қазақ ұлттық аграрлық университеті

Өнімнің сапасы мен бәсекеге қабілеттілігін одан ары көтеру резервін өндірісті басқару жұмысын жетілдіруден іздеу керек.

Өндірісті басқару – қоғамды басқару элементі және ол басқару органдарының материалдық, еңбек және ақшалай ресурстарын мейлінше тиімді жолмен пайдалануды қамтамасыз ететін мақсатқа қол жеткізу үшін экономикалық процестерге мақсатты түрде ықпал етуі арқылы жүзеге асады. Өндірісті басқару қоғамды басқарумен ажырағысыз байланысты, ал өнім сапасын басқару – өндірісті басқарудың құрамдас бөлігі.

Өнім сапасы өндіріс процесінің барлық элементіне, үдайы өндірістің барлық сатысындағы жұмыстың сапасына, барлық ресурс түрлерінің тиімді пайдаланылуына және өзге де факторларға тәуелді болса, ауыл шаруашылығында бірталай шамада топырақтың құнарлылығына, климаттың жайлышына, жылдың метеорологиялық жағдайына байланысты. Сол себепті, өнімнің мейлінше жоғары сапасына қол жеткізу тұастай алғанда өндірісті басқару жүйесін жетілдіруді қажет етеді.

Өнім сапасын басқаруды өндірісті басқарудың мақсатты қосалқы жүйесі ретінде қарастыру керек. Өндірісті басқару белгілі бір мақсатты жүзеге асыруға бағытталады. Қазіргі уақытта ел алдында тұрган әлеуметтік-экономикалық міндеттер бойынша өндірістің негізгі мақсатын қамтамасыз ету үшін түрліше нақты міндеттер анықталуы мүмкін: шығарылатын өнімнің мөлшерін үлгайту, ресурстарды үнемдеу, қоршаған ортаны қорғау, ұжымның әлеуметтік дамуы, өнімнің сапасы мен бәсекеге қабілеттілігін көтеру және т.б. Олардың әрбіреуі өндірісті жалпы басқарудың мақсатты да қосалқы жүйесі ретінде алға шығатын мақсатты түрде басқарудың көмегімен жүзеге асады. Мынаны айта кету керек: ел өнеркәсібінде мақсатты түрде басқару, соның ішінде өнім сапасын басқару ісі қолға алынып жатыр. Ауыл шаруашылық өнімдерінің сапасын басқаруға қатысты бұл мәселе одан ары зерделей түсуді қажет етеді.

Өнімнің сапасын мақсаты бар қосалқы жүйе ретінде басқаруда өндірісті тұтас басқаруға тән белгі бар, сондай-ақ өндірісті басқарудың жалпы белгілерін толықтыратын өзіндік ерекшелігі бар белгі де тән және олармен өзара әрекеттеседі.

Өнім сапасын мақсатты қосалқы жүйе ретінде басқару: біріншіден, өндірісті басқарудың жалпы мақсаттарына қол жеткізуге қызмет етеді және сонымен қатар өзіндік міндеттері бар; екіншіден, жұмыс пен өнімнің сапасын жоспарлаудың, үйімдастырудың, есебінің және т.б. тиісті формасын қарастыру керек; үшіншіден, басқару органдары мен атқарушылардың қызметін өнім сапасын көтеруге бағдарлау қажет; төртіншіден, өндірісті басқару тиімділігін бағалау өлшемдерінің бірі болып табылады.

Өнім сапасын басқару мақсатына қоғамның қажеттілігіне оның сәйкес келетін, яғни қанағаттандыратын деңгейіне қол жеткізу жатады.

Жұмыс пен өнімнің сапасын басқаруға қатысты кешенді жүйенің (СБЮК) жұмыс тиімділігі пайдалы нәтиже бірлігіне шаққанда қоғамдық еңбектің мейлінше аз шығынымен өнім сапасының тиісті деңгейін қамтамасыз етуді қажет етеді.

Жұмыс пен өнімнің СБЮК-нің әрекет ету механизмі еңбек бөлінісімен тығыз байланысты. Қызметкерлерді енбекке ынталандыру – енбегі үшін марапаттау (көтермелейу) мен еңбек сапасының деңгейі және түпкі нәтижесінде өнімнің арасындағы байланысты түзетін маңызды функциялардың бірі.

Ауыл шаруашылық өндірісінің осы заманғы даму деңгейі экономикалық және әлеуметтік проблемаларды шешуде барлық сапа факторының рөлін жүйелі түрде көтеретін өнім мен жұмыстың СБЮК-ін өзірлеу қажеттілігін тудырады. Бұл арада ауыл шаруашылық өндірісіндегі өнімдердің сапасын басқару ерекшелігін есте ұстау керек (ондағы жұмыс процестерінің бір бөлігі өнім сапасына дайын өнім алушан бастап оны тұтынушыға өткізуге дейінгі аралықта тікелей әсер етеді). Осыған байланысты өнім сапасын жақсартуға бағытталған көптеген іс-шаралар оның санына да жағымды ықпал етеді. Бұл өнім сапасын басқарудың қосалқы жүйесі мен өндірісті басқарудың жалпы жүйесі арасындағы шекараны өнеркәсіпке қараганда әлдеқайда көрнекі етеді.

Әдістемелік тұрғыдан мұны нақты зерт-

теу нәтижелері растай түседі, өнім сапасын факторлар кешені (соның ішінде, адам факторы) әрекетінің нәтижесі ретінде, өндіріс ресурстары мен олардың пайдаланылу саны мен сапасының функциясы ретінде қарастыру керек. Мұның бәрі сапаны басқару проблемасын айрықша маңызды, көп қырлы әрі күрделі етеді. Аталмыш проблеманы шешудің елеулі шарты – тұтастыры мен мақсаттылығы өнім мен жұмыстың СБҚЖ-де толығырақ көрініс табатын функциялар мен әдістердің жиынтығын басқарудың барлық деңгейінде жүйелі пайдалану.

Жұмыс пен өнімнің СБҚЖ-ін өндіріс ресурстарын үнемдеп, әрі онтайлы пайдалана отырып, өнімнің сапасы мен мөлшерін арттыру бағытында жұмыс процестерінің барынша тиімді өтуіне қажетті жағдайлар мен факторларға дәйекті және мақсатты түрде ықпал ететін процесс ретінде анықтауға болады.

Егер жұмыс пен өнімнің СБҚЖ-і ықпал ету процесін білдірсе, онда сапаны басқару функциялары – жоспарлау, бақылау, ынталандыру және т.б. – ықпал ету түрлерін білдіреді, ал сапаны басқару әдіс – әкімшілік, экономикалық, құқықтық және т.б. – ықпал ету тәсілдері болып табылады.

Біздің айымызша, өнім мен жұмыстың СБҚЖ-ін жасау принципін В.В.Юрчишин мейлінше сәтті анықтаған. Автор олардың қатарына мыналарды жатқызады: берілген сапа деңгейіне және өндірістің тиімділігіне қол жеткізуді қамтамасыз ететін іс-шаралардың кешенділік сипаты, тұтастыры, мақсаттылығы және дәйекті жүзеге асырылуы; аймақтық және салылық айырмашылықтарына қарамастан өндірістің барлық буынның қамту; жұмыс пен өнім сапасын басқару жүйесін стандарттар негізінде құру; ресурстарды үнемдеп жұмсау, ұдайы өндіріс процесінің барлық сатысында өнім шығынына жол бермеу; жүйе тек өндіріс процесіне ғана емес, сонымен бірге қызметкерлерге оларды тәрбиелеу, өндірістік білімнің барлық элементтерін игеру бағытында әсер етуі керек; сондай-ақ, ол (жүйе) өндіріс мөлшеріне, өнімнің сапасы мен құрылымына бір мезгілде әсер етуі тиіс; үнемдеу және тиімділік.

Жоғарыда аталған жұмыс пен өнімнің СБҚЖ принциптерін, біздіңше, барлық басқару деңгейіндегі әкімшілік және қоғамдық органдардың қызметін ұштастыру принципімен, сонымен бірге сапаны басқарудың озық

тәжірибелерін тұрақты түрде зерделеу және кеңінен насиҳаттап, тарату принципімен толықтыру қажет.

Жұмыс пен өнімнің тиімді СБҚЖ-ін құру үшін оларға әсерін тигізетін факторларды еткей-тегжейлі зерделеу және соңғысын жіктеу қажет. Экономикалық әдебиеттерде келтірілген факторлардың оларға әсер ету уақыты бойынша сипаттамасы, ықпал ету сипаты және т.б. жеткіліксіз. Өнім сапасы өндіріс процесінде қалыптасатынын ескерсек, жіктеу негізі етіп мынадай факторлар тобын алуымыз керек: материалдық фактор немесе өндіріс құралы, жеке фактор немесе жұмысшы күші. Олардан басқа процестің жүзеге асуына қажетті барлық материалдық жағдай бөліп көрсетілуі керек. Олар оған тікелей кірмейді, алайда оларсыз оны жүзеге асуру мүлдем мүмкін емес немесе аяқталмаған түрінде ғана қалады. Нарықтық экономика жағдайында бұл топқа қызметкердің қалыпты өнбек жағдайын қамтамасыз ететін және жұмысшы күшінің ұдайы өндірісіне ықпал ететін әлеуметтік факторларды да жатқызу керек.

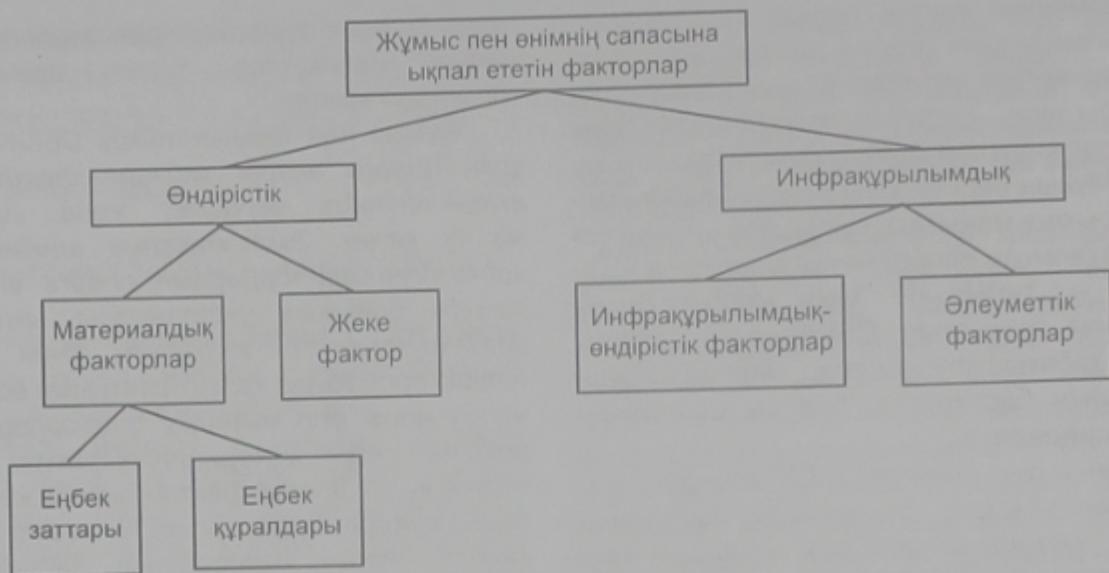
Сол себепті, өнім мен жұмыстың сапасын басқару үшін екі фактор тобын бөліп көрсеткен жөн (1-сурет): өндірістік және инфрақұрылымдық.

Өндірістік фактордың құрамында өз кезеңінде өнбек заттары мен өнбек құралдарын қамтитын материалдық факторлар тобын және өндіріс процесіне қатысатын әрі өнбек бөлінісі, өнбекті үйімдастыру, өнбек ақы секілді формалармен осы қатысады жүзеге асыратын өнбек ұжымының саны мен сапасын сипаттайтын жеке факторды бөліп көрсетуге болады.

Инфрақұрылым құрамында өндіріске қызмет көрсету жөніндегі қызмет түрін қамтитын инфрақұрылымдық-өндірістік факторды және қалыпты өнбек жағдайы мен жұмысшы күшінің ұдайы өндірісі қамтамасыз етілетін әлеуметтік факторді бөліп көрсетуге болады.

Бұлайша жіктеу өндіріс процесіне тікелей қатысатындарын ғана емес, сонымен бірге дайын өнім өндірісіне тікелей қатыспаса да, жанама әсері бар факторларды да біркітіретін дәйекті жүйеде барлық факторды топтастыруға мүмкіндік береді. Мұндай тәсіл қандай да бір факторды кез келген деңгейде жұмыс пен өнім сапасын көтеру құралы ретінде пайдалануға мүмкіндік береді.

Жұмыс пен өнім СБҚЖ-сінің құрылымдық қатынасы факторлардың тиісті тобына ықпал



1-сурет. Жұмыс пен өнімнің сапасына ықпал ететін факторлар жіктелімі
Ескертү: автор құрастырыған

ететін өндірістік және инфрақұрылымдық қосалқы жүйелерден тұруы тиіс.

СБЮК-нің өндірістік қосалқы жүйесі алдына мынадай мақсаттар қоюы тиіс: сала алдына қойылған өндірістік міндеттерді шешу; аймақтық өндірісті ұйымдастыру, өндіріс күралдарының құрылымы мен олардың сапасын жетілдіру, ресурстарды үнемедеп жұмсау, қызметкерлерді сапалық факторлар есебінен жоспарлы міндетті орындауга бағыттау, бәсекеге жарамды өнім өндірісінде түпкілікті жоғары нәтижеге қол жеткізудегі әр қызметкердің жеке рөлін және еңбек ұжымының рөлін жете ұғыну.

Осы қосалқы жүйедегі міндеттерді жүзеге асыру үшін ең тиімді алғы шарттар – коммерциялық есептерді батыл әрі белсенді енгізу, кооперация, ұжымының жарықтау түсін нақты ұйымдастыру, кадрлардың біліктілігін жүйелі әрі ұдайы көтеру, өндірістік ресурстардың сапасын арттыру.

Жұмыс пен өнім СБЮК-сінің инфрақұрылымдық қосалқы жүйесінің мақсатына техникалық әрі технологиялық тиісті деңгейде материалдық ресурстарды пайдалану, өнімді өткізуі ұйымдастыру, жұмыс күшінің ұдайы өндірісін, қызметкерлердің қалыпты еңбек жағдайын қамтамасыз ету, олардың өмір сүру деңгейін көтеру.

Инфрақұрылымдық қосалқы жүйе нақты жұмыс істемесе, сапалы өнім алу процесі және

жұмысты қажетті деңгейде орындау мүмкін емес немесе жеткілікті тиімді болмайды.

Жоғарыда аталған СБЮК-нің элементтері жұмыс сапасының есқі деңгейіне де қатысты – қорытындылаушы және операциялық.

Жұмыстың сапасын операциялық деңгейде басқару ең бастысы еңбек ұжымының рөлін біртіндеп арттыру жолымен жүзеге асады. Жұмыс процесі барысында операциялардың жүйелі тізбегінде олардың әрқайсысы түпкі нәтижеге белгілі бір дәрежеде өз әсерін тигізді. Алайда, олардың сапасын анықтау қыын. Бұл жағдайда, тіпті ресурстың барлық түрімен жеткілікті қамтамасыз етілсе де, көп нәрсе еңбек ұжымына байланысты. Жақсы түпкі нәтижеге қол жеткізу, жұмыс сапасын бақылау, оларды жақсы амалдармен көтермеледеу, мысалы, еңбекке қатысу коэффициентін көтеру және жұмысқа салғырт қарагандарды жазалау мақсаттарында еңбек ұжымы жұмыстың операциялық деңгейде сапалы болуына мүдделі.

Сапаны басқару негізіне стандарт жатады. Сол себепті, қорытындылаушы деңгей үшін мемлекеттік (ГОСТ), салалық (ОСТ) стандарттар жүйесін және операциялық деңгей үшін кәсіпорын (СТП) стандартын өндіріске енгізу – оны ұйымдастырудың аса маңызды сапалық шарттарының бірі.

ЦЕНОВОЙ МЕХАНИЗМ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА

Есжанова Ж.Ж.,

старший преподаватель

Восточно-Казахстанский государственный технический университет им. Д. Серикбаева

Рост цен на продовольствие во всем мире вызывает озабоченность не только у населения, но и у правительства различных стран, у руководителей международных организаций. По мнению генерального секретаря ООН Пан Ги Муна, продовольственный кризис может негативно отразиться на экономическом развитии и является угрозой продовольственной безопасности в мире.

Критериями обеспечения продовольственной безопасности являются не только уровень самообеспеченности страны основными продуктами питания, доля импорта продовольствия на внутреннем рынке, годовые запасы зерна, но и уровень экономической доступности продовольственных товаров для населения, который определяется ценовым фактором.

Проблема роста цен на основные виды продовольственной продукции стала особенно актуальной в Казахстане, как и во многих странах мира, с 2007 года, когда уровень цен

на продовольственные товары повысился на 26% по сравнению с предыдущим периодом. Значительно подорожали подсолнечное масло (96,8%), мука (на 66,7%), хлеб (48,5%), яйца (36,9%), молоко (31,5%), масло животное (28,3%), мясо (25,1%), овощи и фрукты (21,9%) [1] (рисунок 1).

Основными причинами роста цен на продовольствие являются мировой финансовый кризис, коснувшийся всех секторов экономики, в том числе аграрного, растущий спрос на сельскохозяйственное сырье вследствие увеличения объемов производства биотоплива, вызванного ростом цен на энергетические ресурсы.

Достижение достаточного уровня экономической доступности продовольствия для населения страны, особенно слоев с небольшим уровнем дохода, еще более сложная задача в современных условиях кризисной экономики. Увеличение безработицы, вызванное спадом производства на многих промышленных предприятиях, дефицит банковских кредитных ресурсов, снижение заработной платы на многих предприятиях вынуждают население большую часть своих доходов расходовать на продовольственные товары, при этом основным критерием выбора продукции является уже не качество, а цена. В связи с этим проблема регулирования цен на основные продовольственные продукты является одной из важнейших задач экономической политики государства.

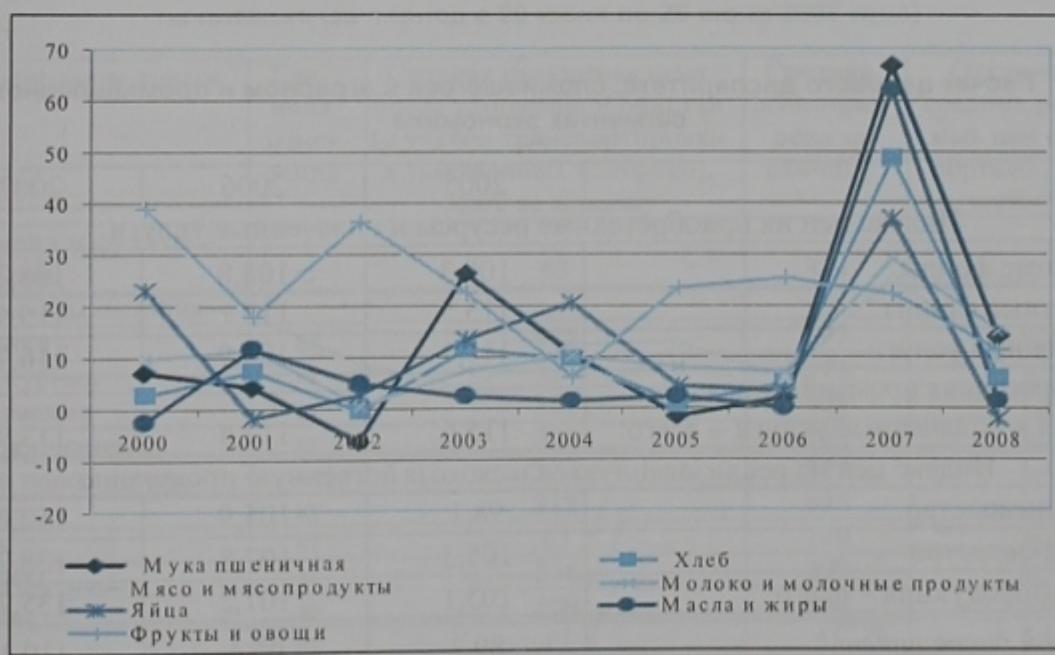


Рисунок 1. Изменение цен на продовольственные товары в 2000-2008 годах, на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года

Опыт проведения ценовой политики многих развитых стран мира показывает, что государство является регулятором процесса ценообразования на основные виды продуктов питания. В условиях рынка государство должно проводить политику не ценообразования, а регулирования продовольственного рынка, создавая экономические предпосылки развития сельскохозяйственного производства в нужных объемах и пропорциях. Цена выступает средством, а не объектом государственного регулирования. Государство компенсирует сельскохозяйственным производителям отклонение от рыночной цены в размерах, необходимых для их деятельности на определенном уровне доходности. Ценовая политика в аграрном секторе должна заключаться в сочетании рыночного ценообразования с разумным протекционизмом. Ценовая политика должна предполагать, прежде всего, слежение за динамикой ряда экономических показателей - издержек производства, обеспечение паритета цен на средства производства для сельского хозяйства и на сельскохозяйственную продукцию, а также доходности ферм, отраслей производства и всего сельского хозяйства.

По мнению экономистов, одной из причин роста цен на продовольствие является кризисное положение отечественного агропромышленного комплекса, которое в свою очередь, было вызвано сложившимся диспаритетом цен на промышленную и сельхозпродукцию.

Цены на промышленные товары в 2000–2007 годах росли в 4–5 раз быстрее, чем на агропродукцию. Село оказалось не в состоянии окупать затраты на производство. Наибольший удельный вес в материальных затратах сельхозпредприятий ежегодно приходится на продукцию промышленности, включающую основные и оборотные производственные фонды. Так, в 2007 году доля этих ресурсов составила 95,5%, в 2006г. – 93,6% [2].

Анализ данных выборочного обследования сельхозтоваропроизводителей, представленных в таблице 1, отражает ценовой диспаритет, сложившийся в аграрном и промышленном сегментах экономики. Коэффициент соотношения индекса цен на реализованную сельскохозяйственную продукцию и приобретенную промышленную (включая оплаченные услуги) в 2005-2006 годах составлял 89,2% и 95,4% соответственно, в 2007 году составил 119,1%.

Рост розничных цен на сельхозпродукцию связан не только с удорожанием цен на промышленную продукцию, но также значительный прирост происходит на этапе реализации продукции в цепи от производителя до конечного потребителя, что связано с многочисленными посредническими звенями, неразвитостью заготовительно-сбытовой системы. По указанной причине происходит удорожание не только продовольственной продукции отечественного производства, но и импортируемой.

Таблица 1

Расчет ценового диспаритета, сложившегося в аграрном и промышленном сегментах экономики

	2005	2006	2007
Индекс цен на приобретенные ресурсы и оплаченные услуги			
основные фонды	108,3	108,8	108,2
оборотные фонды	115,5	112,1	115,5
оплаченные услуги	111,4	103,9	116,7
приобретенная промышленная продукция и оплаченные услуги – всего:	115,6	112,4	113,9
Индекс цен на реализованную сельскохозяйственную продукцию			
растениеводство	98,1	105,9	152,0
животноводство	105,3	107,8	128,2
сельхозпродукция – всего:	103,1	107,2	135,7
<i>Ценовой диспаритет</i>	89,2	95,4	119,1
Примечание – составлено и рассчитано автором			

Данные сравнительной таблицы 2 средних импортных цен и розничных цен на отдельные продукты питания свидетельствуют о наличии спекуляционных сделок в посреднической цепи между поставщиками импортной продукции и розничными торговцами, поскольку розничные цены в 1,5-2,5 раза (по отдельным фруктам – в 5 раз) превышают средние импортные цены после таможенной очистки. Снижение таможенных тарифов на импорт некоторых продовольственных товаров обусловил рост его объемов, но на конечной цене реализации товаров это никак не отразилось, поскольку основной эффект от снижения уровня таможенных ставок получили посредники.

Ежегодный рост цен на основные виды овощей (лук репчатый, капусту, морковь) имеет резко выраженную сезонность. Так, например, в 2007 году размах вариации средних цен на капусту по республике составил 2,4 раза, морковь – 1,7 раза, лук репчатый – 1,4 раза. На внутреннем розничном рынке цены выше экспортных, что говорит об отсутствии системы сбыта и регулирования овощного рынка.

Таким образом, процесс ценообразования на сельскохозяйственную продукцию отечественного производства – несбалансированный хаотический процесс, практически не контролируемый органами власти, что приводит к удорожанию многих продуктов питания.

Для эффективного регулирования цен на продовольствие необходимо организовать постоянный мониторинг, охватывающий все основные стадии процесса ценообразования. Ежегодно публикуемые отчеты о динамике издержек и доходности специализированных предприятий или производств позволят учитывать степень воздействия любого изменения цен на уровень и структуру затрат и на доходность. Результаты анализа данных, полученных из систем слежения за издержками производства, ценами и их соотношениями, объединенными с результатами анализа национальных счетов сельского хозяйства, которые ведутся в статистических службах, позволят получить реальную проработанную в деталях информационно-статистическую базу данных. Анализ полученных данных необходим, во-первых, для регулярного воздействия на рыночные цены, во-вторых, для использования цен как инструмента влияния на производство, уровень доходов, накоплений, инвестиций, а также на уровень экономической доступности продовольствия. Без такой информационно-статистической базы невозможно представить цену в качестве инструмента управления сложной системой современного сельскохозяйственного производства и воспроизводства. Такая система отразит детальную картину объекта управления, т.е.

Таблица 2

Сравнительная таблица средних импортных цен и розничных цен на отдельные продукты питания (за период с 20 июня по 26 июня 2008 года)

Наименование товара	Единица измерения	Средняя импортная цена после таможенной очистки (с учетом транспортировки и таможенных платежей), тенге за единицу	Средняя розничная цена за единицу	Отклонение средних розничных цен от импортных, количество раз
Овощи и фрукты				
Апельсин	кг	63	324	5,2
Продукты питания				
Баранина	кг	475	897	1,9
Мясо курицы	кг	324	573	1,8
Рыба свежая	кг	252	434	1,7
Рыба копченная	кг	372	712	1,9
Масло подсолнечное	кг	264	372	1,4
Творог	кг	312	696	2,2
Сахар	кг	63	140	2,2
Конфеты	кг	236	390	1,7
Печенье	кг	189	298	1,6
Соль	кг	17	41	2,5
Чай	кг	511	994	1,9

Примечание - составлено по данным Агентства РК по статистике

механизма формирования себестоимости, валового дохода, прибыли, накоплений, капиталовложений. Кроме того, необходимо отслеживать процесс ценообразования на импортируемую продукцию, а также проводить сравнительный анализ цен на товарные группы импортного и отечественного происхождения.

На государственном уровне регулированием цен могут заниматься ассоциации товаропроизводителей и сельскохозяйственные биржи или специально организованная служба при АО «Национальный холдинг «КазАгро».

По мнению автора, в свете предстоящих изменений, происходящих в мировой экономической системе, возникает необходимость разработки и принятия специального нормативного документа, регламентирующего механизм обеспечения продовольственной безопасности Республики Казахстан с позиций не только обеспечения физической доступности продовольствия, но и экономической. В России разработана и принята доктрина продовольственной безопасности, однако данный документ регламентирует механизм обеспечения продовольственной безопасности с позиции достижения самообеспечения основными продуктами питания, не принимая во внимание экономическую доступность продовольствия.

Необходимо законодательное гарантирование определенного уровня цен на продовольственные товары. Это регулирование должно происходить путем устранения предельных надбавок к закупочной цене оптовых ярмарок. Закон призван способствовать построению цивилизованного рынка средств производства для сельского хозяйства. При этом следует стимулировать сокращение излишних посреднических звеньев и создать необходимую правовую базу для расширения прямых связей с оптовым звеном. Законодательство должно включать регламентацию по установлению цен на технику, оборудование для села, топливно-энергетические ресурсы, транспортные тарифы, минеральные удобрения. В законе необходимо иметь подраздел по ограничению монопольного поведения ор-

ганизаций по ремонту техники и по оказанию иных производственных услуг.

Специально организованная служба должна контролировать соблюдение паритетов цен, или эквивалентность системы цен на средства производства на входе и на продукцию аграрного сектора на выходе. Представление о характере этих цен можно получить, сопоставив индексы цен приобретения и реализации. Если их соотношение превышает единицу, цены на приобретение растут быстрее цен реализации, то процесс складывается не в пользу сельхозпроизводителей, и наоборот [3].

Указанная служба должна обладать правами регулирования цен на технику и минеральные удобрения. Это регулирование в стабильной рыночной экономике имеет гибкий характер. Промышленным фирмам могут устанавливаться ограничения на повышение цен по принципу «цена = издержки производства + нормативная прибыль». В этом случае государство устанавливает нормативную рентабельность.

Другим вариантом регулирования цен на сельскохозяйственную технику, горюче-смазочные материалы, минеральные удобрения является разработка компенсационного механизма на цены данных видов продукции. Для отечественных товаропроизводителей следует установить минимальные цены, а на сумму установившейся разницы между установленной ценой и ценой предприятия освободить от налоговых платежей в бюджет. Так же можно разработать льготный режим налогообложения предприятий, имеющих договора с сельхозпроизводителями на поставку своей продукции.

Таким образом, государство должно принимать активное участие в процессе ценообразования на продовольственную продукцию, а не предоставлять возможность свободного рыночного регулирования цен, поскольку уровень экономической доступности продовольствия определяет не только продовольственную безопасность страны, но и социальную стабильность в обществе.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экспресс-информация № 6-1/189 от 5 января 2009 года. Об инфляции в Республике Казахстан в 2008 году. – Агентство РК по статистике.
2. Об уровне и динамике цен на продукцию сельского хозяйства и строительного производства в Республике Казахстан. - Агентство РК по статистике. Январь-декабрь 2007 года.
3. Добросоцкий В. Основные направления регулирования продовольственного рынка // Экономист. - 2000. - N 3. - С.78-81.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Даирбеков Е.Ж.,
кандидат экономических наук, доцент
Карабаева З.Б.,
магистрант
Университет международного бизнеса

Для того чтобы определить, что такое экономическая безопасность Республики Казахстан, необходимо понять и осознать значение категории и дать характеристику термину «безопасность», определить, в чем его суть.

Говоря научным языком, безопасность - это такое состояние субъекта, при котором вероятность изменения присущих этому субъекту качеств и параметров невелика. «Желательное» состояние субъекта определяется конкретным сочетанием параметров жизнедеятельности. В зависимости от изменения этого сочетания, будет меняться и понятие «желательное» изменение. Оценка безопасности субъектом может не совпадать с ее реальным уровнем. Глубина этого расхождения зависит от полноты и глубины информации о складывающейся ситуации, от степени влияния ее изменений на состояние безопасности и т.д.

Безопасность страны – это, прежде всего, определение ее национальных интересов. Как правило, к классическим аспектам относят «интересы государства, связанные с обеспечением его безопасности и целостности и как определенной социально-экономической, политической, национально-исторической и

культурной общности, с защитой экономической и политической независимости государства».

Экономическая безопасность - состояние защищенности национальной экономики Республики Казахстан от внутренних и внешних условий, процессов и факторов, ставящих под угрозу ее устойчивое развитие и экономическую независимость¹.

Основываясь на данном подходе, под главным национальным экономическим интересом, следует понимать общую заинтересованность граждан в сохранении народного хозяйства как единого целого, как системы, обладающей независимостью в принятии решений. В настоящее время в мире отсутствует единый подход в понимании экономической безопасности.

Существующие же представления об экономической безопасности в наиболее общем виде можно разделить на два подхода.

При первом подходе основное внимание уделяется тому, как экономические проблемы сказываются на государственном суверенитете, стабильности внутриполитической обстановки, росте благосостояния населения. В этом варианте основными угрозами экономической безопасности являются: структурный перекос экономики, переход стратегических предприятий или отраслей в руки иностранного капитала, прямая зависимость от ситуации на мировом рынке, криминализация экономики, социальная диспропорция общества, распад прослойки научно-технической элиты, отток населения и истощение природных ресурсов.

Второй подход, характерный больше для стран Запада, выделяет единого комплексного понятия экономической безопасности, что объясняется сложившимся в последнее десятилетие миропорядком и отсутствием со-поставимых потенциальных угроз, свойственных развивающимся странам. В целом термин «экономическая безопасность» используется просто для выражения идеи о взаимосвязи устойчивого экономического роста, прочного положения на международном торговом рынке с военной безопасностью.

¹ Закон Республики Казахстан «О национальной безопасности Республики Казахстан» от 26 июня 1998г. № 233-1.
Статья 1.

Экономическая безопасность государства – важнейшая качественная характеристика экономической системы страны, определяющая ее способность поддерживать нормальные условия жизнедеятельности населения, обеспечивать ресурсами развитие экономики, а также последовательно реализовывать национально-государственные интересы. Экономическая безопасность нашей республики включена в систему национальной безопасности. При этом необходимо учитывать, что решающая, базисная роль в ней принадлежит экономической безопасности, которая обеспечивает устойчивый экономический рост, достаточное удовлетворение общественных потребностей, эффективное управление, защиту экономических интересов на национальном и международном уровнях.

Отечественный и зарубежный опыт в этом направлении позволяет выделить три важнейших компонента экономической безопасности:

- 1) экономическая независимость;
- 2) стабильность и устойчивость национальной экономики;
- 3) способность к саморазвитию и прогрессу.

Рассмотрим эти три понятия:

Экономическая независимость не носит, в данном случае, абсолютного характера потому, что международное разделение труда делает национальные экономики взаимозависимыми друг от друга. В этих условиях экономическая независимость означает возможность контроля над национальными ресурсами, достижение такого уровня производства, эффективность и качества продукции, который обеспечивает ее конкурентоспособность и позволяет на равных участвовать в мировой торговле, кооперационных связях и обмене научно-техническими достижениями.

Стабильность и устойчивость национальной экономики, предполагает защиту собственности во всех ее формах, создание надежных условий и гарантий для предпринимательской активности, сдерживание факторов, способных дестабилизировать ситуацию (например: борьба с криминальными структурами в экономике, недопущение серьезных разрывов в распределении доходов, грозящих вызвать социальные потрясения и т. д.).

Способность к саморазвитию и прогрессу, означает создание благоприятного климата для инвестиций и инноваций, постоянную

модернизацию производства, повышение профессионального, образовательного и общекультурного уровня работников, что становится необходимыми и обязательными условиями устойчивости и самосохранения национальной экономики.

Таким образом, экономическая безопасность – это совокупность условий и факторов, обеспечивающих независимость национальной экономики, ее стабильность и устойчивость, способность к постоянному обновлению и самосовершенствованию.

Для лучшего понимания сущности экономической безопасности важно уяснить ее связь с понятиями «развитие» и «устойчивость».

Развитие – один из компонентов экономической безопасности. Ведь если экономика не развивается, то резко сокращаются возможности ее выживания, а также сопротивляемость и приспособляемость к внутренним и внешним угрозам.

Устойчивость экономики характеризует прочность и надежность ее элементов, вертикальных, горизонтальных и других связей внутри системы, способность выдерживать внутренние и внешние «нагрузки».

Экономическая безопасность выражается в показателях экономического развития, и большее значение здесь имеют не сами показатели, а их пороговые значения.

Среди показателей экономической безопасности можно выделить показатели:

- 1) экономического роста (динамика и структура национального производства и дохода, показатели объемов и темпов промышленного производства, отраслевая структура хозяйства и динамика отдельных отраслей, капиталовложения и др.);
- 2) характеризующие природно-ресурсный, производственный, научно-технический потенциал страны;
- 3) характеризующие динамичность и адаптивность хозяйственного механизма, а также его зависимость от внешних факторов (уровень инфляции, дефицит консолидированного бюджета, действие внешнеэкономических факторов, стабильность национальной валюты, внутреннюю и внешнюю задолженность);
- 4) качества жизни (ВВП на душу населения, уровень дифференциации доходов, обеспеченность основных групп населения материальными благами и услугами, трудо-

способность населения, состояние окружающей среды и т.д.).

Отечественная Стратегия экономической безопасности является составной частью государственной политики и представляет собой определение национально-государственных интересов для достижения такого состояния экономической системы, при котором гарантируется ее стабильное развитие, защита и локализация внешних и внутренних угроз, позволяющие обеспечивать адекватный уровень социально-экономических условий для общенационального развития.

Стратегия экономической безопасности должна реализовываться поэтапно и быть ориентированной на повышение уровня жизни населения, обеспечение социально-политической стабильности общества, сохранение основ конституционного строя страны.

Для отслеживания состояния экономической безопасности Казахстана необходимо определить составляющие ее компоненты. В общем виде факторы экономической безопасности Казахстана можно сгруппировать в четыре блока:

- уровень диспропорций структуры реального сектора экономики;
- уровень технологий в сфере производства;
- уровень развития общественных, государственных и рыночных институтов;
- состояние финансового сектора.

С учетом международного опыта и особенностей функционирования казахстанской экономики представляется реальным выделение следующих компонентов, определяющих экономическую безопасность: структурный, технологический, институциональный, финансовый.

Для эффективности мониторинга состояния экономической безопасности Казахстана по предложенным компонентам необходимо разработать ряд индикаторов, превышение пороговых показателей которых (либо приближение к ним), позволит принимать своевременные управленческие решения с учетом национальных интересов.

В соответствии с выделенными компонентами экономической безопасности возможно формирование следующей системы показателей:

Структурный компонент

- соотношение сырья и готовой продукции в структуре экспорта;

- диспропорции в экономическом развитии регионов;

- удельный вес отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке;

- доля импорта в целом и в отраслевом разрезе;

- оценка объемов теневой экономики.

Технологический компонент

- оценка энергоемкости и ресурсоемкости национальной экономики;

- доля привлеченных средств на развитие высоких технологических укладов в общем объеме инвестиций;

- удельный вес расходов на науку в бюджете;

- состояние научно-технического потенциала страны, научная и инженерная база;

- показатели оттока квалифицированных кадров из республики за рубеж.

Институциональный компонент

- степень криминализации экономики и коррупции;

- объем бартерных операций;

- оценка эффективности мероприятий по контролю в «рисковых» секторах экономики (оптовые рынки, алкогольный рынок, рынок нефтепродуктов и пр.).

Финансовый компонент

- дефицит бюджета и показатели внутреннего долга;

- уровень инфляции, обменный курс тенге;

- состояние фондового рынка;

- внешний долг и критически опасный уровень для проведения независимой экономической политики;

- объем оттока капитала (с использованием механизмов трансфертного ценообразования).

В случае глобальных изменений тенденций и ситуаций возможна коррекция системы компонентов. Индикаторы и показатели по каждому приоритету могут иметь как долгосрочный, так и оперативный характер. Кроме того, возможно разделение структуры показателей по уровням государственного управления.

В силу необходимости достижения максимально возможной объективности в вопросах экономической безопасности – функции регламентации решений по данной проблеме должны быть возложены на Совет Безопасности РК.

Для повышения экономической безопасности страны необходимо уделить особое

внимание проблемам развития регионов. Сегодня всем ясно, что задачи региональной политики не могут быть решены лишь на основе рыночных отношений, они требуют структурной перестройки, планирования, финансирования и других методов прямого участия государства.

Стратегия экономической безопасности, разработанная в развитие доктрины национальной безопасности, должна обеспечить выработку и реализацию всего комплекса мер по минимизации негативного воздействия на экономический суверенитет страны, в соответствии с долгосрочными целями государства, обозначенными в Стратегии «Казахстан – 2030».

Экономическая безопасность обеспечивается решениями и действиями государственных органов, организаций, независимо от форм собственности, должностных лиц и граждан, направленными на:

- 1) обеспечение экономической независимости Казахстана;
- 2) недопущение экономической изоляции Казахстана от мировой экономической системы;
- 3) сохранение и укрепление ресурсно-энергетической основы экономики страны;
- 4) максимальное уменьшение степени уязвимости экономики государства, связанной с воздействием возможных отрицательных факторов, возникающих в geopolитическом окружении Казахстана;
- 5) обеспечение взаимовыгодного сотрудничества с отечественными и международными финансовыми институтами, приоритетность направления внутренних, внешних кредитных ресурсов и инвестиционных возможностей на восстановление и развитие отечественной экономики;
- 6) непревышение предельно допустимого уровня дефицита государственного бюджета и укрепление его доходной части;
- 7) недопущение нецелевого использования бюджетных средств и государственных ресурсов;
- 8) недопущение увеличения внешнего долга против размеров, установленных законом о республиканском бюджете;
- 9) недопущение угрожающего дисбаланса в социально-экономическом развитии регионов Казахстана;
- 10) увеличение доли казахстанских товаропроизводителей в экономике страны при

условии поощрения конкуренции и ограничения монополизма;

11) обеспечение экономического роста.

В целях защиты национальных интересов Республики Казахстан, в том числе сохранения и укрепления промышленного потенциала, государство с соблюдением гарантий, предоставляемых иностранным инвесторам, осуществляет контроль за состоянием и использованием объектов экономики Казахстана, находящихся в управлении или собственности иностранных организаций и организаций с иностранным участием.

Требования по обеспечению национальной безопасности в обязательном порядке учитываются при заключении контрактов по использованию стратегических ресурсов Республики Казахстан, выполнении этих контрактов и контроль за их исполнением.

Не допускается принятие, каких бы то ни было решений и совершение действий, противоречащих интересам формирования и бесперебойного функционирования:

- 1) рыночного пространства Республики Казахстан, в пределах которого осуществляется свободное перемещение трудовых, финансовых и иных ресурсов;
- 2) единой и самостоятельной финансовой системы Республики Казахстан, в том числе обращения на всей территории страны национальной валюты тенге;
- 3) единых и самостоятельных коммуникационной и энергетической систем Республики Казахстан.

Запрещается и влечет ответственность за принятие решений и действий:

- 1) препятствующих притоку инвестиций в экономику Казахстана;
- 2) провоцирующих резкое падение курса тенге, истощение золотовалютных активов государства, рост объемов государственного долга, могущего парализовать экономику страны и денежное обращение;
- 3) способствующих неконтролируемому вывозу капитала за пределы страны.

Обобщая выше сказанное, можно сказать, что экономическая безопасность нашей страны зависит от многих факторов, которые включают в себя совокупность внутренних и внешних условий, благоприятствующих эффективному динамическому росту национальной экономики, ее способности удовлетворять потребности общества, государства, индивида, обеспечивать конкурентоспособность на

внешних и внутренних рынках, гарантирующую от различного рода угроз и потерь.

Исходя из этого, экономическая безопасность страны должна обеспечиваться, прежде всего, эффективностью самой экономики, то есть, наряду с защитными мерами, осуществляемыми государством, она должна защищать сама себя на основе высокой производительности труда, качества продукции и т.д.

Обеспечение экономической безопасности страны не является прерогативой какого-либо одного государственного ведомства, службы. Она должна поддерживаться всей системой государственных органов, всеми звеньями и структурами экономики и такая работа должна проводиться не время от времени, а ежедневно и планомерно.



THE IRANIAN INTERBANK MONEY MARKET

Mohammad Amin Sohrabian,

Student of Ph.D. Degree (Finance, Currency & Credit),

Senior Professor at University of International Business (UIB), Researcher

The interbank money market plays a crucial role in the conduct of monetary policy.

The functioning of the market and the determinants of the interbank money market rate are important for the conduct of relevant monetary policy.

The interbank market deals with liquidity problems – a bank in a surplus position could lend to another bank that suffers from a shortage. Transactions are in the short term, usually for one day, three days or one week. Banks tend to borrow from their counterparts to fulfill either the minimum reserve requirements of the Central Bank or immediate obligations.

The interbank money market reallocates the liquidity originally supplied by the central bank. One reason for this reallocation is the offset of anticipated and non-anticipated daily liquidity imbalances. Furthermore, banks are

motivated to participate in the interbank market for speculative purposes.

The Iranian interbank money market can be classified into two components:

(a) Bridge Financing and (b) Interbank Deposit Market.

In this article we shall briefly explain both components. Chart 2 summarizes the forthcoming argument:

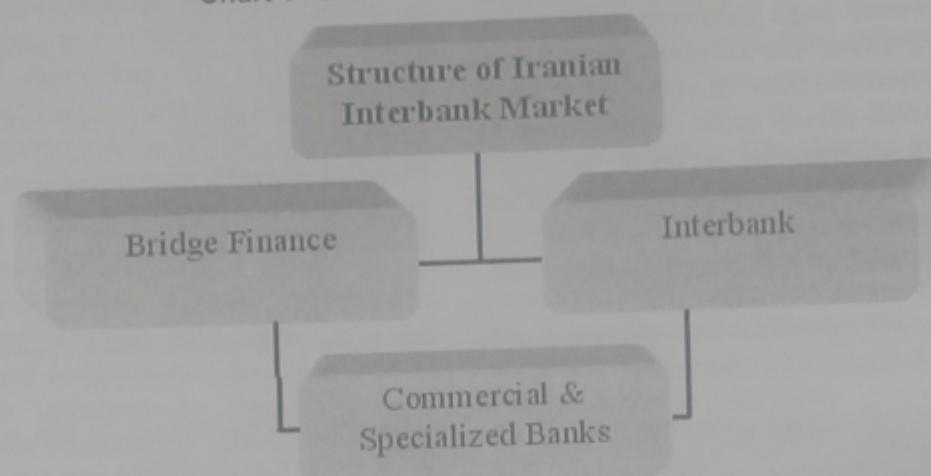
Bridge Financing

What has become to be known as bridge financing in the money market in Iran is rather interesting. In results, this is more or less like a discounting paper mechanism, which exists between the Central Bank and the commercial banking system. If and when a bank falls short of its loan obligations, the Central Bank acts as a «lender of last resort» by advancing loans to the said bank. But this mechanism is different from discounting paper in that there is no «paper» to discount. Indeed-to repeat-this mechanism in reality is an advance to the banks for the loan obligations, which they have already made to the private and public enterprises. (The commercial banks are government-owned banks and operate under the supervision of the Central Bank of Iran. Thus, there are no collateral used for these transactions. The accounts are kept by the clearance organization attached to the banking system.)

The source of this «bridge financing» at the Central Bank is the legal reserve and clearance accounts of the commercial and specialized banks kept at the Central Bank. But it needs to be added that there are two kinds of accounts, which are kept by the banking system at the Central Bank: (1) Reserve Accounts, and (2) Clearance Accounts.

Reserve accounts are for keeping with the legal reserve requirements and the clearance accounts are used mainly for check clearance within the banking system. (Balance in the

Chart 1 - Iranian Central Bank Operations



clearance account is part of each bank's reserve account.)

In bridge financing, the Central Bank initially relies on the «extra» funds left over at the clearance accounts over and above the zero-clearing level. But a moments' reflection on this issue reveals that this «extra» is indeed the banking system's «float» which is used by the Central Bank as an «official mechanism» to serve as a last resort!

If there were not enough funds at the clearance accounts to satisfy the banking system «demand for bridge financing» (or demand exceed the «supply of float»), and if the Central Bank wishes to inject funds to the banking system and engage in expansionary monetary policy, it could dig into the legal reserve accounts. Apparently, in this situation total reserves could drop below the level legally required. Whether this is a good reserve and monetary management needs to be explored and judged by further research. But in daily operations, a limit exists so that to ensure that the requesting bank does not «over-extend» its credit limits.

The interest rate on these transactions is set between 30 and 36 percent (monthly at 3 percent) so as to «penalize» the requesting bank. So indeed, in our interpretation, bridge financing by the Central Bank implies an interbank market within the Iranian money market. It is notable that «bridge financing» has come into existence only in the last 7 years. Prior to 1991, it did not exist within the Iranian money market system.

Interbank Deposit Market

A second type of interbank exists in the Iranian money market, which is related to the flow of funds from the commercial banks to the specialized banks. Notable is that—as the

reader may recall—most specialized banks are not deposit-taking institutions, or—better—their deposits and allocation needs do not match. The Agriculture Bank and The Industry & Mines are two examples. (The Housing Bank is the only specialized bank in Iran which has increasingly relied on deposit taking processes with the introduction of some new deposit mechanisms in order to fulfill the needs of to-be home owners.)

Apparently, due to the philosophical development strategy of «balanced growth» in Iran, CB has determined that deposit funds should flow from the commercial banks to the specialized banks. This «interbank market» in fact is created and directed at large by the Currency and Credit Council (CCC) and managed by the Central Bank. In determining what amount of funds could be allocated to the specialized banks from the commercial banks, according to our research and interpretation, more or less the CCC uses the following formula and procedure.

If we consider the following first series of items:

- Balance of Facilities already allocated +
- Old Obligations by Banks (to be met during the year) +
- Forecast of New Obligations (through the annual budget) +
- New Obligations by Banks (according to their own management).

And also the following second series of items:

- Balance of Old Deposits +
- Forecast of New Deposits (absorbed during year) +
- Fresh Injection (determined by the budget process).

Then the difference between the first and second series of items is the amount of funds allocated from the commercial banking system to the specialized banking system.

In addition to the amount of funds flow within this «interbank system,» the CCC also determines the loan rate at which the commercial banks are entitled to receive from the specialized banks. The CCC also determines the duration of «interbank funds». This article shows that this interbank rate

is also set at low levels and currently is about 7 percent. (While the top deposit rate at commercial banks are at 20 percent.)

The rationale for the CCC to reach this rate is the belief that this rate should be below the «cost of funds» at the commercial banks. But of course, this CCC «pricing» reduces the «spread» of Iranian commercial banks and damages their profitability and eventually their capital adequacy together with their growth.

LITERATURE

1. Central Bank of the Islamic Republic of Iran, Economic Report, 2007.
2. «Measures to Improve the Efficiency of the Operational Framework for Monetary Policy,» (ECB Press Release, 23 January 2003).
3. «Money Market Study 2002,» New York, USA.
4. Central Bank of Iran (Bank Markazi) Annual Review, 2007.
5. Mishkin, F.S. (1995), The Economics of Money, Banking and Financial Market, (4th ed.), Harper Collins, New York.
6. «Iran Economics» monthly, (July 2006), Tehran, Iran.
7. Central Bank of I.R.I. (Bank Markazi) Bulletin, 2007.



МИРОВОЕ СООБЩЕСТВО И КАЗАХСТАН В ПРАВОВЫХ ВОПРОСАХ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ КОРРУПЦИИ

Рыжкова И.М.,
доцент
Университет международного бизнеса

Республика Казахстан после приобретения государственной независимости, первой среди стран СНГ, приступила к разработке антикоррупционного законодательства и государственной системы органов противодействия этому явлению. На сегодняшний день Казахстанская антикоррупционная по-

литика носит последовательный, системный характер реализации и является постоянной составляющей государственной политики. Но, к сожалению, коррупционные правонарушения продолжают иметь место в жизни, и является наиболее серьезной проблемой, которая угрожает общественно - социальной стабильности общества, основам государства. Коррупция в немалой степени ограничивает свободное действие экономических законов и снижает престиж страны в глазах мирового сообщества. Она является одним из главных препятствий на пути выгодных для страны зарубежных инвестиций. Честный и социально ориентированный бизнес вытесняется с рынка, поскольку коррупция превращает такой бизнес в нерентабельный.

Правовое регулирование борьбы с этим негативным явлением в РК началось с принятия Закона Республики Казахстан «О борьбе с коррупцией» от 02.07.1998 года (с изменениями и дополнениями). Далее, в декабре 1998 года Указом Президента Республики Казахстан утверждена Государственная программа борьбы с коррупцией на 1999-2000 годы. Главный принцип этого документа заключался в том, что антикоррупционная деятельность не может и не должна сводиться к борьбе с результатами этого явления, прежде

всего, надо бороться с причинами, порождающими коррупцию. В апреле 2000 года Глава государства издал Указ «О мерах по совершенствованию системы борьбы с коррупцией и преступностью». А в январе 2001 года принята Государственная программа борьбы с коррупцией на 2001-2005 гг., ставшая логическим продолжением предыдущей антикоррупционной программы. Исключительную роль в усилении борьбы с коррупцией сыграл Указ Президента Республики Казахстан «О мерах по усилению борьбы с коррупцией, укреплению дисциплины и порядка в деятельности государственных органов и должностных лиц» от 14.04.2005 года, в соответствии с которым в областях и городах были созданы дисциплинарные советы Агентства по делам государственной службы. Во исполнение данного Указа Агентством по делам государственной службы был разработан Кодекс чести государственных служащих Республики Казахстан, в котором детализированы нормы и стандарты, предъявляемые к поведению государственных служащих. Приняты Указы Президента Республики Казахстан об утверждении «Концепции борьбы с правонарушениями в сфере экономики на 2001-2003 гг.» от 02.02.2001 г., «Стратегии экономической безопасности Казахстана на 2001-2005 гг.» от 07.02.2001 г. В декабре 2005 года Президент Республики Казахстан утвердил Государственную программу борьбы с коррупцией на 2006-2010 гг., а в феврале 2006 года вышло Постановление Правительства РК о плане мероприятий по реализации этого стратегического документа. Такие соответствующие статьи о коррупционных правонарушениях, последствиях и ответственности за них нашли свое выражение в Уголовном Кодексе, Административном Кодексе, Трудовом Кодексе Республики Казахстан.

Проведя такой мониторинг нормативно-правовых актов нашего государства по противодействию коррупции, можно отметить, что сейчас Казахстаном уже много сделано в реализации первого этапа Стамбульского Плана действия по борьбе с коррупцией для Армении, Азербайджана, Грузии, Казахстана, Кыргызской Республики, Российской Федерации, Таджикистана и Украины, который был утвержден во время Пятой ежегодной встречи Антикоррупционной сети для стран с переходной экономикой (АКС), проходившей в сентябре 2003 года в Стамбуле.

Выполнение указанного плана действий проводится несколькими этапами: первый этап – это:

- обзор правовой и институциональной базы в области борьбы с коррупцией и принятие рекомендаций;
- выполнение рекомендаций посредством проведения мероприятия на национальном уровне с использованием международной поддержки;
- оценка достижений в реализации рекомендаций.

Для каждой страны были сформированы экспертные оценочные группы, члены которых выдвигались правительствами стран Стамбульского Плана действий (за исключением оцениваемой страны), других стран с переходной экономикой, международными организациями и группами гражданского общества, участвующими в реализации Плана действия. Экспертными группами были изучены доклады, правовая база и другая имеющаяся информация, на основании которой и был подготовлен проект оценки и рекомендаций по каждой стране.

Проекты оценок и рекомендаций были представлены в ходе обзорных встреч, где принимали участие около 80 представителей основных заинтересованных сторон. Обзорные встречи дали возможность национальным делегациям представить свои доклады о правовой и институциональной базе по борьбе с коррупцией, оценочным экспертным группам – представить проекты оценок и рекомендаций, и всем участникам – обсудить окончательный вариант рекомендаций. Окончательные рекомендации были приняты на основе консенсуса.

Необходимо отметить, что в процессе оценки национального законодательства по борьбе с коррупцией было подтверждено, что все оцениваемые страны разработали основные законы, предусматривающие уголовную ответственность за коррупцию и преступления, связанные с коррупцией. Однако, национальные правовые нормы по борьбе с коррупцией не соответствуют международным стандартам в этой области, таким, как Конвенция Совета Европы об уголовной ответственности за коррупцию, Конвенция ООН по борьбе с коррупцией и Конвенция ОЭСР о борьбе с дачей взяток иностранным государственным должностным лицам при осуществлении международных деловых операций.

Рекомендации в сфере антикоррупционного законодательства требуют от всех стран – участниц Плана действий реформировать их национальное законодательство и привести его в соответствии с международными стандартами по борьбе с коррупцией, в том числе выполнить следующие требования:

1) установить уголовную ответственность за предложение и обещание дачи взятки, предоставление нематериальных выгод, торговлю влиянием и дачу взятки через посредника;

2) уточнить положения о получении подарков государственными служащими;

3) предусмотреть адекватные санкции за коррупцию и связанные с ней правонарушения, ужесточить санкции за активное взяточничество;

4) установить эффективную ответственность юридических лиц за коррупцию;

5) обеспечить обязательную конфискацию доходов от коррупции, конфискацию имущества на основе стоимости доходов от коррупции и у третьих лиц;

6) рассмотреть возможность введения правовых норм относительно проверки и изъятия материальных ценностей, происхождение которых не имеет законного объяснения;

7) установить достаточный срок давности для дел о коррупции и преступлений, связанных с коррупцией;

8) дать достаточно широкое определение понятия «государственное должностное лицо», охватывающее все уровни власти, представителей государства в советах директоров компаний, иностранных должностных лиц и должностных лиц международных организаций;

9) сократить масштабы иммунитетов в категории должностных лиц, которые ими пользуются, уточнить процедуры лишения иммунитета;

10) обеспечить эффективную международную помощь в правовых вопросах;

11) ратифицировать Конвенции Совета Европы и ООН о борьбе с коррупцией.

Странам было рекомендовано гармонизировать законодательство с тем, чтобы законы о борьбе с коррупцией, недавно принятые во многих странах, нашли адекватное отражение в Уголовных кодексах и других соответствующих законодательных актах, а дисциплинарные, административные и уголовные коррупционные правонарушения не

противоречили друг другу и не оставляли пробелов в законодательстве.

Конечно, это длительный процесс и серьезная работа. Необходимо создать не только правовую базу, стратегию, методику, но и организовать соответствующее исполнение и контроль за исполнением антикоррупционного законодательства в стране.

Хотя рекомендации, утвержденные в рамках Стамбульского Плана действий, не являются юридически обязательными, но они отражают дальнейшие пути развития стран-участниц и в этом качестве должны выполняться их правительствами.

Международные организации, экспертные оценочные группы систематически проводят исследования, обзор существующего в странах-участницах уровня коррупции. По результатам таких обзоров создана база для начала второго этапа реализации Стамбульского плана, который сосредоточен на регулярном мониторинге национальных действий, направленных на выполнение рекомендаций, а также на тематических обзорах по отдельным приоритетным направлениям.

В данной связи, хотелось бы, отметить деятельность такой международной организации (движения) как «Transparency International» и ее казахстанского филиала Транспаренси Казахстан. Работа этой организации постоянна, и основной эффект ее в том, что ежегодно проводимая индексация уровня коррупции в странах мира позволяет рассмотреть процесс борьбы с коррупцией в динамике. В частности, в 2007 году в Индекс Восприятия Коррупции (ИВК) были включены данные о восприятии уровней коррупции в 180 странах мира, что стало наибольшим количеством государств и территорий за все время публикаций Индекса. Результаты ИВК 2007 года по-прежнему явственно указывают на существование сильной корреляции между коррупцией и нищетой. Индекс ранжирует страны по шкале от 0 до 10 баллов, причем ноль обозначает самый высокий уровень восприятия коррупции, а десять – наименьший. Сорок процентов стран набрали менее 3 баллов по шкале ИВК, и это является свидетельством, что взяточничество в этих странах населением воспринимается как чрезвычайно острая проблема. Так, Сомали и Мьянма делят последнюю позицию в рейтинге (179-180), набрав лишь 1,4 балла, тогда как наивысшую оценку делят Дания и Финляндия, получив 9,4 балла. Это наглядный пример

влияния экономического развития страны на коррумпированность общества.

Казахстан в этом Индексе занимает 155 позицию с баллами 2,1. (исследования проводились по 7 показателям). Если сравнить эти показатели с 2004 годом, где наша страна занимала 125 позицию с 2,2 баллами, (исследования проводились по 8 показателям, всего принимало участие в обследовании ИВК 146 стран), и со 111 позицией, с 2,6 балла 2006 года, (в обследовании принимало участие 163 страны, 6 показателей), то кажется, что за последнее время Казахстан ухудшил свое положение. Но, если сравнить количество баллов, количество стран-участниц и показатели исследования, то ситуация становится не столь устрашающей. ТИ отметила, что примерами тенденции к ухудшению положения с коррупцией за последние годы являются Австрия, Бахрейн, Бутан, Иордания, Лаос, Мальта, Таиланд, Оман. Улучшение показателей достигли Италия, Коста-Рика, Куба, Македония, Республика Чехия, Румыния, Хорватия, ЮАР, Намибия.

В Казахстане же уровень восприятия коррупции остается, практически, неизменным.

В своей работе Транспаренси Интернейшнл давала разъяснение по вопросу об источниках данных и почему ИВК основан только на восприятии коррупции. У. Лабель, Председатель Правления ТИ, заявила, что ИВК 2007 года основан на данных 14 различных опросов и исследований, проведенных 12 независимыми организациями. Все источники измеряют общую степень распространенности коррупции (частотность/ объем взяток) в государственном и политическом секторах. Индекс отражает мнения предпринимателей, аналитиков и экспертов, проживающих в стране, в отношении которой проводилось исследование. На вопрос: «Почему только восприятие коррупции?», - У. Лабель дала соответствующее разъяснение. По ее утверждению, очень трудно провести сравнительный анализ уровня коррупции по различным странам на основе фактических материалов, например: объема взяток, числа уголовных дел или судебных приговоров, так как они не отражают реального уровня коррупции, они скорее являются показателями качества работы правоохранительных органов, судов, средств массовой информации по выявлению коррупции.

ТИ отмечает, что, поскольку коррупция это проблема всемирного масштаба, с между-

народными корнями, борьба с ней должна вестись на широком фронте.

1. Следует развивать независимость, честность и подотчетность судебной системы. Недостаточно лишь освободить судей от политических влияний, следует ввести дисциплинарные меры в отношении судей, ограничить их неприкосновенность, ввести кодексы поведения работников судов.

2. Правительствам необходимо вводить меры по борьбе с отмыванием денег с тем, чтобы ликвидировать убежища для выведенных активов в соответствии с требованиями Конвенции ООН против коррупции. Ведущие банковские центры должны изучить вопрос введения единой эффективной процедуры по выявлению, замораживанию и репатриации доходов от коррупционной деятельности.

3. Банковским центрам следует установить четкие процедуры передачи средств, в отношении происхождения которых существуют сомнения, третьим сторонам до вынесения в отношении таких средств судебного решения.

4. Развитым странам следует более строго регулировать деятельность своих финансовых центров. Применять такие методы как, расследование роли трастов, предъявление требований по раскрытию подлинных владельцев активов, а также совершенствование правовых норм, направленных против отмывания денег.

5. Правительства стран мира должны неуклонно проводить в жизнь положения Конвенции ОСЭР по борьбе с подкупом должностных лиц иностранных государств, который является уголовно наказуемым преступлением.

Реализуемая сегодня в Казахстане Государственная программа борьбы с коррупцией на 2006-2010 гг., является доказательством серьезного, активного, планового действия нашего государства в этой области. В ней нашли свое отражение многие вышеизложенные международные рекомендации.

В частности, в Республике Казахстан ратифицирована Конвенция ООН «О коррупции» ведется работа по совершенствованию законодательства в области специальных экономических зон, стандартизации и сертификации, приведения их в соответствие с мировой практикой. Разрабатываются методические рекомендации о порядке применения существующих правовых норм, регулирующих процедуру и механизм возврата денежных

средств, находящихся на счетах в странах ближнего и дальнего зарубежья, полученных в результате преступной деятельности и «отмывания» капиталов. Разрабатываются меры по обеспечению открытости, прозрачности при заключении контрактов с иностранными компаниями при освоении недр, природных запасов, переработке сырья, за исключением, сведений, не подлежащих разглашению в соответствии с действующим законодательством. Законодательно определяется порядок передачи конфискованного имущества, находящегося в собственности государства, на решение социальных проектов. Совершенствуется законодательство в области обеспечения эффективности принимаемых государственными органами мер по выявлению и пресечению незаконного вывоза капитала за рубеж, правонарушений на рынке финансовых инструментов и в сфере электронных операций, легализации денег и иного имущества, добытых незаконным путем.

Вводится уголовная ответственность за «активный» и «пассивный» подкуп должностных лиц, должностных лиц банков за злоупотребление служебным положением; за получение или вымогательство денег или

имущественных ценностей с целью устрояства на государственную службу; за подкуп иностранных должностных лиц.

Республика Казахстан поставила задачу и решает ее: разработать меры о взаимном сотрудничестве с международными организациями в информировании международной общественности о деятельности Республики. Подготовить и провести работу по заключению международных соглашений о взаимной правовой помощи по уголовным делам, выдаче лиц и возвращению активов. Усовершенствовать действующее антикоррупционное законодательство. Ярким примером серьезного и ответственного отношения страны к этой проблеме явилось принятие 25 декабря 2008 года Закона РК «О коррупции».

Таким образом, в нашей стране приняты меры, позволяющие достаточно эффективно противодействовать коррупции, создана правовая система, приняты специальные законы и государственные программы по борьбе с коррупцией, ведется соответствующая работа правоохранительных органов.

Будем надеяться, что Казахстан, со временем, станет достойным некоррумпированным членом мирового сообщества.

ПОЛИТИКА РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

Садыкова Р.Б.,
ст. преподаватель
Университет международного бизнеса

Ввиду того, что современное развитие Казахстана имеет отчетливо выраженный региональный контекст, возникает необходимость проведения группировки регионов республики по степени схожести в экономическом развитии с целью выработки действенной политики, направленной на сглаживание различий в их развитии и использования полученных результатов в рамках разработки мероприятий реализации Стратегии территориального развития РК до 2015 года.

Кластеры как метод развития региональной экономики достаточно широко используются в развитых странах. Классическими примерами успешных кластеров являются группы

компаний в области информационных технологий в Силиконовой долине (США), телекоммуникаций в Хельсинки (Финляндия), производства кинофильмов в Голливуде (США). Применение кластерного метода наиболее актуально именно на региональном уровне вследствие необходимости тесного контакта между участниками кластера, что предполагает некоторое территориальное ограничение.

Одним из преимуществ кластерного управления экономикой является усиление роли экономических факторов и снижение административных. Роль региональных органов власти велика только на первых этапах формирования кластеров: в оценке внешнеэкономического комплекса региона, в выборе наиболее перспективных кластеров и их формировании с учетом потребностей региона. В дальнейшем роль региональных властей сокращается и главную роль начинают играть законы рыночной экономики, стимулирующие развитие наиболее выгодных производств. По поводу механизма формирования кластера и

участия в этом процессе государства большинство экспертов сходятся на том, что более эффективной является поддержка государства уже существующих или формирующихся кластеров, нежели искусственное создание кластеров с нуля.

Основные преимущества кластеров:

- близость к рынкам;
- эффективное обеспечение функционирования межотраслевых связей, обмен технологиями, навыками, информацией;
- экономия за счет масштабов производства, низкая стоимость операций;
- снижение затрат на внедрение инноваций;
- рост производительности труда;
- повышение уровня профессиональных знаний и навыков привлекаемых специалистов.

Работа по внедрению кластерного подхода в казахстанскую экономику была начата в 2004 г. Ее основная цель – повышение конкурентоспособности недобывающих отраслей экономики страны. В рамках законодательного обеспечения развития кластеров в 2005 г. было принято специальное Постановление Правительства «Об утверждении планов по созданию и развитию pilotных кластеров в приоритетных секторах экономики».

В рамках программы «Казахстанская кластерная инициатива», разработанной Центром маркетингово-аналитических исследований совместно с американской консалтинговой компанией J.E. Austin Associates Inc., при участии известного экономиста М. Портера государством была произведена оценка существующих, возникающих и потенциальных кластеров в сельском хозяйстве, промышленности и сфере услуг. Для последующей поддержки были определены 7 pilotных кластеров:

- 1) туризм: г. Алматы и Алматинская обл.;
- 2) текстиль: Южно-Казахстанская обл.;
- 3) пищевая промышленность: зерноперерабатывающий кластер - Акмолинская, Костанайская и Северо-Казахстанская обл.; плодоовощной кластер - Алматинская, Жамбылская и Южно-Казахстанская обл.; молочный кластер - Костанайская обл.;
- 4) строительные материалы: г. Астана, Алматинская и Кызылординская обл.;
- 5) услуги транспортировки и логистики: г. Алматы, переход «Бахты» (Восточно-Казахстанская обл., на границе с Китаем);
- 6) нефтегазовое машиностроение: Западно-Казахстанская обл.;
- 7) металлургия: Карагандинская обл.

В целом, государственная поддержка развития казахстанских кластеров включает в себя следующие меры:

- совершенствование налоговой и таможенной политики;
- установление стандартов качества производимых товаров/оказываемых услуг;
- информационная поддержка, распространение информации о преимуществах кластерного подхода, маркетинг;
- финансирование конкретных проектов;
- создание благоприятных условий для развития кластеров (например, в Южно-Казахстанской области была создана свободная экономическая зона для развития текстильного кластера).

Основные результаты от реализации данного проекта ожидаются к 2014 г. Планируется, что возрастет доля обрабатывающей продукции в структуре ВВП страны, будет снижен импорт отдельных товаров (строительные материалы, текстиль) и возрастет экспорт готовой продукции. Кроме того, будут созданы новые рабочие места, что существенно сократит безработицу и повысит уровень жизни населения. При этом ожидается, что объем инвестиций в каждый из кластеров составит от 30 до 550 млн. долл. США.

Таким образом, кластерный подход в развитии регионов Казахстана должен стать стержнем в реализации Стратегии регионального развития РК до 2015 г. Основой реализации комплекса мер по эффективному развитию регионов страны, заложена так называемая концепция «точек роста», или концепция «полюризованного развития». Усилия государства будут направлены на стимулирование развития полюсов роста – наиболее динамично развивающихся городов и регионов. Однако остается открытым вопрос, насколько новая концепция применима в условиях существующих в стране значительных региональных диспропорций, соответствует ли она долгосрочным приоритетам развития Казахстана как страны, обладающей значительной по площади территорией с одной из самых низких в мире плотностью населения.

Согласно положениям новой Стратегии, в рамках ее реализации предусматривается приоритетное развитие городов двух уровней: нескольких крупных городов общегосударствен-

ного (в перспективе - центрально-азиатского) уровня и опорных городов национального и регионального (областного уровня). Как видим, уровень ниже областного остается вне охвата мероприятиями регионального развития. Между тем, наибольшее число региональных проблем сосредоточено именно здесь.

Разработчики Стратегии не скрывают, что выбор новой концепции регионального развития определялся, в первую очередь, критериями экономической эффективности в ущерб целям социальной политики по обеспечению достаточно сопоставимого уровня жизни населения разных регионов страны. Однако сосредоточение ресурсов в ограниченном числе регионов - точках роста может привести в будущем к еще большему нарастанию региональных различий и появлению очагов социальной напряженности.

Таким образом, на мой взгляд, в Казахстане невозможно полностью отойти от политики выравнивания региональных диспропорций. Однако практику перечисления трансфертов из государственного бюджета в бюджеты проблемных регионов можно усовершенствовать. Если до сих пор трансферты перечислялись всем областям, прогнозные доходы которых были меньше их расходов, то теперь можно ограничить число этих областей, определив перечень регионов, отстающих от среднереспубликанского уровня по наибольшему числу социально-экономических показателей, и имеющих, при этом, ограниченные внутренние ресурсы. Этим областям, наряду с развитием точек роста будет требоваться, хотя бы на первом этапе, дополнительная поддержка государства. Еще одним вариантом определения регионов, нуждающихся в государственной поддержке, может быть формирование всех областей Казахстана в несколько групп по степени тяжести их социально-экономической ситуации. Затем следует провести ранжирование этих групп, определив для каждой оптимальный объем трансфертов. Для оценки социально-экономического состояния областей можно использовать рейтинг конкурентоспособности регионов.

Составленный экспертами ЦМАИ рейтинг регионов Казахстана назвали рейтингом конкурентоспособности. По замыслу исследователей, он должен, во-первых, определить, какие факторы способствуют повышению уровня конкурентоспособности региона, т.е. являются его конкурентными преимуществами,

а во-вторых, на основе этих данных можно разработать стратегию регионального управления, ориентированную как на развитие конкурентных преимуществ региона, так и на улучшение тех показателей, по которым регион занимает наиболее низкие позиции.

Основными показателями развития конкурентоспособности регионов Казахстана ЦМАИ были определены:

1. Индекс качества жизни населения – включает такие показатели, как: ВРП на душу населения, оценка покупательной способности населения, уровень безработицы, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, обеспеченность населения жильем, обеспеченность населения медицинскими услугами.

2. Индекс производительности – включает такие показатели, как: производительность труда, оценка инвестиционной активности региона, распределение в регионе предприятий сельского хозяйства и промышленности, человеческий капитал.

3. Инновационный индекс – включает такие показатели, как: валовые затраты на научные исследования и разработки (в % от общих расходов), общие затраты на технологические инновации, затраты на информационные технологии (в % от общих расходов), численность IT специалистов высшего и среднего уровня (в % от общего числа занятых), численность научных работников, аспирантов, докторантов на 10 000 чел. населения, наличие основных информационных технологий.

4. Индекс инфраструктурного развития – включает такие показатели, как: плотность автомобильных дорог с твердым покрытием, плотность железных дорог, наличие основных фондов на предприятиях региона и др. аналогичные показатели.

В ходе произведенных вычислений исследователи выделили три группы регионов с низким, средним и высоким уровнем конкурентоспособности.

Основой для реализации данной программы является Стратегия территориального развития Республики Казахстан до 2015 года, направленная на обеспечение устойчивого развития страны и благоприятной жизнедеятельности населения на основе формирования конкурентоспособных специализаций в региональной и мировой экономике, национальной пространственной организации экономического потенциала и расселения населения.

Она определяет стратегические направления территориального развития страны, включая инфраструктурное обеспечение территории во взаимоувязке со становлением кластеров, и станет основой формирования или корректировки соответствующих государственных, отраслевых и региональных программ.

При рассмотрении разных моделей политики развития регионов следует принимать во внимание, что реализация эффективной региональной политики в условиях стран с переходной экономикой, несомненно, имеет свою специфику.

ӘЛЕМДІК ҚАРЖЫ Дағдарысы ЖӘНЕ ҚҰНАРЛЫҒЫ ТӨМЕН АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҚ ЖЕРЛЕРІНІң МӘСЕЛЕЛЕРИ

Абралиев О.А.,
экономика ғылымдарының докторы
Қазақ Үлттых аграрлық университеті

Елімізде жер ресурстарының әртүрлі дағдарысқа ұшырауынан үлттық экономикалық зиян 300 миллиард теңгені құрап отыр [1]. Жүргізілген экология-экономикалық зерттеулерге жүгінсек, қалыңдыры 0,5-1,0 см құнарлы топырақ түзілу үшін табигатқа 100 жыл, ал өсімдік жақсы өсетін 18 см құнарлы топырақ құралу үшін 1500-7000 жыл қажетекен. Топырақ құнарлығына өте сақтықпен қарап, дұрыс пайдалану жер ресурстарының құнарлығын көтеру, қоршаған ортаны қорғау шараларының бөлінбес бөлігі, жер ресурстарының дағдарысын болдырмаудың кепілі болады. Ең басты атап өтерлік нәрсе, экономикалық дамудың өзі ішкі қарама-қайшылықтан тұрады: бір жағынан одан туындаиды, бірқатар өткір экология-экономикалық мәселелер, ал екінші жағынан экономикалық дамудың өзінде бұл қайшылықтарды жоюға бағытталған негіз қаланған. Бұл қарама-қайшылықтың табигаты, екі жүйенің: қоғамдық өндіріс пен айнала қоршаған жер ресурстарының байланысы болып отыр. Бұл жерде «экономика-айнала орта-жер ресурстары» жүйесінде біздің санамызға қалыптасуы керек, олардың барлығы бір-бірімен тығыз байланыстырылыбы, ешқайсысына басымдылық беруге болмайды. Мұнда біte қайнасып біртұтас болып, ұдайы өндіріс жогары деңгейде өсіп, халықтың әл-ауқаты жогарылап табигаттың жекелеген компоненттері үздіксіз жақсара отырып, жер ресурстарында дағдарыс болмай, қоршаған орта тепе-тендігін сақтауға мүмкіндік туады.

Еліміз өзінің жерінің көлемі жөнінен әлемде 9-шы орында болғанымен, егістік жерлерінің топырақ құнарлығы онша емес [2, Б. 370-371]:

- 12807,03 мың га жерінде қарашірік 6%;
- 65125,11 мың га жерде қарашірік 4-6%;
- 126707,85 мың га жерде қарашірік 2-4%;
- 67850,01 мың га жерде қарашірік 2 %

төмен.

Зерттеулер көрсеткендегі, бүкіл жеріміздің тек 4,7% топырағындағы қарашірік 6% асатындығы, ал қалған жеріміздің құнарлығы одан төмен, оны көтеру шараларын жасау қажеттілігін туындағып отыр. Біздің елімізден жер құнарлығын арттырудың экономикалық тетіктерін жетілдіру жөніндегі зерттеулер аздығын байқаймыз. Сондықтан да, үкімет ауыл шаруашылық жерлерін құнарландыруды міндеттейтін экономикалық тетіктерді жетілдіру жөнінде арнайы бағдарлама қабылдау керек. Сонда ғана осы салада оң өзгерістер болады. Атапған шаралар егеменді еліміздің үлттық экономикасыныңға оның өзіндік үлес қоспақ. Мемлекетіміздің ауыл шаруашылық саласының қуаты артып, халқымызды сан алуан сапалы да, экологиялық таза өнімдермен қамтамасыз етуге қол жеткіземіз.

Егістік алқаптарының құнарлығы төмендеуі нәтижесінде, топырақтағы қоректік заттар азаяды да жерлердің тақырга айналу үрдісі артады. Осының кері әсерінен ауыл шаруашылығы саласы мен ауыл аумақтардың жерлерінде экология-экономикалық зияндар пайда болып, аймақтың әлеуметтік жағдайының нашарлауына әкеледі. Болашақта мемлекетіміздің халқының саны 2024 жылы 18 млн. жетпек. Ең бастысы ауыл шаруашылығы саласының нарық талабы мен сұранысына бейімделіп дамуын қамтамасыз жасайтын, жер ресурстарының құнарлығы екенін естен шығармауымыз қажет. Мемлекетіміздегі 8 ауыл шаруашылық зоналарындағы алқаптардың айналымынан шығуының экология-экономикалық зияны 3 бағытта көрініс тауып отыр:

- ауыл шаруашылығындағы зиян: ауыл шаруашылық дақылдарының сапасы нашарлайды, алынбай қалған өнімдерге байланысты және жаңа алқаптарды игеруге кететін қосымша шығындар пайда болады. Нәтижесінде егістік жерлердің ауданы қысқарады және топырақтың экологиялық дағдарысқа ұшырау үрдісі қүшейеді;

- әлеуметтік ортада экология-экономикалық зиян – жерлердің тақырга айналуы нәтижесінде, жергілікті жердегі табигат тепе-тендігі бұзылады да, тұрғындардың ауруларының түрі мен саны көбейеді де, өмір сүру жасы қысқарады;

- экология-экономикалық зиян - өнімі тәмен жерлердің құнарлығын арттыруға кете-тін қосымша шығын.

Әлемдік қаржы дагдарысы жағдайында мемлекеттік ауыл шаруашылығы саласын дамытуға 4 млрд долл. қаражат бөліп отыр. Аталған қаржы ауыл шаруашылық өнімдерінің импорттан келетін шетелдік азық-түлікпен бәсекелестік қабілеттілігін артыруға жұмысалуы керек. Сапалы отандық ауыл шаруашылық өнімдерін өндіруде ең маңыздысы егістік жерлердің құнарлығын арттыру болып отыр. Жер құнарлығын арттырудың экология-экономикалық маңызы өте жоғары және экономикасы дамыған елдерде басты табиғатты қорғау шарасына жатады.

Зерттеу мәліметтері байқатқандай, егістік алқаптарының ауыл шаруашылық айналымынан шығуының, әртүрлі объективті және субъективті (1 кесте) себептері бар:

- жерлер құнарлығының жылдан-жылға төмендеп бара жатуы;
- астықтың бағасының төмендігі;

- жанар-жағармай тапшылығы мен қымбаттығы;

- өскен өнімдерді қорғау шараларының болмауы;

- минералды тыңайтқыштар бағасының есуі;

- ауыл шаруашылығы қызметі мен техникаларды жалға алу бағасының қымбаттауы;

- қосалқы белшектердің сырттан тасылуы;

- фермерлерге ыңғайлы шағын да, арзан тракторлар, комбайндар, әртүрлі қосалқы жұмыстар атқаратын техникиның елімізде шығарылмауы;

- өсірілетін ауыл шаруашылық дақылдарын сақтандыру мәселелерінің жетілмеуі;

- отандық ауыл шаруашылық өнімдерін өндеп, сан алуан сұранысқа ие азық-түліктің шығарылмауы;

- ауыл шаруашылық өнімдерін үкімет тара-пынан сатып алу деңгейінің әлемдік деңгейден төмендігі;

- ауылдағы инфрақұрылымның жетілмеуі.

Бүгінгі таңда елімізде үкіметтік ресми мәлімет бойынша фермерлерге, 1 гектарға 7,5 доллар көмек береді. Ал ЕО елдерінде 1 гектарға 1111,9 доллар, Израильде 1 гектарға 3175,4 доллар [3]. Осы келтірілген мәліметтерге қарап, ауыл шаруашылық саласына түбекейлі көзқарасты өзгерту керектігін алға тартып отыр. Негұрлым үкімет тара-пынан ауыл шаруашылық жерлерін құнарландыруды дұрыс жолға қойғанда ғана, ауылда тұратын 47% халқымыздың әлеуметтік жағдайы жақсармақ.

Еліміздің индустріалды-аграрлы мемлекетке жататынын ескере отырып, айналымынан шыққан жер ресурстарының құнарлығын

1 кесте

ҚР 1990-2007 жж. ауыл шаруашылығы айналымынан шыққан жерлер ауданы*,
млн. га

Жылдар	Егістік ауданы, млн. га			Айналымнан шыққан егістік жерлер, млн. га
	барлығы	егілгені	үлесі, %	
1990	35,2	35,1	99,0	барлығы
1995	31,7	28,7	91,0	0,1
2000	19,4	16,2	84,0	3,0
2005	22,1	18,5	84,0	3,2
2006	22,1	18,4	83,0	3,6
2007	22,1	18,9	85,5	3,7
2007 жылды 1990 жылмен салыстырғанда өзгеруі	-13,1 (62,8%)	-16,2 (53,8%)		3,2

*Ескерту ҚР АШМ мәліметтері негізінде автордың есептеулері

қалпына келтіруде әлемдік деңгейдегі жетістіктерді қолдануға барынша күш салу қажет. Оның бастысы жер құнарлығын арттыру, мұнда отандық технологияны қолдану арқылы әрбір жер төлімінің балл бонитетін анықтауға қол жеткізу, соның негізінде егілетін дақылды анықтау. Өнімді мол беретін дақылдардың түрлерін егу, су және тыңайтқыштарды мөлшерлеп беретін технологияны пайдалану. АҚШ 3 млн. астам фермерлік шаруашылықтар бар, оның қарамағында 1 трактор, компьютер, телефон, фермердің білім деңгейі кемінде 15 жыл [4].

Жердің құнарлығын арттыру, оны әртүрлі эрозиядан қорғау бүгінгі күннің басты экономикалық мәселеі. Бұл әлемдік дағдарыс, өйткені жер адамзат баласының асыраушысы және өмір сүретін тіршілік ортасы. Төл табиғатты, соның ішінде жер ресурстарын, әсіресе егістіктердің өнімділігін арттыру, оны дұрыс та тиімді пайдалану, барлық елдердің ауыл шаруашылығының дамуы жер құнарлығына тікелей тәуелді. АҚШ, Германия, Жапония, Израиль, Италия, Канада, Ұлыбритания, Франция елдерінде ауыл шаруашылық жерлерін құнарландыруды жер

иеленуші жекеменшік фермерлер жүргізеді. Кей жағдайда жерді құнарландыруға үкімет арнағы қаржы бөліп отырады да еken, немесе жыл басында әртүрлі тыңайтқыштар енгізуге фермерлерге нақты несиелер беріліп жатады. Яғни өркениетті елдердегі ауыл шаруашылық жерлері үнемі мемлекеттің назарында болады. Бұл дегеніміз үлкен экономикалық саясат, елдің азық-тұлік қауіпсіздігін қорғауға арналған. Еліміздегі агроенеркәсіптік кешенді және ауылдық аумақтарды дамыту азық-тұліктің қорын, өнімдердің нарықтағы тұрақтылығын қамтамасыз етуге, отандық өнімнің бәсекелестік артықшылығын қолдауға жағдай жасау арқылы ауыл халқының өлеуметтік тұрмыс деңгейін көтеруге болады. Ауыл шаруашылығы айналымынан шыққан жерлерді өз уақытында құнарлығын қалпына келтіріп, айналымға қоссақ, алынатын өнім түсімі көбейеді және үлттық экономикамыздың тұрақтылығына қол жеткіземіз. Ауыл шаруашылық жерлерінің құнарлығын қорғай отыра, төл табиғатымыздың жақсаруына жағдай жасаймыз және әлемдік қаржы дағдарысында ел экономикасын алға дамытамыз.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Концепция экологической безопасности РК на 2004-2015 годы//Указ Президента РК от 3 декабря 2003. №1241.
2. Тонкопий М.С. Экология и экономика природопользования – Алматы: Экономикс, 2003. – С.370-371.
3. Амосов А. О стратегии развития аграрной сферы//Экономист, №9, 2008. – С.48-53.
4. Кресников Н. Об эффективности аграрного землепользования// Экономист, №1, 2008. – С.76-85.

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН КӨТЕРУДІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУДІҢ ҚАРЖЫ-ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ КӨЗДЕРІН БАҒАЛАУ

Файзуллина С.А.,

ага оқытуши

*Абай атындағы Қазақ үлттыхық
мемлекеттік университеті*

Экономиканың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етудің қаржы – инвестициялық көздерін бағалаудың келесідей әдістемелік тәсілдері мүмкін:

1. Негізгі капиталдағы инвестицияның құрылымын талдау бойынша. Бұл әдісте көр-

сеткіштер ретінде қолданылады:

- инвестицияның жалпы көлемінде ішкі және сыртқы көздердің бөлігі;
- негізгі капиталдағы инвестицияның жалпы көлеміндегі әрбір көздерінің үлес салмағы.

2. Тұтынуды және жинақты талдау бойынша көрсеткіш ретінде ішкі инвестиацияның ЖІӨ - ге қатынасы қолданылады. Бұл көрсеткіш экономикалық өсудің потенциалдық қарқының сипаттайтын. Инвестицияның ең тәменгі мөлшері (24% жуық) өндірістік қорлардың тозу мөлшерінің үлғаюына және экономикалық өсу қарқынының тәмендеуіне әкеледі.

Басқа көрсеткіш ретінде ішкі инвестиацияның ЖІӨ-ң жинақтарынан айырмашылық қатынастары қолданылады. Бәсекеге қабілеттілігін көтеру нәтижесі ретінде бұл көрсеткіш экономикалық өсуді қаржыландауды үшін ішкі

жинақтың жетіспеушілік мәлшерін сипаттайды. Бұл көрсеткіш өсуді қамтамасыз ету үшін 3% аспауы керек.

Корлану мәлшері өндірісті үлгайту үшін негізгі капиталдағы инвестицияның ЖІӨ - нің қай бөлігі бағытталатынын көрсетеді және де үлттық есеп жүйесінде – жалпы капиталдың

корлану көрсеткіші ретінде және ЖІӨ - н түпкі қолдану әдісімен есептеу кезінде анықталатын түпкілікті сұранымның басты бөлігі ретінде сипатталады. Халықаралық экономикадан белгілі болғандай, корланудың ЖІӨ - де 20-25 % жуығын қурағанда, экономикалық өсу он ықпал ететіні белгілі.

1 кесте

Жалпы жинақ және негізгі капиталдың жалпы корлануы

Жылдар	2003	2004	2005	2006	2007
Жалпы жинақ, ЖІӨ-гі % бойынша	21,2	24,6	29,7	28,1	27,3
Негізгі капиталдың жалпы корлануы, ЖІӨ-гі % бойынша	17,3	23,7	24,0	23,0	25,1
Негізгі капиталдың жалпы корлануы, жалпы корланудағы % бойынша	81,9	99,6	81,0	82,1	91,9

Кестеде көрсетілгендей, жалпы корлану ЖІӨ-н төрттен бірі қолданылады (18,2%, 27,7%, 29,2%, 26,5%, 26,3%, 27,7%).

Инвестицияның басты қаржы көзі болып, түпкі тауардың тұтынуына және қызмет көрсетуге жұмсалмаған, қолдағы табыстың бір бөлігі ретінде қолданылатын жалпы (үлттық) жинақ болып табылады. Маңызды макроэкономикалық үйлесім болып корланудың ЖІӨ-ге арақатынасы саналады.

Негізгі капиталдағы жалпы корланудың жалпы жинаққа арақатынасы үлттық экономикадағы жиналған ресурстардың қандай бөлігі, қор жинау және өндірістегі негізгі капиталдың қайта өндіру мақсатында қолданылатынын көрсетеді.

Көптеген елдерде инвестициялау қажеттілігіне жинақты қолданудың үлкен ауқымымен қамтамасыз етіледі, нәтижесінде мұндай елдердің корлану және жинақ көлемдері 100 % деңгейден асып түседі.

Соңғы жылдардың маңызды тенденциясы – негізгі капиталдағы жалпы корлану мен жалпы жинақтың арасындағы құлдыраудың қысқаруы. Бұл Қазақстан экономикасы жинақты «басқа елдерді» несиелеуге қарағанда, өз инвестицияларына үлкен дәрежеде қолдануды білдіреді.

ЖІӨ-ге жеке институционалдық инвесторлардың өсу қарқынын талдау бойынша.

Әрбір жеке көздерді бағалау кезінде келесідей сипаттамалар мен көрсеткіштерді анықтап талдау қажет:

1. Инвестициялау мақсаты (инвестициялық сұраным). Мысалы, бюджет көздерін

бағалау үшін бағалау көрсеткіші ретінде бюджеттік инвестициялық жобалардағы шығынды, мемлекеттік бюджеттегі үлесі, білім мен ғылым шығындарының үлесін, экономиканың нақты секторын дамыту шығындарының үлесін қолдануға болады.

2. Қаржы жүйесінің активінің жалпы сомасындағы актив көздерінің үлесі. Бұл көрсеткіш мемлекеттің жалпы қаржы активтерінің көздерінің маңыздылығын өлшейді. Бұл көрсеткіш экономиканың басым секторларымен есептелуі мүмкін.

3. ЖІӨ-ге активтердің үлесі. Бұл көрсеткіш экономикадағы көздердің мүмкіндігін бағалайды.

4. Инвестиция көлемінің және алынған инвестициялық пайданың артуы. Тартылған қаржыландыру көрсеткіші. Бұл көрсеткіш жиынтық қаражаттың меншік қаражатқа қатынасынан алынады.

5. Инвестициялық қоржын құрылымы (меншік және қарыз қаражатының арақатынасы, нарық механизмдерін қолдану, қаржы құралдарының тиімділігі, тәуекелділікі өтесу).

Инвестицияны қаржыландыру көздерін бағалауды жүргіземіз.

Нарық экономикасында мемлекеттің институционалдық инвестор ретіндегі орны басым және стратегиялық салалардағы өндірісті өсіру үшін, сонымен қатар тіршілікте қамтамасыз ету салалары мен әлеуметтік салалар үшін сақталады.

Қазақстан экономикасында мемлекеттік инвестициялаудың қажеттігі өндірісті дамытудың жетіспеушілігінде және шикізаттың

багытталуында көрінеді, ал жеке капитал өндірістік салаларға багытталмайды және оның инвестициялауы меншік көздерінің арқасында жүргізіледі.

Мемлекеттік шығындарды талдау бойынша, бюджет қаражаттарының багытталуын қайта қарастыру керек. Біздің ойымызша:

1. Фундаменталды және қосымша зерттеулерді мемлекет тарапынан қолдауды күшейту керек.

2. Фылыми – зерттеу үйімдарды мақсатты қаржыландыру жолдарымен оларды қазіргі зерттеу жабдықтарымен жабдықтау және эксперименттік базамен бекіту үшін фылыми – жобалық өлеуettің қайта құруына жәрдемдесу.

3. Бюджеттегі ресурстардың жиналуды және ақша саясатының бағам арақатынасын үсташа жағдайында мемлекеттік инвестициялар экономиканы реттеу жүйесінде басты рөл атқаруы мүмкін. Сондықтан экономиканың өндеуіші секторының бәсекеге қабілеттілігін қолдау мен мемлекеттік инвесторлардың басты алғы мақсаттарын анықтау керек.

Сыртқы көздерді бағалау.

Сарапшылардың бағалауды бойынша, Қазақстан соңғы жылдары Орта Азия елдерінде тартылатын барлық шетел инвестицияларының 80% жуығын алады. Жан басына игерілген шетел инвестицияларының көлемі бойынша Қазақстан ТМД елдерінің арасында көшбасшы болды. ЕЖДБ бағалауды бойынша, шетел инвестицияларын тарту көлемі бойынша Қазақстан ТМД елдері арасынан бірінші орын және Шығыс Еуропа елдерінен және Балтиядан кейін үшінші орын алады. Бұ-

кіләлемдік банкі Қазақстанды шетел инвестицияларының ең көп белгін тартатын әлемдегі бірінші 20 ел қатарына қосты.

Шетел капиталының ең көп белгілі болып 22 млрд. АҚШ долл. сомасында әлемнің 17 елінен келетін экспорттық кредиттер саналады. ҚР үкіметінің кепілі бойынша тартылған заңды қарыздардың және экспорттық кредиттердің үлесі сырттан қаржыландырудың 26% құрады.

Шетел капиталдары тікелей, портфельді инвестициялар, кредиттер, қарыздар негізінде болады.

Халықаралық экономикадагы инвестиацияны қаржыландырудың сыртқы көздерін бағалау үшін келесідей көрсеткіштер қаралған:

Бәсекеге қабілеттіліктің әлемдік жылдық жарна шығарылымы мен бәсекеге қабілеттіліктің ауқымдық баяндамасы бәсекеге қабілеттілікті экономикалық дамудың теориясына сай тағайындалады. Мемлекет нарығы ашық болғанда әлемдік экономикалық форумның кең бизнесіне осы нарыққа ену оңай болады. Жылдық жарна шығарылымы мен баяндама сай ең бәсекеге қабілетті, салығы темен және экономикасының басқарылуына мемлекет шамалы араласатын мемлекеттерге: Люксембург, Жаңа Зеландия, Норвегия, Швейцария жатады. 1996 жыл баяндамасында бірінші және екінші орынға Сингапур және Гонконг иеленген, ол қала – мемлекеттерде көптеген трансұлттық компаниялар орналасқан.

Ауқымды көлемдегі бәсекеге қабілеттілік баяндама 25 жыл көлемінде баспада шығарылады. 1979 жылы баяндамада 16

2 кесте

Қаржыландыру көздерін бағалау көрсеткіштері

	Көрсеткіштер	Сипаттамасы
1	Жан басына шакқандагы ИКК.	Бұл көрсеткіштің есүі инвестициялық тартымдылықты білдіреді.
2	ИКК индексінін ЖІӨ индексіне арақатынасы.	Бұл арақатынастың көлемі ЖІӨ-де негізгі үлесті жаңа инвестициялар емес, негізгі капитал құрайтынын көрсетеді.
3	Негізгі капиталдагы инвестицияның жалпы көлеміндегі шетел инвестицияларының үлесі.	Сонымен катар, бұл көрсеткіштің көлемі ЖІӨ-де негізгі үлесті жаңа инвестициялар емес, негізгі капитал құрайтынын көрсетеді.
4	Салалық және аймақтық меншік формасы бойынша инвестиция құрылымындағы кәсіпорын үлесі.	Көрсеткіштің мағынасы маңызды болған сайын шетел инвесторлары үшін берілген сала мен аймақ тартымды болып келеді.

Еуропалық мемлекеттер туралы баяндалған, ал қазір әлем бойынша 125 мемлекеттердің қамтиды. Баяндама ақпараттарынан бизнес пен саясат саласындағы көшбасшыларының алатын ақпараттары мол, ол өзара олар арасында қарым қатынастарды дамытатын негізгі айғақтың бірі. Әлемдік экономикалық форумды құруши және директор қызметін атқаратын Клаус Швабтың пікірінше, баяндамада экономикалық реформалар мен бәсекеге қабілеттілік туралы, ауыр қайшы оқиғаларды шешу және олармен күресу туралы шешімдер айқындалған.

Ауқымды қөлемдегі бәсекеге қабілетті баяндаманың директорлары болып Әлемдік экономикалық форумның директоры Клаус Шваб және Гарвард университетінің профессоры Майл Е. Порттер табылады. Порттер профессоры бәсекелестікке қабілеттіліктің индексін құрайды. Ол оның құруда макроэкономикалық факторлардың әффектілігі мен прогрессивтілігіне байланысты мемлекет ішіндегі компаниялардың бизнеске деген бәсекелестілігінен бастау алады.

Бәсекеге қабілеттіліктің әлемдік рейтингінің негізіне Әлемдік экономикалық форум методологиясына сай Порттердің ұсынысы бойынша жасалған кластерлердің бағалануы жатады. Экономикалық құрылымды талдаудың кластерлік ұсынысы 1995 жылдан бастап көптеген мемлекеттердің экономикалық саясатында көрініс тапқан. Халықаралық бәсекеге қабілеттілік индикаторлары түпкі өнім саласына, кластерлердің бірігіне, әлемдік нарықта ортақ әлемдік сауданың үлесіне ие. Егер сату көлемінің үлғауы, инвестиция көбею, еңбек өнімділігінің деңгейінің артуы бәсеке қабілеттілігіне сай болса, онда мемлекеттің даму деңгейі және болашақтағы даму сатысы бірнеше жылға оң нәтижеге ие.

Бәсекеге қабілеттіліктің ауқымды көзқарасында баспадағы жылдық жарна шығарылымында рейтингтің 2 түрлі толықтырулары ұсынылған. Олар статистикалық мәліметтер мен компаниялардың басшылары арасында жүргізілген сұраулардың нәтижесінде есептелінді.

Бірінші рейтинг «Бәсекеге қабілеттілігінің индексінің есүі» деп аталды. Ол арқылы үлттық экономиканың орта мерзімді перспектива - экономикалық есүі алдағы 5 жылға құрастырылған. Бәсекеге қабілеттіліктің есүінің индексі 3 негізгі есудің этаптарын қамтиды: мемлекеттегі макроэкономикалық климатты бағалау, қоғамдық институттардың сапасы,

технологиялар даму деңгейінің анализі (инновация, технологиялар айырбасы).

Екінші рейтинг «Бәсекеге қабілеттіліктің ағымдағы индексі». Ол арқылы үлттық экономиканың ағымдағы перспектива - экономикалық есүі көрініс табады. Оның рейтингі 2 негізгі индикаторлардың есептеуінен шығады: стратегия және компания іс - әрекеті, сонымен қатар үлттық бизнес климаты.

Соңғы жылдары форуммен бірлесіп қызмет жасайтын экспертер үлттық бәсекеге қабілеттілікті бәсекеге қабілеттілікті есу индексіне қарағанда жаңа әрі тиімді әдістері арқылы іске асырады. Бұл бәсекеге қабілетті ауқымды индексі Колумбия университетінің профессоры Ксавьер Сала – и – Мартин жасады.

Бәсекеге қабілеттіліктің ауқымды индексі - мемлекеттердің бәсекеге қабілеттілік бағалау деңгейін кең әдістер арқылы жүзеге асырады. Оның құрамында бәсекеге қабілеттіліктің маңызды детерминанттары, қағидалары көрініс тапқан: еңбек нарықтарының функционалдық типтері, мемлекеттік инфраструктураларың сапасы, нарық көлемі.

Ресми түрде 2006 жылдың қыркүйек айында енгізілген GCL индексі 2006-2007 жылдарына арналған баяндама құрамында бөлім ретінде жазылған.

GCL-дің енүі әлемдік экономикалық форумның жұмысының үлғауына логикалық түрғыда оң нәтиже береді.

Әлемдік – экономикалық форумдағы бәсекеге қабілеттілік жүйесінің басты экономисті және директоры Авнусто Лопес-Кларостың айтуынша, бұл индексі түрі саясат пен бизнес саласында іскерлік әрекет жасайтын тұлғаларға маңызды инструмент ретінде көрініс табады.

Бәсеке қабілеттілігінің ауқымды индексі (GCL) 90 арналымдардан құралған, оның екі бөлігі көзқарас пікірінше жасалған және бір бөлігі пайда болған қорынан алынған. Қорсеткіштер 9 негізгі топтарға бөлінген, олар бәсекеге қабілеттілікті көрсетеді:

1. Ұйым.
2. Инфраструктура.
3. Макроэкономика.
4. Денсаулық сақтау және бастапқы білім.
5. Жоғарғы білім және оқу.
6. Нарық эффективтілігі.
7. Технологиялық дайындық.
8. Іскерлік.
9. Инновация.

Атаптартардың бәсекеге қабілеттілігіне

әсер етуі мемлекеттердің экономикалық дамуына байланысты өзгереді. Бұл деректемелерді шын мәнінде GCL есептеуде қолданысқа алса, онда олардың топтары түрлі коэффициенттерді беруі тиіс.

Әлемдік экономикалық форум (WEF) 2006-2007 жылдарға арналған бәсекелестік қабілеттілік рейтингілерін жариялады.

Рейтинг жарияланған мәліметтер, қоғам пікірлерінің көзқарастары бойынша серіктес институттармен қоса (бизнес үйымдары, зерттеу институттары) құрастырылған. Олар берілген есептемелікке тіркелген. Осы жылы 125 мемлекет бойынша 11000 бизнес көшбасшылары тіркелген.

Гарвард бизнес мектебінің профессоры М. Портер бәсекеге қабілетті бизнес индексінің нәтижелерін ұсынды. Бұл GCL-ге арнайы толықтыру ретінде жасалған. Портердің айтудынша: «әлемдік экономика – бұл бос ойын емес. Көптеген мемлекеттер өз жағдайын өнім өндіруді көбейту арқылы жақсарты алады. Бұл түрғыда қайши оқиға - экономикалық дамудың тез әрі тұрақты турде өзгеруі болып табылады. Бәсекеге қабілеттілік бизнес индексінің шешімдері EXECUTIVE SUMMARY – інде жарияланған.

Осы жылы есептемелікте Аргентина, Бразилия, Франция, Венгрия, Израиль, Жапония, ЮАР, Турция, АҚШ бойынша арнайы бөлімдер

жасалған. Ол жерде мемлекеттің бәсекеге қабілеттілігін анализдейтін ауқымды факторлар берілген.

Әлемдік бәсекеге қабілеттілік есептілігіне сәйкес 2006-2007 жылдарға арналған. Әлемдік экономикалық форумда жарияланған мәміле бойынша әлемдегі бәсекелестік қабілеті ең жогары үш мемлекеттер белгіленген: Швейцария, Финляндия, Швеция. Сонымен қатар, үздік ондықта Дания, Сингапур, АҚШ, Жапония, Германия, Нидерланды және Ұлыбритания енген. Ауқымды экономикада бәсекелестік қабілеттілікті арттыруда макроэкономикалық менеджмент, жаңа технология түрлерін, инновацияны стратегиялық мақсатта пайдалану Швейцария және Скандинав мемлекеттерін жогары дәрежелі бағаға ұсынды. Бұл мемлекеттерде жақсы дамыған институттар белгіленеді, олар заннамалықтың он түрғысына ие және қоғамдық мекемелердің айқындылығына ие. Керемет инфраструктура бизнес ортаның жағымды белгінің бірі болады. Біздің индикаторларымыздың көрсеткіші бойынша жогарғы білім дамудың айғағы. Августо Лопес – Карлостиң айтудынша: «Скандинав мемлекеттері сияқты білім саласына ақша салу болашақта халық табысының деңгейін өсіреді, кедейшілікті тәмендетеді, ауқымды экономикада мемлекеттің өз орнын табуға ықпал жасайды.

ОҢДҮСТИК ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНДАҒЫ АГРОӨНЕРКЕСІП САЛАСЫНЫң ДАМУ ДИНАМИКАСЫ

Тлегенов К.К.,
ОҚМУ, Шымкент

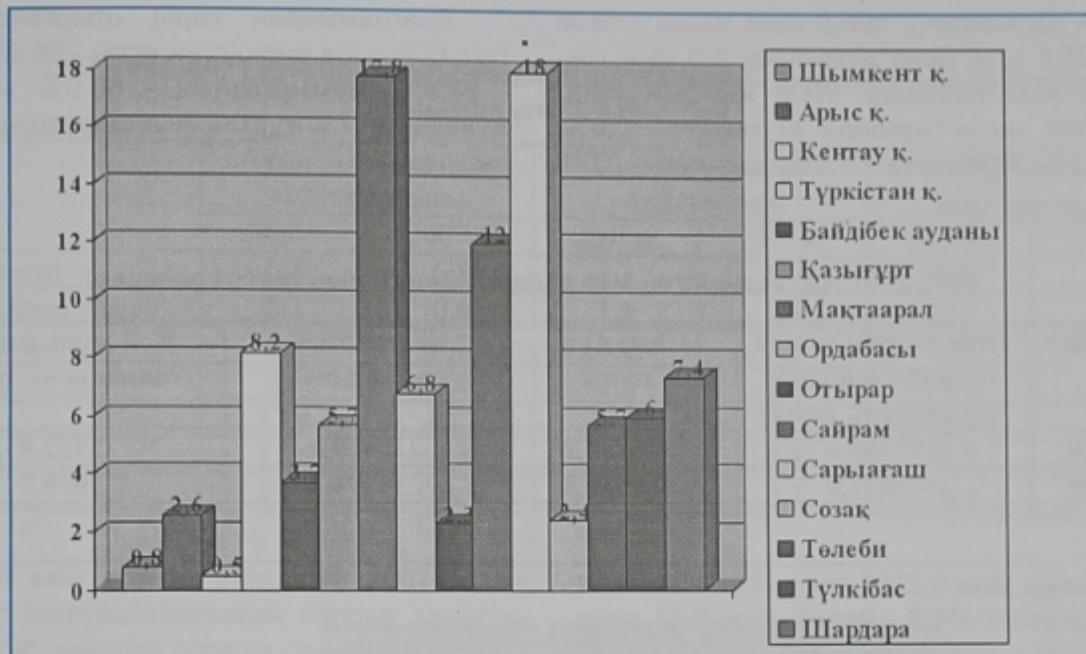
Агроөнеркәсіптік кешен республика экономикасының ең маңызды саласы болып табылады. Еліміздің экономикалық жағдайы, азық-түлік қауіпсіздігі және халықтың әл-ауқаттылық деңгейі елеулі дәрежеде аграрлық саланың тұрақты жұмыс істеуінен тәуелді болады. Қазақстанда өндірілетін ауыл шаруашылық өнімдерінің сан алуан түрлерін өндірудің экономикалық көрсеткіштерін талдау нәтижелерінен қазіргі өндіріс, тұтыну және нарық сыйымдылығы деңгейінде, салалардың экономикалық дамуына әсер етуі жағынан

алғанда, ауыл шаруашылығы өнімдерінің арасында бидай, күріш, мақта және майлы дақылдардың бәсекеге қабілеттілігі едөүір жогары, әрі аса маңызды өнім түрлері екендігі байқалады.

2007 жылы облыс бойынша ауыл шаруашылығының жалпы өнім көлемі (республиканың ағымдағы орташа бағасымен) 113762,9 млн. теңгені құрады, бұл 2006 жылмен салыстырғанда 3,4%-ға артық, оның ішінде өсімдік шаруашылығы - тиісінше - 65511,8 млн. теңге және 0,8%-ға, мал шаруашылығы - 48251,1 млн. теңге және 6,7%-ға артық.

Мал шаруашылығындағы өндірілген жалпы өнім көлемінің 52,7% - мал мен құс еті, сүт - 36,4%, жұмыртқа - 5,0%, және 5,9% - басқа өнімдер құрады.

Өсімдік шаруашылығының жалпы өнім көлемінің негізгі бөлігі (39,6%) картоп, бақша, кекеніске; 30,6% - мақтага; 9,3% - дәнді және дәнді дақылдарға; 3,0% - жеміс-жидектерге,



1 сурет. 2007 жылғы облыстың ауыл шаруашылығы өнімінің жалпы көлеміндегі қалалық әкімшіліктер, %-бен

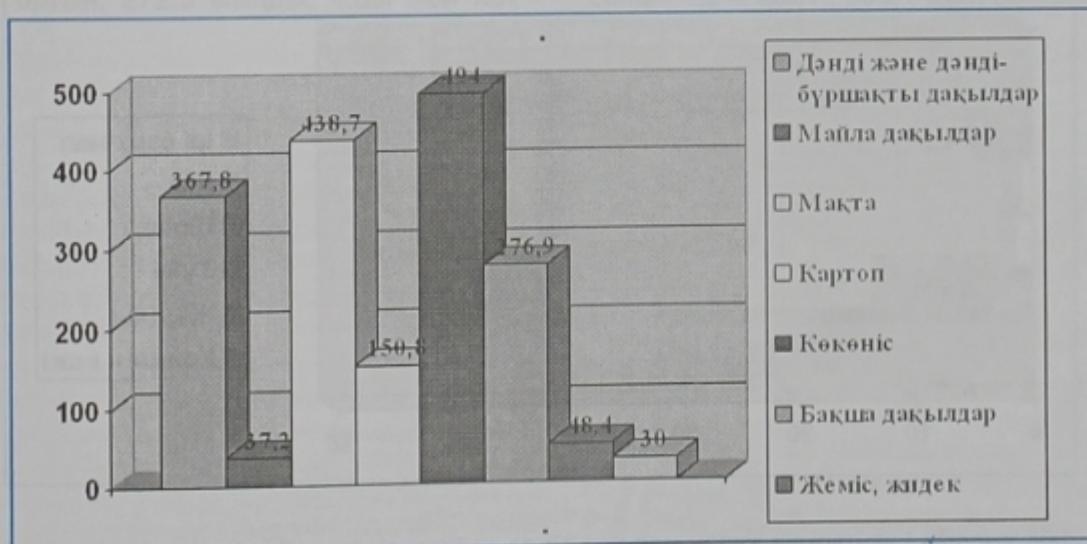
жүзімге және 17,5% - басқа өнімдерге тиесілі.

Ауыл шаруашылығы жалпы өнім көлемінің басым бөлігі Сарыагаш тиісінше - 18,0% немесе 20423,0 млн.тенге, Мактаарал - 17,8% немесе 20195,0 млн. тенге және Сайрам аудандарына - 12,0% немесе 13679,1 млн. тенге тиесілі.

2007 жылы алдын ала мәліметтер бойынша 2006 жылмен салыстырганда облыста картоп - 28,1 мың тоннага, кекөністер - 17,2 мың, дәнді және дәнді бүршақты дақылдар - 6,8 мың, мақта - 3,3 мың тоннага артық жиналды. Ал майлыш дақылдар - 3,6 мың, бақша дақылдары - 51,0 мың, жеміс-жидек - 11,2 мың тоннага аз жиналды.

Облыс бойынша 2007 жылы жалпы жиналған шитті-мақтаның (412,9 мың тонна немесе жалпы көлемінің 94,1%), майлыш дақылдардың (21,1 мың немесе 56,7%), бақша дақылдарының (230,2 мың немесе 83,1%) және жүзімнің (15,9 мың тонна немесе 53,0%) көбірек үлесі шаруа (фермер) қожалықтарының үлесінде; жүртшылық шаруашылықтарында негізінен, картоп (81,3 мың тонна немесе 53,9%), кекөніс (230,6 мың немесе 46,7%) және жеміс-жидек (32,6 мың тонна немесе 67,4%) өндірілді.

Мал шаруашылығы 2007 жылы облыс бойынша шаруашылықтың барлық санаттарында 145,6 мың тонна - мал мен құс еті



2 сурет. 2007 жылғы негізгі ауыл шаруашылық дақылдарының жалпы өнімі, мың тонна

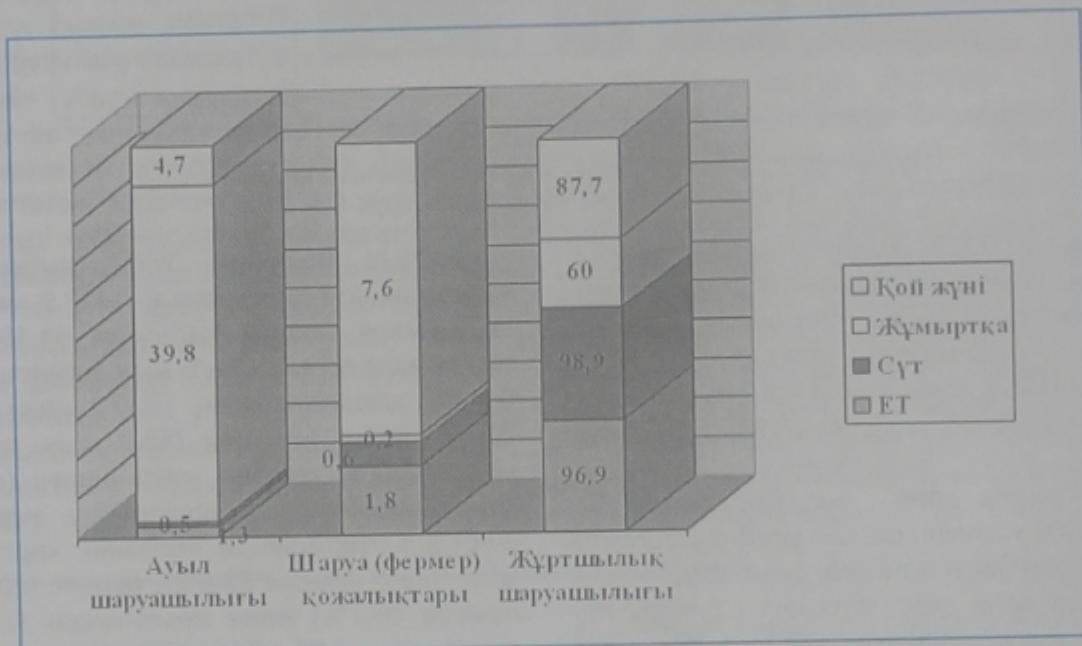
(тірідей салмақпен), 566,6 мың тонна - сиыр сүті, 238,8 млн. дана жұмыртқа, 6,0 мың тонна қой жүні өндірілді. 2006 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда ет өндіру - 5,8%, сүт - 7,5%, жұмыртқа - 4,0%, қой жүні - 8,6% артты.

Диаграммадан көріп отырғандай, облыс бойынша өндірілген еттің - 96,9%, сүттің - 98,9%, жұмыртқаның - 60,0% және қой жүнінің - 87,7% жүртшылық шаруашылықтары өндірді.

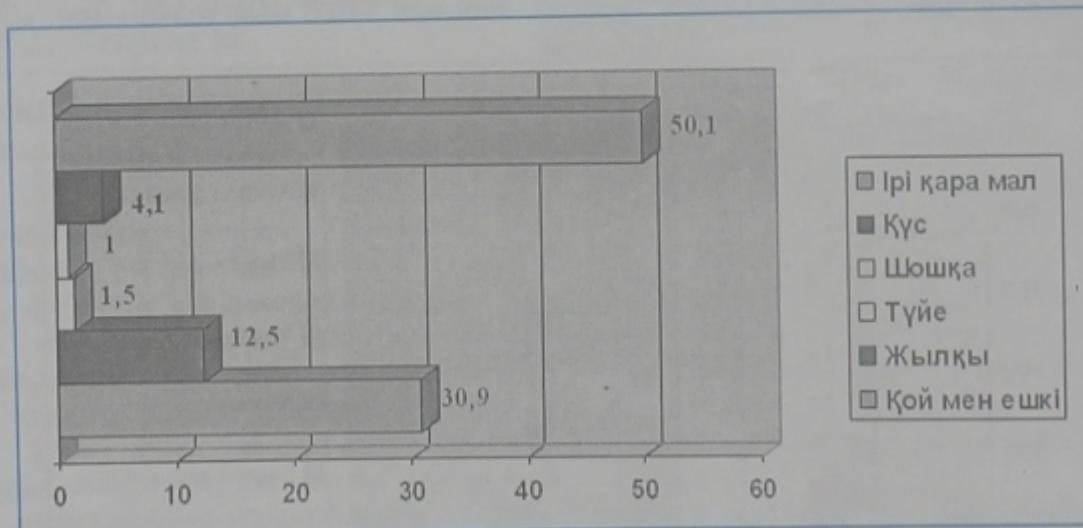
1 кесте

2006-2007 жж. өндірілген мал шаруашылығының негізгі өнімдері

Кезеңдер	Етке өткізілген мал мен құс (тірідей салмақпен), тонна	Сиыр сүті, тонна	Жұмыртқа, мың дана	Қой жүні (некты салмақпен), тонна
2006ж.	137709,0	526832,2	215459,4	5522,9
2007ж.	145647,9	566579,5	238794,4	5999,0



3 сурет. Мал шаруашылығының негізгі өндірілген өнімдері, %



4 сурет. 2008 жылдың 1 қантарына жалпы мал мен құс санының түрлеріне қарай құрылымы, (шартты мал басына есептегендеге), жалпы санына %-бен

2007-2008 жок. 1 қантарындағы мал мен құс санының шаруашылық санаттары бойынша үлесі, пайызбен

	Ауыл шаруашылық кәсіпорындары		Шаруа (фермер) қожалықтары		Жүртшылық шаруашылығы	
	2008ж.	2007ж.	2008ж.	2007ж.	2008ж.	2007ж.
Ірі қара мал	0,8	0,8	1,2	1,0	98,0	98,2
оның ішінде сиыр	0,7	0,6	1,6	1,0	97,7	98,5
Қой мен ешкі	5,3	4,7	8,2	7,3	86,5	88,0
Жылқы	2,6	2,0	3,3	3,3	94,1	94,7
Түйе	12,4	11,7	11,9	11,7	75,7	76,6
Шошқа	12,6	7,4	7,2	0,2	80,2	92,4
Құс	29,3	30,3	0,3	0,2	70,4	69,5

Мал мен құстар өнімділігі. 2007 жылды - облыс шаруашылығының барлық санаттарында бір сиырдан орташа сауылған сүт 2006 жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 4,0% артып, 2069 кг, ал бір мекиен-тауықтан орташа алынған жұмыртқа - тиісінше - 12,2% және 193 дананы құрады, қой жұні 2006 жылдың деңгейінде қалып, 2,7 кг құрады.

Орташа облыстық деңгеймен салыстырғанда бір сиырдан сауылған сүт - Түлкібас ауданында - 22,9% (2543 кг), Төлебиде - 13,9% (2356 кг), Сайрамда - 12,8% (2334 кг), Мақтаарапда - 11,0% (2297 кг), және Түркістан қ.ә. - 4,4% (2160 кг), бір мекиен-тауықтан алынған жұмыртқа - Сайрам ауданында - 22,3% (236 дана), бір қойдан қырқылған жұн - Қазығұрт - 25,9% (3,4 кг), Түлкібас аудандарында - 14,8% (3,1 кг), Арыс қ.ә. және Төлеби ауданында - 3,7% (2,8 кг) жоғары алынды.

Осы кезеңде облыс шаруашылығының барлық санаттарында алынған бұзау саны - 2,7% артып, 272,5 мынды, қозы мен лақ -

тиісінше - 2,2% және 1675,0 мын, құлын - 2,4% және 41,9 мын, торай - 9,9% және 43,1 мын, бота 2006 жылдың деңгейінен - 0,2% артып 4,0 мын басты құрады.

Ал, шаруашылықтың барлық санаттарындағы алынған төлді әр 100 аналықта шаққанда 79 бұзаудан, қозы мен лақ - 99, құлын - 84, бота - 56 және 837 торайдан келеді.

Ал, шаруашылықтың барлық санаттарындағы алынған төлді әр 100 аналықта шаққанда 79 бұзаудан, қозы мен лақ - 99, құлын - 84, бота - 56 және 837 торайдан келеді.

Мал мен құс саны. 2008 жылдың 1 қантарына 2007 жылдың осы кезеңімен салыстырғанда облыс шаруашылығының барлық санаттарындағы ірі мүйізді қара майдың саны - 7,4% артып, 689,5 мын басты, сонымен қатар, қой мен ешкі - 5,9% және 3305,3 мын, жылқы - 4,2% және 133,9 мын, шошқа - 12,4% және 34,7 мын, құс саны - 2,9% және 2193,7 мын, түйе - 1,2% артып 15,6 мын басты, ал сиыр саны - 1,2% кеміп, 305,1 мын басты құрады.



ИЗМЕНЕНИЕ РОЛИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ ПРИ ИНТЕГРАЦИИ КАЗАХСТАНА В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Шыныбеков Д.А.,
доктор экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

Государство сохраняет важную роль и в развитых странах, даже в таких объединениях, как Европейский союз. Чтобы произошла действительная девальвация государства, чтобы оно лишилось не только части политического, но и экономического суверенитета, должны исчезнуть не только основные его функции, определяющие самостоятельность государства как особого субъекта социально-экономической системы, но и основные инструменты проведения его макроэкономической политики, опирающейся на бюджет и центральный банк. И тем не менее в механизмах его вмешательства в экономику под влиянием глобализации многое меняется. Важнейшим каналом влияния глобализации на экономическую деятельность правительств отдельных стран является все более углубляющаяся взаимозависимость. Глобализация, подчеркивается в уже упоминавшемся докладе Всемирного банка, сузила возможности для произвольного и волюнтаристского поведения: «Налоговая система, правила инвестиционной деятельности и экономическая политика должны еще более чутко реагировать на изменения параметров мировой экономики, приобретающей глобальный характер».

В современных условиях действия правительств отдельных стран оказываются в тесной зависимости от поведения правительств других стран, а также от действий, предпринимаемых международными органи-

зациями. Резко сокращается степень свободы и так же резко возрастает необходимость в унификации и согласовании регулирующих мероприятий в отдельных странах. Нередко это действительно требует определенного ограничения суверенных функций государства и передачи некоторых властных полномочий на уровень наднационального (регионального) регулирования, как это происходит сегодня в ЕС.

В том же докладе упоминается новая категория, связанная с глобализацией, - «международное общественное благо», создание которого является результатом скоординированных действий различных стран. «Государства, - говорится в докладе, - отказываются от командно-контролирующего подхода к управлению в пользу подхода, вовлекающего в управление институты гражданского общества, субъекты рынка и местные органы власти. На глобальном уровне этот представительный подход идет еще дальше, поскольку опирается на международное сотрудничество без использования механизмов принуждения. Сегодня ключевой механизм обеспечения международных общественных благ может базироваться исключительно на добровольных действиях».

Свертывание прямых форм участия государства в экономической деятельности увязывается с развитием его более тесных партнерских отношений с частным сектором в производстве общественных благ и оказания общественных услуг. Тем самым государство освобождает себя от непосредственной хозяйственной деятельности, если она может осуществляться достаточно эффективно частными компаниями. Это достигается посредством контрактной системы, когда государство нанимает частные компании или покупает их продукцию.

Ярким примером может служить сфера научных исследований и опытно-конструкторских разработок (НИОКР). Доля государства в ее финансировании в наиболее развитых странах (странах ОЭСР) снизилась с 45% в 1981 г. до 33% в 90-х годах вследствие резкого увеличения соответствующих расходов в предпринимательском секторе. Зато государство получило большие возможности в финансировании фундаментальных исследований, а также исследований в области обороны, космоса, здравоохранения, энергетики и естественно - научных программ.

Другой важный аспект бюджетной политики - стремление переориентировать часть расходов на развитие так называемого человеческого капитала - образования, здравоохранения, профессиональной подготовки и переподготовки кадров. Правительства развитых стран стремятся сохранить высокий уровень расходов на здравоохранение и образование (таблица 1).

Таблица 1

Государственные расходы на здравоохранение и образование в 1990 – 1998 гг*. в % к ВВП

Страна	Здравоохранение	Образование
Франция	7,1	6,0
Германия	8,3	4,9
Италия	5,3	4,9
Великобритания	5,9	5,3
США	6,5	5,4

*Источник: World Development Indicators 2000. P. 276-286.

Бюджетная политика в сфере образования, в соответствии с Посланием Президента Республики Казахстан народу Казахстана, будет направлена на формирование национальной модели многоуровневого непрерывного образования, интегрированной в мировое образовательное пространство и удовлетворяющей потребности личности и общества, а также интеграции науки и производства.

В этих целях разрабатывается Государственная программа развития образования до 2010 года, предусматривающая основные стратегические задачи в данном направлении⁴. Так, в среднесрочном периоде будут предприняты меры по переходу на двенадцатилетнее образование, предусматривающее профильное обучение учащихся на старшей ступени.

В целях повышения качества знаний обучающихся в организациях образования в 2004 году начата работа по созданию единого национального тестирования как формы итоговой государственной аттестации обучающихся, совмещенной с приемными экзаменами в ВУзы - одной из составляющих национальной системы оценки качества образования. Внедрение данного мероприятия позволит обеспечивать государственный контроль и управление качеством образования при помощи единых измерительных материалов для объективности оценки качества образования и социальную справедливость в доступе к высшему и среднему профессиональному образованию.

Повышение качества образования и интеграция его в мировое информационное образовательное пространство невозможны без улучшения информатизации системы образования Республики Казахстан.

В настоящее время на государственном уровне информатизацией охвачен только один уровень образования - среднее образование. В дошкольном воспитании и обучении, высшем профессиональном и послевузовском профессиональном образовании до настоящего момента не велась целенаправленная работа по информатизации, не осуществлялся мониторинг информационных технологий, используемых в процессе обучения.

В результате реализации Программы информатизации системы учебных заведений начального и среднего профессионального образования, обеспеченность компьютерной техникой в среднем по республике составила 54 учащихся на один компьютер и является самой высокой среди стран СНГ.

Параллельно с компьютеризацией осуществлялся процесс поэтапного подключения школ к глобальной сети «Интернет». На сегодняшний день к Интернету подключено 3495 школ или 44 % от общего количества школ, из которых 2208 являются сельскими.

Однако для выравнивания стартовых возможностей сельских школьников в получении качественного образования акимами областей, города республиканского значения и столицы в 2004 году будет проведена телефонизация и обеспечено подключение к Интернету 2971 школы.

В соответствии с посланием Президента Республики Казахстан народу Казахстана в 2005 году будет обеспечено подключение к Интернету не менее 75% школ. В 2005 году будут предусмотрены средства в сумме 0,5 млрд. тенге на подключение к сети Интернет и оплату трафика государственных учреждений среднего общего образования.

В 2005-2007 годах будут переработаны стандарты образования всех уровней, начата подготовка нового поколения научно-педагогических и педагогических кадров, продолжен процесс обновления учебников и учебно-методических комплексов, внедрена система менеджмента и контроля качества, осуществлена дальнейшая демократизация всей системы образования.

В эти годы будет внедрена Национальная система оценки качества образования всех уровней, соответствующая требованиям мировых стандартов образования, которая позволит оценивать качество знаний через комплексные экзамены, осуществлять

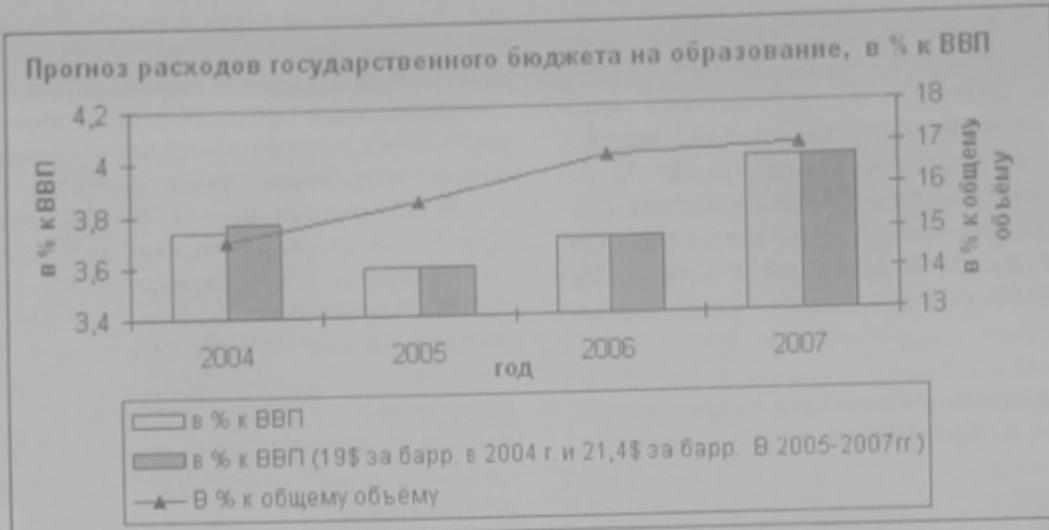


Рисунок 1. Динамика расходов государственного бюджета на образование на 2004-2007 гг.

мониторинг качества образования для отслеживания динамики развития обучающихся и организаций образования, создать комплексные системы постоянного отслеживания качества образования, ключевыми компонентами которых являются учебные достижения учеников.

На реализацию указанных мероприятий будет направлено дополнительно порядка 2 млрд. тенге. В высшем и послевузовском образовании произойдут присоединение Казахстана к Болонскому процессу и полный переход на целостную систему подготовки кадров (бакалавриат - магистратура - докторантура), поэтапный отказ от аспирантуры, традиционной докторантуре, открытие на базе ведущих вузов программы подготовки PhD совместно с ведущими зарубежными вузами, имеющими соответствующую международную аккредитацию. Дополнительно на указанные цели планируется выделить 3,1 млрд. тенге.

При этом, в целях подготовки педагогов новой формации, начиная с 2005/2006 учебного года, государственный образовательный заказ на подготовку педагогических кадров увеличится на 5000 единиц, на что предполагается выделить порядка 2,9 млрд. тенге.

В целях поддержки детей с ограниченными возможностями будут разработаны мероприя-

тия по социальной и медико-педагогической коррекционной поддержке.

В настоящее время назрела острая необходимость в значительном обновлении материально-технической базы и оснащении учебными приборами и оборудованием организаций образования.

Для осуществления поэтапного обновления материально-технической базы общеобразовательных и профессиональных школ, республиканского и региональных институтов переподготовки работников системы образования предполагается выделение из государственного бюджета 4,1 млрд. тенге.

В этой связи, акимам областей, города республиканского значения и столицы необходимо принять региональные программы, направленные на укрепление материально-технической базы школ. На строительство особо важных объектов образования в городах и областных центрах в 2005-2007 годах предполагается выделение из республиканского бюджета по 2,5 млрд. тенге ежегодно.

Либерализация уменьшила масштабы прямого государственного вмешательства в экономические процессы. Однако, как показывает опыт, роль государства от этого отнюдь не уменьшилась, изменились лишь его приоритеты и механизмы вмешательства.

ЛИТЕРАТУРА

1. The State in a Changing World. Wash. 1997. P. 51, 131.
2. Осадчая И. Глобализация и государство и: новое в регулировании развитых стран.
3. Постановление Правительства Республики Казахстан от 31 августа 2004 года N 918 "О Среднесрочной фискальной политике Правительства Республики Казахстан на 2005-2007 годы".
4. Государство и экономика развитых капиталистических стран в 80-х годах. М. 1989.
5. Государство и отрасли инфраструктуры в современной рыночной экономике. М. 2001.



ОСОБЕННОСТИ АНДЕРРАЙТИНГА В ЛИЧНОМ СТРАХОВАНИИ

Абдрахманова Г.Т.,

доктор экономических наук, доцент

Университет международного бизнеса

У английского термина «underwriting» нет однозначного русского эквивалента, поэтому российские страховщики заимствовали страховой термин «андеррайтинг» из английского языка. Американский словарь страховых терминов дает ему следующее определение: «Андеррайтинг – это процесс отбора рисков и классификации степени риска с точки зрения возможности принятия их на отказ от принятия на страхование рисков, не соответствующих ставок премии, включая отказ от принятия на страхование рисков, не соответствующих квалификационным требованиям». Энциклопедический словарь С.Ефимова [1] дает такое определение этому термину: «Андеррайтинг – 1. Оценка риска для целей страхования; 2. Заключение и выполнение условий договора страхования». Словарь-справочник по страховому бизнесу Р.Юлдашева: «Андеррайтинг – процедура анализа и отбора рисков для принятия их на страхование (перестрахование); включает их идентификацию, оценку, классификацию по источникам и степеням опасности, квалификацию на страховые или

нестраховые, определение сроков, условий и размеров покрытия, расчет размеров премии. Для оценки качества андеррайтинга необходимо учитывать субъективный фактор как важную его составляющую» [2]. Таким образом, суммируя вышеизложенное, можно сказать, что «андеррайтинг» – это комплексная работа, проводимая страховщиком, по приему на страхование рисков, включая их оценку, определение возможности страхования, выбор оптимального покрытия, проверку соответствия рисков и клиентов целям и задачам своей страховой компании, с точки зрения защищенности и сбалансированности ее страхового/перестраховочного портфеля. При страховании жизни основным принципом андеррайтинга является точная оценка риска, чтобы премии, уплаченной каждым страхователем, было достаточно (хватило) для покрытия риска. Ниже детально анализируется процесс андеррайтинга на примере страхования жизни с выплатой ренты (дополнительной пенсии). Страховыми рисками по подобной программе страхования обычно являются [3]:

1. Дожитие застрахованного лица до сроков, установленных договором страхования для выплаты пенсии.

2. Смерть застрахованного лица по любой причине, кроме случаев, если она наступила в результате:

1) совершения страхователем или застрахованным лицом умышленных действий, повлекших наступление страхового случая; самоубийства застрахованного лица, если к этому времени договор действовал менее двух лет;

2) алкогольного, токсического или наркотического опьянения застрахованного лица;

3) управления застрахованным лицом транспортным средством (иной машиной с мотором, аппаратом, прибором) без права на управление, а также передачи застрахованному лицом управления лицу, заведомо не имевшему права на управление или находившемуся в состоянии опьянения.

Таблица 1
Группы риска

1-я группа риска

- 1) работники, занятые интеллектуальным трудом;
- 2) работники, занятые в следующих отраслях: здравоохранение, социальное обеспечение, наука, образование, культура и искусство, печать, СМИ (кроме журналистов, работающих в горячих точках).

2-я группа риска

Работники, занятые в следующих отраслях: сельское хозяйство (кроме механизаторов и операторов с/х техники), электрики, грузчики, работники кустарных промыслов, врачи бригад неотложной мед. помощи, слесари, токари, рабочие строительных специальностей, выполняющие отделочные работы, тренеры, хирурги, руководители предприятий, организаций в должности директора, заместителя директора, финансового менеджера (главного бухгалтера), спиртовая и табачная промышленность.

3-я группа риска

Работники, занятые в следующих отраслях: городской транспорт, шоссейное хозяйство, дорожные службы, легкая промышленность, лесное хозяйство, ремонт машин и оборудования, транспортно-экспедиционные работы, охота, пушной промысел и разведение дичи, рыболовство, работники строительных профессий, кроме относящихся к группе 2, водолазные работы, работники охранных предприятий, телохранители, работники речного транспорта, работники гидроэлектростанций, теплозаводов, производство целлюлозы.

4-я группа риска

Работники, занятые в следующих отраслях: нефтедобывающая, лесохимическая, целлюлозно-бумажная, газовая промышленность; производство измерительных приборов, промышленность теплоизоляционных материалов, добыча известнякового и гипсового камня, обработка цветных металлов, работники морского транспорта и гражданской авиации, строители-монтажники строительных конструкций, работники, занятые на производстве и хранении взрывчатых веществ, газоэлектросварщики, рабочие железобетонных и кирпичных производств, рабочие литейного и стекольного производства, химическая промышленность, промышленность строительных материалов.

5-я группа рисков

Работники, занятые в следующих отраслях: сланцевая промышленность, дизелестроение, производство кранов для строительства, производство технологического оборудования для полиграфической промышленности, производство литейного оборудования, серная металлургия, добыча руд, добыча угля открытым (закрытым) способом, металлообработка, горнорабочие, рабочие на холодной и горячей штамповке металла, на прессовке металла, рабочие, занимающиеся обжигом руд, обогащением угля и руд, свинцово-цинковая промышленность, оловянная промышленность, тракторное и сельскохозяйственное машиностроение, артисты цирка.

Андеррайтинг осуществляется поэтапно с использованием нескольких видов технологических документов: заявление, предложение на страхование (котировка), договор страхования и т.п.:

1. Оценка рисков.

Производится на основе двух главных показателей: смертности и заболеваемости. Основной целью работы андеррайтера на данном этапе является получение подтверждения, что вероятность смерти и заболеваемости конкретного застрахованного лица соответствует расчетам, проведенным актуарием страховой компании. Обычно актуарий группирует потенциальных страхователей в зависимости от размера и характеристик риска (таблица 1) и устанавливает для каждой группы соответствующий тариф. Андеррайтер же оценивает отдельно каждый риск. Если оказывается, что

фактическая смертность по конкретному риску не превышает ту, которая использовалась при расчете тарифов, данный риск не рассматривается как стандартный (average life). Когда предполагаемый риск несет повышенную вероятность смерти, он рассматривается как нестандартный. В этом случае применяются индивидуальные тарифы.

При оценке рисков смертности и заболеваемости используются следующие данные:

- 1) физическое и психическое состояние здоровья застрахованного;
- 2) семейный анамнез застрахованного;
- 3) оценка генетической предрасположенности (если это возможно);
- 4) профессия;
- 5) способ проведения досуга, если он несет повышенный риск (например, занятия подводным плаванием или горными лыжами);

Таблица 2

Смертность

Возраст	Мужчины	Вероятность	Женщины	Вероятность
1	2	3	4	5
0	1000000	0,0003	1000000	0,0065
1	999743	0,0015	993456	0,0481
2	998234	0,0011	945672	0,0135
3	997098	0,0340	932867	0,0135
4	963221	0,1156	920234	0,0922
...
99	98	1,0000	128	1,0000
100	0		0	

Примечание: В колонке 1 в каждой строке указан возраст от 0 до 100 лет. В колонках 2 и 4 указано число доживших до очередного возраста отдельно для мужчин и женщин. В колонках 3 и 5 указывается вероятность недожития до очередного возраста, отдельно для мужчин и женщин. Эта вероятность определяется как отношение числа умерших до наступления очередного возраста к числу доживших до данного возраста. Например, по приведенной таблице, для мужчин, возраст которых 3 года, вероятность не дожить до возраста 4 года составляет: $(997098 - 963221)/997098 = 0,0340$.

6) финансовые факторы [4].

В некоторых случаях в расчет дополнительно принимаются окружающая среда, длительное проживание или работа за рубежом, особенно в тропических странах, командировки в «горячие точки» и т.д.

Таблицы смертности (таблица 2) используются актуарием для расчета базовых страховых тарифов для стандартных рисков.

Так как договор страхования жизни является долгосрочным, то андеррайтер должен принять в расчет любые возможные ухудшения в физическом состоянии застрахованного в будущем, которые можно установить на основании истории болезни или медицинского освидетельствования.

В большинстве случаев принятие риска на страхование осуществляется на стандартных условиях, а андеррайтинг базируется на информации, содержащейся в заявлении о страховании. Если же страховая сумма превышает определенный уровень, установленный страховкой компанией в зависимости от условий перестрахования, то может потребоваться медицинское освидетельствование страхователя. В этом случае страховщик устанавливает необходимый объем медицинского обследования и направляет запрос в медицинское учреждение следующего содержания (пример):

«Просим вас оказать медицинские услуги нашему клиенту Ф.И.О. в следующем объеме:

1. Прием терапевта (арт. давление, пульс).
2. Прием невропатолога.
3. Прием хирурга.
4. Прием врача ЛОР.

5. Флюорография и рентген органов грудной клетки.

6. Прием уролога.

7. Анализ крови на ВИЧ.

8. Химический и микроскопический анализ мочи.

9. ЭКГ с прекордиальными отведениями в покое.

10. Полный клинический анализ крови (вкл. СОЭ(РОЭ)):

- лейкоциты (нейтрофилы, базофилы, эозинофилы, лимфоциты, моноциты, миелоциты);
- эритроциты;
- гематокрит;
- гемоглобин;
- показатели уровня сахара в крови;
- креатинин крови или мочевина крови;
- показатели функции печени, а именно: гамма-глютамат, трансфераза, трансаминазы, билирубин;
- мочевая кислота;
- показатели холестерина или триглицеридов крови.

Просьба выписку прислать по факсу №_____. Оплату гарантируем».

Следует отметить, что в штате западных страховых компаний, занимающихся страхованием жизни, существует должность главного директора по медицине (Chief Medical Officer), в обязанности которого входит надзор за андеррайтерами по вопросам оценки состояния здоровья, консультирование, выработка рекомендаций и заключений и даже освидетельствование застрахованных в особо сложных случаях [5].

Все предлагаемые для страхования риски на Западе принято делить на стандартные (*average*) и нестандартные (*under average*), которые могут быть:

1. Застрахованы на особых условиях (*special terms*), например, путем уплаты дополнительного взноса, введения особых исключений и т.д.

2. Отсрочены (*postponed*) до момента, пока риск не уменьшится, например, наличие заболевания, подлежащего лечению.

3. Отклонены (*declined*), например, когда профессия страхователя связана с повышенным риском несчастного случая.

Помимо оценки рисков смертности и заболеваемости, андеррайтер также учитывает необходимость перестрахования, т.е. проверяет страховую сумму на предмет превышения собственного удержания своей страховой компании и определяет необходимость дополнительного факультативного перестрахования.

2. Подготовка котировки.

После сбора и анализа сведений о риске андеррайтер страховой компании осуществляет котировку, то есть определяет программу страхования, страховую и выкупную сумму, тариф, график платежей и т.д. Расчет страховой премии по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, осуществляется актуарными методами с применением таблиц смертности.

Нетто-ставка определяется по каждому застрахованному по договору и зависит от возраста застрахованного, пола, набора страховых рисков, размера страховой суммы по каждому риску, периода покрытия по риску, периодичности выплат (для страхования дополнительной пенсии), продолжительности оплаты премии, периодичности оплаты премии, величины применяемой нормы доходности.

Брутто-ставка (или иначе страховая премия) рассчитывается исходя из нетто-ставки и актуарных параметров нагрузки, которые утверждаются в компании по каждому страховому продукту.

Расчет резерва по страхованию жизни производится актуарным методом, для которого нужны такие же параметры, как для расчета брутто-премии, а также количество начисленных и уплаченных брутто-премий по договору и размер полученного страхового взноса на дату расчета резерва. Расчет осуществляется на основании положения о порядке формирования страховых резервов по видам страхования, относящимся к страхованию жизни, утвержденного руководством страховщика.

Расчет выкупной суммы производится актуарным методом при заключении договора страхования на каждый год действия договора. Фиксируется в страховом полисе в следующем виде (условно):

Для определения выкупной суммы определяется, сколько лет действовал договор как разница между датой досрочного прекращения договора и датой начала договора. Соответствующий размер берется из таблицы (например, если договор действовал 3 года, то размер выкупной суммы равен X). Затем андеррайтер направляет страхователю напрямую или через страхового посредника официальное предложение о страховании (котировку), срок действия которой обычно не превышает 28 дней.

3. Заключение договора.

На последнем этапе после согласования всех условий страхования с клиентом или его представителем, андеррайтер передает акцептованную котировку куратору (*account manager*), который оформляет и выдает договор страхования (страховой полис).

Так как оценка риска во многом зависит от личного суждения андеррайтера, то для минимизации человеческого фактора зарубежные страховые компании стали использовать цифровую рейтинговую систему (*the numerical system of rating*) (5), сутью которой является раскладка риска на его составляющие позитивные и негативные факторы. Система позволяет определить значение риска в процентах посредством прибавления негативных значений и вычитания позитивных. Например, поступило заявление на страхование от мужчины в возрасте 30 лет, рост 175 см, вес 120 кг, давление 155/95 других негативных факторов:

1. Базовая ставка по смертности	100%
2. За излишний вес	+75%
3. За давление	+50%
4. За кумуляцию негативных факторов	+25%

Получается итоговое значение в 150%, т.е. смертность по этому риску, с медицинской точки зрения, в полтора раза превышает смертность для среднего риска, и соответственно будет установлена надбавка к базовой премии по группе, в которую входит страхователь. Несмотря на определенные недостатки, вышеуказанная методика позволяет стандартизировать процесс андеррайтинга.

Конечно, в страховании жизни существует огромное количество и более сложных продуктов, например привязанных к различным индексам и инвестиционным единицам, где существуют свои, не менее сложные, особен-

ности, связанные, например, с инвестиционным процессом, и существуют свои тонкости андеррайтинга, рассмотрение которых не является целью настоящей статьи.

Но на основании вышеизложенного можно сделать вывод, что при страховании жизни андеррайтинг играет не меньшую роль, чем в других видах страхования, а от андеррайтера требуется не только знание

математики, но также биологии и медицины. Отечественный опыт показывает, что российским страховщикам следует более тщательно изучать, перенимать и адаптировать накопленный западными страховщиками опыт страхования, как в части страхового ноу-хау, автоматизации андеррайтинга, так и в построении эффективной организационной структуры.

ЛИТЕРАТУРА

1. Экономика и страхование. Энциклопедический словарь – М: Цюрих-ПЭЛ, 1996.
2. Словарь-справочник по страховому бизнесу. – М.: «Анкил», 2005.
3. Шинкаренко И.Э. Андеррайтинг как конкурентное преимущество //Страховое дело. – 2004, №3.
4. Оценка рисков при страховании жизни и здоровья // Финансовая газета. Региональный выпуск. – 2005, №6, 11 февраля, с.12-13.
5. Life and Disability Underwriting. Study Course 555. Assurance Medical Society. The Chartered Insurance Institute. London, 1994. – p.1/7.



О ФОРМИРОВАНИИ РАЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА

Смагулова Р.У.,
кандидат экономических наук, профессор
Университет международного бизнеса

В процессе деятельности хозяйствующих субъектов важное значение имеет капитал. Капитал находится в постоянном движении, переходя из одной формы в другую. Как известно, структура источников образования активов состоит из собственного капитала и заемных средств. Собственный капитал включает в себя уставный, добавочный и резервный капитал, нераспределенный доход и целевые (специальные) фонды. В составе собственного капитала могут быть выделены

две главные части: инвестированный капитал, то есть капитал, вложенный собственниками в предприятие; и накопленный капитал, то есть капитал, созданный на предприятии сверх того, что было первоначально авансировано собственниками. Инвестированный капитал включает номинальную стоимость простых и привилегированных акций, а также дополнительно оплаченный капитал. Накопленный капитал включает резервный капитал, фонд накопления, нераспределенный доход, иные аналогичные доходы. Собственный капитал характеризуется позитивными сторонами и имеет некоторые недостатки. К позитивным моментам можно отнести следующие:

- простота привлечения;
- высокая способность генерирования дохода во всех сферах деятельности;
- обеспечение финансовой устойчивости развития предприятия, его платежеспособности.

Недостатки собственного капитала характеризуются следующим:

- ограниченность объема привлечения;
- высокая стоимость в сравнении с альтернативными заемными источниками, - неиспользованная возможность прироста коэффициента рентабельности собственного капитала за счет привлечения заемных средств.

Следовательно, предприятия, использующие только собственный капитал, имеют наивысшую финансовую устойчивость, но

ограничивают темпы своего развития и не используют финансовые возможности прироста дохода на вложенный капитал.

В состав заемного капитала входят краткосрочные и долгосрочные заемные средства, кредиторская задолженность (привлеченный капитал). В свою очередь, заемный капитал также имеет преимущества и некоторые недостатки. К преимуществам заемного капитала можно отнести следующие: - довольно высокая возможность привлечения, особенно при высоком кредитном рейтинге предприятия;

- обеспечение роста финансового потенциала предприятия при необходимости значительного расширения его активов;

- более низкая стоимость в сравнении с собственным капиталом за счет обеспечения эффекта «налогового щита»;

- способность генерировать прирост финансовой рентабельности.

К недостаткам заемного капитала относятся:

- использование заемного капитала генерирует наиболее опасные финансовые риски в хозяйственной деятельности предприятий (риск снижения финансовой устойчивости и потери платежеспособности);

- активы, сформированные за счет заемного капитала, генерируют меньшую норму дохода, который снижается на сумму выплачиваемого ссудного процента во всех его формах;

- большая зависимость стоимости заемного капитала от колебаний конъюнктуры финансового рынка;

- сложность процедуры привлечения (особенно в больших размерах). Следовательно, предприятие, использующее заемный капитал, обладает более высоким финансовым потенциалом своего развития и возможностью прироста финансовой рентабельности деятельности.

При формировании рациональной структуры капитала исходят из следующего: найти такое соотношение между собственными и заемными средствами, при котором стоимость акции предприятия будет наивысшей. Это возможно при достаточно высоком, но не чрезмерном эффекте финансового рычага.

Эффект финансового рычага дает возможность определить, насколько эффективно предприятие использует свои возможности за счет привлечения заемных средств, каково соотношение собственного и заемного капитала.

Эффект финансового рычага показывает, на сколько процентов увеличивается рентабельность собственного капитала за счет привлечения заемных средств. В случае использования предприятием кредита, оно или увеличивает, или уменьшает рентабельность собственных средств. В первую очередь это зависит от соотношения между собственным и заемным капиталом, а также от размера процентной ставки.

Как известно, важными составляющими эффекта финансового рычага служат дифференциал и плечо финансового рычага. Дифференциал представляет собой разницу между экономической рентабельностью активов и средней расчетной ставкой процента по заемным средствам. Дифференциал служит основным условием, формирующим положительный эффект финансового левериджа. Этот эффект проявляется только тогда, когда уровень дохода, генерируемого активами предприятия выше, чем средний размер процента за используемый кредит. На эффект финансового левериджа могут оказывать влияние различные факторы.

В период ухудшения конъюнктуры финансового рынка стоимость заемных средств может резко возрасти, стать выше уровня дохода, генерируемого активами предприятия. Помимо этого, снижение финансовой устойчивости предприятия в случае повышения доли используемого заемного капитала приводит к увеличению риска его банкротства, что побуждает кредиторов увеличивать уровень ставки процента за кредит с учетом включения в нее премии за дополнительный финансовый риск. При определенном уровне этого риска дифференциал финансового левериджа может быть сведен к нулю или иметь отрицательное значение. В периоды ухудшения конъюнктуры товарного рынка уменьшается объем реализации продукции, а следовательно и размер дохода предприятия. В этом случае отрицательное значение дифференциала финансового левериджа может формироваться даже при неизменных ставках процента за кредит за счет снижения коэффициента рентабельности активов. Возникновение отрицательного значения дифференциала финансового левериджа по вышеизложенным причинам всегда приводит к снижению коэффициента рентабельности собственного капитала. В этом случае использование предприятием заемного капитала дает отрицательный эффект.

Второй составляющей эффекта финансового рычага, как отмечалось выше, служит плечо финансового рычага. Плечо финансового рычага показывает соотношение заемного и собственного капитала и характеризует финансовую устойчивость предприятия. Коэффициент финансового рычага мультиплицирует положительный или отрицательный эффект, получаемый за счет соответствующего значения его дифференциала. В случае положительного значения дифференциала любой прирост коэффициента финансового левериджа будет вызывать еще больший прирост коэффициента рентабельности собственного капитала, а в случае отрицательного значения дифференциала прирост коэффициента финансового рычага будет приводить к еще большему темпу снижения коэффициента рентабельности собственного капитала. Следовательно, прирост коэффициента финансового левериджа мультиплицирует еще больший прирост его эффекта. Аналогично снижение коэффициента финансового левериджа будет приводить к обратному результату, снижая в еще большей степени его положительный или отрицательный эффект.

Резюмируя вышеизложенное, можно утверждать, что при неизменном дифференциале коэффициент финансового рычага служит основным генератором как возрастания размера и уровня дохода на собственный капитал, так и финансового риска потери этого дохода. Идентично, при неизменном коэффициенте финансового левериджа положительная или отрицательная динамика его дифференциала генерирует как увеличение размера и уровня дохода на собственный капитал, так и финансовый риск его потери.

Знание механизма воздействия финансового рычага на уровень доходности собственного капитала и уровень финансового риска дает возможность целенаправленно управлять как стоимостью, так и структурой капитала предприятия.

Структура капитала выполняет важную роль в формировании рыночной стоимости предприятия. Понятие «структура капитала» определяется экономистами как соотношение всех форм собственных и заемных средств, используемых предприятием в процессе хозяйственной деятельности.

Теории структуры капитала начали формироваться с середины XX века и в связи с этим можно выделить четыре этапа. Каждый

из этих этапов характеризуется разработкой теоретических концепций:

- 1) традиционистская концепция структуры капитала;
- 2) концепция индифферентности структуры капитала;
- 3) компромиссная концепция структуры капитала;
- 4) концепция противоречия интересов формирования структуры капитала.

Сущность традиционистской концепции состоит в оптимизации структуры капитала путем учета разной стоимости отдельных его составных частей. Исходной теоретической предпосылкой этой концепции служит утверждение, что стоимость собственного капитала предприятия всегда выше стоимости заемного капитала. Более низкая стоимость заемного капитала по сравнению с собственным капиталом объясняется сторонниками этой концепции различиями в степени риска их использования. По мнению сторонников этой концепции, использование заемного капитала носит финансово обеспеченный характер, так как получение кредита связано с его обеспеченностью товарно-материальными ценностями. В конечном итоге сущность традиционистской концепции сводится к тому, что рост удельного веса использования заемного капитала во всех случаях приводит в снижению показателя средневзвешенной стоимости капитала предприятия, а следовательно и к росту рыночной стоимости предприятия. Принимая во внимание тот факт, что между средневзвешенной стоимостью капитала и рыночной стоимостью предприятия существует обратная зависимость, можно сделать вывод, что рыночная стоимость предприятия максимизируется при 100%-ном использовании заемного капитала. Применение этой концепции на практике вынуждает предприятия максимально использовать заемный капитал в своей инвестиционной деятельности, что в определенных случаях может привести к утрате финансовой устойчивости и даже к банкротству.

Сущность концепции индифферентности структуры капитала состоит в невозможности оптимизации структуры капитала ни по критерию минимизации средневзвешенной его стоимости, ни по критерию максимизации рыночной стоимости предприятия, так как она не оказывает влияние на формирование этих показателей. Эта концепция была разработана

экономистами Ф.Модильяни и М.Миллером. Основу этой концепции составляет то, что механизм формирования структуры капитала и рыночной стоимости предприятия тесно связаны с механизмом функционирования рынка капитала в целом. Ф.Модильяни и М.Миллер математически доказали тот факт, что рыночная стоимость предприятия зависит только от суммарной стоимости его активов вне зависимости от состава элементов капитала, авансированного в эти активы. Причем, в процессе хозяйственной деятельности предприятия его доходность определяют не отдельные элементы капитала, а сформированные им активы. В дальнейших своих исследованиях, сняв ряд выдвинутых ограничений, авторы этой концепции вынуждены были признать, что механизм формирования рыночной стоимости предприятия находится в определенной связи со структурой его капитала.

Сущность компромиссной концепции структуры капитала состоит в том, что она формируется под воздействием ряда противоречивых условий, определяющих соотношение уровня доходности и риска использования капитала предприятия. Эта концепция включает в механизм формирования структуры капитала ряд реальных условий функционирования экономики и рынка, которые не учитывались в предыдущих концепциях. Согласно этой концепции на структуру капитала оказывают влияние многие факторы, имеющие противоположную направленность воздействия на рыночную стоимость предприятия. Эти факторы по своему суммарному воздействию формируют определенное соотношение уровня доходности и риска использования капитала предприятия при различной его структуре. Уровень доходности используемого капитала формирует показатель

средневзвешенной его стоимости, учитывающий операционные расходы по привлечению на рынке капитала его элементов. Уровень риска используемого капитала формирует показатель удельного веса заемного капитала в общей его сумме, ведущей при определенных значениях к банкротству предприятия.

Сущность концепции противоречия интересов формирования структуры капитала состоит в различии интересов и уровня информированности собственников, инвесторов, кредиторов и менеджеров в процессе управления эффективностью его использования, выравнивание которого вызывает увеличение стоимости отдельных его элементов. Это вносит некоторые корректизы в процесс оптимизации структуры капитала по критерию его средневзвешенной стоимости, а также и рыночной стоимости предприятия. Сторонники этой концепции, не изменяя принципиально сущности компромиссной концепции, существенно расширяют область ее практического использования за счет исследования отдельных факторов.

Современные теории структуры капитала охватывают достаточно широкий инструментарий оптимизации этого показателя на каждом отдельном предприятии. Важными критериями оптимизации служат: уровень доходности и риска в деятельности предприятия; минимизация средневзвешенной стоимости капитала предприятия; максимизация рыночной стоимости предприятия. Конкретные критерии оптимизации структуры капитала предприятия определяют самостоятельно. Следовательно, можно сделать вывод о том, что не существует единой оптимальной структуры капитала не только для разных предприятий, но даже и для одного предприятия на разных стадиях его развития.



АНАЛИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА НОВОГО НАЛОГОВОГО КОДЕКСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Увакбаева Г.Б.,

кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

Проблемы налогообложения на сегодняшний день играют немаловажную роль в экономических преобразованиях проводимых в Казахстане. Более того, на нынешнем этапе развития экономики страны и в условиях мирового финансового кризиса они становятся еще более актуальными. Налаженная налоговая система для государства - возможность прямого воздействия на развитие производства, потребления, на все сферы экономической деятельности страны.

Взимание налогов - по сути, перераспределение собственности в пользу государства для выполнения им собственных задач и функций. Однако, есть опасения что власть может императивным путем изъять частную собственность, что противоречит правилам рыночной экономики. Именно поэтому необходима подробная регламентация такой деятельности как налогообложение, а также неукоснительное соблюдение утвержденных государством налоговых норм. Одним из принципиально важных направлений совершенствования любой системы, и системы налогообложения в частности, является ее содержательный анализ, который направлен на выявление сильных и слабых сторон системы во всех аспектах ее изучения: функциональном, элементном и организационном.

Налоговая система Казахстана находится в состоянии постоянного совершенствования. Со времени принятия первого Указа Президента Республики Казахстан, имеющего силу Закона, «О налогах и других обязательных

платежах в бюджет» от 24 апреля 1995 г. № 2235 прошло уже 14 лет. За это время экономика, структура экономических отношений, структура собственности, взаимоотношения между государством и налогоплательщиком и даже менталитет людей серьезно изменились. С одной стороны, государство глубже осознало задачи, функции и цели налоговой политики, с другой - многие экономические отношения оказались неохваченными действующим законодательством. Но самое главное – налоговая система в своем развитии подошла к новому, качественному этапу своего развития.

Сегодня стоит вспомнить, что Казахстан первым еще в период экономической депрессии сформулировал свою программу долгосрочного развития до 2030 года, которую успешно выполняет. Республика первой из нефтедобывающих стран, входящих в СНГ, перешла на формирование так называемого ненефтяного бюджета, первая создала свой Национальный фонд, который аккумулирует доходы от нефтяного сектора и выполняет стабилизационную и сберегательную функции. Здесь успешно функционирует одна из лучших в регионе банковская система.

В республике взят курс на диверсификацию экономики, начата реализация специальной программы по созданию национальных корпоративных лидеров, принимаются административные меры по улучшению условий ведения бизнеса в стране и повышению инвестиционной привлекательности Казахстана. И в этом смысле у республики есть отличный шанс стать привлекательной площадкой для размещения производств различных транснациональных корпораций. Но для этого нужны прозрачные и предсказуемые правила игры, прежде всего в налоговой сфере.

С целью дальнейшего стимулирования развития экономики Казахстана и снижения налоговой нагрузки на налогоплательщиков с 1 января 2009 года введен в действие новый Налоговый кодекс «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (далее Налоговый кодекс). В целом, данный документ регулирует отношения по установлению, введению и порядку исчисление уплаты налогов и других обязательных платежей в бюджет, а также отношения между государством и налогоплательщиком (налоговым агентом), связанные с исполнением налогового обязательства.

Если предыдущий Налоговый кодекс можно назвать кодексом стабилизации казахстанской экономики, то новый, разработанный Правительством Республики Казахстан - кодекс развития. При его создании на наш взгляд, ставились три основные задачи.

В первую очередь речь шла о необходимости упорядочить ныне существующую в стране и достаточно сложную систему предоставления налоговых льгот. Вторая задача заключалась в необходимости сделать налоговую систему более удобной для добросовестных налогоплательщиков и менее обременительной для них, что должно привести к уменьшению доли теневого сектора в казахстанской экономике и созданию таких условий для предпринимательства, при которых легальный бизнес являлся бы более привлекательным. Наконец, в качестве третьей задачи Правительство Республики Казахстан поставило себе цель создать налоговые стимулы для диверсификации экономики страны и ухода от зависимости ее экспорта от мировых цен на энергоносители. И это лишь усиливает актуальность нового Налогового кодекса Республики Казахстан.

Впрочем, все выше перечисленное можно отнести только к стратегическим целям нового Налогового кодекса. Но ведь есть еще и тактические. И их также немало. Правительство Республики Казахстан попыталось сделать новый Налоговый кодекс нормативным актом максимально прямого действия. Для этого в него были включены положения пока действующих в стране подзаконных нормативных актов, принятых за последние пять лет. Была сделана попытка, максимально исключить возможность неоднозначного толкования отдельных статей документа. Насколько это удалось, покажет практика, но в любом случае, как признают эксперты, редакция статей нового кодекса получилась намного более четкой и ясной.

Новый Налоговый кодекс направлен на создание условий, способствующих модернизации и диверсификации экономики; сокращение теневого сектора экономики, снижение общей налоговой нагрузки на не сырьевые сектора экономики; повышение экономической отдачи от добывающего сектора экономики; оптимизацию налоговых льгот; реализацию принципа закона прямого действия и совершенствование системы налогового администрирования.

Документом предусмотрено, реформирование корпоративного подоходного налога (КПН). В частности, снижение ставки корпоративного подоходного налога с 30% в 2008 году до 15% в 2011 г., уравновесив такое снижение путем увеличения доходов, поступающих из нефтегазового и горнодобывающего секторов экономики.

В целях стимулирования обновления производства расширен диапазон предоставления инвестиционных налоговых преференций предприятиям реального сектора экономики. Самостоятельное применение налогоплательщиком льготной нормы без получения разрешения - заключения Комитетом по инвестициям; увеличение срока переноса убытков с 3 до 10 лет; ликвидация обязанности по расчету и уплате авансовых платежей по корпоративному подоходно налогу для малого и среднего бизнеса.

Также, можно отметить реформирование в части налога на добавленную стоимость (НДС): введение положения о возврате превышения суммы НДС, уплаченной поставщиками над суммой НДС, уплаченной покупателями, - так называемого «дебетового» сальдо. В целях снижения налоговой нагрузки субъектов малого и среднего бизнеса порог обязательной постановки на регистрационный учет по налогу на добавленную стоимость повышен в два раза - с 15 до 30-тысячекратного месячного расчетного показателя (МРП), установленного на соответствующий финансовый год. Уточнен и разграничен порядок возврата из бюджета налога на добавленную стоимость по оборотам, облагаемым по нулевой ставке.

Переход от действующей регressiveйной шкалы социального налога со ставками от 13 до 5 процентов к фиксированной ставке - 11 процентов. Сокращение объекта налогообложения по налогу на имущество со всего имущества (основных средств и нематериальных активов) до недвижимости; повышенны ставки налога на дорогостоящее имущество; исключение поправочных коэффициентов налогообложения легковых, грузовых и специальных автотранспортных средств в зависимости от срока эксплуатации; совершенствование специальных налоговых режимов субъектов малого бизнеса.

Кроме того, изменения также коснулись и налогообложения производителей сельскохозяйственной продукции. В частности, для стимулирования эффективного использования

сельскохозяйственных площадей введена прогрессивная шкала ставок единого земельного налога от 0,1% до 0,5% в зависимости от площади земельных участков и территории. При этом сохранены другие режимы для производителей сельскохозяйственной продукции: уменьшение налогов на 70% для юридических лиц, уменьшение на 70% НДС для переработчиков сельскохозяйственной продукции.

В части налогообложения недропользователей уточнены отдельные нормы, по проведению операций по недропользованию. Кроме того, новым Кодексом вводится замена платежа роялти налогом на добычу полезных ископаемых (НДПИ). Исчисление НДПИ будет производиться от стоимости о добываемых недропользователем полезных ископаемых, рассчитанных по мировым ценам этого для недропользователей, разрабатывающих низкорентабельные, малодебетные месторождения, будут введены льготные ставки. При этом будет упразднен контракт на недропользование в виде Соглашения Разделе Продукции (СРП), кроме заключенных ранее, до введения кодекса. Исключено также положение о «стабильности» налогового режима контрактов для всех недропользователей, кроме контракта Республики Казахстан с СП «Тенгизшевройл» и действующих СРП. С целью исключения возможности уклонения от уплаты налога на добычу полезных ископаемых при экспорте каменного угля, указанный вид полезного ископаемого перенесен из налоговой базы и объекта обложения налогом на добычу полезных ископаемых в налоговую базу и объект обложения рентным налогом на экспорт.

Также, в новом Налоговом кодексе уточнена налоговая база по исчислению отдельных видов обязательных платежей в бюджет, в том числе по лицензионному сбору за право занятия отдельными видами деятельности, плате за эмиссии в окружающую среду. Кроме того, внесен ряд поправок редакционного и уточняющего характера, в том числе связанных с правилами юридической техники.

В новом Налоговом кодексе предусмотрен целый ряд изменений по оптимизации налоговой отчетности, сокращению частоты ее предоставления, внедрению системы управления рисками как эффективного инструмента налогового контроля. К примеру, если общее количество форм налоговой отчетности для казахстанских предпринимателей - юридических лиц составляло 33 формы, объемы форм

по тем же КПН и НДС превышали 230 страниц, то в соответствии с новым Кодексом налоговая отчетность в Казахстане сокращена порядка на 40 процентов. Увеличены сроки предоставления налоговой отчетности с 25 до 45 календарных дней, установлен единый налоговый период для всех налогов, за исключением некоторых, определен единый срок уплаты налогов.

Вместе с Кодексом «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», подписанны и сопутствующие поправки в законодательство. Целью Закона «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам налогообложения» является усиление налогового администрирования, избежание дублирования норм в законодательстве, также устранение противоречий и нестыковок между нормами действующего законодательства, затрагивающих сферу налогообложения, и Налогового кодекса. В частности, Законом внесены изменения и дополнения в Гражданский, Уголовный, Земельный, Экологический, Лесной Кодексы, Кодекс «Об административных правонарушениях», Законы Республики Казахстан «О платежах и переводах денег», «О статусе столицы», «О безопасности дорожного движения» и «Об особых охраняемых природных территориях».

В заключении, хотелось бы отметить, что проблема совершенствования налогообложения является одной из наиболее сложных и противоречивых, и, к сожалению, сегодня еще рано говорить об идеальности введенной в действие налоговой системы, которая должна обеспечивать полную социальную защиту интересов и законных прав налогоплательщика. В целом проводимые преобразования в данной области носят характер «разветвления» системы налогов и сборов, хотя нельзя не сказать о предпринимаемых государством попытках приближения их к реальной действительности и постоянного совершенствования налогового законодательства. Таким образом, целью введения нового Налогового кодекса в Республике Казахстан является сохранение баланса интересов с одной стороны, тем самым обеспечить должные поступления в доход государственного бюджета и с другой стороны, предоставление хозяйствующим субъектам возможности развития своей деятельности в целях процветания республики и улучшения благосостояния людей.

Исходя из вышеизложенного, любые «новации» налоговой системы, включая и очередные изменения в Налоговом кодексе, должны быть, направлены на приздание ясности и снятия существующих неточностей и запутанности в налоговой системе. Создательный процесс преобразований в этой области необходимо направить на изучение возможностей правильного восприятия и оптимальности налоговых расчетов на практике.

Так же необходимо отметить, что никакое совершенное законодательство не приведет к положительным результатам, если не будет должного уровня администрирования. Необходимы открытые механизмы взаимоотношений налогоплательщиков с налоговыми органами, четкая регламентация прав и обязанностей сторон. Наряду с практическими мерами по улучшению системы сбора налогов такое положение позволит уже в ближайшее время

существенно сократить недоимку, обеспечить высокую долю выявления уклонения от уплаты налогов.

Наиболее приоритетными направлениями введения нового Налогового кодекса, в первую очередь является открытость и прозрачность налоговой системы. Во-вторых, это переход на международные стандарты финансовой отчетности с обязательным предварительным, тщательным анализом плюсов и минусов для республики. В-третьих, переход казахстанских предприятий к работе на фондовых рынках. В целом, это все - звенья одной цепи. Сегодня необходимо дальнейшее стыкование казахстанского налогового законодательства с международными правовыми актами, и это, прежде всего, касается области финансовой отчетности, бухгалтерского учета, приведения казахстанских стандартов финансовой и налоговой отчетности в соответствие с МСФО.



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МУЛІККЕ САЛЫҚ САЛУ ЖҮЙЕСІН ОҢТАЙЛАНДЫРУ ЖОЛДАРЫ

Макенова А.А.,
экономика гылымдарының кандидаты,
ага оқытуышы
Халықаралық Бизнес Университеті

Еліміздің егемендік алуымен бірге туындаған қоғамдық қатынастар жүйесінің өзгеруі, азаматтық-құқықтық ортаның өзгеруі ел экономикасына өз салынын тигізбей кеткен жоқ. Бұл жағдай ел экономикасы негіздерінің бірі болып табылатын салық жүйесінің дамуына да өз әсерін тигізді.

Алайда, үлттық экономиканың өркендеуімен бірге, бүгінде жылжымайтын мүлік

нарығының жедел қарқынмен дамуы салық жүйесінде мүлікке салық салу жүйесін қайта қарап, оны жетілдіруді талап етеді.

Соңғы уақытта елімізде құрылыштың қарқынды дамуы, жылжымайтын мүлікке, оның ішінде жерге деген сұраныстың өсуі, оның нарықтық құнын шарықтау шегіне жеткізді, өйтсе де салық жүйесінде олардан түсетін түсімдердің өзгеріссіз қалуы бұл салықтарды жетілдірудің қажеттігін білдіреді.

Біздің ойымызша, қолданыстағы мүлікке салынатын салықтар жүйесін жергілікті жылжымайтын мүлікке салынатын салықпен алмастырудың бірқатар артықшылықтары бар. Біріншіден, бұл салық барынша икемділігі төмен салық базасы бар және жергілікті бюджеттерді айтарлықтай салықтың түсіммен қамтамасыз ете алады. Екіншіден, бұл салықтан түскен түсімнің толығымен жергілікті бюджетте қалуы алынған пайда қағидасына жауап береді. Үшіншіден, бұл салықтың әкімшілдендері мәліметтерді жинау, өндеу және саралауды қамтиды. Бұл ақпараттардың барлығын жергілікті өзін-өзі басқару органдары әрқашан ала алады.

Сонымен бірге жылжымайтын мүлікке салық салуга көшу бұл салықты барынша тиімді жинауға қажетті бірқатар алғышарттарды қалыптастыруды қажет етеді.

Жылжымайтын мүлікті жасырудың қын екенін ескерер болсақ, жылжымайтын мүлікке

салынатын салыққа көшуді салық жинауды көтеру әдісі ретінде қарастыруға болады, бұл бәрімізге белгілі, қазіргі уақытта мемлекет алдында тұрған негізгі міндеттердің бірі болып табылады.

Сонымен, қолданыстағы мүлік салықтарын жаңа салықпен ауыстыру жылжымайтын мүлікке салық салудың бірыңғай тәсілінің негізін қалауға, салық салу мақсатында нақты нарықтық құн негізінде мүлікті бағалаудың әрекетті жүйесін құруға мүмкіндік береді.

Аталған салықты енгізбес бұрын, бірқатар мәселелерді шешіп алу қажет. Ең алдымен жылжымайтын мүліктердің тізімдемесін дайындау қажет. Оны дайындаған жағдайда, жылжымайтын мүліктің әрбір объектісі бойынша салық салу базасын анықтау үшін, объектінің нарықтық құнын анықтап алуымыз керек. Объектінің нарықтық құнын анықтау «жылжымайтын мүлікті жедел жаппай бағалау» әдістемесінің негізінде жүргізіледі. Бұл әдістемесінің негізінде жылжымайтын мүліктердің топтары бойынша бағалауды жүргізуге мүмкіндік береді. Жылжымайтын мүлікті жаппай бағалау үшін арнаулы бағдарламалық өнім қажет. Яғни осы бағдарламалық өнімде объектінің пайдалану мақсатына қарай (турғын үй, коммерциялық, өнеркәсіптік, ауылшаруышылығы, құрылыш, тамақтандыру және т.б.) оның нарықтық бағасының есептелу алгоритмі, түзету коэффициенттерінің кестесі болуы қажет. Бағдарламаны іске қосқан кезде әрбір объектінің нарықтық құны жөнінде мәлімет беріледі.

Жылжымайтын мүлікке салық салу базасын анықтау мақсатында олардың нарықтық құнын жедел жаппай бағалау әдісі арқылы есептеу Ресейдің Новгород және Тверь қалаларында алғашқы рет қолданылды.

Жылжымайтын мүлікті жедел жаппай бағалау әдістемесін Ресейдің экономист-ғалымы Н.В. Калининаның жетекшілігімен С.А. Гуляева, Ю.В. Кочетков ұсынған болатын. Дегенмен де, бұл жерде айта кететін мәселе, бұлғылыми жұмыстың мақсаты Қазақстан Республикасында мүлік салығын жетілдіру жолдарын қарастыру болғандықтан, жылжымайтын мүліктерді бағалау мәселесіне техникалық жағынан терең көңіл белінбеді. Сондықтан, біздің ойымызша жылжымайтын мүліктерді бағалау әдістерінің ішінде ең қолайлысы болып сатуды салыстыру әдісі саналады. Бірақ бұл әдісті бізде қолдану үшін, жылжымайтын

мүліктің нарығы өте қарқынды дамыған болуы қажет.

Қазақстан Республикасында коммерциялық нарықта (дүкендер, кеңсе гимараттары, қоғамдық тамақтандыру орындары, тұрғын үйлер және т.б. бойынша) мәмілелердің көп жүзеге асырылуына қарамастан, жылжымайтын мүліктердің нарықтық бағасы жөнінде толық мәліметтер алу мүмкін болмай отыр. Сондықтан, біздің ойымызша жылжымайтын мүлік объектілерінің нақты нарықтық бағасын анықтау үшін, тәуелсіз сарапшылардың (бағалаушылардың) қызметтеріне жүгінген дұрыс. Себебі, сарапшылар мүліктердің нарықтық бағасын толық, әрі нақты бере алады, соған байланысты біз сатуды салыстыру әдісі коммерциялық жылжымайтын мүліктерге де қолдану әлдеқайда тиімді деп айта ала-мыз.

Жылжымайтын мүліктердің жаппай бағалау кезінде өнеркәсіптік жылжымайтын мүліктерді бағалауда айтартылғатай кемшіліктер кездеседі. Атап айтатын болсақ, өнеркәсіптік жылжымайтын мүліктердің экономикалық және моральдық тозуын дәл анықтау мүмкін емес, сондай-ақ олардың құрылышы жөніндегі мәліметтер анықтамасы толық мағлұмат бере алмайды. Сонымен қатар, өнеркәсіптік жылжымайтын мүліктер бойынша мәмілелер бірен-саран, соған байланысты оларды тек сараптау әдісі бойынша бағалауға тұра келеді.

Жүргізілген зерттеулердің нәтижесінде, біз Қазақстан Республикасының аумағында тіркелген коммерциялық мақсаттағы занда үйымдар жылжымайтын мүліктердің (сауда орындары, ойын сауық, мейрамхана, қала ортасындағы орналасқан газ және мұнай өнімдерімен қамтамасыз ететін бекеттер бойынша жылжымайтын мүліктер) нарықтық құнынан 2 пайыз мәлшерінде, өнеркәсіптік-өндірістік мақсаттағы занда үйымдар жылжымайтын мүліктеріне салықты олардың нарықтық құндарынан 1,5 пайыз мәлшерінде, агроенеркәсіптік үйымдар мен жеке көсіпкерлер жылжымайтын мүліктердің нарықтық құндарынан 1 пайыз мәлшерінде, ал жеке тұлғалар жылжымайтын мүліктерінің нарықтық құнынан 0,5 пайыз мәлшерінде, ҚР салық кодексіндегі жеңілдіктерді ескере отырып тәлеген жағдайда, нарықтық құн негізінде жылжымайтын мүлікке салу жүйесінің мемлекет үшін тиімді болатынына сенімдіміз.

Жылжымайтын мүлікке салық салуды енгізген жағдайда салық салу база-

сы болып жеке және заңды тұлғалардың барлық жылжымайтын объектілерінің (түзету коэффициенттерін ескере отырып) нарықтық құндары саналады.

Енді біз Қызылорда қаласындағы «Атамекен» акционерлік қоғамының (ет-шұжық комбинаты) мулік пен жер салығы және біз ұсынып отырған жылжымайтын муліктеге салынатын салық бойынша бюджетке тусуге тиісті салық төлемдерінің мөлшерін нақты мәліметтердің негізінде салыстырып көрсетейік.

Жоғарыда берілген екі кестенің мәліметтерін салыстыратын болсақ, онда біз «Атамекен» акционерлік қоғамында 2007 жылы мулік және жер салығының сомасы 85257 теңге 28 тыын болатын болса, ал жылжымайтын мүлікке салынатын біріктірілген салық сомасы 248349 теңге 30 тыын болатынын көреміз. Яғни бұл жерде жылжымайтын мүлікке салынатын

салық сомасы арқылы жергілікті бюджеттің кірісі 2,91 есеге көбейеді, демек бұл нарықтық баға негізінде жүзеге асырылатын жылжымайтын мулікке салық салу жүйесінің тиімді екенін дәлелдей түседі.

Әрине, біз ұсынып отырған жылжымайтын мулікке салық салу жүйесінің мемлекет үшін артықшылығы және оның тиімділігімен қатар, қарапайым тұрғындар үшін оның ауыртпалығы да бар. Атап айтатын болсақ, қазіргі таңда жылжымайтын муліктегі нарықтық бағаларының шамадан тыс жоғары болуы, салық сомасында жоғарылатып жібереді. Соған сәйкес біздің оймызыша, тұрғындардың төлем қабілеттілігіне қарап, тұрғындардың арнағы санаттарына салық салудың жеңілдіктерін де қарастырган жөн. Сонымен қатар, жеке тұлғалардың жылжымайтын муліктегіне салық салу базасы болып нарықтық бағаның өзі емес, ал салық

1 кесте

«Атамекен» АҚ бойынша мүлік және жер салықтарының мөлшері (2007 ж.)

Жылжымайтын объектілердің атаулары	Гимараттардың орташа жылдық құны, теңге	Мүлік салығының сомасы, теңге	Жер участкісінің көлемі, м ²	Жер салығының, сомасы, теңге
Жер участкісі, барлығы	-	-	2896	33817,28
Әкімшілік-басқару гимараты	1179000	11790	-	-
Өндіріс гимараты	2238360	22383	-	-
Көмекші цех гимараты	550970	5509	-	-
Гараж	1175842	11758	-	-
Салықтардың жалпы сомасы				85257,28
Ескерту – кесте «Атамекен» АҚ мәліметтерінің негізінде жасалынды				

2 кесте

«Атамекен» АҚ бойынша жылжымайтын мүлікке салынатын салықтың мөлшері (2007 жылдың нарықтық бағасы бойынша)

Жылжымайтын объектілердің атаулары	Гимарат ауданы, м ²	Гимараттың нарықтық құны, теңге	Жер участкісі ауданы, м ²	Жер участкісінің нарықтық құны, теңге
Жер участкісі, барлығы	-	-	2896	12512280
Әкімшілік-басқару гимараты	351	4076600	-	-
Өндіріс гимараты	1168	6879520	-	-
Көмекші цех гимараты	410	2110900	-	-
Гараж	860	3489600	-	-
Гимарат пен жердің жалпы құны, теңге				16556620
Жылжымайтын мүлікке салық сомасы, теңге (1,5 %) ставкасымен				248349,3
Ескерту – кесте тәуелсіз сарапшылар мәліметтерінің негізінде жасалынды				

салу базасының коэффициентіне көбейтілген деңгейі болу қажет деп есептейміз.

Қазіргі таңда Қазақстан экономикасының дамуымен байланысты жылжымайтын мүлікке салық салу жүйесін енгізу біздің тұжырым бойынша төмендегі қағидалардың негізінде жүзеге асырылу қажет деп санаймыз:

1. Жылжымайтын мүлікке салық бойынша бюджетке түсетін салық сомасы жеке және заңды тұлғалардың мүлкі мен жеріне салынатын салық сомаларымен салыстырылуы тиіс.

2. Жеке тұлғалар үшін есептелген жаңа салық сомасы олардың қаржылық мүмкіндіктерінен асып кетпеуі керек.

3. Әлеуметтік жағынан төмен немесе қорғалмаган тұрғындардың топтары үшін женілдіктер берілуі тиіс.

4. Нақты сектордағы (агроенеркәсіп кешеніндегі) үйымдарды ынталандыру қажет.

Егер Қазақстан Республикасында жылжымайтын мүлікке салынатын салық жүйесін ендіретін болсақ, онда жеке және заңды тұлғалардың мүліктердің пайдалану бағытына, оның түріне, одан алышатын табыстың мөлшеріне, орналасқан жеріне және басқа да артықшылықтар мен техникалық сипатына байланысты түзету коэффициенттері қолданылады.

Экономикага қандай да бір жаңалықтарды немесе өзгертулерді енгізу барысында, алдымен түсініспеушіліктер мен кемшіліктер кездесетін анық. Сол сияқты, егер біз салық жүйесіне жылжымайтын мүлікке салынатын салықты енгізетін болсақ, онда біз кері-тартпа пікірлерден аулақ боламыз деп кепіл бере алмаймыз. Дегенмен де, қазіргі нарықтың баға саясатында, жылжымайтын мүлік нарығында, сонымен қатар тұрғындар мен заңды үйымдардың әлеуметтік-экономикалық даму жағдайында мүлікке және жерге салынатын салық базасын сол күйінде қалдыру біздің ойнымызша, дұрыс емес деп білеміз. Сондықтан, біз жылжымайтын мүлікке салықты ендіру кезінде салық ауыртпалығын, соның ішінде белгілі бір женілдіктерді қажет ететін тұрғындардың топтарына ауыртпалықты күштепей, заңды үйымдар үшін инвестициялықортаны тұрақтандыра отырып, жылжымайтын мүлікке салынатын салық салу жүйесіне көшудің негізгі сатыларын айрықша көрсетіп отырмыз:

- 1) жылжымайтын мүлікке салық толық меншігінде жерлері, ғимараттары мен құрылыштары бар үйымдарға енгізіледі;

- 2) жылжымайтын мүлікке салық орта және қысқа мерзімді жалдау келісім шартына отырған үйымдарға салынады;

- 3) жылжымайтын мүлікке салық жеке тұлғалар үшін енгізіледі;

- 4) жылжымайтын мүлікке салық басқа да барлық салық төлеушілерге енгізіледі.

Жылжымайтын мүлікке салық салудың артықшылықтарын атап көрсететін болсақ, онда оларды шартты үш топқа бөліп көрсетуге болады:

- 1) инвестициялау үшін оңтайлы жағдай жасау;

- 2) тиімді меншік иелерін ынталандыру;

- 3) тұрғындар мен үйымдарға жергілікті өкімет орындарының қызмет көрсету сапасын жоғарылатуға мүмкіндік беретін механизмді қалыптастыру.

Бірінші топтың артықшылығы болып біріншіден, салықты есептеу және оны төлеу жеткілікті турде айқын болады. Салықты есептеу нормативтік болуын тоқтатады, демек нарыққа негізделе бастайды. Сонымен қатар жылжымайтын мүліктің реестрі бойынша автоматтандырылған есеп жылжымайтын мүлік объектілерінің құқықтық статусын бақылауды күшейте отырып, жылжымайтын мүлік бойынша мәмілелердің заңдылығын қамтамасыз етеді. Нәтижесінде машиналар және құрылышылар түріндегі жаңа инвестициялар салық салудан босатылады.

Екінші топтағы артықшылықтарды меншігінде немесе пайдалануында жоғарғы технологиялы құрылғылары мен өндіріс жабдықтары бар және ұзақ мерзімді өндіріспен айналысатын үйымдар иеленеді. Осындағы көсіпорындар мен үйымдардың экономикалық өсуі еліміздің әлеуметтік-экономикалық мәселелерін шешуге көмектеседі.

Сонымен қатар, нарықтың құнға негізделген салық салу жүйесіне көшу барысында орталықта орналасқан енеркәсіп орындары өздері орын алған қымбат жер участеклерінен арылуға мүдделі болады.

Салық салу мақсатында жылжымайтын мүліктің реестрін қалыптастыру мүмкіндігіне қарай біртіндеп жылжымайтын мүлікке салық салу жүйесіне де көшуге болады. Яғни жылжымайтын мүлікке салық салу реформасы салық салу мақсаты үшін қалыптастасын жылжымайтын мүлік есебі мен бағалау жүйесіне тығыз байланысты болып келеді.

Демек, жүргізілген зерттеулердің нәтижесінде жылжымайтын мүлікке салық салу

жүйесіне біртіндеп көшудің нәтижесінде төмендегі мақсатты міндеттерді шешуге мүмкіндік болады деп есептейміз:

- шаруашылық қызметтердің шынайлығын (ашықтығын) қамтамасыз ете отырып, салықтың дұрыс есептелуін бақылауға және жылжымайтын мүліктің толық обьектілік есебініңжәне оларды ағымдағы пайдаланудың негізінде салықтың уақытылы төленуін қамтамасыз етуге болады;

- жергілікті жерлерде өкімет органдарының нарықтық айналымды дамытуға байланысты олардың қызығушылығын арттыруға, сондай-ақ жылжымайтын мүліктің нарықтық бағаларын жоғарылатуға мүкіндіктер пайда болып, жерді тиімді пайдаланудың жағдайларын арттырып,

экономиканың нақты секторына инвестицияны жоғарылатуға болады;

- салықтық ауыртпалықты жылжымайтын мүліктің нарықтық бағасы арқылы әділ түрде бөлудің мүмкіндіктері қалыптасады;

- заңсыз операцияларды жою және салықтан жалтаруды қысқарту арқылы бюджеттік түсімдерді көбейтіп, жылжымайтын мүліктердің табистылық және фискальдық қуаттылығын жүзеге асыруға болады;

- жылжымайтын мүліктердің нарықтық құндарының өсуіне байланысты салықтық базаны ұлғайтудың нәтижесінде инженерлік-өлеуметтік инфрақұрылымға салған құрделі қаржының қайтарымдылығы қамтамасыз етіледі.

ӘДЕБИЕТ:

- Нурумов А.А. Налоги и финансы в рыночной экономики. – Астана: Ел орда, 2004. -60 б.



СЫРТҚЫ ҚАРЫЗ ДЕНГЕЙІНІҢ ҚАЗАҚСТАННЫҢ ДАМУ ҮРДІСІНЕ ҮҚПАЛ ЕТУІ

Мадыханова К.А.,
экономика гылымдарының кандидаты,
доцент м.а.
Халықаралық бизнес университеті

Әрбір ел үшін сыртқы және ішкі қарыз арасындағы арақатынас экономикалық жүйенің даму деңгейіне сүйене отырып дара қалыптасады. Сыртқы қарыз алу айтарлықтай басым болған жағдайда және елдің өзінің сыртқы қарыздарын мерзімінде орындауға қабілетсіз болған жағдайында, оның экономикалық дербестігінде қауіп төнеді, бұл

мемлекеттің экономикасы үшін өте жағымсыз нәтижелерге әкелуі мүмкін. Бұдан басқа, сыртқы қарызқорлық міндеттемелерді ұлғайту қарызқорлық бағалы қағаздардың тұрақты ішкі нарығын дамыту үшін алғы шарттарды жасайды.

Егер мемлекеттік қарыз алулар халықаралықтардан ішкі нарықтарға көшірілсе, онда мұнда мемлекеттік облигацияның өтемпаздығы артады және қарызға қызмет көрсету жөніндегі шығын төмендейді. Ишкі қарыз алу үлестерінің артуы, өз кезегінде, төлемдердің уақытын қолайлы кезеңіне ауыстыру есебінен бюджеттің кіріс бөлігінің шығындарын қысқартпай, ағымдағы кемшілігін уақытша женуге мүмкіндік береді.

Алайда, мемлекеттің ішкі қарызының айтарлықтай қорланымы бюджет қаражатының елеулі бөлігін ішкі берешекті өтеу мен сыйақы төлеуге жүйелі аударуға сондай-ақ бағалы қағаздарды иелену және басқаларымен байланысты инвесторлардың қауіп-қатерінің көтерілуінен ішкі айналымдағы бағалы қағаздар бойынша сақты мөлшерлемесінің артуына әкеледі. Бұл, өз кезегінде, жеке меншік инвесторларды ығыстыруға әкеледі, бұл елдің экономикалық даму қарқындарына жағымсыз сезіледі және мемлекет үшін қолайлы жағдайлармен ресурстарды тарту бойынша үкіметтің мүмкіндігін тарылта түседі.

Мемлекеттік қарызқорлық міндеттемелерін үақыт бойынша оңтайлы бөлу, қарызға алушы қарызын қайта қаржыландыру мақсатында немесе қарыздың ауыртпалығы мен оның қызмет көрсету құнын елеулі арттырмай, басқа мақсаттарда жаңа қарыз алуды жүзеге асыруға мүмкіндігі болатындей етіп жүзеге асырылуға тиіс.

Мемлекеттік қарыздың ауыртпалығын бағалау үшін (демек, қарызға алушының сенімділігін де бағалау үшін) қарыздың жалпы көлеміндегі қысқа мерзімді міндеттемелер үлесінің елеулі маңызы болады: неғұрлым ол жоғары болса, соғұрлым дефолт қауіптілігі жоғары, демек, қарызға алушының сенімділігі тәмен болады.

ХЖ және ДБ сыйыптамасына сай қазіргі кезде Қазақстан берешек дәрежесі бойынша орташа берешегі бар елдердің қатарына жатады (1-кесте).

Халықаралық валюта қорының (ХВҚ) әдістемесі бойынша елдің сыртқы осалдығын зерттеген кезде көрсеткіштердің екі тобы есептеледі: ел резервінің жеткіліктік көрсеткіштері және сыртқы несиегерлер алдындағы жалпы қарызбен тікелей байланысты көрсеткіштер.

Мемлекеттің басқа елдерден тәуекелдігін азайту үшін бірінші топтың көрсеткіштерінің маңызын арттыруға және екінші топтың маңызын азайтуға тырысу керек.

Бірінші топ көрсеткіштеріне (резервтердің жеткілігіне) мыналар жатады:

1) халықаралық резервтердің қысқа мерзімді сыртқы қарызға алғашқы өтеу мерзімі бойынша қатынасы;

2) резервтердің бір айлық импорт көле-

міне қатынасы;

3) резервтердің М2 ақша агрегатына қатынасы;

4) резервтердің ақша массасы көлеміне (М3) қатынасы.

Сыртқы қарызбен байланысты екінші топтың негізгі көрсеткіштері:

1) жалпы сыртқы қарыздың ТҚЭ-ге қатынасы;

2) жалпы сыртқы қарыздың ЖІӨ-ге қатынасы;

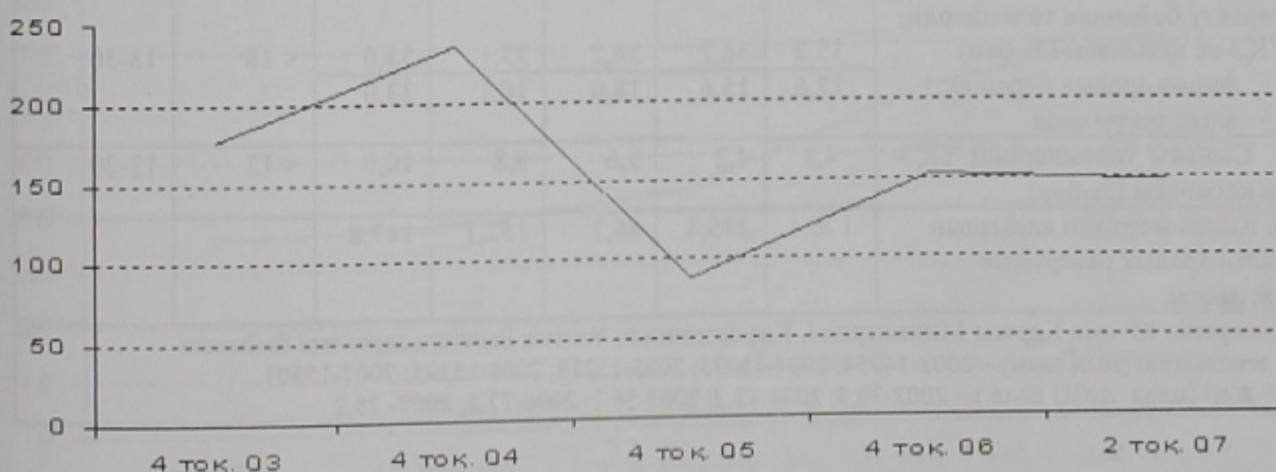
3) қарызды өтеу және қызмет көрсету бойынша төлемдердің ТҚЭ-ге қатынасы;

4) сыйақы төлемдерінің ТҚЭ-ге қатынасы.

Қазақстанның халықаралық резервтерінің қысқа мерзімді сыртқы қарыз көлеміне қатынасы 2003 жылы 176,4%-дан 2007 жылдың екінші тоқсанына 147,8%-ға дейін төмендеді. Бірақ зерттеу кезең аралығында бұл қатынас тұрақты төмендеуге бет алды деп айтуда болмайды (1-сурет), өйткені ол бірде төмендеп, бірде көтеріліп отырды, ал оның ең жоғары дәнгейі 2004 жылға (235,4%) келді.

Бес жыл бойы КР-ның резервтерінің көлемі М2 ақша агрегатының шамасымен бір дәнгейде тұрды, мұнда ақша массасының көлеміне арақатынас төмендеу үрдісінде болды, бұл ЖІӨ-дегі жалпы сыртқы қарыз үлесінің есүімен қатар, Қазақстанның болашақтағы тез экономикалық дамуының тұрақтылығына жағымсыз әсер етеді.

Әзінің сыртқы қарызын өтеуге қызмет көрсету жenіндегі Қазақстанның мүмкіндігі едәуір дәрежеде қарыздың «сапасына» байланысты. Қарыздың «сапа» дәрежесі деп оның төлем қабілеттілігі түсініледі, басқаша



Ескертпе: КР-ның Қарызы Министрлігі, Қазақстанның Ұлттық Банкінің деректері бойынша 1-сурет. Қазақстан халықаралық резервтерінің қысқа мерзімді сыртқы қарызға алғашқы өтеу мерзімі бойынша қатынасы, %-бен

ҚР сыртқы қарызының абсолюттік және салыстырмалы параметрлері

Көрсеткіштің атауы	4 тоқ 2003	4 тоқ 2004	4 тоқ 2005	4 тоқ 2006	2 тоқ 2007	Берешек (ХҚДБ)	
	Теменгі	Бір калыпты					
Абсолюттік көрсеткіштер (млрд. АҚШ долл.)							
1. Сыртқы жалпы қарыз (кезеңнің сонына)	22,9	32,7	43,4	74,0	92,3		
Оның ішінде фирма аралық берешек	11,9	16,7	19,2	25,5	26,6		
2. Сыртқы жалпы қарыз, фирма аралық берешекті қоспағанда (кезеңнің сонына)	10,9	16,0	24,2	48,5	65,7		
3. Қарызды өтеу және қызмет көрсету бойынша есептелген жиынтық төлемдер фирма аралық берешекті өтеуді және қызмет көрсетуді алып тастағанда	5,3	8,2	11,0	13,0	6,8		
	2,6	3,5	5,5	6,7	4,2		
4. Тауарлар мен факторлық емес қызмет экспорты (ТҚӘ)	14,9	22,6	30,5	41,6	46,4		
Салыстырмалы өлшемдер							
1. Жан басына* шакқандағы жалпы сыртқы қарыз (АҚШ долл, фирма аралық берешекті алып тастағанда)	731,4	1063,9	1590,7	3151,1	4294,4		
2. Жалпы сыртқы қарыздың ЖІӨ-ге** қатынасы (%-бен) фирма аралық берешекті алып тастағанда	74,3	75,7	76,0	91,4	100,5	< 48	48-80
	35,5	37,1	42,4	59,9	71,5		
3. Жалпы сыртқы қарыздың ТҚӘ-ге қатынасы (%-бен) фирма аралық берешекті алып тастағанда	153,4	144,7	142,3	178,1	198,9	< 132	132-220
	73,2	70,9	79,3	116,7	141,6		
4. Қарызды өтеу және қызмет көрсету бойынша төлемдердің ТҚӘ-ге қатынасы (%-бен) фирма аралық берешекті алып тастағанда	35,2	36,2	36,2	33,1	53,0	< 18	18-30
	17,6	15,6	18,0	16,1	33,0		
5. Сыйакы төлемдерінің ТҚӘ-ге қатынасы (%-бен)	4,8	4,2	5,6	8,8	10,0	< 12	12-20
6. Қысқа мерзімді қарыздың халықаралық резертерге қатынасы	176,4	235,4	86,7	152,1	147,8		

Ескертпе: ҚР-ның Қаржы Министрлігі, Қазақстанның Үлттық Банкінің деректері бойынша

* есептелгені (мың адам) – 2003-14954; 2004-15075; 2005-15218; 2006-15395; 2007-15301

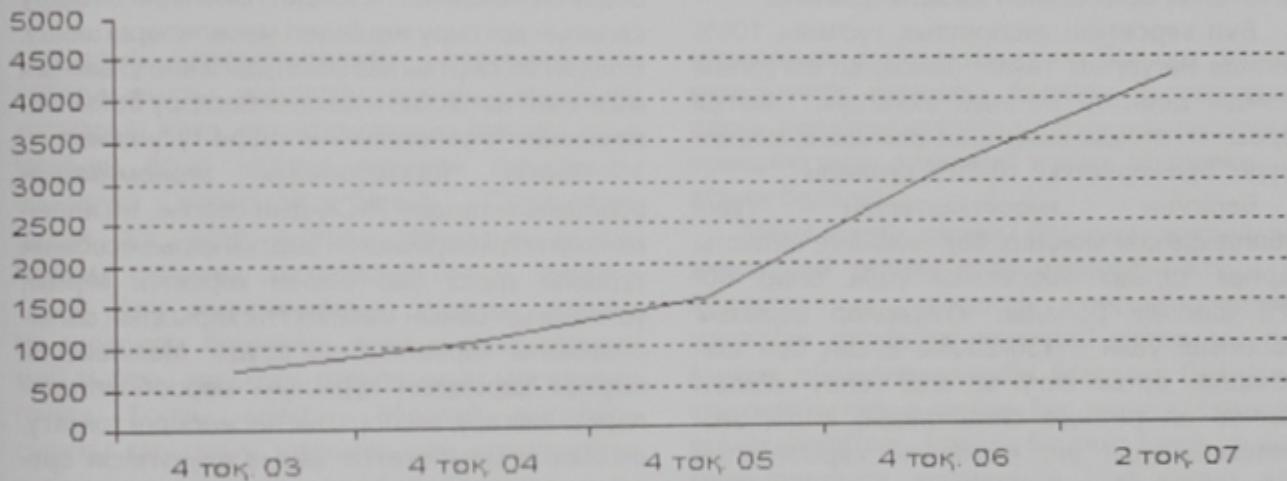
** ЖІӨ (млрд. АҚШ долл.) – 2003-30,8; 2004-43,2; 2005-56,1; 2006-77,2; 2007- 25,2

айтқанда, бұл мемлекеттік сыртқы қарыздың қолдан келерлік индикаторы. Бұл түсінік халықтың жан басына шаққандагы сыртқы жалпы қарызды өтеу және қызмет көрсету жөніндегі тәлемдердің тауарлар экспорты мен көрсетілетін қызметтерге (ТКЭ) арақатынасы, сыртқы қарыздың ЖІӨ-ге арақатынасы және оның елдің жылдық экспортының көлеміне арақатынасы сияқты, олардың бастылары болып соңғы екесінен көрсеткіштердің негізінде болжанды. Олар қарыз алушы мемлекеттің өзінің сыртқы қарызын меншікті ресурстарының есебінен өтей алу мүмкіндігін сипаттайды.

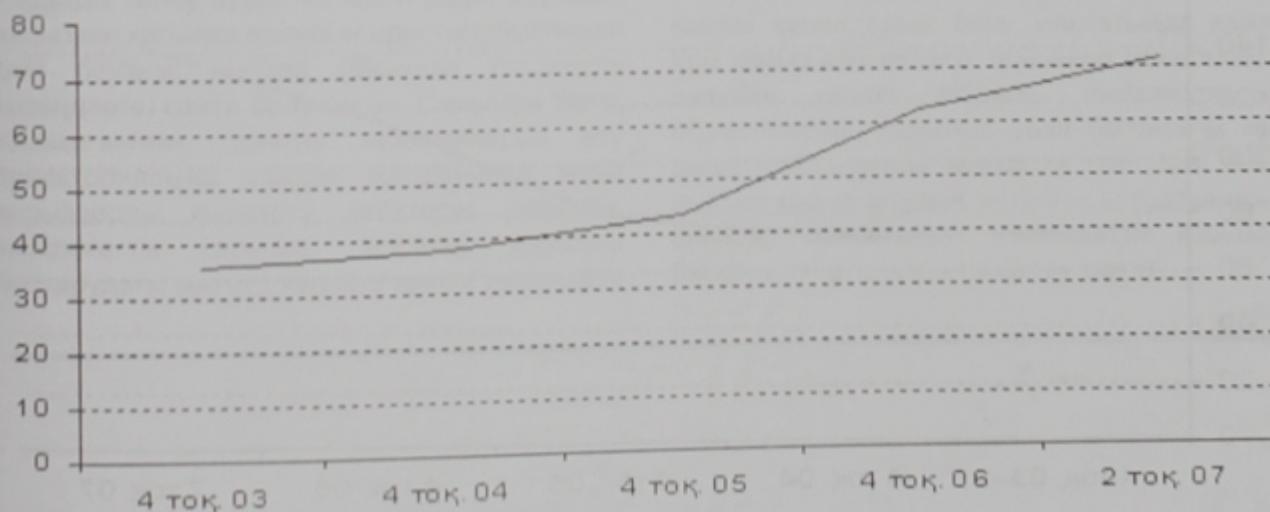
Жан басына шаққандагы сыртқы қарыз (фирма аралық берешекті қоспағанда) 2-суретте көрсетілген. Қарастырылған

көрсеткіш 2003 жылы 731,4 АҚШ долларынан 2004 жылы 1063,9 АҚШ долларына дейін өскен, ал 2007 жылдың екінші тоқсанында бұл көрсеткіштің деңгейі 4294,4 АҚШ долларын құраган (2006 жылы- 3151,1 АҚШ долл.). Жан басына шаққандагы сыртқы қарыздың деңгейін 2003-2007 жылдар аралығында қарастырсақ, онда бұл көрсеткіш күрт өскенін байқауга болады, яғни 5,9 есе көтерілген.

Жалпы сыртқы қарыздың ЖІӨ-ге қатынасы (фирма аралық берешекті қоспағанда) 3-суретте көрсетілген. Бұл көрсеткіш 2003 жылы 35,5 мәлшерінен 2005 жылы 42,4-ке дейін өсті, ал 2007 жылдың екінші тоқсанында 71,5-ке дейін көтерілген. Сейтіп, зерттеу кезең аралығында жалпы сыртқы қарыздың ЖІӨ-ге қатынасы 2,0 есе жоғарлаған.



Ескертпе: ҚР-ның Қаржы Министрлігі, Қазақстанның Ұлттық Банкінің деректері бойынша 2-сурет. Жан басына шаққандагы жалпы сыртқы қарыз (фирма аралық берешекті қоспағанда), АҚШ долл.



Ескертпе: ҚР-ның Қаржы Министрлігі, Қазақстанның Ұлттық Банкінің деректері бойынша 3-сурет. Жалпы сыртқы қарыздың ЖІӨ-ге қатынасы (фирма аралық берешекті қоспағанда), %-бен

4-суретте жалпы сыртқы қарыздың ТҚЭ-ге қатынасы (фирма аралық берешекті қоспағанда) берілген. Қарапастырылған көрсеткіш 2003 жылы 73,2 мәлшерінен 2005 жылы 79,3-ке дейін өсті, ал 2007 жылдың екінші тоқсанында 141,6-ға дейін көтерілді. Жалпы бұл көрсеткіш 2003-2007 жылдар аралығында 1,9 есе жоғарылаған.

Егер «ЖІӨ-ге қатысты сыртқы қарыз» бірінші көрсеткіші, сыртқы қарыздың жалпы со-масы ЖІӨ-ге қандай өзара қатынаста болатынын көрсетсе, онда сыртқы қарыздың тауарлар экспорты мен көрсетілетін қызметтерге ара-қатынасының екінші көрсеткіші елдің сыртқы қаржыландырудың классикалық сұлбаны қаншама жүзеге асыра алатындық жағдайда болатынын талдауға мүмкіндік береді: өзінің сыртқы берешегін ұлттық экспорттың валюталық кірістерімен жабатындығына.

Бұл көрсеткіш экспорттың түсімнің 100% шегінде негұрлым тәмен болса, ел соғұрлым әлемдік дебитор ретінде ахуалды. Сыртқы берешекті өтеуде ешқандай қыындығы жоқ елдерде, бұл көрсеткіш 10-20% құрайды.

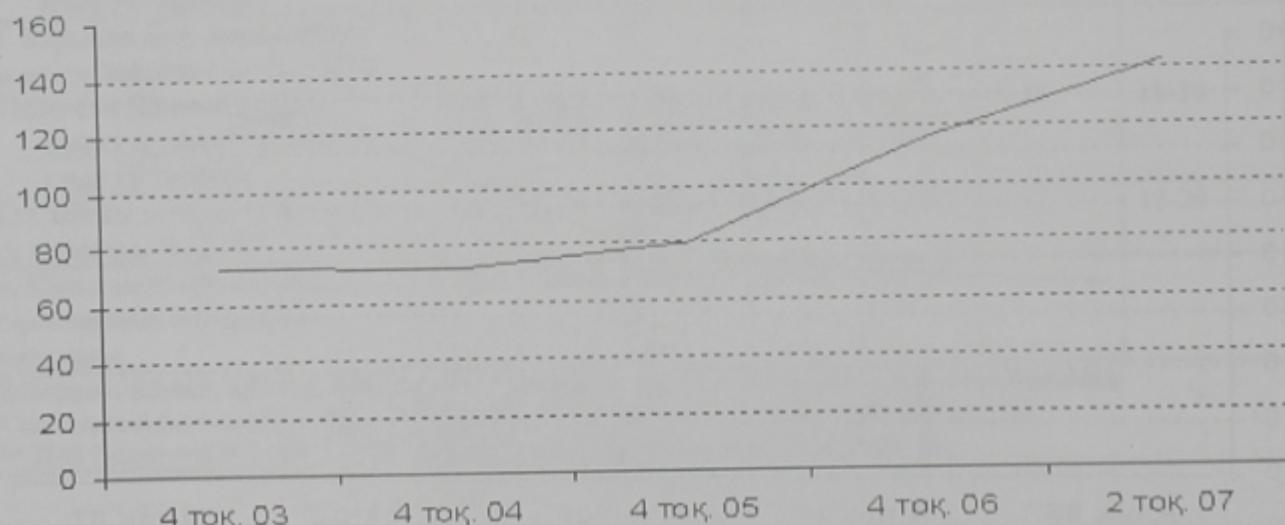
Берілген көрсеткіштердің түрлі табалдырықты мәндері бар. «ЖІӨ-ге қатысты сыртқы қарыз» көрсеткіші үшін олар 60-80% шегінде болады. «Тауарлар қарызы» көрсеткіші үшін - 130-200%. Елдің бұл шамалардан артып кетуі ол елді төлеу қабілеті күмәнді ел ретінде сипаттайды, елдің экономикасы үшін әлі келмейтін қарызқорлық жүктемені көрсетеді.

Қарызды өтеу және қызмет көрсету бойынша төлемдердің ТҚЭ-ге қатынасы (фир-

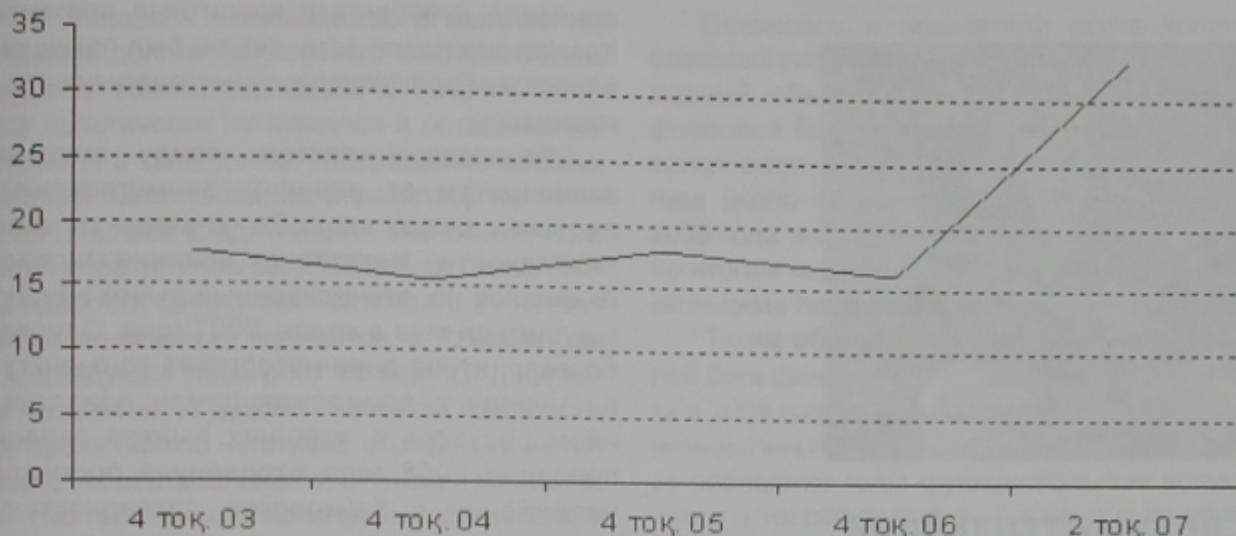
ма аралық берешекті қоспағанда) 5-суретте көрсетілген. Бұл көрсеткіштің мәлшері 2003-2007 жылдар аралығында бір көтеріліп, бір темендел отырған. Егер 2003 жылы қарапастырылған көрсеткіш 17,6-ны құраса, 2004 жылы 15,6-ны, ал 2007 жылдың екінші тоқсанында 33,0-ге дейін өскен. Қарызды өтеу және қызмет көрсету бойынша төлемдердің ТҚЭ-ге қатынасын 2003-2007 жылдар аралығында қарапастырсақ, бұл көрсеткіштің деңгейі тұрақты болды деп айтуда болады.

Сыртқы қарыздағы үкіметтік қарыз үлесінің қысқаруы мен ЖІӨ-ге пайыздық қатыста бірте-бірте темендеуіне қарамастан, қазіргі кезде мемлекеттік және мемлекеттік кепілдігі бар қарызды тиімді басқаруды арттыру үшін шешімдерді қажет ететін бір қатар мәселелер бар. Мысалы, заңды тұлғалардың кепілдік берілген мемлекеттік міндеттемелерін басқару сапасын арттыру жөніндегі мәселелерді шешу. Сондай-ақ сыртқы қарыз алууды және үйімның мемлекет қатысқан қарызын басқару бойынша мемлекеттік саясатты жетілдіре түсу қажет.

Сөйтіп, Қазақстандық экономиканың осалдығын талдау, ЖСҚ-дың серпіні, ең алдымен, кепілдік берілмеген сыртқы қарызесебінен тұрақты үрдісі бар екенін көрсетti. Мұның үстіне, жыл сайын мемлекеттік қарыздың салыстырмалы көрсеткіштері өсуде. Мемлекеттік сыртқы қарыздың құрылым еврооблигацияларды шығару, экспорттың несиelerді тоқтату, екі жақты мемлекеттік қарыз алу үлесін арттыру арқылы жүзеге асырылатын қарыз алуудың өсуінен туған несиегерлер құрамының өзгеруімен сипатталады. Жалпы сыртқы



Ескертпе-КР-ның Қаржы Министрлігі, Қазақстанның Ұлттық Банкінің деректері бойынша 4-сурет. Жалпы сыртқы қарыздың ТҚЭ-ге қатынасы (фирма аралық берешекті қоспағанда), %-бен



Ескертпе: ҚР-ның Қаржы Министрлігі, Қазақстанның Ұлттық Банкінің деректері бойынша
5-сурет. Қарызды өтеу және қызмет көрсету бойынша төлемдердің ТКЭ-ге қатынасы (фирма аралық
берешекті қоспағанда), %-бен

қарыздың салыстырмалы параметрлерін табалдырықты көрсеткіштермен салыстыру қарыздың жеке көрсеткіштерінің дағдарыстық мәнінен асып кеткені жөнінде қорытынды шығаруға мүмкіндік береді. Соңдықтан, бұдан әрі, егер сыртқы қарыздың өсуінің жогары қарқыны сақталатын болса, сырттан қарыз алу экономиканың тұрақты дамуына мүмкіндік бермейді, яғни қызмет көрсету мен сыртқы қарызды өтеуде қын мәселелер пайда болуы мүмкін. Мұндай жағдайда сыртқы қарыздың мөлшері мен құрылымдық құрамының маңызды мәні бар. Қазақстан үшін қарыз арудың тартылатын көлемі мен сыртқы қарыздың құрылымдық құрамы бар қарызға ең оңтайлы қызмет көрсету мүмкіндігін ескеріп құрылуға тиіс. Бұл үшін пайыздар мен негізгі қарызды төлеу ауыртпалығын елдің экономикасы мен халықта елеулі әсерін тигізбейтіндей етіп біркелкі негізде (бірнеше бюджеттік кезеңдерге) қайта бөлу керек. Сонымен бірге, Қазақстанның тұрақты экономикалық өсу траекториясына шаққан жағдайында жаңа қарыздарды қысқарту тетіктерін іздестіру, мемлекеттік қарызға, әсіреле, қарызды басқарудағы қызмет көрсету құнын төмендету

мәселелері ерекше мәнге ие болады. Мұнда мемлекеттік қарызды басқару Қазақстанда, өзірге, негізінен жүйесіз, үлттық экономиканың ерекшіліктерін ескермей жүзеге асырылғанын атауға болады.

Мемлекеттік қарызы бар даму жағдайына жүргізілген талдау орта мерзімді болашақта Қазақстанның шетелдік несиегерлерімен жасалған қарыздар жөніндегі келісімдер бойынша міндеттемелердің болуына байланысты сыртқы қарыз аудан бастартуды екіталаі екенін көрсетеді. Алайда бюджет тапшылығын қаржыландыру құрамында ішкі қарыз алу үлесін арттыру стратегиялық маңызды. Ишкі қарыз ауды арттыру, сондай-ақ отандық қорнарының дамытуды ынталандыру, зейнетақы активтерін орналастыру үшін жинақтаушы зейнетақы қорларына секілді және өтімді қаржы құралдарын беру мақсатында қажет. Ишкі қарыз алу көздері бойынша мәселелерді шешкен кезде, әсіреле, инфрақұрылым объектілерінің құрылымы үшін баламалы көздерді пайдаланған мақсатқа сай. Ишкі және сыртқы қарыз арудың оңтайлы арақатынасын анықтау мақсатында мемлекеттік қарызды басқару стратегиясын әзірлеу қажет.



ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ФИНАНСОВОГО РЫНКА РК В УСЛОВИЯХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Рудосельская Н.В.,

доцент

Университет международного бизнеса

Нестабильность на мировых финансовых рынках, начавшаяся во второй половине 2007 года, повлияла на экономику Казахстана. Это проявилось в снижении возможностей отечественных банков привлекать внешние финансовые ресурсы, а, следовательно, сокращении объемов кредитования внутренней экономики. Так, к концу 2006 года доля внешних заимствований в пассивах казахстанских банков выросла до 52% против 38% в 2004 году. Зарубежные займы были настолько привлекательны своими низкими процентными ставками, что банки не могли не воспользоваться столь выгодным предложением: занять по минимальному проценту, а выдать – под большой. Таким образом, деятельность казахстанских банков оказалась всецело зависимой от зарубежных займов. И такая зависимость впоследствии дорого обошлась банкам. В связи с возникшим дефицитом банковской ликвидности на фоне глобального кредитного кризиса, причиной которого стали дефолты в ипотечном секторе США, займы за рубежом оказались недоступными. Западные банки отказались предоставлять средства, у кредиторов появились основания сомневаться в платежеспособности банков Казахстана. В свою очередь, это привело к тому, что рейтинговое агентство «Standard & Poor's»

понизило суверенные кредитные рейтинги Казахстана после того, как он был помещен в список «CreditWatch» с «негативным» прогнозом.

Финансовый сектор, ввиду высокой зависимости от внешних заимствований, первым ощутил на себе влияние кризиса ликвидности. Негативное влияние мирового кризиса на отечественный рынок начало ощущаться еще в конце 2007 года. Однако, благоприятная внешнеторговая конъюнктура наряду с продолжающимся привлечением ресурсов с внешних рынков первой половине 2008 года отодвинула прогнозы напряжения с банковской ликвидностью, которая ожидалась из-за ухудшения доступа к зарубежным заемщикам. Со второй половины 2008 года практически прекратился доступ на внешние рынки капитала, в последние месяцы к этому добавилось и падение цен на сырьевые товары, что отразилось на снижении и так невысоких показателей роста. Стали снижаться объемы срочных депозитов банков второго уровня в Национальном Банке, повышаться ставки по межбанковским кредитам, произошло падение индексов Казахстанской фондовой биржи, возросло давление на тенге.

На внутреннем валютном рынке в течение 2008 года сохранялся достаточно стабильный обменный курс тенге по отношению к доллару США. Изменение курса происходило в сравнительно узком коридоре, несмотря на разнонаправленные тенденции. В первой половине года произошло некоторое укрепление обменного курса доллара США, а в июле-октябре начался обратный процесс – курс тенге стал расти. Рост курса доллара возобновился в ноябре, и для поддержания курса тенге понадобилось вмешательство Национального Банка. Биржевой обменный курс тенге к доллару на конец года сложится на уровне 121 против 120,30 тенге за доллар на начало года.

Сравнительно, высокие темпы роста в 2008 году наблюдались на депозитном рынке. На конец сентября объем депозитов в банках второго уровня увеличился более чем на 30% и превысил 5 трлн. тенге. Но в октябре объем депозитов в банках снизился порядка на 200 млрд. тенге, несмотря на то, что Фондом страхования депозитов сумма гарантированных выплат была увеличена с 700 тыс. тенге до 5 млн. тенге.

В условиях необходимости выплат по внешним долгам банковского сектора объем кредитов банков экономике в течение 2008 года практически не менялся и оставался на уровне 7,3 трлн. тенге. Сокращение объема внешних заимствований отразилось не только на объемах кредитования экономики, но и на размере активов банковской системы. Темпы прироста совокупных активов в 2008 году составят несколько процентов, в то время как в предыдущие годы рост измерялся десятками процентов. Ухудшение качества кредитного портфеля банков негативно отразилось на показателях рентабельности активов и капитала.

Нестабильность на мировых финансовых рынках повлияло на казахстанский страховой рынок и рынок пенсионных услуг. С августа 2008 года начали уменьшаться объемы собранных страховых премий, а позже прекратился рост собственного капитала и активов страховых организаций. Ухудшение показателей было обусловлено снижением деловой активности, падением уровня жизни населения, сокращением издержек предприятий и организаций, в том числе и по страхованию возможных рисков.

В результате падения котировок акций, находящихся в портфеле накопительных пенсионных фондов, большие потери понесли вкладчики накопительной пенсионной системы. Отрицательный доход по пенсионным активам повлиял на то, что прирост накоплений по итогам одиннадцати месяцев уменьшился на 84,6 млрд. тенге, по сравнению с аналогичным периодом 2007 года. Большинство проблем, сопровождающих развитие накопительной системы, до настоящего времени остаются нерешенными, что негативно отражается на динамике доходов, накоплений и на размере вкладов ее участников, что еще более усугубилось влиянием финансового кризиса.

Влияние кризиса отразилось и на фондовом рынке Казахстана. Индекс KASE снизился почти в три раза, пробив психологически важные отметки сначала в 2000, а затем и 1000 пунктов. Капитализация отечественного рынка акций на конец второй декады декабря снизился до 31,7 млрд., в то время как на конец мая составляла около 97,4 млрд. долларов США. Следовательно, потенциальные потери держателей акций казахстанских эмитентов, входящих в листинг КФБ, составили 65 млрд. долларов.

Снизились и показатели роста количественных параметров биржевого рынка. Суммарный объем операций на Казахстанской фондовой бирже в последние годы увеличивался ежегодно и составлял на конец 2007 года около 40 трлн. тенге. На протяжении 2008 года наблюдался отрицательный рост, а по итогам года в целом будет измеряться несколькими процентами.

Таким образом, рост основных показателей большинства секторов финансового рынка в 2008 году сложился ниже динамики роста номинального ВВП. Следовательно, впервые за последние годы функциональные возможности этих сегментов рынка не только не вырастут, но, скорее всего еще и снизятся.

Поэтому уже в октябре 2007 года Правительство, Национальный Банк и Агентство по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций приняли ряд первоочередных мер для смягчения негативных последствий нестабильности на международных финансовых рынках. С осени 2007 года из государственного бюджета было выделено около 550 млрд. тенге. Был разработан и принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам устойчивости финансовой системы». Правительство получает право на приобретение и принудительный выкуп акций банка, приобретая, тем самым, необходимые рыночные инструменты для вмешательства в деятельность финансовых организаций, нарушающих установленные пруденциальные нормативы. В свою очередь, банки наделены правом на досрочный выкуп выпущенных облигаций и приобретение акций создаваемого Фонда стрессовых активов. В целях сохранения доверия к банкам предусмотрено увеличение суммы гарантированного возмещения по вкладам физических лет с ранее предусмотренных 700 тысяч до 5 млн. тенге. С ноября 2008 года снижены минимальные резервные требования по внутренним обязательствам с 5% до 2%, по иным обязательствам – с 7% до 3%, что позволит увеличить банкам их ресурсную базу в объеме около 350 млрд. тенге.

Согласно Плану совместных действий Правительства Республики Казахстан, Национального Банка Республики Казахстан, Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и

финансовой системы на 2009-2010 годы для стабилизации финансового рынка будут приняты следующие меры:

во-первых, это дополнительная капитализация четырех системообразующих банков через приобретение простых и привилегированных акций, а также предоставление субординированных займов. Общая сумма дополнительной капитализации банков составит не менее 4 млрд. долларов США (480 млрд. тенге), из них: 1 млрд. долл. США (125 млрд. тенге) будет предоставлен в виде приобретения простых акций системообразующих банков (Народного Банка Казахстана, Казкоммерцбанка, Альянс банка и БТА банка); 3 млрд. долл. США (355 млрд. тенге) будет предоставлено в форме субсидированного долга и через покупку привилегированных акций, не дающих права голоса. Предоставленные средства должны быть направлены банками на формирование адекватного уровня резервов (провизий) и предоставление кредитов заемщикам внутри страны;

во-вторых, создан Фонд стрессовых активов, деятельность которого будет направлена на улучшение качества кредитных портфелей казахстанских банков. В 2008 году из республиканского бюджета на капитализацию Фонда стрессовых активов первым траншем выделено 52 млрд. тенге;

в-третьих, будут предоставлены дополнительные источники ликвидности в целях обеспечения своевременного обслуживания обязательств банков. В частности, Национальным Банком будет расширен перечень инструментов, принимаемых в качестве обеспечения по операциям репо. В целях стабилизации ресурсной базы временно свободные денежные средства национальных компаний, акционерных обществ, государственных предприятий и юридических лиц с участием государства в уставном капитале, а также государственных предприятий, активы которых находятся под управлением Национального Банка, будут размещены на депозитах отечественных банков;

в-четвертых, будет усовершенствовано государственное регулирование в финансовоом секторе. В частности, будут оптимизированы подходы к расчету капитализации банков на основе лучшей международной практики, будут усилены требования к системе управления рисками и внутреннему контролю в банках;

в-пятых, будут проработаны механизмы функционирования накопительной пенсионной системы в новых условиях. Все взносы населения в пенсионные фонды гарантированы государством с учетом получения по ним дохода на уровне инфляции на момент выплаты пенсионных накоплений. Правительство будет осуществлять постоянный мониторинг выплат гражданам из пенсионных фондов и ежегодно предусматривать в республиканском бюджете необходимые средства для компенсации разницы между размером пенсионных взносов с учетом инфляции и фактическими накоплениями на момент выхода на пенсию.

В целом, от реализации стабилизационных мер, экономика Казахстана дополнительно получит государственную поддержку в объеме 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. В результате принятых в 2007-2008 годах мер и реализации Плана реальный прирост ВВП Казахстана в 2009-2010 годах ожидается на уровне 1-3% в год. Уровень инфляции на конец 2009 и 2010 годов будетдержан в пределах 7-9%. Если все эти меры сработают, то Казахстан преодолеет последствия финансового кризиса, и все сегменты финансового рынка будут функционировать как в докризисном периоде. Финансовая система Республики укрепится и будет иметь собственный опыт преодоления кризисных явлений.

В Российской Федерации кризисные явления затронули экономику в 2008 году, т.е. на год позже, чем в Казахстане. По мнению экспертов, экономики России и Казахстана имеют схожую структуру. И у наших соседей, и у нас роль ключевой отрасли играет добыча энергоресурсов. Другой общей проблемой является высокий уровень внешней корпоративной задолженности, который на долгую перспективу обеспечит устойчивый высокий спрос на валюту. Данное обстоятельство, по мнению казахстанской стороны, неизбежно приведёт к необходимости решения вопроса о расстановке приоритетов и выборе между поддержанием курса национальной валюты и сохранением золотовалютных резервов. Немаловажным прогнозом, который скорее

стоит воспринять как дружеский совет, следует считать утверждение заместителя главы Нацбанка Казахстана о том, что РФ в скором времени столкнётся с проблемой ухудшения качества банковских активов и в РФ придётся решать задачу, с которой в РК уже знакомы не понаслышке. Включение в антикризисные меры создания соответствующего фонда (в РК он равен одному миллиарду долларов) может стать своего рода этапом подготовки

к ведению финансового хозяйства в посткризисный период. Вполне возможно, что опыт преодоления кризисных явлений в Казахстане, будет успешно использован и другими странами постсоветского пространства. Но, конечно, наиболее, как уже отмечалось выше, схожие условия Казахстана с Российской Федерацией и поэтому, неудивительно, что данные антикризисные меры могут успешно практиковаться в других странах.



АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ: ПАЕВЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ФОНДЫ

Накипова Л.А.,
ст. преподаватель
Университет международного бизнеса

Инвестиционная культура в Казахстане находится на ранней стадии формирования, хотя такие инвестиционные направления, как вложение денег в банк (на депозитные счета) и в инвалюту казахстанцы освоили достаточно хорошо. Самое простое, что может сделать инвестор, это вложить деньги в банк, но банки предлагают процентные ставки, едва покрывающие уровень инфляции, а предположить сколько будет стоить инвалюта, допустим через месяц – другой, не берется никто. Между тем рост экономики и доходов населения предполагает возможность преумножения средств, которую предоставляет рынок ценных бумаг. Существует несколько форм инвестирования на фондовом рынке:

- самостоятельное инвестирование по-средством брокеров, когда инвестор дает кли-

ентский заказ на покупку-продажу ценных бумаг, а брокер его исполняет. Однако при этом инвестор принимает инвестиционные решения самостоятельно, для чего он должен обладать определенными знаниями и временем для мониторинга рынка;

- доверительное управление, когда средства передаются в управление профессиональному управляющему на какой-то срок, при этом решения принимаются управляющей компанией. Следует различать коллективное инвестирование с приобретением паев инвестиционных фондов и индивидуальное управление с формированием инвестиционного портфеля для каждого отдельного клиента.

Индивидуальное доверительное управление активами клиента является наиболее эффективным способом, однако для этого размер активов, передаваемых в управление, должен быть существенным. Основные достоинства этой услуги для клиентов состоят в возможности эффективного размещения свободных средств без дополнительных собственных затрат и необходимости постоянно следить за рынком, анализировать большой объем информации, совершать торговые и иные операции. Важно то, что профессиональный управляющий активами располагает необходимыми временными, трудовыми и интеллектуальными ресурсами, имеет богатый опыт и знание специфики фондового рынка, позволяющие добиваться максимальной эффективности в управлении активами инвестора. Но такие формы частного инвестирования объективно не имеют массового характера. А вложение денег в паевые инвестиционные фонды имеет перспективы широкого развития среди населения.

Паевые (взаимные) инвестиционные фонды (ПИФы) – это финансовые посредники, которые аккумулируют средства большого числа мелких инвесторов путем продажи им паев и вкладывают привлеченные ресурсы в ценные бумаги. Таким образом, процесс трансформации активов сводится к продаже паев малого номинала и покупке больших пакетов ценных бумаг, в результате чего взаимные фонды значительно сокращают комиссионные расходы и формируют диверсифицированный портфель ценных бумаг. Паевые фонды позволяют мелким инвесторам получать большую прибыль путем сокращения трансакционных издержек при покупке ценных бумаг и снижать риск за счет работы с диверсифицированным портфелем ценных бумаг. Вкладывая денежные средства в паевые инвестиционные фонды, инвесторы таким образом передают их в доверительное управление, т.е. доверяют менеджерам управляющей компании принимать инвестиционные решения по поводу своих денег.

Такие отношения начали развиваться с 19 века. Первые инвестиционные фонды были основаны в Бельгии в 1822 году, а затем распространялись по всей Европе. Первый взаимный фонд (аналогия паевому фонду) в США был основан в 1924 году. Но даже несмотря на возможность объединения многими людьми своих небольших сбережений с последующим предоставлением их в управление профессиональному управляющему с целью получения дохода, вначале подобные фонды не получили широкого распространения. Одной из причин такой ситуации следует назвать «великую депрессию» 1929-1933 годов. Только к 50-м годам 20 века взаимные фонды в США стали пользоваться широкой популярностью среди инвесторов, число их превысило 100, а количество акционеров фондов приблизилось к одному миллиону человек. Бурно растущие фонды стали привлекать до 60 миллионов долларов США в год.

Фонды доверительного управления активно развивались до 70-х годов 20-го столетия, но экономический кризис 1973-1975 г.г. привел к потере фондами подавляющей части своих вкладчиков. Только с 1979 года взаимные фонды постепенно стали возвращаться к жизни, о чем свидетельствует тот факт, что за последние 20 лет доля активов фондов доверительного управления увеличилась примерно в 6 раз.

Подавляющее количество инвестиционных фондов приходится на США и страны

Европы, что отчасти объясняется высоким уровнем инвестиционной грамотности населения этих стран, вытекающим из непрерывающихся традиций капиталистического уклада жизни общества и частного бизнеса. Как любое новое начинание, практика паевых инвестиций требовала активной популяризации и поддержки государства.

Свообразным рубежом для ПИФов стали 70-80 годы, когда на рынке коллективных инвестиций начался «бум». Главной причиной популяризации доверительного управления и роста вложений в ПИФы стали высокая доходность и низкие процентные ставки банков. В результате количество пайщиков в США стало расти в геометрической прогрессии. Уже в 1990 году консультанты, нанятые для проведения исследования спроса на паевые фонды, пришли к заключению, что общие активы фондов в США к 1995-96 годам увеличатся до двух трлн. долларов, а к 2000 году – до трех трлн. Однако в действительности результат превзошел все ожидания, и уже к 1997 году суммарные активы американских фондов приблизились к 4,5 трлн. долларов, общее число фондов превысило 70 тысяч, пайщиков – 150 млн. человек. В конечном итоге в США заработали инвестиционные «супермаркеты» или фонды фондов, позволяющие в одном месте приобретать различные типы и категории ПИФов.

В результате в США ПИФы буквально накачены деньгами и преобладают на американском рынке капитала. Именно они, наиболее активные инвесторы, за каждым шагом которых следят участники рынка. Взаимные фонды играют существенную роль и на рынке американских государственных облигаций.

В результате всех этих процессов ПИФы стали инвестиционным инструментом, которым пользуются сотни миллионов человек и воспринимаются как норма отношений гражданина и государства, государства и бизнеса. В настоящее время в мире существует около 50000 паевых фондов.

Понятие паевых инвестиционных фондов в Казахстане появилось сравнительно недавно – в 2004 году, когда 7 июля 2004 года был принят Закон РК «Об инвестиционных фондах». В соответствии с ним в Республике Казахстан действуют следующие виды инвестиционных фондов: акционерные инвестиционные фонды и паевые инвестиционные фонды. Уже в ноябре 2004 года в нашей стране появились первые паевые фонды. Несмотря на свой не-

значительный возраст, инвестиционные паевые фонды на казахстанском фондовом рынке получили хорошее развитие. Например, с 1 января 2006 года по 1 января 2007 года совокупные активы всех фондов Казахстана выросли с 12,3 млрд. тенге до 48,6 млрд. тенге, увеличившись за год почти в четыре раза.

С 1 января 2007 года по 1 октября 2008 года совокупные активы паевых инвестиционных фондов увеличились до 156,6 млрд. тенге. По состоянию на 1 октября 2008 года количество действующих на рынке ценных бумаг паевых инвестиционных фондов выросло до 219 (см. таблицу 1).

Таблица 1

Количество инвестиционных фондов в Казахстане

	1.01.2008	1.04.2008	1.07.2008	1.10.2008
Количество паевых инвестиционных фондов, в т.ч.:				
открытых	183	186	187	219
закрытых	19	19	19	25
интервальных	146	147	148	165
инвестиционных фондов	18	20	20	29
Количество акционерных инвестиционных фондов	40	43	44	50

В Казахстане ПИФы могут отличаться по форме в зависимости от определенных законодательством прав пайщика: открытые, интервальные и закрытые. ПИФы также предусматривают использование различных стратегий инвестирования с учетом соответствующих рисков инвестирования и возможного дохода, который может получить вкладчик:

консервативная стратегия, предполагающая вложение денег в малодоходные, но зато и безрисковые инструменты;

сбалансированная стратегия, инвестирующая в инструменты со средней доходностью;

агрессивная стратегия, вкладывающая деньги в высокодоходные, но и более рисковые инструменты.

Деньги вкладчиков ПИФов активно работают на фондовом рынке. Они могут быть вложены в акции, долговые обязательства (облигации), инструменты денежного рынка или иные активы. Инвестиционный портфель паевых инвестиционных фондов по состоянию на 1 октября 2008 года включает следующие финансовые инструменты (см. таблицу 2):

Преимущества паев перед другими финансовыми инструментами можно сформулировать следующим образом:

Во-первых, в отличие от банковских вкладов с фиксированной ставкой вознаграждения покупка пая дает возможность получения более высоких доходов, поскольку деньги

пайщика инвестируются в различные финансовые инструменты, и, прежде всего, в акции крупных рентабельных предприятий.

Во-вторых, людей привлекает доступность паев, так как для их приобретения не требуется капитальных вложений, а достаточно лишь небольшой суммы денег. При этом доходы пайщика подпадают под льготное налогообложение.

В-третьих, человек передает свои деньги в управление профессионалам, которым хорошо известны все тонкости финансового рынка и которые заинтересованы в увеличении прибыли пайщика.

В-четвертых, наличие минимальных рисков, поскольку сфера коллективного инвестирования жестко регулируется государством. В частности, контроль над использованием денег пайщиков управляющей компанией обеспечивается Агентством по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, а также независимым банком-кастодианом, который ведет учет активов ПИФа и контролирует правильность операций. Кроме того, правильность ведения учета и отчетности управляющей компанией ежегодно проверяется аудитором.

В-пятых, прозрачность деятельности управляющей компании, которая согласно Закону РК «Об инвестиционных фондах», несет ответственность за распространение или опубликование неточной, неполной

Инвестиционный портфель паевых инвестиционных фондов на 1 октября 2008 года

Финансовые инструменты	млн. тенге	% к итогу
Государственные ценные бумаги РК, в т.ч.:	99	0,06
Ценные бумаги Министерства финансов	64	0,04
Ноты Национального Банка	35	0,02
Вклады в банках второго уровня	342	0,22
Негосударственные ценные бумаги эмитентов РК, в т.ч.:	19 017	12,14
Акции	10 176	6,5
Облигации	8 841	5,6
Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов, в т.ч.:	1 329	0,85
Акции	1 198	0,76
Облигации	131	0,08
Паи инвестиционных фондов	194	0,12
Депозитарные расписки	1 149	0,73
Операция «Обратное РЕПО»	8 781	5,61
Земельные участки	4 826	3,08
Здания и сооружения	911	0,58
Строящиеся и реконструируемые объекты недвижимого имущества	13 859	8,85
Проектно-сметная документация	650	0,42
Инвестиции инвестиционного фонда в капитал юридических лиц, не являющихся акционерными обществами	93 072	59,44
Производные финансовые инструменты	639	0,42
Прочие активы / дебит. задолженность	11 705	7,48
ИТОГО	156 572	100,00

или вводящей в заблуждение информацию о своей деятельности. Пайщик имеет возможность в любое время ознакомиться со стратегией инвестирования вложенных им средств, оценить качество управления и, если работа управляющей компании в чем-то его не устроит, он может потребовать от компании выкупа принадлежащих ему паев. Но при этом необходимо иметь в виду, что паи открытого фонда можно погасить в сроки, установленные правилами фонда, но не реже 1 раза в 2 недели, интервального – в определенные периоды, но не реже 1 раза в год, а паи закрытого фонда предъявляются к погашению управляющей компанией только после окончания срока действия договора доверительного управления.

Несмотря на всю привлекательность, паевое инвестирование считается более рискованным средством получения дохода, чем те же банковские депозиты. Здесь нет системы гарантирования возвратности средств. Вся гарантия – это профессионализм и порядочность управляющей компании, которая и занимается разработкой инвестиционной стратегии и выбором объектов инвестирования активов паевого фонда. Поэтому прежде чем вкладывать деньги в ПИФ, необходимо больше узнать об интересующем фонде, его учредителях (а это и есть управляющая компания), правилах фонда, инвестиционной декларации и стратегии.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон РК «Об инвестиционных фондах» от 07.07.2004 года.
2. Сарсенбаева Ж. «ПИФ – новый старый инструмент» // Деловой мир, №1, 2008 год.
3. Официальный сайт АФН РК: www.afn.kz



TIME INCONSISTENCY PROBLEM OF MONETARY POLICY

Amir Mohammad Sohrabian,

Student of Ph.D. Degree (Finance, Currency & Credit),

Senior Professor at University of International Business (UIB), Researcher

The most celebrated reasoning for central bank independence is based on the time inconsistency dilemma. This issue is analyzed by scholars such as Kydland and Prescott, Calvo and Barro and Gordon. Time inconsistency problem emanates when the «best policy» currently adopted for a future stage is no longer optimal when that period actually arrives. Initially, monetarists realizing the time inconsistency problem argued for the adoption of a «rule». In words of Neumann: «The unfortunate state of affairs resulting from time consistent behavior under discretion induced monetarist economists to favor the sub-ordinance of monetary policy under some coercive money supply rule. The basic idea underlying the rules debate is that the problem of permanent inflation can be eliminated by taking away from central bankers the power of discretion».

Milton Friedman proposed a «k-percent rule» and alternative rules were also proposed by Meltzer and McCallum. All rules were designed to tie the hands of central bankers such that future policy becomes predictable to private agents.

a. Modeling Time Inconsistency Issue

Various models have been based upon the dynamic inconsistency approach. They include Rogoff, Neumann, Cukierman, Lohmann, Eijffinger and Schaling.

In some of the paradigms, the ruling government and the voting public are drawn into some setting of the non-cooperative (Nash) game. The models differ with regard to their assumptions about government incentives. The critical issues involved and central insights may be explained according to two different approaches as follows:

Policymaker undertakes to minimize a general-form loss function:

$$L(\pi_t) = L[\pi_t, (Y_t - Y_n)] \quad (1)$$

Where (π) is inflation, (Y_t) is current output, (Y_n) is «natural-employment output». The latter term can be interpreted as «full-employment output gap». In order to get more specific results, alternatively, we may work with the following specific loss function:

$$L(\pi_t) = \omega \pi_t^2 + (Y_t - Y_n)^2 \quad (2)$$

Where the parameters take the following signs $0 < \omega$ and $k > 1$.

On the other hand, output (Y_t) itself is determined by:

$$y_t = y_n + \beta(\pi_t - \pi_{t-1} + u_t) \quad (3)$$

Where π_{t-1} is expected inflation and (u) is a white noise. In this formulation, we assume that variations of current employment-output from its natural-level are positively correlated with the unanticipated inflation.

In this model, the policymaker follows an objective function that assigns a positive weight to employment stimulation and a negative weight to inflation, thus, the policymaker minimizes the loss function specified above. Taking the expectation of inflation as given, the minimization leads to:

$$\pi_t = \frac{\beta(k-1)y_n}{(\omega + \beta)} + \frac{\beta^2 \pi_{t-1}}{(\omega + \beta)} - \frac{\beta^2 u_t}{(\omega + \beta)} \quad (4)$$

And if we stipulate «rational expectations», inflation is then given by the following formulation:

$$\pi_t = \beta(k-1)y_n / \omega - \beta^2 u_t / (\omega + \beta) \quad (5)$$

If the policymaker were to follow a «rule» taking into account with rational expectation imposed on the behavioral scheme, inflation would then be:

$$\pi_t = -\beta^2 u_t / (\omega + \beta) \quad (6)$$

Since the same level of output pertains in both cases, the latter outcome is clearly superior. However, without regard to the causes of the dynamic inconsistency problem, the consequential rate of inflation is sub-optimal.

Another modeling approach, which can be representative of the literature in this theoretical foundation can be best illustrated by a simplified variant of Rogoff's (1985) model. In this model, society can make itself better off by appointing a central banker who does not share the social-objective function but rather sets a higher weight on price stability (relative to output stabilization objective). In a simplified version, output is given by equation (3) in which the natural level of output is put at 0 and the parameters at 1. The timing of events in this time-inconsistency model is as follows:

- a. First, inflation expectations (π_t) are set.
- b. The shock (u_t) follows.
- c. The central banker sets the inflation rate (π_t) utilizing monetary policy instruments.

In this model, the specific society's loss function is formulated as follows:

$$L_t = \frac{1}{2} \pi_t^2 + x / 2(y_t - y_t)^2 \quad (7)$$

Where the weight on output stabilization are $x > 0$ and $y > 0$, so that the desired level of output (y) is above the natural level. It can be shown that it is sub-optimal for society to choose a «conservative» central banker who assigns a higher weight to price stability in his loss function:

$$I_t = (1+\varepsilon) \pi_t^2 / 2 + x / 2(y_t - y_t)^2 \quad (8)$$

Where (ε) is an additional weight on the inflation goal and lies between zero and infinity. Substituting and taking first-order conditions with respect to (π_t) and solving for rational expectations, we obtain the following rule:

$$\pi_t = x y / (1+\varepsilon) - x u_t / (1+\varepsilon+x) \quad (9)$$

This policy rule shows that during the tenure of a «conservative» central banker (for which $\varepsilon > 0$), a lower inflationary bias and a lower variance of inflation would be experienced. In terms of social-loss function (I_t), it can be shown that the optimal value for (ε) is positive and finite. This suggests that appointment of a «conservative» central banker is indeed optimal for the society.

In another important accomplishment, Barro and Gordon (1983) conclude that the best resolution for the dynamic inconsistency problem consists of the adoption of a «fixed

rule» in the implementation of the monetary policy scheme. According to this solution, the responsible central banker would commit himself to a certain policy «rule». Barro and Gordon who also touch on «reputation» of the policy maker and the «surprise» of the public, assert that in a traditionally discretionary regime «the monetary authority can print more money and create more inflation that people expect». While the created surprise inflation is costly, its benefits may include (a short-term) expansion of enterprise. However, because people understand the policymaker's incentives, these types of surprises—and their resulting benefits—cannot arise systematically in equilibrium. Barro and Gordon conclude that the public adjusts its inflationary expectations in order to nullify an invariable pattern of surprises.

b. Problem with «Rules» versus «Discretion»

The problem with «rules», however, is the absence of a higher authority in the government hierarchy to dedicate itself to the obligation or to enforce a commitment. However, the handing-over of authority to the central bank by the political hierarchy may help, because it can be considered as an act of partial commitment (cf., Rogoff, Neumann, Cukierman).

Kydland and Prescott (1977) who discuss the inconsistency of optimal plans in this regard hold another view. They argue that even if there would exist a fixed social objective function and the policymaker knows the timing and magnitude of the effects of his/her policy actions, discretionary policy—defined as the selection of a decision which is «best»—given the current situation and a correct verification of the end-of-period situation, does not necessarily lead to the optimization of the social objective function. The reason for this paradox is that economic planning and policymaking are not a game against nature but, rather, a game against rational economic agents.

Neumann (1991) also holds the same view but from a different angle. According to his paradigm, central bank independence is superior to «coercive monetary rules» in rendering effective «recommitment» to price stability. Apart from enforceability problems, no rule would be capable of taking appropriate account of, e.g., trend changes in the velocity of money. To deal with the sub-optimality of time consistent monetary policy, recommitment would manifest itself. Neumann concluded «the status of independence provides central bankers with the ability and the incentives to avoid permanent inflation».

c. Inflation Variability

The foregoing analysis seems to suggest that a conservative or, ultimately, an independent central banker would reduce (pre-election) manipulation of monetary policy. In that case, central-bank independence may also result in more stable monetary growth, which could lead to less inflation variability. A further contention may also explain why central-bank independence may lead to less variability in inflation. Not only politicians attempt to extend their tenure in office (as long as possible, only subject to legal restrictions in multiplicity of terms), but they are also by definition «partisan». There is some evidence, which indicates that the pattern of unemployment-inflation is systematically related to the political orientation and alignment of the governments in office. A «right-wing» government is generally thought to place a high priority to lower inflation, «left-wing» governments are often supposed to be more concerned about unemployment.

The existing evidence lends support to the view that the redistributive repercussions of inflation provide an incentive for the political Left to engage in expansionary policies and for the right to contest inflation by contractionary tools. Grilli, Masciandaro and Tabellini (GMT) contend that the main efficacy of having an independent central bank is credibility it can provide. That is why independence and autonomy are used interchangeably to pursue the goal of price stability. Any institutional feature that enhances the central bank capacity to pursue price stability increases central bank independence.

d. Economic Growth under Central-Bank Independence

The survey of the literature reveals that two contesting panoramas have been expressed with

regard to the effect of central bank independence on the level of economic growth, as follows:

1. Lower Economic Growth

A line of research has argued that the real interest rate is a function of monetary growth. A low level of inflation – caused by a confining monetary policy – leads to high real interest rates, which may have detrimental effects on the level of capital investment and, hence, frustrate economic growth.

2. Higher Economic Growth

The other opposing argument, however, suggest that central-bank independence may foster economic growth. An independent central bank may be less prone to political persuasions and may, therefore, behave more predictably and consistently. This behavior may enhance stability and reduce risk premia hidden in interest rates. As a result, economic growth may be stimulated.

3. Inelasticity of Economic Growth

In the context of economic growth two important theoretical conclusions as reached by Grilli, Masciandaro and Tabellini (GMT) (1991) are to be mentioned. First, central bank autonomy fosters low inflation with no apparent costs in terms of real performance of the economic (without regard to the political institutions). Second, there is no apparent coupling of monetary and fiscal disciplines. Furthermore, Cukierman, Kalatzidis, Summers and Webb have concluded that average real growth is unrelated to (legal) central bank independence within the developed economies. This empirical evidence has an important theoretical underpinning. Recall the classical-monetarist view of «money as a veil». Put another way, there would be no long-run Phillips curve.

LITERATURE

1. Kydland, F.E. and E.C. Prescott, (2004), Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plan, *Journal of Political Economy*, 85(3), June, pp. 473-91.
2. Cukierman, A., (1992), Central Bank Strategy, credibility and independence, Theory and Evidence, MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
3. Central Bank of Iran (Bank Markazi) Economic Report, 2007.
4. Alesina, A. and L.H. Summers, (1993), Central Bank Independence and Macroeconomic Performance: Some Comparative Evidence.
5. Neumann, M.J.M., (1991), Precommitment by Central Bank Independence, *Open Economies Review*, 2, pp.95-112.
6. Central Bank of I.R.I. (Bank Markazi) Bulletin, 2006.
7. Lehmann, S., (1992), Optimal Commitment in Monetary Policy: Credibility versus Flexibility, *American Economic Review*, 82(1), March, pp. 273-86.
8. Eijffinger, S.C.W. and E. Schaling, (1993), Central Bank Independence in Twelve Industrial Countries, *Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review*, 184, March, pp. 49-70.
9. Scheling, E., (1995), Institutions and Monetary Policy: Credibility, Flexibility and Central Bank Independence, Edward Elgar, Aldershot.
10. Calvo, G., (1998), On the Time Consistency of Optimal Policy in a Monetary Economy, *Econometrica*, 66, November, pp. 1411-28.



ФАКТОРЫ, ОПРЕДЕЛЯЮЩИЕ СИСТЕМУ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ ПРИБЫЛИ

Мукушев А.Б.,
ст. преподаватель
Университет международного бизнеса

При рассмотрении прибыли как конечного финансового результата хозяйственной деятельности следует иметь в виду, что не вся получаемая прибыль остается предприятию, так как подвергается обложению налогом.

Облагаемая прибыль уменьшается на сумму прибыли от реализации произведенной продукции, а также от реализации произведенной и переработанной на данном предприятии продукции собственного производства.

Облагаемая прибыль при фактически произведенных затратах и расходах за счет прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, уменьшается также на суммы, направленные:

а) предприятиями отраслей сферы материального производства на финансирование капитальных вложений производственного назначения (в том числе в порядке долевого участия), а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, включая проценты по кредитам;

б) предприятиями всех отраслей народного хозяйства на финансирование жилищного строительства (в том числе в порядке долевого участия), а также на погашение кредитов банков, полученных и использованных на эти цели, включая проценты по кредитам. Эта льгота предоставляется указанным предприятиям, осуществляющим развитие собственной производственной базы и жилищное строительство;

в) затраты предприятий на содержание находящихся у них на балансе объектов и

учреждений здравоохранения, народного образования, культуры и спорта, детских дошкольных учреждений, детских лагерей отдыха, жилищного фонда.

Оставшаяся после уплаты налогов часть представляет собой остаточную прибыль (или чистую прибыль), которая полностью поступает в распоряжение предприятия. Она направляется на оплату труда и материальное поощрение, на прирост оборотных средств, капитальных вложений, социальное развитие путем образования соответствующих фондов; развития науки и техники, социального развития, материального поощрения.

Таким образом, в условиях перехода к рынку и в его дальнейшем становлении прибыль является основным побудительным мотивом организации производственной и хозяйственно-коммерческой деятельности предприятия.

Распределение и использование прибыли является важнейшим хозяйственным процессом, обеспечивающим покрытие потребностей предпринимателей и формирование доходов государства.

Механизм распределения прибыли должен быть построен таким образом, чтобы всемерно способствовать повышению эффективности производства, стимулировать развитие новых форм хозяйствования. Одной из важнейших проблем распределения прибыли является оптимальное соотношение доли прибыли, аккумулируемой в доходах бюджета и остающейся в распоряжении хозяйствующих субъектов экономически обоснованная система распределения прибыли должна гарантировать выполнение финансовых обязательств перед государством и максимально обеспечить производственные, материальные и социальные нужды предприятия.

Объектом распределения является балансовая прибыль предприятия. Под ее распределением понимается направление прибыли в бюджет и по статьям использования на предприятии. Законодательно распределение прибыли регулируется в той ее части, которая поступает в бюджеты разных уровней в виде налогов и других обязательных платежей. Определение направлений расходования прибыли, остающейся в распоряжении предприятия, структуры статей ее использования находится в компетенции предприятия.

На предприятии распределению подлежит чистая прибыль, то есть прибыль, оставшаяся в распоряжении предприятия после уплаты налогов и других обязательных платежей. Из нее взыскиваются санкции, уплачиваемые в бюджет и некоторые внебюджетные фонды.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, используется им самостоятельно и направляется на дальнейшее развитие предпринимательской деятельности. Никакие органы, в том числе государство, не имеют права вмешиваться в процесс использования чистой прибыли предприятия. Рыночные условия хозяйствования определяют приоритетные направления собственной прибыли. Развитие конкуренции вызывает необходимость расширения производства, его совершенствования, удовлетворения материальных и социальных потребностей трудовых коллективов.

Чистая прибыль является источником погашения собственных оборотных средств. Кроме того, она направляется на уплату процентов по кредитам, полученным на восполнение недостатка собственных оборотных средств, на приобретение основных средств, а также уплату процентов по просроченным и отсроченным кредитам.

Прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, служит не только источником финансирования производственного и социального развития, а также материального поощрения, но и используется в случаях нарушения предприятием действующего законодательства для уплаты различных штрафов и санкций.

Так, из чистой прибыли уплачиваются штрафы при несоблюдении требований по охране окружающей среды от загрязнения, санитарных норм и правил, при завышении регулируемых цен на продукцию. Из чистой прибыли взыскивается незаконно полученная предприятием прибыль.

В случаях утаивания прибыли от нало-гообложения или взносов во внебюджетные фонды также взыскиваются штрафные санкции, источником уплаты которых является чистая прибыль.

Распределение чистой прибыли отражает процесс формирования фондов и резервов предприятия для финансирования потребностей производства и развития социальной сферы.

В современных условиях хозяйствования государство не устанавливает каких-

либо нормативов распределения прибыли, но через порядок предоставления налоговых льгот стимулирует направление прибыли на капитальные вложения производственного и непроизводственного характера, на благотворительные цели, финансирование природоохранных мероприятий, расходов по содержанию объектов и учреждений социальной сферы и другое. Законодательно ограничивается размер резервного фонда предприятий, регулируется порядок формирования резерва по сомнительным долгам.

В условиях перехода к рыночным отношениям возникает необходимость резервировать средства, в связи с проведением рисковых операций и, как следствие этого, потерей доходов от предпринимательской деятельности. Поэтому при использовании чистой прибыли предприятия вправе создавать финансовый резерв, то есть рисковый фонд.

Резервный фонд формируется на случай непредусмотренных сбоев в производственном процессе.

С расширением спонсорской деятельности часть чистой прибыли может быть направлена на благотворительные нужды, оказание помощи театральным коллективам, организацию художественных выставок и другие цели.

Распределение чистой прибыли - одно из направлений внутрифирменного планирования, значение которого в условиях рыночной экономики возрастает. Порядок распределения и использования прибыли на предприятии фиксируется в уставе предприятия и определяется положением, которое разрабатывается соответствующими подразделениями экономических служб и утверждается руководящим органом предприятия. В соответствии с уставом предприятия могут составлять сметы расходов, финансируемых из прибыли, либо образовывать фонды специального назначения: фонды накопления (фонд развития производства или фонд производственного и научно-технического развития, фонд социального развития) и фонды потребления (фонд материального поощрения).

Смета расходов, финансируемых из прибыли, включает расходы на развитие производства, социальные нужды трудового коллектива, на материальное поощрение работников и благотворительные цели.

К расходам, связанным с развитием производства, относятся расходы на научно-исследовательские, проектные, конст-

рукторские и технологические работы, финансирование разработки и освоения новых видов продукции и технологических процессов, затраты по совершенствованию технологии и организации производства, модернизации оборудования, затраты, связанные с техническим перевооружением и реконструкцией действующего производства, расширением предприятий. В эту же группу расходов включаются расходы по погашению долгосрочных ссуд банков и процентов по ним. Здесь же планируются затраты на проведение природоохранных мероприятий и др. Взносы предприятий из прибыли в качестве вкладов учредителей в создание уставного капитала других предприятий, средства, перечисляемые союзам, ассоциациям, концернам, в состав которых входит предприятие, также считаются использованием прибыли на развитие.

Распределение прибыли на социальные нужды включает расходы по эксплуатации социально-бытовых объектов, находящихся на балансе предприятия, финансирование строительства объектов непроизводственного назначения, организации и развития подсобного сельского хозяйства, проведения оздоровительных, культурно-массовых мероприятий и т.п.

Вся прибыль, остающаяся в распоряжении предприятия, подразделяется на две части. Первая увеличивает имущество предприятия и участвует в процессе накопления. Вторая характеризует долю прибыли, используемой на потребление. При этом необязательно всю прибыль, направляемую на накопление, использовать полностью. Остаток прибыли, не использованной на увеличение имущества, имеет важное резервное значение и может быть в последующие годы направлен для покрытия возможных убытков, финансирования различных затрат.

Нераспределенная прибыль в широком смысле как прибыль, использованная на накопление, и нераспределенная прибыль прошлых лет свидетельствуют о финансовой устойчивости предприятия, о наличии источника для последующего развития.

Распределение и использование прибыли товариществ и акционерных обществ имеют свои особенности, обусловленные организационно-правовой формой этих предприятий.

Важнейшей предпосылкой осуществления упорядочения финансового механизма

распределения прибыли является изучение факторов, влияющих на его объем и характер формирования и распределения. Эти факторы можно подразделить на внешние и внутренние. Система основных факторов, влияющих на формирование и распределение прибыли предприятия, приведена на рисунке 1.

В системе внешних факторов основную роль играют следующие:

1. Конъюнктура товарного рынка.

Изменение конъюнктуры этого рынка определяет изменение одного из главных показателей деятельности предприятия - объема поступления выручки за проданный товар, а значит и изменение валовой прибыли предприятия. Повышение конъюнктуры товарного рынка, в сегменте которого предприятие осуществляет свою хозяйственную деятельность, приводит к увеличению объема выручки. И наоборот - спад конъюнктуры характеризуется снижением выручки за товар, что вызывает временную нехватку денежных средств при скоплении на предприятии значительных запасов готовой продукции, которая не может быть реализована, а прибыль недополучена.

2. Конъюнктура фондового рынка.

Характер этой конъюнктуры влияет, прежде всего, на возможности формирования прибыли в виде эмиссионного дохода за счет эмиссии акций и облигаций предприятия. Кроме того, конъюнктура фондового рынка определяет возможность эффективного реинвестирования нераспределенной прибыли. Наконец, конъюнктура фондового рынка влияет на формирование прибыли, генерируемой портфелем ценных бумаг предприятия, в форме получаемых процентов и дивидендов.

3. Система налогообложения предприятия.

Налоговые платежи составляют значительную часть валовой прибыли предприятия. Поэтому любые изменения в налоговой системе - появление новых видов налогов, изменение ставок налогообложения, отмена или предоставление налоговых льгот и т.п. - определяют соответствующие изменения в объеме и характере валовой прибыли предприятия.

4. Сложившаяся практика кредитования поставщиков и покупателей продукции. Эта практика определяет сложившийся порядок приобретения (продажи) продукции - на условиях ее предоплаты; на условиях оплаты по факту, на условиях отсрочки платежа. Влия-

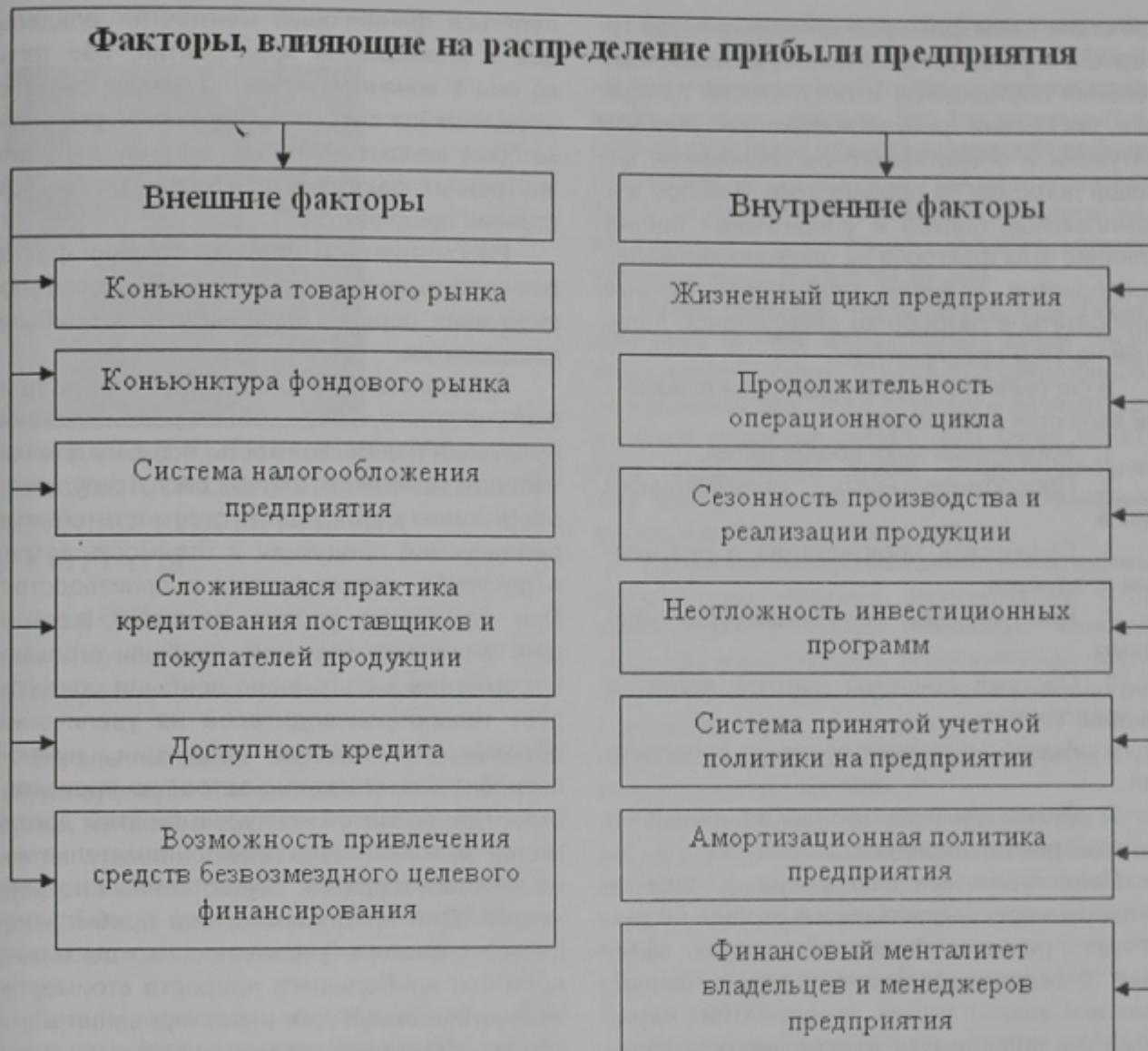


Рисунок 1. Система основных факторов, влияющих на распределение прибыли.

ние этого фактора проявляется в различном уровне как закупочных, так и продажных цен на продукцию. Соответственно от различных схем работы с поставщиками и с покупателями, будет колебаться величина прибыли предприятия.

5. Доступность кредита. Эта доступность во многом определяется сложившейся конъюнктурой кредитного рынка. В зависимости от конъюнктуры этого рынка растет или снижается объем предложения «коротких» или «длинных», «дорогих» или «дешевых» денег, а соответственно и возможность формирования дополнительных затрат предприятия по обслуживанию этого долга в виде процентов, что изменяет во времени величину прибыли.

6. Возможность привлечения средств безвозмездного целевого финансирования.

Такой возможностью обладают в основном государственные предприятия различного уровня подчинения. Влияние этого фактора проявляется в том, что предприятие получает дополнительную прибыль, наращивая и изменения пассивы, а активы предприятия увеличиваются на ликвидные средства.

Рассмотренная группа факторов, по мнению автора, играет в современных казахстанских условиях первостепенную роль в функционировании хозяйствующих субъектов. Более того, эти факторы в основном определяют сферу функционирования предприятия, решение о расширении или сворачивании деятельности. Контроль за действием факторов осуществляется менеджерами предприятия. К наиболее значимым для успешного функционирования предприятия можно отнести

действие таких факторов как конъюнктура товарного и фондового, а так же практика кредитования поставщиков и покупателей продукции, так как они требуют постоянного анализа ситуации и оперативного регулирования ценовой политики на предприятии. В целом же, комплексный подход и оперативная оценка влияние этих факторов на функционирование предприятия позволит определить нужные приоритеты в разработке дивидендной политике на этом предприятии.

В системе внутренних факторов основными являются следующие:

1. Жизненный цикл предприятия.
2. Продолжительность операционного цикла.
3. Сезонность производства и реализации продукции.
4. Неотложность инвестиционных программ.
5. Система принятой учетной политики на предприятии.
6. Амортизационная политика предприятия.
7. Финансовый менталитет владельцев и менеджеров предприятия.

Представленные внутренние факторы в условиях перехода экономики страны на рыночные принципы функционирования, занимают определенное место в хозяйственной практике казахстанских предприятий. Автор хотел бы подчеркнуть взаимоувязку и взаимовлияние этих факторов друг на друга. Основополагающим фактором, определяющим успешную деятельность предприятия, будет

являться финансовый менталитет владельцев и менеджеров предприятия, ибо только они в конечном итоге на основе анализа сложившейся ситуации принимают решения, которые влияют не только на силу действия внутренних факторов, но и на финансовое состояние предприятия.

Рассмотренный характер влияния факторов необходимо использовать в процессе упорядочения порядка распределения прибыли предприятия.

Перечисленные факторы влияют на прибыль не прямо, а через объем реализованной продукции и себестоимость, поэтому для выявления конечного финансового результата необходимо сопоставить стоимость объема реализуемой продукции и стоимость затрат и ресурсов, используемых в производстве. При различном уровне развития (состояния) экономики значение прибыли огромно. Стремление к получению прибыли ориентирует товаропроизводителей на увеличение объема производства продукции, нужной потребителю, снижение затрат на производство. При развитой конкуренции этим достигается не только цель предпринимательства, но и удовлетворение общественных потребностей. Для предпринимателя прибыль является сигналом, указывающим, где можно добиться наибольшего прироста стоимости, создается стимул для инвестирования в эти сферы. Свою роль играют и убытки. Они выявливают ошибки и просчеты в направлении средств, организации производства и сбыта продукции.



ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ БАҒАЛЫ ҚАГАЗДАР НАРЫҒЫНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУДІҢ БАҒЫТТАРЫ

Тұсаева Ә.К.,
ага оқытушы
Халықаралық бизнес университеті

Бағалы қағаздар нарығы экономикалық жүйеде ауқымды орын алады. Қазіргі уақытта, барлық дүниежүзінде болып жатқан келенсіз банктік үрдістің салдарынан, бағалы қағаз нарығына аса көніл аударуына әкелді. Бұған, бағалы қағаздардың банктік өнімдерге бәсекелес құрал ретінде болуы да септігін тигізді.

Бағалы қағаздар нарығы арқылы бос капиталдың бір аядан, капиталға қажеттілік туатын екінші аяға аудару арқылы, мемлекеттің экономикалық және әлеуметтік сұраптарды шешуге көмектесетін жүйе болып табылады. Осыдан, бағалы қағаздар нарығының мәнін түсінуге болады. Нарықтың мақсаты – капиталды шоғырландыра отырып, өндіріске, өндірістік емес салаларға ақша-қаражаттарды бөлу. Бағалы қағаздар нарығының ерекшелігі – бұл банктік өнімге бәсекелес құралдарды шығару және халықтың, компания, қаржылық үйімдардың жинақтарын нарық салаларына бөлу ретінде танылады.

Бағалы қағаздар нарығында негізгі қофамға қажетті 2 міндеттер шешіледі:

- 1) сатушылар мен сатып алушыларды кездестіре отырып, олардың экономикалық қатынастары дамиды;
- 2) бағалы қағаздарға сұраныс пен ұсыныстың тере-тендігі жүргізіледі.

Қазіргі техника мен телекоммуникациялардың дамуы капиталдың бір үлттық нарықтан екінші нарыққа жедел түрде аударуға мүмкіндік туды. Алайда, бұл тек артықшылық ретінде ғана емес, сондай-ақ кемшілік ретінде қарастырылады. Себебі, үлттық экономиканың басқа экономикадан тәуелділігі жоғарлайды, нәтижесінде үлттық бағалы қағаздар нарығы тұрақсыз жағдайға әкелуі мүмкін.

Екінші жағынан, жаһанданудың салдарынан жеке үлттық нарықтардың өзара бәсекелесі артады. Батыс экономистердің пікірінше, соңғы он жылдықтарда дамушы мемлекеттерде инвестициялық ресурстарға деген қажеттілік жоғарлайды. Бірақ, инвестицияланатын капитал көлемі әлемдік экономиканың қажеттілігінен төмен сипат алады¹.

Қазақстан Республикасының негізгі сұрағы ретінде ұзақ мерзімге экономикалық өсіуді қамтамасыз ету болып табылады. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, экономиканың нақты секторларына ауқымды инвестиациялық ресурстарды тарту және оларды тиімді пайдалану механизмін ұйымдастыру арқылы бұл мақсатқа жетуге болады.

Осыдан, Қазақстан экономикасында бағалы қағаздар нарығының рөлі артады. Бағалы қағаздар нарығы республиканың экономикасына шағын инвесторлардың қаражаттарын тарту керек. Бағалы қағаздар арқылы қаражаттарды тарту инфляциялық емес әдіс болып есептеледі.

Қазақстан Республикасы бағалы қағаздар нарығының қалыптасу кезеңінен етті. Кейір элементтер бойынша даму серпіні де байқалады. Мысалға, пайлық инвестиациялық қорлардың, жинақтаушы зейнетақы қорлардың қызметтерін жатқызуға болады. Алайда, бағалы қағаздар нарығының негізгі бағыты жеткілікті деңгейде жүзеге асырылмайды. Бағалы қағаздар арқылы шоғырланған қаражат өндіріс аясына жеткізілмейді. Оған келесідей бірқатар себептер бар:

1) бағалы қағаздар нарығының негізгі қатысушылары ретінде банктер болып табылады, ал олардың бөлу бағыты – несие;

2) ірі инвесторлар ретінде жинақтаушы зейнетақы қорлары болып табылады, ал мемлекеттік талаптарға сәйкес қорлар өндіріске тікелей жұмсауға мүмкіндігі жоқ.

Аталған себептерге байланысты, өндірістік салаларға бағалы қағаз арқылы қара-

¹ Иванов М. Фондовый рынок Казахстана: стратегические приоритеты// Капитал 28.09.2007 г.

жат жұмысай мәселесі туындаиды. Зейнетақы қорлары және банктердің бағалы қағаздарды эмиссиялау арқылы корпоративтік әмитенттердің бағалы қағаздарына қаржы бөлу бірнеше сатылардан тұрады. Ал, бұл қаржы ресурстардың қымбаттылығына әкеледі. Сондықтан да, корпоративтік әмитенттер бағалы қағаздарды шыгаруға қызыгушылық танытпайды².

Ішкі инвестициялық ресурстарды тарту стратегиялық маңызы бар мәселеге жатқызылады. Экономиканың нақты секторларына инвестицияны тартуды қамтамасыз ету үшін, сонымен қатар, қаржы дағдарысын алдын-алу үшін келесідей шаралар жынтығын жүргізу міндetti:

- бағалы қағаздар нарығының қызмет ету механизмін зерттеу;
- бағалы қағаздар нарығының дамуын тежейтін себептерді анықтау;
- бағалы қағаздар нарығының тиімді дамуына әсер ететін мемлекеттік әсер ету шараларын жүргізу.

Осыған орай, бағалы қағаздар нарығын мемлекеттік реттеудің маңыздылығын, қажеттілігін байқауга болады. Қазақстан Республикасы мемлекеттік реттеу органдары республиканың даму сатысына қарай өзгерді.

Алғашқыда, реттеу қызметін ҚР Қаржы министрлігі атқарған. Кейіннен, Қазақстан Республикасы бағалы қағаздар жөніндегі Ұлттық комиссиясына қызметті аударған болатын. Бірақ, Үкіметтің қаулысымен, 2001 – 2004 жылдар аралығында ҚР Ұлттық банкі бағалы қағаздар нарығын реттеу органы ретінде өз жұмысын атқарған болатын. Тек, 2004 жылдан бастап, Қазақстан Республикасы қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын қаржылық қадағалау мен реттеу Агенттігі бағалы қағаздар нарығының жаңадан құрылған реттеуші орган ретінде бекітілді.

Бағалы қағаздар нарығын мемлекеттік реттеу өр түрлі мағынада қарастырылады.

Тар мағынада, бағалы қағаздар нарығын мемлекеттік реттеу – бұл бағалы қағаздар нарығының қызмет ету кемшіліктерін жою және қалыпты инвестициялық климатты қалыптастыру мақсатында барлық субъектілерге әсер ету механизмнің жынтығы болып табылады.

Кең мағынада, бағалы қағадар нарығын мемлекеттік реттеу – бұл нарықтың ары қарай дамуына, экономикаға инвестицияларды тартуды қамтамасыз етуге, елдің, аймақтың, кәсіпкерлік құрылымдардың, халықтың экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етуге бағытталған, құқықтық мекемелер іске асыратын заңнамалық, атқарушы, ынталандырушы және бақылау сипатындағы шаралар жынтығы³.

Мемлекеттік реттеудің негізгі мақсаты ретінде бағалы қағаздардың сенімділігінің артуын қамтамасыз ету, елдің экономикалық өсүіне мүмкіндік беретін ұлттық реттеу үлгіні жасау болып саналады.

Бағалы қағаздар нарығының мемлекеттік реттеу – көп деңгейлі үрдіс. Ол анықталған мемлекеттік мақсат пен қагидаларға сәйкес, құқықтық, әкімшілдік, экономикалық, техникалық және басқа да әдістер жынтығы арқылы нарықтың барлық субъектілерінің қызметтіне әсер ететін механизм. Реттеу жүйесі осы аядағы мемлекеттік саясаттың маңызды құралына жатқызылады.

Мемлекеттік реттеу бағалы қағаздар нарығында келесідей жіктелімнен тұрады:

- 1) бағалы қағаз түріне байланысты;
- 2) қызмет түріне байланысты.

Бағалы қағаз түріне байланысты мемлекеттік реттеудің әр түрлі сегменттерін қамтиды. Олар – корпоративтік бағалы қағаздар, мемлекеттік бағалы қағаздар, туынды бағалы қағаздар нарығындағы мемлекеттік реттеуге жіктелінеді.

Қызмет түріне байланысты эмиссиялық және инвестициялық аядағы мемлекеттік реттеуге жіктелінеді.

Мемлекеттік реттеудің формаларына тікелей және жанама реттеу болып бөлінеді. Тікелей немесе әкімшілдік реттеу келесі сұрақтарды қамтиды:

- бағалы қағаз нарығының субъектілер қызметтінің талаптарын бекітін құқықтық актілерді шыгару;
- эмиссиялық бағалы қағаздардың шығарылымын тіркеу және әмитенттердің шарттар мен міндеттемелерді орындауға бақылау жасау;
- бағалы қағаздар нарығы көсіби қатысуышылардың қызметтін лицензиялау;
- қор биржадан тыс нарық-

² 2007-2011 жылдарға арналған ҚР қаржы нарығының даму Концепциясы, 25.12.2006 ж.

³ «Бағалы қағаздар нарығы туралы» ҚР Заны

тағы бағалы қағаздармен сауда-саттық жүргізетін ұйымдардың қызметтерін лицензиялау;

- бағалы қағаздар нарығында инвесторлардың құқықтарын қорғау жүйесін құру және эмитенттер мен кәсіби қатысуышылардың оларды бағынуына бақылау жасау;

- бағалы қағаздар нарығында кәсіби қатысуышылар қызметін бақылау және бағалы қағаздар нарығын реттейтін заңнамалық бұзушылық кезінде сәйкесінше санкцияларды қолдану;

- бағалы қағаздар нарығында қатысуышылардың кәсіби біліктілігін жоғарлату бойынша жүйені ұйымдастыру⁴.

Тікелей реттеумен қатар, жанама әдістерді қолдану өзекті сұрақтың бірі болып табылады. Себебі, әр түрлі санаттар бір-біріне байланысты. Бір санатқа әсер ету, екінші санаттың өзгеру икемділігі байқалады.

Сонымен, жанама реттеу немесе экономикалық реттеу экономикалық жүйедегі тұтқалар арқылы жүзеге асырылады. Экономикалық тұтқаларға жатқызылады:

- мемлекеттің салық саясаты;
- ақша саясаты;
- мемлекеттік капитал;
- мемлекеттік меншік және ресурстар;
- сыртқы экономикалық саясат.

Аталған құралдар, тұтқалар арқылы мемлекеттік реттеуді дұрыс бағытта жүргізуге мүмкіндік береді.

Жіктелім, формаларымен қатар, мемлекеттік реттеудің бағыттары анықталады: рестрикциялық және ынталандырушы бағыттар.

Бағалы қағаздар нарығын рестрикциялық мемлекеттік реттеу міндетті ережелер мен талаптар негізінде, мәмілелерді тіркеу үрдісін жетілдіруге бағытталған, бір-бірімен байланысты әдістер жиынтығы ретінде анықталады.

Бағалы қағаздар нарығын ынталандырушы мемлекеттік реттеу – анықталған, белгілі бір үрдістерді белсендіруге бағытталған әдістер жиынтығынан құралады. Ынталандырушы реттеуге мысал ретінде, халық арасында бағалы қағаздар туралы біліктілікті жоғарлату, хабарламаларды жеткізуді атап өтуге болады. Бұл бағыт арқылы ішкі инвестициялық ресурстарға деген ұсыныстың жоғарлауына әкеліп, бағалы қағаздар нарығында дамуына септігін тигізеді.

Бағалы қағаздар нарығын мемлекеттік органдар тарапынан тиімді реттеу нарықтың макроэкономикалық көрсеткіштерін талдау және олардың қоғамдық өндіріс, баға өзгерісі

және басқа да факторлардың байланысын анықтау маңызды сұрақтардың бірі. Сондықтан да, бағалы қағаздар нарығының интегралды көрсеткіштерін, конъюнктураны бағалау, несие нарығымен, бюджет жағдайы және басқа да макроэкономикалық көрсеткіштермен өзара байланысында бағалы қағаз нарығының даму болжамы жүйелі түрде жариялауы қажет.

Бағалы қағаз нарығының жағдайын және оның даму қарқынын келесі көрсеткіштер тобы анықтайды:

1. Бағалы қағаздың шығарылым мен айналыс тәртібін, бағалы қағаз нарығының субъектілер қызметін, бағалы қағаз нарығындағы қатынастарды реттейтін құқықтық инфрақұрылымның болуы.

2. Бағалы қағаздар нарығының құрылған және қызмет ететін техникалық инфрақұрылымның болуы.

3. Өз мүшелерінің қызметін өзін-өзі реттеу үйімы реттейтін, ал өзін-өзі реттеу үйімының қызметін мемлекеттік органдар реттейтін кәсіби қатысуышылардың қызметін реттеу жүйесінің болуы жатады.

Сонымен, өзін-өзі реттеу және мемлекеттік реттеу жүйелерінің болуы нарықтың тиімді дамуына әсер етуші күш ретінде танылады. Өзін-өзі реттеу жүйесі Қазақстанда онша дамымаған. Іс-әрекет ететін өзін-өзі реттеу үйімы ретінде Қазақстан қор биржасын жатқызуға болады. Алайда, қор биржаның бағыты негізінен ұйымдастырушылық сипат алады. Қазақстанда 2 өзін-өзі реттеу үйімы бар деп жарияланады. Оларға, Қазақстандық тізім ұстаушылар ассоциациясы және активті басқарушылар ассоциациясын жатқызады. Бірақ, нарыққа әсер ету жағынан қарастырсақ, олар негізінен ақпараттық-көнеш берушілік органдар ретінде қызмет атқарады. Сондықтан да, Қазақстанда өзін-өзі реттеу жүйесі дамымаған деп тұжырымдауға болады⁵.

Қазақстандық бағалы қағаз нарығының дамуының стратегиялық мақсаттарын анықтауда, экономиканың даму болашағының мақсаттары мен қағидаларын, сондай-ақ экономикалық-әлеуметтік факторларды ескеру міндетті. Осылан орай, бағалы қағаздар нарығын мемлекеттік реттеу белсенді сипатта болуы шарт. Сонымен қатар, реттеу экономикалық субъектілердің қызметтеріне жағымды жағдайларды құруға, нақты экономикаға инвестиляларды тартуға бағытталуы керек.

Бағалы қағаздар нарығын дамытудың стратегиялық міндеттерін айқындау кезінде

⁴ Никифорова Е.А. Фондовый рынок Казахстана: инструменты и механизмы функционирования, Алматы, 2008г.

⁵ Иванов М. Фондовый рынок Казахстана: стратегические приоритеты// Капитал 28.09.2007г.

негізгі шарт – бұл қандай нарыққа жетуіміз кепек деген сауалға жауап іздеу. Себебі, әр түрлі елдерде бағалы қағаз нарығының сипаты да әр түрлі. Бір елде, негізінен мемлекеттік бағалы қағаз орын алып, мемлекеттік рөлін артуға бағытталады. Әлде, нарықта корпоративтік бағалы қағаздар аса ауқымды орын алуы мүмкін. Әр мемлекеттің өз сипатына қарай, бағалы қағаз нарығы да бір-бірінен ажыратылады.

Қазіргі қазақстандық тәжірибеде, бағалы қағаз нарығы бағалы қағаздарды сату мен сатып алу орын ретінде түсінеді. Сондықтан да, тиімді бағалы қағаз нарығын құруда бағалы қағаздардың максималды өтімділігін қамтамасыз етуге бағытталған шарт. Бағалы қағаздардың максималды өтімділігі ретінде сандық көрсеткіштер арқылы анықталады, яғни нарықтың айналымы, спред өлшемі, саудаға түскен бағалы қағаздардың саны, мәміле жасау жылдамдығы, инвесторлар саны және т.б. көрсеткіштер. Бірақ, бұл бағыт бағалы қағаз нарығының дұрыс құрылған механизм кезінде гана жүзеге асырылуы мүмкін. Әр түрлі себептерге байланысты, Қазақстан осы бағытқа әлі жетпеген.

Қазақстан жағдайында, бағалы қағаз нарығы дамуының стратегиялық мақсаты ретінде – қазақстандық экономикаға капиталды тарту мен қайта бөлу арқылы, ішкі инвестициялық белсененділікті ынталандыру мен республиканың әлемдік деңгейде позициясын тұрақтандыру механизмін құру болып табылады. Тактикалық шаралар негізінде, интраверттік нарықтан, яғни өз шенберінде даму, экстраверттік нарыққа, яғни экономиканың нақты сектордың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталуы жөн. Мұнда,

бір жағынан, нарық инвесторларға максималды түрде ашық болу, екінші жағынан, эмитенттерге капитал тарту құралы ретінде өзекті болуы тиіс.

Жеке ішкі инвесторлардың мүдделерін қорғау мемлекеттік реттеудің негізгі бағыттарының бірі болуы керек. Олардың қызығушылықтарына сай, нарықтық механизм құрылуы жөн. Отандық бағалы қағаз нарығына әртүрлі факторлардың әсері салдарынан, мемлекет пен жеке инвесторлардың мүдделерін қоргайтын, инвестициялық сипаттағы стратегияны жасау қындығын тұгызады.

Экономикалық тұргыдан алған, мемлекеттің бағалы қағаздар нарығындағы қызығушылықтар, ең алдымен, осы нарықтың тұрақтылығын және инвестициялық бағыттылығын қамтамасыз етумен байланысты, яғни жинақ және инвестиция ағындары арасында тепе-тендікті ұстауға бағытталған жөн⁶.

Алайда, отандық экономикада нарықтың өзгерістер аяқталмағандықтан, мемлекет бағалы қағаздар нарығында қосымша міндеттерді шешуі қажет. Олар: мемлекет иелігіндегі корпоративтік меншікті тиімді басқаруын қамтамасыз ету; болашақта елдің басекеге қабілеттілігін анықтайдын экономиканың секторларды ынталандыра отырып, өндірістік саясатты жүзеге асыру.

Қарастырылған сұрақтарды шешіп қанақоймай, сондай-ақ жүзеге асыру кезінде, елдің бағалы қағаздар нарығының нақты дамуына әкеледі. Ал, бағалы қағаздар нарығының дамуы мемлекеттің экономикалық-әлеуметтік мәселелерді шешумен қатар, алдағы ұзак, орта мерзімге бекіткен стратегиялық мақсатқа жетууге көмектесуге мүмкіндік береді.

⁶ 2007-2011 жылдарға арналған ҚР қаржы нарығының даму Концепциясы, 25.12.2006 ж.

ОТРАСЛЕВОЙ АНАЛИЗ РАЗВИТИЯ КРЕДИТНОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА

Конакбаев А.Г.,

кандидат экономических наук, доцент

Карагандинский экономический университет
Казпотребсоюза

Рассмотрим состояние отраслевого кредитного рынка Казахстана. В качестве

основных отраслей экономики были отобраны такие отрасли, как торговля, промышленность, строительство, сельское хозяйство, транспорт и коммуникации, связь. Выбор обусловлен высокими темпами развития данных отраслей и высокими объемами их кредитования.

Анализ данных за период с 01 февраля 2004 г. по 01 февраля 2009 года показал, что по всем отраслям наблюдается положительная динамика увеличения объемов кредитова-

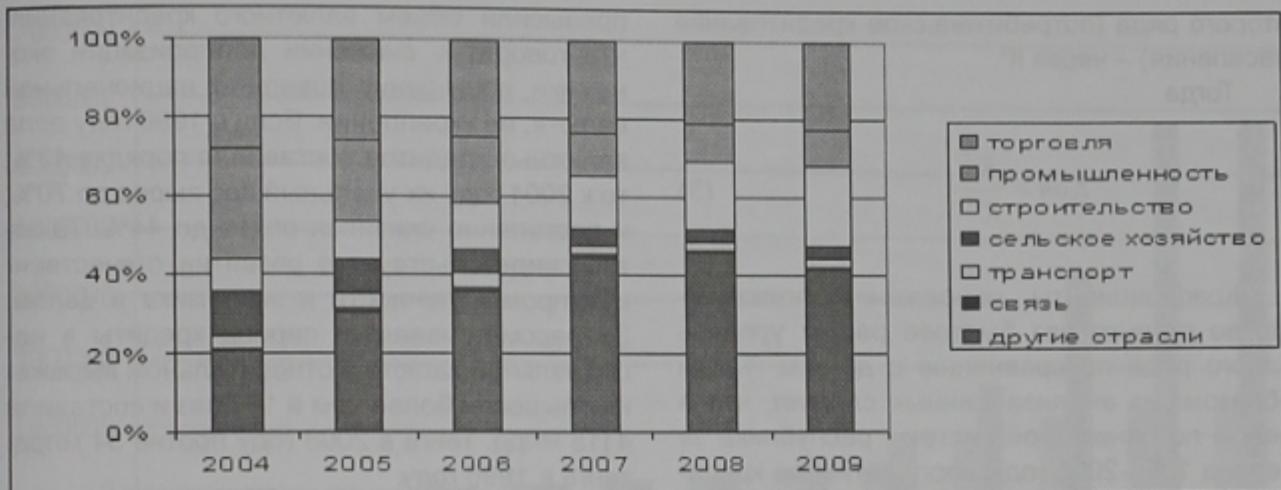


Рисунок 1. Структура отраслевого кредитного рынка Казахстана, на конец периода, в процентах

ния. Наибольшее развитие в последнее время получила строительная отрасль, что было связано с пиком жилищного строительства и выдачи ипотечных кредитов. Прирост данного показателя за рассматриваемый период составил 1777%. По прежнему лидером по кредитованию остается торговая отрасль, которая привлекает финансово-кредитные институты высокой скоростью оборачиваемости финансовых ресурсов и высокими доходами от деятельности. Кредиты торговой отрасли составляют 22% от совокупного кредитного портфеля. Более наглядно структура кредитного рынка по отраслям представлена на рисунке 1.

Как видно из рисунка 1, на протяжении всего анализируемого периода объемы кредитования торговли практически не изменились. Если в относительном выражении доля кредитов отрасли торговли снизилась на 6% с 28% до 22%, то в абсолютном выражении кредиты торговли выросли на 508% за рассматриваемый период. Наибольшее развитие получило кредитование строительства. В относительном выражении доля кредитов для строительного сектора выросла с 8% до 20%, или в 18 раз в абсолютном выражении. Следующими отраслями после торговли идут транспорт и связь, и хотя в относительном выражении их доля в общем кредитном портфеле снизилась на 02-05%, то в абсолютном выражении кредиты данным отраслям увеличились в 4,5 раза.

Для характеристики относительной скорости изменения уровня динамического ряда в единицу времени можно вычислить показатели темпа роста. Темп роста - это отношение данного уровня явления к начальному, выраженному в процентах. В данном случае нами

использовался показатель базисного темпа роста.

$$Tr = \frac{y_t}{y_0} * 100 \quad (1)$$

где:

y_t – темп роста базисный

y_t – текущий уровень ряда

y_0 - начальный уровень ряда

После расчета базисного темпа роста за каждый месяц за период с 01 января 2005 года по 01 декабря 2008 года по данным коэффициентам роста были рассчитаны средние коэффициенты роста по годам по следующей формуле :

$$\bar{K}_p = \sqrt[n]{K_1 * K_2 * K_3 * \dots * K_n} \quad (2)$$

где $K_1, K_2, K_3, \dots, K_n$ – коэффициенты роста за каждый период.

При сравнении интенсивности развития банковского кредитования по полученным данным представляет интерес определение интенсивности изменения во времени различного кредитования по сравнению кредитования нефинансовых юридических лиц. Для этого можно сравнить базисные темпы роста за одинаковые периоды времени. В данном случае нами был определен период с 01 января 1996 года по 01 декабря 2008 года. Отношение базисных темпов роста двух динамических рядов за одинаковые отрезки времени называются коэффициентами опережения.

Обозначим коэффициент опережения через K_{op} , а базисные коэффициенты роста первого динамического ряда (кредитование нефинансовых юридических лиц) – через K_b ,

второго ряда (потребительское кредитование населения) – через K^i .

Тогда

$$Kon = \frac{K^i}{K'} \quad (3)$$

Коэффициенты опережения показывают, во сколько раз быстрее растет уровень одного ряда по сравнению с другим. Таким образом, из анализа данных следует, что в целом по банковской системе республике за период 1996-2008 годы корпоративное кредитование развивалось быстрее по сравнению с потребительским розничным кредитованием. В 2007 и 2008 годах наблюдается снижение ежегодных средних темпов роста розничного кредитования (в среднем - 4% в год), и значительно снизились темпы роста корпоративного кредитования (с 1,25 до 1,03) что говорит о замедлении развития данного сектора. Что касается разделения по срокам, то здесь более динамично развиваются краткосрочные кредиты.

В разрезе валют наблюдается временное опережение валютного кредитования, и временами национального кредитования (рис.2)

Как видно из представленного рисунка 2 , на рассматриваемый период наблюдается положительная тенденция роста объемов кредитования экономики республики. В период с 2006 года кредиты в национальной валюте

превысили объем валютного кредитования, что говорит о снижении долларизации экономики, повышении доверия к национальной валюте, ее укреплении. Если в 1996 году доля валютных кредитов составляла порядка 43%, то к 2001 году их удельный вес вырос до 70%, и постепенно снизился опять до 44%. Также это свидетельствует о развитии отечественной промышленности и экономики в целом. За рассматриваемый период кредиты в национальной валюте в относительном выражении выросли более чем в 100 раз и составили 4118 млрд. тенге в 2008 году против 34 млрд. тенге в 1996 году.

Если рассматривать структуру кредитов по срокам (рис. 3), то наблюдается картина удлинения сроков кредитования. Если в 1996 году доля краткосрочных кредитов составляла 70% от общего объема кредитования экономики страны, то за рассматриваемый период она снизилась до 20% в 2008 году. Это также свидетельствует о развитии экономики, так как средне и долгосрочное кредитование предполагает долгосрочное инвестирование в основной капитал, в производственные мощности, в развитие производства. Долгосрочные кредиты за рассматриваемый период выросли практически в 300 раз, и составили 5860 млрд. тенге в 2008 году.

Если рассматривать структуру кредитов по типам заемщиков(рис.4), то наблюдается положительная тенденция кредитования



Рисунок 2. Структура кредитов экономике по видам валюты

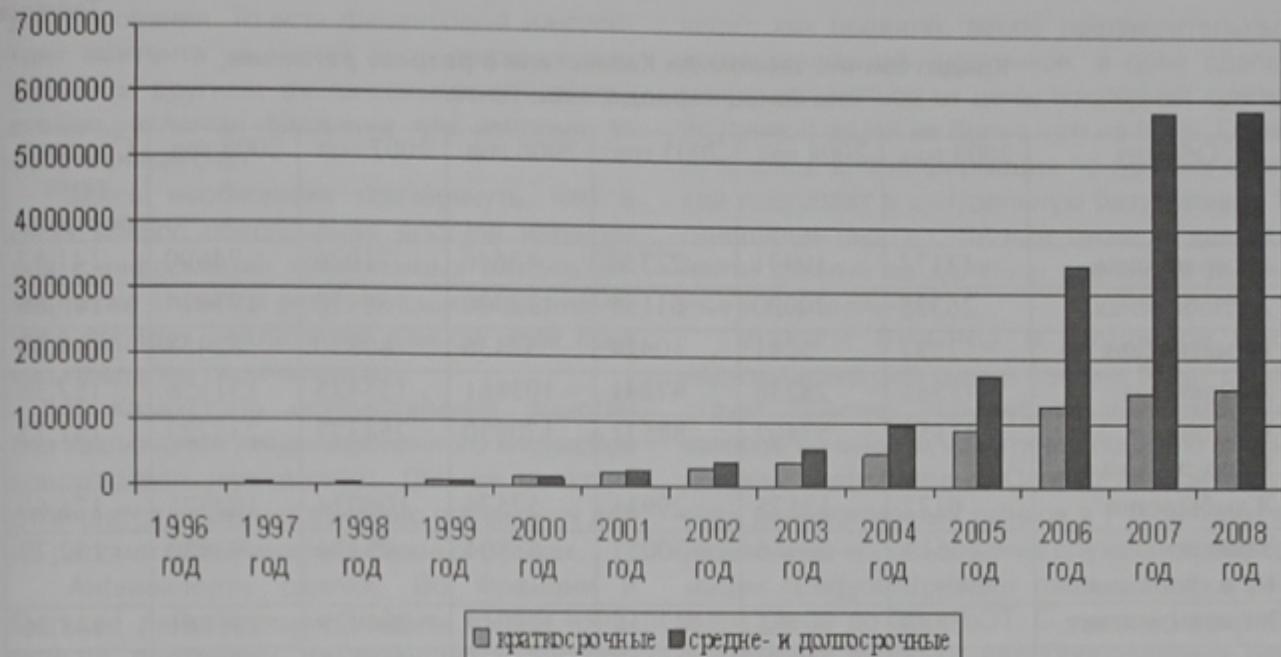


Рисунок 3. Структура кредитов экономике по срокам кредитования

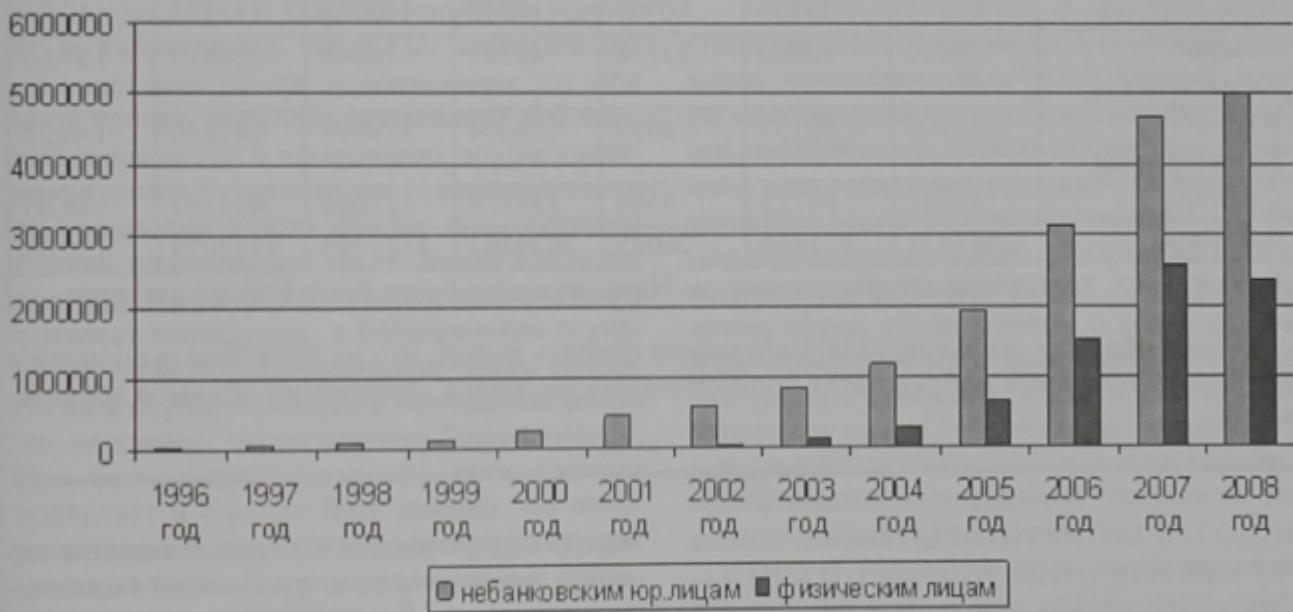


Рисунок 4. Структура кредитов по типам заемщиков

населения. За анализируемый период доля кредитов физическим лицам выросла с 3% до 32% в общем кредитном портфеле или более чем в 1000 раз в абсолютном выражении.

Как видно из представленной таблицы, во всех регионах наблюдается положительная тенденция увеличения кредитования экономики. Лидерами среди регионов являются Алматинская, Жамбылская, и Кызылординская области, где среднегодо-

вой темп роста кредитования составляет 175-199%. Однако в абсолютном выражении лидерами по кредитованию являются г.Алматы, Восточно-Казахстанская и Южно-Казахстанская области. Во всех остальных регионах также идет рост объемов кредитования, как в относительном так и в абсолютном выражении. Наименьшие объемы кредитования в Северо-Казахстанской области (66 млрд. тенге в 2008 году).

**Кредитование экономики Казахстана в разрезе регионов,
на конец периода, млн. тенге.**

Область	2003 год	2004 год	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год	Средний темп роста, %
Акмолинская	13134	10331	22350	43646	71026	74690	141,57
Актюбинская	26325	44020	61155	122306	186130	173814	145,86
Алматинская	2597	5241	10424	37436	80350	82458	199,69
Атырауская	13585	28236	47241	103881	153425	131158	157,38
Восточно-Казахстанская	41154	57402	88532	170930	258377	235723	141,77
Жамбылская	6132	12575	29931	57576	108024	102375	175,60
Западно-Казахстанская	11313	20446	30057	58804	95434	93980	152,72
Карагандинская	43588	80485	142014	177014	264429	245161	141,26
Костанайская	20495	32124	54204	98842	154238	139945	146,85
Кызылординская	2924	9013	19754	40919	72458	70058	188,75
Мангистауская	16700	19831	43993	91382	153554	134262	151,72
Павлодарская	22964	34705	60967	119355	165924	161753	147,76
Северо-Казахстанская	5030	12864	23858	47313	70642	66517	167,60
Южно-Казахстанская	36700	50155	76993	158004	279699	247846	146,52
г. Астана	67851	94715	174564	334128	521066	499167	149,05
г. Алматы	647632	971866	1706025	3029462	4623595	4932029	150,09

Примечание: составлено автором по данным Национального Банка Республики Казахстан

Таким образом, из вышесказанного можно сделать вывод, что по отраслям экономики и регионам республики наблюдается положительная динамика увеличения объемов кредитования.

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ЦБ В США, ФРАНЦИИ, ПОЛЬШИ, РФ И РК

Мирманов Н.К.,
начальник Отдела дилинга
Управления казначейства
АО «Жилстройсбербанк Казахстана»,
аспирант
Университет международного бизнеса

Функции андеррайтера и финансового консультанта. Проанализировав вопрос разделения функций между андеррайтером и финансовым консультантом при осуществлении IPO, были получены следующие сведе-

ния. В США, Франции и Польше андеррайтер может выполнять роль финансового консультанта самостоятельно или выбирать такового на добровольной основе. При этом необходимо отметить, что с 2007 года Комиссия по ценным бумагам и биржам США утвердила новый порядок, согласно которому андеррайтер будет обязан предоставлять инвесторам отчеты независимых консультантов в отношении эмитента. Выбор независимых консультантов будет осуществляться самим андеррайтером, но при этом список должен быть одобрен SEC в лице её представителя, осуществляющего надзор в отношении данной инвестиционной компании.

В России функции финансового консультанта и андеррайтера разделены на уровне

регулирования. То есть финансовый консультант эмитента не может быть связан с ним никакими другими финансовыми обязательствами, включая владение его акциями за собственный счет.

Здесь необходимо подчеркнуть, что в США вопрос обеспечения доступа инвесторов к информации независимых консультантов также ставится регулирующими органами, хотя порядок реализации данной идеи пока не определен окончательно.

В Казахстане осуществление эмиссии без заключения лицензированного комиссией консультанта невозможно. Данная практика отличается от существующего положения дел на рассматриваемых зарубежных рынках.

Анонимность сделки. Во Франции и Польше действующая модель рынка изначально построена на принципах анонимности. Контакты с Euronext, СОВ и WSE не выявили наличия никакого особого регулирования в данном аспекте. Основные торговые площадки в США не являются полностью анонимными. На NYSE информацию об участнике рынка, отправившем тот или иной приказ, получает специалист. Обладание сведениями о намерениях других участников может повлиять на поведение самого специалиста или других лиц, которым данная информация также может стать известной. На NASDAQ сделки, заключаемые с маркет мейкерами, в большинстве случаев не являются анонимными. Часть сделок Nasdaq осуществляется в анонимном режиме, например, через систему SuperMontage. При этом информация обо всех сделках поступает в единую базу данных, на основе которой формируются данные о текущих ценах на рынке и значения основных индексов, например, S&P 500 и DJIA.

Необходимо отметить, что даже на рынке США доля анонимных сделок в последние годы резко возросла. Как отмечалось выше, более 50% сделок с акциями Nasdaq приходится на ECN.

Понятие рыночной сделки. В отношении французского рынка нам не удалось найти законодательного разделения сделок на рыночные и нерыночные. В Польше для исполнения крупных сделок существует специальная процедура, предусматривающая возможность заключения и регистрации подобных сделок в отдельной от основных торгов системе. Заключение сделок в данной системе проис-

ходит, как правило, после предварительных договоренностей участников, а цена сделки может отличаться от цены последней сделки по данной акции не более чем на 0,5%. Однако в конце дня информация по данным сделкам поступает в центральную базу данных. В отношении рынка США нам также не удалось найти данные по делению сделок на рыночные и нерыночные.

INSIDER TRADING. В российском законодательстве для рынка ценных бумаг существует понятие «служебной информации», которое во многом идентично понятию инсайдерской информации. Однако в отличие от всех рассмотренных рынков в РФ санкции за незаконное использование служебной информации предусматривают лишь штраф в размере от 20 до 30 МРОТ. С учетом масштаба возможных выгод от недобросовестных операций такое наказание не может служить достаточным фактором сдерживания инсайдерской торговли.

Казахстанский рынок. В практике Казахстана инсайдеры крупнейших компаний стремятся минимизировать урон имиджу из-за риска обвинений в злоупотреблениях служебной информацией, поскольку стремятся повысить капитализацию компаний. Однако, этот механизм недостаточно эффективен. Основные случаи повышенного риска insider trading, по словам участников рынка, приходятся на время перед объявлениями о слияниях, выходе новых данных о финансовых результатах, датах и размерах выплаты дивидендов. Участники рынка и инвесторы считают, что государство должно жестче вести борьбу с проявлениями инсайдерской торговли со стороны инсайдеров эмитентов.

FRONT RUNNING. Российское законодательство не дает четких определений такого рода деятельности. В законе «О рынке ценных бумаг» декларируется запрет манипулирования ценами и понуждения к сделкам путем предоставления заведомо неверной информации. Однако такие факты должны быть признаны в судебном порядке и могут повлечь приостановление или отзыв разрешения на торговлю (лицензии участника).

На практике случаи front running, когда участник использует доступную ему информацию против интересов клиентов и контрагентов, случаются, по словам опрошенных, нередко. Участники даже высказывали подозрения во front running даже, когда они обра-

щаются к специалисту на NYSE для исполнения заказа с ADR российского эмитента.

Казахстанский рынок. Наиболее вероятным вариантом смягчения проблемы front running для РК участники называли введение системы обязательных анонимных котировок для ограниченного круга участников. Главным препятствием для такой системы участники интервью назвали обеспечение безопасности расчетов.

Санкции бирж за нарушение правил биржевой деятельности. На каждой бирже существует специальный отдел, занимающийся определением степени вины участника торгов в том или ином нарушении, а также санкций, которые должны быть применены.

К основным областям деятельности, за которыми осуществляется надзор, относятся:

1. Обслуживание клиентов, например, использование фондов клиента или совершение операций без приказа клиента.

2. Финансовая и операционная деятельность, например, превышение нормативов по уровню задолженности, нарушение минимально допустимых нормативов собственного капитала.

3. Поведение во время торгов, инсайдерская торговля, манипулирование рынка, недобросовестное поведение специалиста и др.

Информацию для принятия решения о применении санкций или проведении дополнительного расследования поступает из следующих источников: IT система биржи по выявлению необычных или недобросовестных сделок, жалобы участников рынка и инвесторов, регулярные отчеты фирм участников, расследования, которые включают в себя изучение документации, проведение интервью с участниками и запрос дополнительной информации.

Санкции, которые может установить биржа, включают в себя исключение из состава членов биржи, приостановление членства, ограничение полномочий члена биржи, кроме того, может быть наложен штраф, объявлено порицание, а в крайних случаях может быть введен запрет на ассоциированность с любым из членов биржи и профессиональными организациями.

Саморегулирование и распределение полномочий. На всех рассматриваемых рынках биржи и Nasdaq организуют деятельность участников по разрабатываемым самой организацией правилам. Организаторы торгов обычно устанавливают требования к участникам по следующим направлениям

деятельности:

1. Разработка и контроль соблюдения порядка и правил торговли.

2. Деятельность членов биржи при работе с клиентами (требования раздельного ведения счетов, надлежащего подтверждения приказов клиента, требования по маржинальным показателям и пр.).

3. Роль специалистов (NYSE), рынок мейкеров (Nasdaq, Euronext, WSE).

4. Деятельность членов биржи при осуществлении торговой деятельности (инсайдерская деятельность, манипулирование и пр.).

Как правило, весь спектр вопросов покрывается единым документом, называемым «Правила биржи». Данный документ, как правило, детализирует нормы, предусмотренные в законе, или регулирует аспекты деятельности, не охваченные законодательством.

Однако в последние годы, на рынках США и Франции активно обсуждается вопрос об изменении роли биржи и расширении полномочий государственных регулирующих органов по двум аспектам деятельности:

- деятельность членов биржи при осуществлении торговой деятельности (инсайдерская деятельность, манипулирование и пр.);

- деятельность членов биржи при работе с клиентами (требования раздельного ведения счетов, надлежащего подтверждения приказов клиента, требования по маржинальным показателям и пр.).

США. В США причинами для подобных дискуссий стала неспособность Nasdaq в конце 90-х годов эффективно контролировать рынок мейкеров устанавливавших искусственно широкие для получения более высокого дохода за счет других участников рынка и инвесторов. Результатом, в том числе и данного факта, стало требование SEC о разделении NASD и Nasdaq. На NYSE в последнее время также возникают скандалы, связанные с неспособностью биржи эффективно воздействовать на своих участников. Последним примером такого положения вещей является отказ фирмы LaBranche (ведущий специалист на NYSE) в предоставлении сообщений электронной почты своих сотрудников в рамках разбирательства по проверке предложений об использовании специалистами компаний информации, полученной от участников, в собственных целях (Front-running). В качестве ответных мер, биржа наложила на компанию штраф в размере 150 тыс. \$., что составляет около 0,3% от выручки компании в 2007г. Важ-

ным фактором в данной ситуации явилось то, что одним из вице-президентов NYSE был в тот период высокопоставленный руководитель LaBranche.

SEC поставила вопрос о способности биржи в целом контролировать деятельность нескольких десятков компаний, которые являются основным источником выручки и одновременно представлены в совете директоров NYSE. Кроме того, SEC принимает во внимание появление ECN, которые не должны получать биржевую лицензию, но концентрируют все больший объем оборота по ценным бумагам. В качестве наиболее вероятного варианта разрешения данной ситуации SEC на сегодня рассматривает создание единого регулятора для всех американских бирж по двум вопросам, обозначенным выше. Комиссия признает, что персонал биржи наилучшим образом разбирается в специфике торгов и может более точно оценивать возникающие ситуации. Но при этом влияние крупнейших участников настолько велико, что влияния биржи не достаточны для поддержания порядка.

Франция. Во Франции биржевая торговля централизована и сосредоточена на Euronext Paris. Французские регулирующие органы (СОВ) играют активную роль при контроле поведения участников. С учетом появления международной биржи, объединяющей на сегодня уже 5 рынков, появляются предложения предоставить бирже больше полномочий. Однако на сегодня Euronext является публичной частной компанией, и даже менеджмент (в частности глава юридического и международного департаментов Патрик Штефан) биржи считает, что при такой форме собственности компания не может быть саморегулируемой организацией. В ответ на интернационализацию отрасли регулирующие органы налаживают взаимодействие между собой. Также обсуждается возможность создания единого биржевого регулятора на уровне Европейского Сообщества.

Польша. В Польше WSE изначально создавалась государством с участием Казначейства в капитале. В силу этого факта, а также централизации торговли Комиссия по ценным бумагам и биржам Польши имеет возможность в полной мере регулировать все важнейшие вопросы. В последние 4 года в Варшаве обсуждается вопрос об изменении формы собственности и выводу акций в открытое обращение. Кроме того, WSE активно стремится к сотрудничеству с Euronext и биржами центральной Европы. При осуществлении мероприятий в

данных направлениях может возникнуть вопрос о степени контроля регулятора. Однако, как и во Франции, частная биржа вряд ли сможет расширить свои полномочия в отношении контроля над участниками.

Россия. На российском рынке также происходит ужесточение позиции регулятора по отношению к организаторам торговли на рынке ценных бумаг. Федеральная комиссия добилась от организаторов торгов многих изменений (деление сделок на адресные и безадресные, технологии расчета индексов и др.) Выдвигаются требования к акционированию РТС и выходу Центрального Банка из капитала ММВБ. В будущем ФКЦБ планирует требовать:

- более жесткого надзора за эмитентами со стороны бирж;
- более высоких стандартов корпоративного управления самих бирж;
- обязательность лицензии биржи для каждого организатора торгов;
- согласование кандидатуры руководителя биржи с ФКЦБ.

Казахстан. Казахстанская биржа также предпринимают ряд мер для обеспечения работы своих рынков таким образом, чтобы:

1. Добиваться выполнения положений законодательства и других нормативных документов.
2. Стимулировать деятельность, направленную на развитие рынка в целом и в интересах всех его участников.
3. Обеспечивать равный доступ к информации.

К документам, определяющим различные аспекты саморегулирования KASE, относятся: правила членства; партнерства; кодекс мер дисциплинарного воздействия; положение о составе и порядке предоставления оперативной и периодической отчетности; положение о порядке раскрытия информации; правила профессиональной этики и добросовестной деятельности; перечень мер направленных на предотвращение манипулирования ценами.

На фондовой секции KASE действуют следующие документы определяющие внутреннее регулирование: правила проведения торгов ценными бумагами; правила членства в фондовой секции KASE; положение о секции фондового рынка; регламент допуска и прекращения допуска к совершению операций в секции фондового рынка ММВБ; положение о раскрытии информации о торгах в секции фондового рынка; регламент клиринга и расчетов в секции фондового рынка.

ОСОБЕННОСТИ КЛИРИНГОВЫХ СИСТЕМ США, ФРАНЦИИ, ПОЛЬШИ, РФ И РК

Мирманов Н.К.,

начальник Отдела дилинга

Управления казначейства

АО «Жилстройсбербанк Казахстана»,

аспирант

Университет международного бизнеса

США. В США система клиринга и расчетов по всем инструментам кроме производных ценных бумаг централизована. Компания DTCC (Depository Trust and Clearing Corporation), принадлежащая крупнейшим банкам, брокерским фирмам и другим финансовым организациям, объединила в 1999г. NSCC (National Securities Clearing Corporation) и DTC (The Depository Trust Company). NSCC выполняет роль центрального контрагента (Central Counterparty) при расчетах по торарам, осуществляемым на всех торговых площадках США. Компания DTC является центральным расчетным депозитарием. Основная технология расчетов DTCC - T+3. Основным элементом уменьшения рисков для участников служит система маржинального покрытия операций всеми агентами клиринга. Размер маржи, вносимой в страховой фонд, складывается из трех составляющих:

- 2% от среднего объема дневной торговли * фактор неттинга (netting factor);
- 100% покрытие негативного дневного отклонения по заключенным сделкам, расчеты по которым не произведены (по каждой бумаге рассчитывается произведение: дневной оборот по ценной бумаге* фактор неттинга* стандартное дневное отклонение * ($\sqrt{2,5} + \sqrt{1,5} + \sqrt{0,5}$)*1,65);
- 0,25% от чистой по заключенным сделкам, расчеты по которым не произведены

Клиринг и расчеты по опционам и фьючерсам также осуществляются централизовано компанией Option Clearing Corporation. Расчеты осуществляются по схеме T+1.

Франция. Во Франции роль центральной клиринговой организации выполняет Clearnet, на 80% принадлежащий Euronext. Роль центрального депозитария выполняет Euroclear, владеющий 20% акций Clearnet. Clearnet выполняет функцию «централизованного контрагента» (Central Counterparty) для всех

инструментов и всех рынков, входящих в Euronext. Кроме того, Clearnet осуществляет риск менеджмент, основными инструментами которого являются мониторинг членов клиринговой организации, обязательное депонирование маржи и гарантийный фонд.

Для расчета маржи используется система SPAN (Standard Portfolio Analyses of risks), которая позволяет рассчитывать, отслеживать и управлять обязательными депозитами участников. Маржа по акциям складывается из двух частей: Первоначальная маржа (initial margin) и Вариационная маржа (variation margin). Первая составляющая учитывает возможные будущие колебания цены актива, и предусматривает покрытие статистически рассчитанного отклонения. Вариационная маржа покрывает ценовую разницу для заключенных сделок, по которым не произведены расходы. Маржа по деривативам предусматривает три составляющих: Премиальная маржа (premium margin) + Первоначальная маржа (initial margin) + Маржа для исполнения (Exercise margin). Премиальная маржа соответствует размеру средств, необходимому для ликвидации позиции на текущий день, первоначальная маржа покрывает возможные ценовые отклонения в будущем, а марже для исполнения вносится на период между исполнением опциона или фьючерса и осуществлением расчетов. В качестве залога принимаются как денежные средства, так и ценные бумаги: наиболее ликвидные облигации и акции.

Помимо обязательного депонирования активов существует дополнительный гарантийный фонд, покрывающий вероятные убытки в случае неожиданного большого отклонения в стоимости активов. Данный фонд состоит из нескольких частей:

1. Обязательные взносы участников (около 255 млн. \$).
2. Собственный капитал Clearnet (70 млн. \$).
3. Страховые полисы (175 млн. \$).
4. Капитал Euronext.

По акциям и долговым обязательствам используется система расчетов T+3, по деривативам T+1. Для нейтрализации кредитного риска по акциям используется система DVP. Схему DVP технически реализует компания Euroclear, акционерами которой являются более 1200 финансовых организаций. Euroclear выполняет функции центрального расчетного депозитария как внутри Франции, так и при международных расчетах.

Польша. В Польше также существует центральный расчетный депозитарий KDPW. При расчетах также как и на других рассмотренных рынках по акциям используется система T+3, по фьючерсам T+1. Для нейтрализации кредитных рисков применяется система DVP. Центральный депозитарий принадлежит Казначейству Польши, WSE и Центральному банку Польши в равных долях.

Россия. В России активно используются как минимум 3 расчетных депозитария: НДЦ, ДКК и депозитарий Газпромбанка. Хотя, действующий между ДКК и НДЦ так называемый «мост» упрощает расчеты, в целом сложности с перемещением ценных бумаг являются проблемой для участников рынка и инвесторов. Депозитарное обслуживание для конечного пользователя (на примере иностранного инвестиционного фонда) оказывается намного дороже при работе с акциями по сравнению с депозитарными расписками на эти же бумаги.

Среди основных проблем упоминались:

1. Необходимость перемещения акций между НДЦ и ДКК.
2. Отдельные и дорогостоящие процедуры по работе с акциями Газпрома.
3. Низкая степень автоматизации и значительная доля ошибок в работе ДКК.
4. Ограничения на движение средств нерезидентов на ММВБ.
5. Дороговизна оформления сделок, требующих изменения записей в реестре.

Казахстан. Идея создания централизованного депозитария в РК поддерживается большинством участников рынка. Существование единого центра расчетов позволило бы сократить сроки, время и риски расчетов. Однако для практической реализации этой идеи потребуется много усилий.

Основной риск модели с централизованным депозитарием состоит в негативных последствиях монополизма:

- отсутствие конкурентных стимулов к повышению эффективности и связанные с этим высокие тарифы;
- недостаточная оперативность в реагировании на новые потребности рынка и его участников;
- возможными механизмами борьбы с негативными последствиями монополизма могли бы быть антимонопольное регулирование и участие пользователей услуг в капитале централизованного депозитария.

Обзор рисков при осуществлении биржевой деятельности и расчетов. Все рассмотренные нами клиринговые и расчетные системы выделяют следующие группы рисков:

1. Кредитный риск – риск потерь, возникающих вследствие неспособности контрагента выполнить свои обязательства.
2. Рыночный риск – возникающий при изменении рыночной цены, в данном случае потери возникают при отказе одной из сторон исполнить сделку.
3. Юридический риск – возникает в случае, когда возникают неожиданные законодательные препятствия для исполнения сделки.
4. Операционный риск – риск главным образом связанный с техническими сбоями в операционных или клиринговых системах.
5. Кастиодиальный риск - риск дефолта расчетного банка или кастиодиального держателя.

Мероприятия, предпринимаемые для снижения соответствующих видов рисков:

1. Кредитный риск - использование системы «поставка против платежа», постоянный мониторинг членов биржи (отчет о прибылях и убытка, рейтинги, доля заемных средств в пассивах).
2. Рыночный риск - внесение первоначальной маржи для покрытия потенциальных потерь от изменения цены и издержек на осуществление замещающей трансакции в случае дефолта участника сделки (расчет маржи осуществляется на основе статистического анализа).
3. Ежедневная корректировка маржи в соответствии с изменением цен по каждой из бумаг с открытой позицией.
4. Юридический риск - использование жестких юридических требований.
5. Операционный риск - наличие запасных технических возможностей для завершения обработки информации в течение рабочего дня.
6. Кастиодиальный риск: использование нескольких расчетных банков с высокими кредитными рейтингами.

ММВБ и РТС применяют разные механизмы управления этим риском. ММВБ требует полной предоплаты, а в РТС участники работают либо в рамках двусторонних лимитов, либо могут использовать систему ППП через один из выбранных банков.

Как уже отмечалось, оба подхода несут в себе недостатки, которые можно минимизировать за счет использования опыта западных

бирж, где основным механизмом управления кредитным риском является создание страхового фонда централизованного контрагента за счет внесения участниками торгов статистически обоснованной маржи. В этом случае кредитный риск сводится к минимуму. Отвлечение ликвидных средств для предоплаты также поддерживается на минимально приемлемом уровне.

В РК в настоящее время основную про-

блему составляет кредитный риск контрагентов, что объясняется:

- большим количеством небольших участников;
- низкими стандартами раскрытия информации в России;
- широким использованием оффшорных структур, что препятствует установлению на них лимитов со стороны некоторых участников рынка.

ОРГАНИЗАЦИЯ БУХГАЛТЕРСКОЙ СЛУЖБЫ В ГОСУДАРСТВЕННЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

Дауренбекова К.С.,

преподаватель

Алматинский финансово-правовой и технологический колледж

Бухгалтерская служба в государственных учреждениях должна обеспечить необходимой информацией государственные органы для контроля за соблюдением законодательства Республики Казахстан, за ходом исполнения плана финансирования, состоянием расчетов с предприятиями, государственными учреждениями и лицами, сохранностью денежных средств и материальных ценностей.

В обязанности бухгалтерских служб входит:

1) осуществление предварительного контроля за своевременным и правильным оформлением документов и законностью совершаемых операций;

2) контроль за правильным и эффективным расходованием средств в соответствии с открытыми лимитами и их целевым назначением по утвержденным планам финансирования по бюджету с учетом внесенных в установленном порядке изменений, а также за сохранностью денежных средств и материальных ценностей;

3) своевременное доведение открытых лимитов государственным учреждениям, ведущим учет самостоятельно, а также контроль за исполнением ими плана финансирования и правильным ведением бухгалтерского учета;

4) учет доходов и расходов по сметам средств, получаемых от реализации платных услуг и учет операций по средствам, полученным в виде спонсорской и благотворительной

помощи, депозитных сумм, учет операций, связанных с товарной или натуральной частью поступлений в бюджет и расходованием их;

5) начисление и выплата в срок заработной платы рабочим и служащим, стипендий студентам, слушателям, аспирантам и учащимся государственных учреждений;

6) своевременное проведение расчетов, возникающих в процессе исполнения плана финансирования с государственными учреждениями и отдельными лицами;

7) участие в проведении инвентаризации денежных средств, расчетов и материальных ценностей, своевременное и правильное определение результатов инвентаризации и отражение их в учете;

8) проведение инструктажа материально ответственных лиц по вопросам учета и сохранности ценностей, находящихся на их ответственном хранении;

9) компьютеризация учетно-вычислительных работ;

10) составление и представление в установленные сроки бухгалтерской отчетности;

11) составление и согласование с руководителем государственного учреждения (при отсутствии в штате работника экономической службы) плана финансирования и расчетов к ним;

12) осуществление контроля за сохранностью активов, малоценных и быстроизнашающихся предметов и других материальных ценностей в местах их хранения и эксплуатации;

13) систематизированный учет положений, инструкций, методических указаний по вопросам учета и отчетности, других нормативных документов, относящихся к компетенции бухгалтерских служб;

14) хранение документов по учетной политике, программ машинной обработки учетных данных, расчетов к ним, других документов, а также сдача их в архив в установленном порядке.

Руководитель государственного учреждения обеспечивает создание учетной системы и организацию бухгалтерского учета.

Бухгалтерский учет в государственном учреждении осуществляется бухгалтерской службой государственного учреждения, являющейся его самостоятельным структурным подразделением или централизованной бухгалтерией, возглавляемой главным бухгалтером.

В государственных учреждениях, не имеющих бухгалтерскую службу, бухгалтерский учет и отчетность может осуществляться соответствующим специалистом, назначенным письменным распоряжением руководителя государственного учреждения.

Руководитель обязан создать необходимые условия для правильного ведения бухгалтерского учета, обеспечить неукоснительное выполнение всеми подразделениями и работниками государственного учреждения, имеющими отношение к учету, требований главного бухгалтера в части порядка оформления и представления для учета документов и сведений.

Главный бухгалтер государственного учреждения назначается и освобождается от должности руководителем и подчиняется непосредственно руководителю государственного учреждения. На должность главного бухгалтера назначается лицо, имеющее специальное образование. Главный бухгалтер государственного учреждения обеспечивает контроль и отражение на счетах бухгалтерского учета всех осуществляемых хозяйственных операций, предоставление оперативной информации, составление в установленные сроки бухгалтерской отчетности. Главный бухгалтер подписывает совместно с руководителем государственного учреждения банковские документы и документы, служащие основанием для приемки и выдачи товарно-материальных ценностей и денежных средств, а также финансовые обязательства и хозяйственные договоры. Руководитель государственного учреждения может предоставить право подписи банковских документов и бухгалтерских документов уполномоченным на это лицам по представлению главного бухгалтера. Данные полномочия представляются на основании приказов руководителя государственного учреждения. Документы без подписи главного бухгалтера считаются недействительными и не принимаются к исполнению.

Назначение, увольнение и перемещение материально ответственных лиц производятся с согласия главного бухгалтера. При ведении бухгалтерского учета главный бухгалтер устанавливает служебные обязанности для работников бухгалтерии с тем, чтобы каждый работник знал свои обязанности и нес ответственность за их выполнение.

Все подразделения, входящие в состав государственного учреждения, обязаны своевременно предавать в бухгалтерскую службу необходимые для бухгалтерского учета и контроля документы.

Требования главного бухгалтера в части порядка оформления и представления в бухгалтерскую службу необходимых документов и сведений являются обязательными для всех работников подразделений и служб государственного учреждения, а при централизации учета для всех обслуживаемых государственных учреждений. При освобождении главного бухгалтера от занимаемой должности (увольнении, назначении на другую должность, перемещении) производится сдача дел главному бухгалтеру, назначенному на должность в соответствии с законодательством, а при отсутствии последнего - работнику, назначенному приказом руководителя государственного учреждения.

Прием и сдача дел главным бухгалтером, сдающим дела и работником, принимающим дела, производится на основании приказа руководителя государственного учреждения. В приказе указывается срок приема-сдачи дел бухгалтерской службы, но не более двух недель; порядок оплаты труда сдающего и принимающего. В приказе также указывается, кому предоставлено на период приема-сдачи дел право подписи на документах, при этом должно быть оговорено, что до оформления права подписи лица, принимающего дела, документы подписывает сдающей дела под контролем принимающего.

В процессе сдачи дел определяется состояние бухгалтерского учета в данном государственном учреждении и достоверность отчетных данных, при этом составляется соответствующий Акт приема-сдачи дел, разграничающий ответственность принимающего и сдающего дела.

Передача дел бухгалтерской службы производится на основе последнего представленного баланса. В Акте должно быть указано, на какую дату осуществлена передача дел.

В начале приема и сдачи дел проверяется состояние кассы на момент приема-сдачи дел (обеспечены ли надлежащие условия для хранения денежной наличности, состояния записей в кассовой книге, состояние по другим ценностям, хранящимся в кассе, и соответствие их бухгалтерским записям, наличие чековых книжек, номера неиспользованных чеков). Акт проверки кассы подписывается лицом как сдающим, так и принимающим дела бухгалтерской службы, а также кассиром, либо лицом, отвечающим за ведение кассовых операций.

При приеме и сдаче дел проверяется состояние денежного учета, учета расчетных операций, расчетных статей баланса (реальность дебиторской и кредиторской задолженности, наличие актов сверки взаимных расчетов, наличие не перечисленных своевременно в бюджет сумм), а также составление отчетности (соблюдение отчетной дисциплины, качество представляемой отчетности) государственного учреждения.

Кроме того, в акте отражается:

- 1) состояние организации учета в бухгалтерской службе (штат, его укомплектованность, распределение обязанностей, должностные инструкции, наличие инструктивных материалов по бухгалтерскому учету и отчетности, обеспеченность бухгалтерскими книгами, бланками учета и отчетности), формирование учетной системы;
- 2) состояние первичной документации учета, бухгалтерской отчетности;
- 3) мероприятия, необходимые для организации учета и финансового контроля;
- 4) правильность оформления и хранения документов, состояние архива.

Составленный по завершении проверки состояния учета и отчетности государственного учреждения Акт подписывается принимающим и сдающим дела, и утверждается руководителем государственного учреждения. В случае несогласия принимающего с каким-либо положениями Акта, он вправе при его подписании указать соответствующие мотивированные оговорки. Акт составляется в двух экземплярах, один из которых остается у лица, сдающего дела. После подписания Акта главный бухгалтер, сдающий дела, освобождается от руководства бухгалтерской службой.

При централизации учета за руководителями обслуживаемых государственных

учреждений остаются права распорядителей лимитов, в частности: заключать договоры на поставку товаров и оказание услуг, трудовые соглашения на выполнение работ; получать в установленном порядке авансы на хозяйственные и другие нужды и разрешать выдачу авансов своим работникам; разрешать оплату расходов за счет лимитов, выделенных в пределах бюджетных ассигнований; расходовать в соответствии с установленными нормами материалы, продукты питания и другие материальные ценности на нужды государственного учреждения; утверждать авансовые отчеты подотчетных лиц, документы по инвентаризации и др.

Централизованная бухгалтерия представляет руководителям обслуживаемых государственных учреждений необходимые им сведения об исполнении плана финансирования в сроки, установленные главным бухгалтером централизованной бухгалтерии по согласованию с руководителями этих государственных учреждений.

Государственные учреждения, содержащиеся за счет республиканского и местных бюджетов осуществляют учет исполнения смет расходов по бюджету и смет доходов и расходов по средствам, получаемым от реализации платных услуг, денежных сумм, поступивших на счета государственных учреждений для спонсорской и благотворительной помощи, депозитные счета, учет операций, связанных с товарной или натуральной частью поступлений в бюджет и расходованием их в соответствии с Инструкцией по бухгалтерскому учету в государственных организациях.

Бухгалтерский учет исполнения смет расходов по бюджету, смет доходов и расходов по средствам, получаемым от реализации платных услуг, денежных сумм, поступивших на счета государственных учреждений для спонсорской и благотворительной помощи, депозитные счета, учет операций, связанных с товарной или натуральной частью поступлений в бюджет и расходованием их ведется на едином балансе по плану счетов. Бухгалтерский учет исполнения плана финансирования осуществляется по мемориально-ордерной форме.

Администраторы бюджетных программ по согласованию с Департаментом казначейства Министерства финансов Республики Казахстан в необходимых случаях могут издавать указания о порядке применения общих по-

ложений по бухгалтерскому учету в государственных учреждениях своей системы с учетом специфики их деятельности.

Многообразие различных операций, возникающих в результате поступления и использования имущества, а также источников их образования требует применения большого количества счетов бухгалтерского учета. Необходимость фиксирования на счетах однотипных операций, использование различных вариантов их отражения расширяет перечень применяемых счетов. Учетная информация, накапливаемая на счетах, должна в полной мере удовлетворять как аппарат управления для принятия соответствующих решений, так и внешних пользователей. При этом, не нарушая общей методологии ведения бухгалтерского учета, обобщаются различные показатели. В противном случае нельзя будет сравнить одну и ту же информацию, получаемую в процессе деятельности организаций. Соблюдение единых требований обеспечивается применением плана счетов бухгалтерского учета.

Государственные учреждения в соответствии с бюджетными назначениями производят расходы по кодам бюджетной классификации (программа, подпрограмма, специфика), предусмотренных детальными планами финансирования, за исключением

государственных учреждений, финансируемых из республиканского бюджета и обслуживаемых в территориальных органах казначейства.

Сущность и значимость бухгалтерского учета в государственном учреждении выражается:

1) в формировании полной и достоверной информации о финансово-хозяйственной деятельности, об имущественном положении;

2) в обеспечении необходимой информацией для контроля за соблюдением законодательства при осуществлении хозяйственных операций и их целесообразностью, наличием и движением имущества и обязательств, использованием материальных, трудовых и финансовых ресурсов в соответствии нормативами и сметами;

3) в предотвращении отрицательных результатов финансово-хозяйственной деятельности организации.

Как и любой другой язык, язык бухгалтерского учета никогда не может выражать наши мысли с абсолютной точностью и ясностью. Этот язык сложен, и многие его слова означают не то же самое, что в повседневной жизни. Необходимо научиться вкладывать в слова бухгалтерское содержание, в отличие от их обиходного значения.

ЛИТЕРАТУРА

1. Антони Р. Основы бухгалтерского учета.– М.: СП «Триада НТТ», 1992.
2. Астахов В.П. Теория бухгалтерского учета. –Москва: «Экспрессное бюро-М», 1997.
3. Дюсембаев К.Ш. Аудит и анализ финансовой отчетности, Алматы – 2000, с. 201.
4. Николаева С.А. Комментарии изменений в плане счетов: основные хозяйственные операции. – М.: Аналитика Пресс, 2001.
5. Радостовец В.К., Радостовец В.В., Шмидт О.И. Бухгалтерский учет на предприятиях. – Алматы: «Центрраudit-Казахстан», 1998.
6. Радостовец В.В., Шмидт О.И. Теория и отраслевые особенности бухгалтерского учета. – Алматы: «Центрраudit-Казахстан», 2000.
7. Сейдахметова Ф.С. Современный бухгалтерский учет: Учебное пособие в 2-х частях Ч.1.— Алматы: Экономика, 2000. – 336 с.
8. Соловьева О.В. Зарубежные стандарты учета и отчетности. – М., Аналитика-пресс, 1998 г.

МУЛІККЕ САЛЫҚ САЛУ ЖҮЙЕСІНДЕГІ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕР

Смағұлова Р.О.,

экономика ғылымдарының кандидаты,
профессор

Макенова А.А.,

экономика ғылымдарының кандидаты,
ага оқытушы

Ұлттық экономиканың өркендеуімен бірге, соңғы уақытта жер, мүлік, көлік және басқадай мүлік түрлері заңды және жеке тұлғалардың мүлкі ғана болып қана қоймай, сонымен қатар олар кепіл, мұра, сый және салық салу нысандына айналуда.

Мүлікке салынатын салықтар міндепті төлемдер түріндегі қаражатты алушың алғашқы нысандарының бірі.

Қазіргі қолданыстағы салық жүйесінде салық ауыртпалығы еңбек пен ағымдағы табыстарға көбірек тұсуде. Олардан түскен түсім мүлікке байланысты салықтардан түскен түсімдерден он шақты есе жоғары. Мұндай айқын құрылымдық үйлеспеушілік өндірісті дамытуда барынша қолайлы объективті жағдай жасауга кедергі келтіруде, сонымен қатар дәүлетті мүлік иелерін фискалды ауыртпалықтан негізсіз босатып отыр.

Бюджеттің кіріс базасында дәстүрлі салалардың табысына түсетін шектен тыс салық ауыртпалығының бір бөлігін бүгінгі күні салық жүйесімен мүлде ескерілмейтін мүліктен (жылжымайтын мүліктен) түсетін кіріс түрлеріне аударған жөн. Осы кіріс түрінің айтартлықтай бөлігінің «қолемекелі» тұстарын ескере отырып, бұл кірістерді айқындаудың өлемдік тәжірибеде кең тараған мынадай әдістерін белсенді қолдану керек:

- жылжымайтын мүлік кадастрын енгізу;
- ірі шығыстарға бақылау жасау;
- мүлікке шынайы салық салу.

Сондықтан еліміздің салық жүйесін жетілдірудің негізгі бағыттарының бірі тұрақты салық салу базасы бар мүліктік салықтардың ролін арттыру болып табылады [1].

Салық жүйесінде қолданыстағы мүлік және жер салықтарын бірыңғай жылжымайтын мүлікке салынатын салықпен алмасыту идеясы біршама уақыттан бері қазақстандық ғалым-экономистермен айтылуда. Бұл идея бірқатар қазақстандық экономист-ғалымдардың еңбектерінде көтерілген.

Жылжымайтын мүлікке нарықтық құны бойынша салық салу қажеттігі женинде ортақ пікірдің сақталғандығы байқалады. Басқаша айтқанда, осы сұрақ бойынша дәл болмаса да, бірізділікке жетелейтін ортақтастықтың бар екені көрінеді.

Біз Қазақстан аумағында заңды тұлғаға да, сол сияқты жеке тұлғаға да бірыңғай жылжымайтын мүлікке салынатын салықты енгізуің қажеттілігі жөніндегі маман-ғалымдардың пікірлерімен келісеміз. Әйтсе де, біздің оймызыша, бұл салық қолданыстағы заңды және жеке тұлғалардың мүлкіне салынатын салықтарды ғана емес, сол сияқты жер салығының да онын ауыстыруы керек.

Жылжымайтын мүлікке салынатын салықты Қазақстанда енгізуің алғышарттары бүгіннің өзінде байқалуда. Олардың негізгілерінің бірі республика аумағындағы барлық заңды және жеке тұлғалардың иелегіндегі заңды түрде тіркелмеген мүліктерді салық салу мақсатында заңдастыру.

Мүлікті жария етудің мақсаты – біріншіден, тиісті тәртіппен рәсімделмеген, екіншіден, жасырын айналымда жүрген жылжитын және жылжымайтын мүліктерді заңды есеп жүйесі мен жаңа экономикалық қатынасқа енгізу. Яғни, еліміздің азаматтары мен заңды тұлғалары мемлекеттің бірреттік жүргізген акциясы арқылы жасырын қалыптан жылжитын және жылжымайтын мүліктерін заңды айналымға шығара алады. Сонымен қатар, жария етушілерді жекелеген бір жақты құқық бұзушылық жасағаны үшін жауапкершіліктен босату көзделеді. Олар осыған байланысты өздерінің құқықтарын тиісті дәрежеде рәсімдейді. Екінші жағынан, бұл экономиканың тіркелген секторының дамуына оң әсерін тигізтері сөзсіз.

Халықаралық тәжірибе көрсеткендей, елден әкетілген немесе салық салудан жасырылған қолемекелі капиталды, мүлікті және ақшалай қаражаттарды жария ету экономиканың дамуын жеделдетуге және бюджетті толтырудың тиімді құралы болуы мүмкін.

Әлбетте, заңдастыруды жүргізу ол тек жекелеген адамдар үшін ғана қолайлы емес, сонымен қатар жалпы мемлекет үшін де оның тиімділігі орасан зор. Әлемдегі қаржылық операцияларына бақылау қатайған шақта меншік иелігі мен қаржы активтерінің мәлдірлігіне деген талаптар күшінде түсті. Сондықтан Қазақстанның қоры туралы нақты ақпарат көздерінің барлығы да жоғары маңызға ие бола бастады.

Жасырын мүліктер мен капиталды зандағы түрде тіркең, жария ету барысы біздің мемлекетте ғана қолға алынып жатқан жаңа бір бастама емес. Қөптеген шет мемлекеттердің осы мәселеге байланысты жарияланған рақымшылық жасау зандарап бізге үлгі болуы тиіс. Мысалы, 1998 жылы Түрік мемлекеті үш ай ішінде азаматтарға ел ішіндегі және шет елдердегі жылжымайтын мүлік салымдарын жарияладап зандастыруға мүмкіндік берді. Мұндай шара Эквадор мемлекетінде де жүзеге асырылып, нәтижесінде мемлекетке ірі мөлшердегі салық кірісі түскен. ТМД елдерінде де мұндай ігі істер жүзеге асырылуда. 2004 жылы 24 желтоқсанда Грузия Парламенті осындай зан қабылдаған. 2002 жылы мұндай зан Тәжікстанда қабылданып, ел экономикасына салық төлеуден қыруар пайда түскен. Ресей Федерациясында бұл іс жүзеге асып отыр. Мүлікті жария етуге байланысты рақымшылық жасау тәжірибелері қөптеген елдерде – Аргентинада, Бельгияда, Индияда, Ирландия, Пәкістан, Франция, Германия сияқты елдерде де өзінің оң нәтижелерін берген.

Қазақстанда мүлікті жария ету бойынша акция 2007 жылдың 1 тамызына дейін ұзартылды. Осы шараның нәтижесінде, бүкіл Қазақстанда зандастырылмаған мүлкі бар қаншама занда және жеке тұлғалар өздерінің жылжымалы және жылжымайтын мүлкін занда айналымға енгізу мүмкіндігіне ие болды.

Мұндай іс-шараны өткізу қажеттілігі баршамызға белгілі. Сарапшылар атап өткендей, қазақстанның экономиканың көленкелі айналымы ЖІӨ - 25-35% құрайды, яғни әрбір үшінші теңге салықтан «кетіп отырды». Жария ету нәтижесінде қөптеген азаматтар экономикалық үдерістің толық құқылы қатысушысына айналды, салық органдарымен қалыпты қатынас орнатты.

Қазақстандағы мүлікті жария етуден алдың ала есептеулер бойынша мемлекет бюджеті шамамен 3,8 млрд. теңге алушы жоспарлаған болатын. Ал жарияланған мүліктің алдың ала бағалау құны 100 млрд. теңдені құрауы қажет еді. Ал бұл іс-шараның нақты нәтижесі күтілген көрсеткіштерден өлде қайда асып түсті. Жария етілген мүліктен салық түрінде мемлекет қазынасына 59 млрд. теңgedен астам қаражат түсті.

Мүлікті жария ету іс-шарасына Қазақстаның халқының 10 пайызы қатысты. 2007 жылдың 1 тамызына Қазақстанда мүлікті жария етуге рақымшылық акциясы аяқталды.

Сонымен, ҚР Қаржы Министрлігі Салық комитетінің мәліметтері бойынша Қазақстанда азаматтармен жария етілген мүлік сомасы 828 млрд. теңдені құрады немесе 6 млрд. 786 млн. АҚШ доллары. Осы сомадан жария етілген ақшалай қаражаттар 536 млрд. теңдені немесе 4,4 млрд. долларды құрады. Бұл азаматтармен жария етілген барлық мүлік сомасының 64,7 пайызын құрайды.

Сондай-ақ жылжымайтын мүлікке салық салу жүйесін Қазақстанда енгізудің алғышарттарының келесісі ҚР Әділет Министрлігі жаңынан «Халыққа қызмет көрсету орталықтарының (ЦОН)» ашылуы. Бұл орталықтардың мақсаты халыққа үекілетті органдармен көрсетілетін қызметтерді «бір тереze» принципі бойынша жүзеге асыру болып табылады, яғни халыққа қызмет көрсетуші органдарды бір орталыққа жинақтау. Бұл өз кезегінде үекілетті органдар тарапынан жиі кездесетін сыйбайластық пен жемқорлықты азайтудың бір жолы. Бұға күні жылжымайтын мүлікке қатысты ақпараттар түрлі үекілетті органдардан алынатындықтан, оларды «бір тerezеге» жинақтау жылжымайтын мүлікке салынатын салықты енгізу процесін жеделдегуте мүмкіндік береді.

Сонымен, қолданыстағы мүлік салықтарын жаңа салықпен ауыстыру жылжымайтын мүлікке салық салудың бірыңғай тәсілінің негізін қалауга, салық салу мақсатында нақты нарықтық құн негізінде мүлікті бағалаудың әрекетті жүйесін құруға мүмкіндік береді.

Қазақстанда бұға мүлікке салынатын салықтың ролін арттыру мәселесі пісіп жетілді. Қаржы және салық салу аясындағы мамандардың пікірінше, мүлікке салық салудың ролін көтеруде шешімін таптаған маңызды мәселе- мүліктің салық салу базасын немесе салық салуға жататын объект құнын айқындау болып табылады.

Қазіргі уақытта қолданыстағы зандақы және нормативтік актілерде мүліктің нарықтық құнын анықтау механизмі белгіленбекен, сонымен қатар оның нарықтық бағасын анықтаудың айқын механизмінің болмауы, салық салу мақсатында объектілердің бағасын жүзеге асыруши органдардың қызметінде қындықтар туғызуда.

Салық салу мақсатында мүліктің нарықтық бағасын анықтаудың ғылыми негізделген әдістемесінің болмауы, бір объектінің салық салу мақсатында пайдаланылатын аз деңгеде екі, үш және одан да көп бағалау құны

болған жағдайлар кездесуде. Әрине, мұндай бағалау объективті болуы мүмкін емес және тәжірибеде салық төлеуші сот тәртібімен шағым бере алады.

Сонымен, салық салу объектілерінің нарықтық құнын анықтау мақсатында және мұндай жұмыстардың шетелдегі тәжірибесін ескере отырып, осыған байланысты салықтардың ысырап болуының азауы, қысқа уақыт аралығында салық салу мақсатында мүліктің, тауардың нарықтық бағасын анықтау үшін салық органдарының құрылымында бағалаушы мамандар институтын құру туралы мәселені шешу қажеттігі туып отыр.

Мүлікті бағалау туралы айтқанда, оның нарықтық құнын бағалау туралы сөз болып отыр. Бұл бағалауды анықтау кезінде келесі принциптерді басшылыққа алу қажет:

1) бағаланатын объективдердің нарықтық құны бағалау сәтіне меншік нарығындағы сұраныс пен ұсыныстың арақатынасымен анықталады;

2) өзгеріс принципін, яғни талдау кезінде құн мен баға ауытқуына ықпал етуші осы күштердің динамикасын ескеру қажет;

3) бәсекелестік принципін - нарықтың барлық қатысуышыларының бәсекелестігін де ескерген жөн.

Әлемдік тәжірибеде мүлікті бағалаудың барынша кең тараған келесі әдістері [2, 3] қолданылады:

- нарықтық тәсіл немесе сатуды салыстыру әдісі;
- табыстық әдіс;
- шығындық әдіс.

Қолданыстағы мүлікке салынатын салықтардың салық базасы, шын мәнінде, мүліктің нарықтық құнына байланыссыз. Мұндай тәсілдің кемшілігіне мыналар жатады:

- салық салу әділетті болып табылмайды, себебі салықтың саралануы байлықтың шынайы саралануымен байланысты емес;

- салық салу халықтың әл-ауқатын жақсартуға тікелей қатысты жылжымайтын мүлік құнын өсіруде аумақтық және жергілікті өкімет орындарының қызығушылығын тудырмайды.

Қазақстанда мүлікке салық салудың қазіргі жүйесін жетілдіру үшін жер мен онда орналасқан құрылыштар мен гимараттарды бағалаудың дамыған елдердегідей бірынғай жүйесі болуы керек. Сондай-ақ жер учаскесі мен онда орналасқан құрылыштар мен гимараттар бір-бірімен тығыз байланысты болғандықтан, салық салу мақсатында бұл екі

категорияларды біріктіре отырып, салық салу объекті ретінде жинақталған үғым – жылжымайтын мүлікті алу керек. Ол бәрінен бұрын, осы саладағы қолданыстағы салықтарды (занды және жеке тұлғалардан алынатын мүлік салығы және жер салығы) бір салықпен (жылжымайтын мүлікке салынатын салық) ауыстырып, салық салу жүйесін жеңілдетуге мүмкіндік береді. Бұл салықтың болашағының зорлығын әлемдік тәжірибе де растайды, ейткені «...мүліктік қатынастардың дамуымен өндірістік қызметке салық салудан мүлікке, жылжымайтын меншікке салық салуға көшу үшін алғышарттар шынында да пайда болады».

Бүгінде мүлікке салық салу аясындағы реформаның қажеттілігі қолданыстағы салықтармен мемлекеттік реттеудің ынталандыру функцияларын жүзеге асырудың мүмкін еместігімен ғана айқындалмайды, сонымен қатар нарықтық қатынастар негізінде экономикалық жүйе құрудың декларацияларын басымдылықтарына реттеудің қолданыстағы механизмдерінің объективті сәйкес келмеуімен де анықталып отыр. Басқаша айтқанда, нарық жағдайында үлттық байлықты жасау және оны көбейту мақсатында меншіктің барлық түрін пайдаланатын көтермелеу қағидасына негізделген жүйе қызмет етуге тиіс.

Мемлекет салық жүйесінің тұрақтылығына кепіл болуы қажет, оның шенберінде ұзак мерзімді инвестициялау мен жеке әл-ауқат қорланымы үшін мүмкіндіктер берілуі қажет. Ал меншік иесі өз кезегінде қоғамдық қажеттіліктерді қаржыландыруға (яғни салықтарды төлеумен) қатысуға тиіс. Бүгін мұны жүзеге асыру, ең алдымен, салық төлеушінің барлық мүлкін қайта бағалауды білдіреді. Өз кезегінде, мұндай қайта бағалау салықтың міндеттемелердің есүіне әкеледі, себебі қазіргі бағалар (салық салу мақсатында) мүліктің нақты құнына мүлдем сәйкес келмейді.

Мұндай жағдайда қолданыстағы салықтардың қызмет етуі мүмкін емес, себебі жеке тұлғалардың нақты табыстары да, кәсіпорындардың қаржы жағдайы да талап етілген соманы төлеуге мүмкіндік бермейді. Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, атаптап жылжымайтын мүлікке салынатын салық келешегі мол салық ретінде қарастырылады, ейткені салық базасының құндық есүі оның сапалық өзгерістерімен өтеледі.

Осының бәрі салық түсімдеріндегі салық ауыртпалығын табыс салықтарынан мүліктік, яғни жылжымайтын мүлікке салынатын

салыққа аударуға бағытталған, қалаларда салық саясатын жетілдірудің қажеттілігін білдіреді.

Жылжымайтын мүлік объектілерінің салықтық есебін мемлекеттік жер кадастры мен жылжымайтын мүлік тіркелімінің негізінде жүргізу керек. Жергілікті жерлерде олардың болмауы қандай да бір мүліктің жылжымайтын мүлікке жататындығын анықтауда қындықтар туындарады.

Қазіргі халықаралық тәжірибе, сол сияқты Қазақстанның өз тәжірибесі көрсеткендей, жылжымайтын мүлік иелерінің құқығын қорғау механизмі мемлекеттік жер кадастры жүйесіне негізделуі керек.

Мұнан басқа, мемлекеттік жер кадастры ақпараттық жүйенің негізгі элементі ретінде жер мен жылжымайтын мүліктен алынатын салықтар мен төлемдердің жиналудың қамтамасыз етеді, сейтіп, ел экономикасында көп мақсатты маңызға ие болуда [4].

Сонымен қатар, жылжымайтын мүлікке салық салу кезінде респубикалық деңгейде бекітілген аталған мүліктің нарықтық құнын анықтау әдістемесі қажет.

Сонымен, жоғарыда аталған мәселелерді шешудің негізгі бағыттарына мыналар жатады:

- қолданыстағы заңды және жеке тұлғалардың мүлкіне салынатын салықтар мен жер салығының орнына заңды тұлғаларға, сол сияқты жеке тұлғаларға да салынатын бірыңғай жылжымайтын мүлікке салынатын салықты бекіту;

- салық салу объектілерінің бірыңғай тізімін белгілеу және бұл тізімге жер участкесі және онда орналасқан гимараттар, құрылыштар, коммуникациялар және басқа да қозғалмайтын объектілер енетінін алдын-ала қарастыру қажет;

- салық салу мақсатында жылжымайтын мүліктің нарықтық құнын анықтау (бұл шара орындалмаган жағдайда, жылжымайтын мүлікке салынатын салықты енгізудің экономикалық мәні болмайды);

- заңды және жеке тұлғалар арасында меншік құқығын қайта рәсімдеумен байланысты түрлі заң бұзушылықты болдырмая мақсатында жылжымайтын мүлікке салынатын салықтың бірыңғай ставкасын белгілеу;

- қалыптасқан женілдіктер тәжірибесінің орнына, жылжымайтын мүлік құнына салық салынбайтын минимумді енгізу. Салық женілдіктерін салық төлеушілер санатына емес, жылжымайтын мүлік түрлеріне қарай беру тәртібін енгізу.

Қандай мемлекет болмасын, оның салық жүйесінде жылжымайтын мүлікке салынатын салықты енгізу үзақ уақытты қажет етеді және жоғарыда аталған мәселелерді біртіндеп шешу керек.

Сонымен, жылжымайтын мүлікке салынатын салықты қазақстандық салық жүйесіне енгізуде мемлекет тарапынан заңдық-құқықтық тұрғыда жоғарыдағы аталған шаралардың жүзеге асырылуы қажет деп санаймыз.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Нурумов А.А. Налоги и финанссы в рыночной экономики. – Астана: Елорда, 2004. - 60 б.
2. Харрисон Г.С. Оценка недвижимости: учебное пособие. – М.: РИО Мособлупрополиграфиздат, 2000. -С. 79.
3. Организации оценки и налогообложения недвижимости / под ред. Дж.К. Эккера; пер. с англ. -М.: РОО, Старинтер, 2002. - С. 4115.
4. Кошкин В.И., Шупырь В.М. Управление государственной собственностью. – М.: ИНФРА, - 1997. – С.27.

ОРГАНИЗАЦИЯ ОБУЧЕНИЯ ПЕРСОНАЛА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Шыныбеков Д.А.,
доктор экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

Потребности сотрудников в обучении тесно взаимосвязаны с корпоративной культурой. Главный вопрос состоит в том, какой должна быть корпоративная культура, чтобы сотрудники сами учились. Это связано с тем, что знания недолговечны. Ранее большинство людей не предполагало, что можно и нужно учиться всю жизнь, а в настоящее время образование становится непрерывным. За свою трудовую деятельность человек полностью переучивается 4-5 раз. Непрерывное образование становится не только нормой и стилем жизни, но и одним из условий развития компании. Это связано с рядом объективных факторов:

1. Непрерывно меняющаяся экономическая ситуация требует поиска новых решений и методов, основанных на информации и знаниях.

2. Повышение квалификации связано с карьерным ростом специалистов и является залогом их устойчивой и заинтересованной работы в компании.

3. Повышенная по сравнению с прежним временем мобильность и текучесть кадров (чем выше профессионализм, тем более мобилен специалист) требует создания механизмов восполнения кадров и адаптации новых сотрудников.

Повышение квалификации не только укрепляет бизнес за счет повышения профессионализма сотрудников, но и является способом мотивации персонала.

Консалтинговые услуги чаще всего осуществляются в форме консалтинговых проектов, а не в форме устных, разовых советов. Они включают в себя следующие основные этапы:

- 1) диагностика (выявление проблем);
- 2) разработка решений;
- 3) внедрение решений.

Осуществление такого проекта может занимать от нескольких дней до нескольких

месяцев. Иногда контакты с клиентами могут быть и многолетними.

С точки зрения методов можно различать следующие виды консультирования: экспертное, процессное и обучающее. При экспертном консультировании консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разработку решений и рекомендаций по их внедрению. Роль клиента сводится, в основном, к обеспечению консультанту доступа к информации и оценке результатов. При процессном консультировании консультанты на всех этапах проекта активно взаимодействуют с клиентом, побуждая его высказывать свои идеи, соображения, предложения, проводить при помощи консультантов анализ проблем и выработку решений. При этом, роль консультантов заключается, в основном, в абсорбции (сборе) этих внешних и внутренних идей, оценке решений, полученных в процессе совместной с клиентом работы и приведении их в систему рекомендаций. При обучающем консультировании консультант не только собирает идеи, анализирует решения, но и подготавливает почву для их возникновения, предоставляет клиенту соответствующую теоретическую и практическую информацию в форме лекций, семинаров, пособий и т.д.

Чем отличается консультирование от обучения? Преимуществом консультирования является его конкретно-индивидуальный, «штучный» подход. При этом знания, которыми обладают консультанты, трансформируются так, чтобы решить конкретные проблемы того или иного предприятия. При обучении же знания в области менеджмента, экономики, права и т.д. передаются менеджерам в общей форме и затем уже применяются ими на практике. Положительные стороны того и другого способа передачи знаний объединяются в обучающем и процессном консультировании. Соотношение различных видов консультирования и обучения показаны на рисунке 1.

Разумеется, в конкретных проектах или на их различных стадиях могут применяться комбинации всех трех перечисленных видов.

На различных стадиях развития отечественного менеджмента достаточно суще-

ственno различаются как подход к образованию, так и сами потребности в знаниях. Оценка информационно - интеллектуальной составляющей производственного процесса должна стать такой же частью бизнеса, как, например, анализ основных фондов или динамики денежных потоков. К примеру, в США при увеличении расходов на образование и обучение персонала на 10%, производительность труда растет на 8,5%, в то время, как при увеличении капиталовложений на 10% этот рост составляет только 3,8%.

Консультирование	Обучение
1. Экспертное	1. Активные методы обучения (тренинг)
2. Процессное	2. Информационные сообщающие методы обучения
3. Обучающее	

Рисунок 1. Соотношение различных видов консультирования и традиционной формы передачи знаний (обучения)

Классически отдельными экономистами определено, что существуют следующие этапы оценки потребности в знаниях в корпоративных структурах (таблица 1).

Считается эффективным закрепление знаний, если они представляются дифференцированно, в зависимости от функций, выполняемые сотрудниками на предприятии. Достаточно конструктивна следующая схема:

Обучение нужно также адекватно оценивать в совокупности с такими факторами, как:

- стратегия компании;
- корпоративная культура;
- концепция развития корпоративного бренда.

Чтобы аккумулировать знания и учиться, необходимо увеличить скорость трансформации движения знаний в организации. Конкретными действиями целесообразно поощрять свободное распространение знаний, чтобы знания каждого отдельного сотрудника вывести на уровень подразделений, команды или даже всей организации.

По распространенному мнению специалистов в области предоставления услуг в области бизнес – образования среднестатистическая консультационная (консалтинговая, обучающая) фирма должна быть готова осуществить следующие виды услуг:

Таблица 1

Потребность в знаниях на разных этапах эволюции менеджмента

Тип менеджмента	Потребность в знаниях
«Одинокий хищник или собиратель»	Сам не знает, что хочет знать, обычно интересуется "точечной" информацией и узко конкретными знаниями
«Охотники»	Требует знания специалиста и менеджмент – маркетинг узко прикладного характера (как больше продать, как организовать выполнение конкретной задачи)
«Фермеры»	Начинается осознание полезности знаний концептуально-методологического характера

Таблица 2

Схема предоставления знаний в зависимости от занимаемой должности

	Широкие знания по ведению бизнеса	Специальные знания по реализации бизнес-стратегии
Лидеры, топ-менеджеры	80%	20%
Менеджеры среднего звена	50%	50%
Специалисты	20%	80%

1. Исследование рынка (в том числе изучение потребительской базы, конкурентов и потенциальных партнеров).
 2. Построение на основе проведенного исследования вариантов стратегического развития и сравнение их по разным параметрам.
 3. Обсчет необходимых размеров инвестиций, поиск инвесторов, подготовка инвестиционных соглашений.
 4. Тактические проблемы претворения в жизнь нами же разработанных стратегий.
 5. Консалтинг, связанный с разработкой корпоративных информационных систем. Исследование, разработка системного проекта, разработка эскизно-технического проекта, рабочего проекта - вплоть до создания системы «под ключ».
 6. Реинжиниринг бизнес-процессов.
 7. Проекты, связанные, прежде всего, с пересмотром технологии, выработкой механизма управления прибылью - различными аспектами реинжиниринга.
 8. Сравнение технических возможностей разных продуктов или их сочетаний.
 9. Проведения экспертизы проектов, предлагаемых клиенту третьими фирмами.
 10. Юридический и финансовый консалтинг, аудит, в методологическом плане - помочь организациям в налаживании бухгалтерского учета и т.д.
- Таков далеко не полный спектр. Необходимо отметить, что пакет предлагаемых услуг может различаться от фирмы к фирме. Это кажется нам логичным — пусть лучше будет больше «узких» специалистов, чем один, но «умеющий» все. Не стоит также забывать и о конкуренции между обучающими компаниями, университетами и корпоративными обучающими группами (Артур Андерсон, KPMG и т.д.). Хотя предвидим и обратное утверждение - возможно кому-то покажется выгодным иметь дело с одной консалтинговой фирмой, чем нанимать десять других. И все же выгода от такой ситуации - сиюминутна и может привести к серьезным ошибкам.

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ СИСТЕМА ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ: ПРОБЛЕМЫ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

Кадерова Н.Н.,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

Образование стало неотъемлемой частью всего человечества. Общества, которые инвестируют огромные средства на образование, находятся на передних ступенях развития. В этой связи перед казахстанской высшей школой стоят проблемы качества подготовки специалистов. Развитые страны к настоящему времени накопили большой опыт решения такого рода проблем, поэтому весьма интересным представляется изучение зарубежного опыта подготовки специалистов на примере вузов США.

Государственная программа развития образования в Казахстане на 2005-2010 годы направленная на повышение качества высшего образования предусматривает:

1) трансформацию высшего и послевузовского профессионального образования в трехступенчатую модель: бакалавриат, магистратура, докторантурা;

- 2) внедрение кредитной системы обучения;
- 3) создание национальной системы оценки качества образования.

Сегодня практически все вузы Казахстана перешли на трехступенчатую кредитную систему образования.

В данной статье остановимся подробно на проблемах первой ступени высшего образования называемой бакалавриат (бачелор) или «undergraduate- степень», которую можно получить, обучаясь в университете или в колледже высшего образования при университетах, при этом надо отметить, что в США применяются колледжи высшего образования и колледжи профессионально - технического образования (которые предлагают рабочие специальности). Студент, окончив колледж высшего образования с дипломом бакалавра, может поступать учиться в университет на курсы магистратуры. Дипломы бакалавра университета и выше образовательного колледжа считаются равными. В этом и кроется смысл системы непрерывного образования. После окончания бакалавриатуры 85-90 % студентов отправляются работать на производство, остальные 10-15 % остаются продолжать учебу в магистратуре.

Каждый университет выбирает абитуриента по количеству установленных для этого университета количеству баллов в сертификате высшей школы (хай скул, в нашем понимании это средняя школа). Студент проходит в семестр всего 5 - 6 предметов. В основном, все усилия направлены на лекционные и лабораторные - практические занятия по своим специальным предметам, кроме этого они изучают в обязательном порядке компьютерные программы.

Студенты, только что поступившие в университет, должны выбрать курсы в различных областях обучения: литературы, социальных наук, истории и т.д. и составить индивидуальный план обучения. При этом студент - первокурсник может еще не определиться со специальностью, которую он хочет получить. Поступая же на третий курс, студенты должны выбрать свою специальность и взять определенное число курсов по этому направлению. У каждого студента есть tutor или advisor (советник) из преподавательского состава, который ведет курс по специальности студента. Студент имеет возможность выбора не только курса, но и преподавателя. Таким образом, один курс могут одновременно посещать студенты разных специальностей. Причем расписание занятий на предстоящий учебный год обычно бывает готово к началу учебного года.

В казахстанских вузах повсеместно из-за нехватки аудиторного фонда студенты не имеют возможности полноценного индивидуального выбора предметов, не говоря уже о выборе преподавателя. Выбор элективных дисциплин осуществляется всем потоком, в лучшем случае группой.

К сожалению, не во всех вузах, даже государственных, условия обучения соответствуют нормам. Так, в некоторых вузах в целях экономии средств практикуется позднее подключение учебных корпусов к теплу осенью и раннее отключение весной. Многие аудитории плохо освещены, не работают розетки, отсутствуют доски. В таких аудиториях в принципе невозможно использовать технические средства обучения. Ввиду нехватки аудиторий администрация прибегает к объединению потоков обучающихся, особенно на заочном отделении, а это снижает качество обучения.

Преподаватели не только не имеют отдельного офиса, но и не имеют своего рабочего места. Из-за низкой заработной платы многим

преподавателям приходится подрабатывать в других вузах в качестве нештатных сотрудников, много времени уходит на дорогу к месту работы. Не секрет, что во многих вузах процветает коррупция.

Принцип индивидуальности и ответственности каждого за себя, добиваться своими знаниями и упорством, вот основные формулы успехов американских студентов. При кредитной системе обучения много внимания уделяется самостоятельной работе, работе с книгами и журналами в библиотеке или ознакомление с ними через компьютерную сеть. Библиотеки вузов США, как правило, работают до 24 часов, а во время сессии круглосуточно. Каждый студент имеет возможность получить учебник по изучаемому предмету в библиотеке, купить его в университетском магазине или сделать копию. По окончании курса учебник можно сдать обратно в магазин по договорной цене.

Каждый студент и преподаватель получает пластиковую электронную карточку, которая используется при открытии компьютерных данных библиотеки или факультета, и по этой карточке можно в течение нескольких секунд узнать любую информацию о студенте, начиная от его средних оценок и кончая какие книги он взял из библиотеки на чтение.

Во многих казахстанских вузах недостаточное материальное и техническое обеспечение учебного процесса. К сожалению, у нас имеются вузы, в которых по некоторым дисциплинам учебники отсутствуют полностью, даже в читальном зале. Как ни странно данные вузы успешно проходят Министерскую и другие виды проверок.

В настоящее время в США имеется примерно 875 университетов и колледжей с высшим образованием, все они имеют полное компьютерное обеспечение, подключенное к Интернету. Компьютерная база обновляется в среднем каждые три года.

Каждый преподаватель и даже магистрант имеет отдельный небольшой офис, оснащенный всем необходимым для работы: стол, книжные полки, персональный компьютер, принтер, сканер, ксерокс и т. д.

При достойной заработной плате преподаватель имеет в год 3 учебных курса, это примерно от 90 до 120 лекций. Лекции, да и большинство практических занятий проводятся обычно с использованием технических средств обучения. Как правило, аудитории

стационарно оснащены видео проекторами, видеотэйпами, видеомагнитофонами, экранами и т.д. По необходимости некоторые занятия по расписанию проводятся в компьютерных классах. Преподаватели очень активно общаются со студентами, используя электронную почту. Соотношение числа преподавателей к числу студентов, как правило, равно один к пятнадцати.

Большая часть казахстанских вузов плохо оснащены компьютерами, нет связи с Интернет, а если имеется, то очень не качественная. Нет возможности проводить занятия по специальным предметам в компьютерных лабораториях. Сами преподаватели имеют недостаточный доступ к компьютеру и множительной технике в рабочее время.

Большое внимание за рубежом уделяется учебным практикам студентов, при этом куратор следит, чтобы бакалавр проходил практику в известных фирмах и организациях. В случае если студент хорошо зарекомендовал себя во время прохождения практики, то фирма может взять на себя часть затрат по обучению этого студента, имея в виду при этом, что в будущем он продолжит работу в этой организации.

Большинство преподавателей тщательно отбирают из числа студентов будущих аспирантов, потому что по условиям работы в американских университетах каждый преподаватель должен заниматься научными исследованиями и при этом, конечно, внедрять научные достижения в производство.

Министерство образования США не ставит целью унифицировать учебные программы, так, например, в США не имеется единого государственного стандарта по какой либо специальности, каждый университет сам разрабатывает учебные программы, которые естественно в основном похожи на программы соседних по специальности университетов. Преподаватели имеют дополнительные заработки, работая по программе «экстеншн сервис», или по внедрению научных разработок в производство.

Государственные университеты США это крупные учебные заведения, насчитывающие от 20 до 50 тысяч студентов дневного цикла обучения. Обычно студенческий городок университета напоминает огромный город с маршрутными автобусными линиями внутри студенческого городка (кампуса).

Университеты проводят огромную рекламную работу по привлечению абитуриентов. Каждый университет старается, как можно больше заработать за счет оплаты студентами за обучение. В некоторых университетах Америки количество набора студентов является свободным от ограничений. При этом университеты устанавливают нижнюю черту приема абитуриентов по баллам средних школ для сертификата типа АКТ и для сертификата типа SAT. Обучение платное, но, если студент не может оплатить учебу, то для выходцев из бедных семей американские банки предоставляют беспроцентный кредит сроком от 6 до 15 лет с погашением долга после окончания университета, что облегчает финансовое положение студентов. При установке оплаты университет подразделяет студентов на граждан США, на жителей самого штата и иностранцев. Стоимость обучения подразделяется на оплату за обучение, жилье и сервис, разные расходы, включая пользование библиотекой и ксерокопирование, и дополнительная оплата для иностранных граждан. Для нерезидентов уровень оплаты, как правило, в 2 раза выше.

Студент обучается в год примерно 285 дней, остальные дни в году выделяются для студентов на проведение новогодних и летних каникул. Применяется 5 - дневное образование в неделю, делается это в основном, чтобы студенты могли работать в свободное от учебы время и находить дополнительные заработки для оплаты за обучение. Причем каждый университет создает для своих студентов рабочие места в основном в сфере обслуживания в зданиях университета или в студенческом городке. Работать и находить деньги на учебу это престижно для студента, даже дети богатых американцев или высоко-поставленных работников стараются своими средствами оплатить учебу. Студенты могут выбрать себе работу из 16 тысяч наименований, предлагаемых университетским Центром Работы. Минимальная оплата за труд студента составляет примерно 6,5\$ - 8,0\$ за 1 час.

К сожалению, студенты отечественных вузов, пытающиеся подрабатывать, чтобы иметь возможность хотя бы частично оплатить свою учебу, не имеют возможность делать это в свободное от учебы время. Во многих вузах это становится косвенной причиной коррупционных взаимоотношений студентов и преподавателей.

Помимо оплаты студентов за обучение, источниками финансирования университетов являются ассигнования из государственного бюджета и бюджетов штатов; средства исследовательских программ, грантов и пожертвований. Несмотря на то, что государственная поддержка университетам сокращается, интерес студентов к получению высшего образования заметно с каждым годом возрастает.

В университете каждый студент может без труда вступить в какую-нибудь студенческую организацию или спортивную секцию, их обычно насчитывается 2 – 4 сотни.

Университет гарантирует каждому первокурснику проживание в общежитии. Все студенческие комплексы оснащены всем необходимым для проживания студентов: прачечными, компьютерными лабораториями, учебными комнатами, помещениями, оснащенными современным спортивным оборудованием для занятий спортом, бассейнами. Современный американский студент старается вести здоровый образ жизни. На территории вузов запрещено курить.

Как и для выпускников казахстанских вузов, так и для выпускников американских встают одни и те же проблемы: как найти хорошую высокооплачиваемую работу, к кому обратиться за помощью в поиске работы.

В США, например, практически каждый вуз имеет службу, которая содействует трудоустройству выпускников, включая также и ведущие вузы, которые, казалось бы, в ней не нуждаются, так как на каждого их выпускника уже приходится несколько заявок от работодателей. В университетах, как правило, функционирует Офис Деловой Карьеры. Офис предлагает студентам и выпускникам широкий спектр услуг, включая предоставление информации из банка данных о вакантных рабочих местах, услуги Web-сайта с ежедневно обновляющимися данными, осуществляет проведение ежегодного Дня Карьеры, куда съезжаются представители

различных фирм и организаций, заинтересованные в найме выпускников и студентов Колледжа.

Также помимо поиска работы в различных компаниях этот Офис занимается консультациями выпускников по выбору места работы, проведению собеседований с работодателем и т.д. Следует отметить, что наличие службы дает неоценимые преимущества, как выпускникам, так и самому вузу. Для выпускника это возможность нахождения работы, соответствующей его квалификации, без затрат собственного времени и сил, для вуза же это возможность путем достижения высоких результатов трудоустройства своих выпускников подтвердить качество предлагаемого образования и повысить свой имидж.

Однако об успешности функционирования такой службы можно будет говорить лишь в том случае, если вуз предлагает выпускникам не любую работу, а работу, во-первых, соответствующую их квалификации, во-вторых, соответствующую их ожиданиям, и, в-третьих, обладающую перспективой и достаточным уровнем оплаты. Только имея результаты трудоустройства на основе этих принципов, вуз может действительно гарантировать качество подготовки своих выпускников.

В заключение следует сказать, что нынешнее время в Казахстане – время экономических реформ, сопровождающихся кризисом и социальными потрясениями. В этой ситуации молодому поколению как наиболее нуждающемуся в защите от негативных последствий кризисов необходимо не только качественное образование, но и гарантии, что это образование поможет им получить работу, соответствующую их квалификации, которая позволила бы им достичь достаточно высокого уровня благосостояния. Изучение опыта решения таких проблем в экономически развитых странах и в США в частности может оказаться весьма полезным и для Казахстанских вузов.



ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ В РК

Сатыбалдиева Ж.Ш.,

ст. преподаватель

Университет международного бизнеса

Страхование возникло и развивалось, имея своим основным назначением страховую защиту людей от различных непредвиденных негативных случайностей.

Экономическая сущность страхования в отличие от общей сущности страхования, состоящей в «замкнутой» раскладке возможного ущерба между заинтересованными лицами, заключается в формировании страховщиком денежных фондов из уплачиваемых страхователями страховых премий, предназначенных для производства страховых выплат страхователям, застрахованным, «третьим» лицам или выгодоприобретателям при наступлении страховых случаев, оговоренных в договоре страхования.

В условиях современного общества страхование превратилось во всеобщее универсальное средство защиты имущественных интересов юридических и физических лиц всех форм собственности от стихийных бедствий и других негативных явлений.

Объективная экономическая необходимость использования страхования в целях страховой защиты общественного производства, предпринимательства и благосостояния граждан, обусловлена обособленностью хозяйствующих субъектов, возросшим уровнем финансовых рисков и имущественных интересов граждан.

При демонополизации общественного управления народным хозяйством, как единым целым, и введении экономических рычагов хозяйствования и маневрирования финансовыми ресурсами наиболее эффективным методом возмещения ущерба становится его раскладка в пространстве и во времени между заинтересованными физическими и юридическими лицами.

В межгосударственных экономических отношениях, в связи с имущественной обособленностью суверенных стран, страховая защита финансовых рисков, внешней торговли и туристического бизнеса становится возможной только с помощью страхования.

Экономической сущности страхования соответствуют следующие категории:

- финансовая;
- экономическая;
- кредитная

которые позволяют выделить содержание и особенности страхования как звена финансовой системы. При этом следует иметь ввиду, что если экономическая сущность страхования постоянна, то экономическое содержание – изменчиво и определяется общественно-экономической формой общества и типом государства (монархическое, авторитарное, демократическое).

Можно выделить следующие признаки, характеризующие экономическую категорию страхования:

- денежные перераспределительные отношения между участниками страхования, обусловленные наличием страхового риска как вероятности и возможности наступления страхового случая, способного нанести материальный ущерб;
- замкнутая раскладка ущерба, основанная на вероятности того, что число пострадавших, как правило, меньше числа участников страхования. Создания денежных страховых резервов по отраслям страхования за счет страховых премий участников страхования;
- перераспределение ущерба между территориальными единицами (внутренний, внешний, глобальный «мировой» страховые рынки) во времени (годы, сезонность и т.д.).

В интересах страховщика израсходовать какие-то денежные средства на предупреждение ущерба (например, финансирование противопожарных мероприятий: приобретение огнетушителей, размещение специальных датчиков контроля над тепловым излучением

и т.д.), которые помогут сохранить застрахованное имущество в первоначальном состоянии. Расходы страховщика на предупредительные мероприятия целесообразны, так как позволяют добиться существенной экономии денежных средств на выплату страхового возмещения (предотвращая пожар или какой-либо другой страховой случай).

В экономике рыночного типа страхование выступает, с одной стороны, средством защиты бизнеса и благосостоянию людей, а с другой стороны – коммерческой деятельностью, приносящей прибыль за счет вложения временно свободных денег в перспективные объекты материального производства, на банковские депозиты, закупки акций предприятий, государственных краткосрочных облигаций и других ценных бумаг. В этих условиях страхование служит важным фактором стимулирования хозяйственной и предпринимательской активности, новых сфер приложения капитала, дает сильные психологические мотивации для экономической деятельности, стремления получить выгоду.

Для организации и осуществления государственного регулирования и лицензирования страховой деятельности страхование подразделяется на отрасли, классы и виды.

Деятельность страховой организации на территории Республики Казахстан осуществляется на основе лицензии по отрасли «страхование жизни» или лицензии по отрасли «общее страхование» в пределах соответствующих классов страхования, указанных в лицензии.

Деятельность в отрасли «общее страхование» не может:

- совмещаться с деятельностью в отрасли «страхование жизни»;
- осуществляться в форме накопительного страхования.

Деятельность в отрасли «страхование жизни» не может совмещаться с деятельностью в отрасли «общее страхование», за исключением страхования рисков в пределах следующих классов: страхование от несчастных случаев и болезней и медицинское страхование.

Страховая организация вправе разработать вид страхования, сочетающий признаки и содержание двух и более классов страхования, при условии наличия у нее лицензии с указанием соответствующих классов страхования и с учетом ограничений по совмеще-

нию классов страхования, устанавливаемых Законом Республики Казахстан «О страховой деятельности» от 18 декабря 2000 г.

Страховая деятельность является основным видом предпринимательской деятельности, осуществляющей страховой организацией. Кроме этого страховая организация имеет право осуществлять следующие виды деятельности:

- 1) инвестиционную;
- 2) выдачу своим страхователям заемов в пределах выкупной суммы, предусмотренной соответствующим договором накопительного страхования;
- 3) продажу специализированного программного обеспечения, используемого для автоматизации деятельности страховых организаций;
- 4) продажу специальной литературы по страхованию и страховой деятельности на любых видах носителей информации;
- 5) продажу или сдачу в аренду имущества, ранее приобретенного для собственных нужд или поступившего в его распоряжение в связи с заключением договоров страхования;
- 6) предоставление консультационных услуг по вопросам, связанных со страховой деятельностью;
- 7) организацию и проведение обучения в целях повышения квалификации специалистов в области страхования;
- 8) страховое посредничество в качестве страхового агента.

Новое время выдвигает, как известно, новые идеи, причем нередко прямо противоположные только что господствовавшим. Если менее 10-ти лет назад отказ от государственного страхования считался недопустимым, то в настоящее время, напротив, нередко становится под сомнение необходимость сохранения в какой-либо форме государственного воздействия на развитие страхования.

Начало возникновения в Казахстане института страхования совпадает со временем приобретения независимости нашим государством. Становление страхового рынка происходит в условиях экономического переходного периода. Такие макроэкономические явления, как спад производства, неплатежеспособность предприятий, инфляция, безработица, банкротство нерентабельных предприятий, прямо повлияли на его состояние. В начале 90-х годов зарождавшиеся страховые компании не имели опыта, солидных финанс-

вых средств, что в принципе оправдывает те действия (порой скоропалительные), которые привели к закономерному краху большинство страховщиков, и в то же время уход этих страховых компаний породил волну недоверия, неприятия страхования как такового у большинства населения Республики Казахстан. Конечно, в то время неудачи страховых компаний объяснялись не столько малым опытом, сколько финансовой неустойчивостью самого государства (рублевая зона, собственные деньги, обвальное падение курса национальной валюты).

Развитие государства, совершенствование финансовой системы, привели к тому, что на данный момент у нас в республике практически сформировался страховой рынок, который продолжает развиваться ускоренными темпами. В рамках реализации Государственной программы развития страхования в Республике Казахстан на 2000 – 2002 годы, утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 27 ноября 2000 года № 491, проделана значительная работа по созданию новой законодательной базы и современной инфраструктуры национального страхового рынка.

Среди всех видов добровольного личного страхования медицинское страхование в Казахстане растет самыми быстрыми темпами. В 2003 году страховые премии в этом сегменте составили 9 млн. долларов или 45% от общего поступления премий по данному классу. Далее идут страхование от несчастных случаев и страхование жизни - 33% и 15% соответственно.

Но так было далеко не всегда. После дискредитации идеи ввести в стране обязательное медицинское страхование и печальной истории с вывозом за границу средств одноименного фонда, в стране долгое время сохранялось неприятие любых попыток внедрения медицинского страхования. Лишь два-три года назад на этом рынке началось оживление. Во-первых, экономический рост позволил многим отечественным предприятиям (иностранные предприятия всегда пользовались услугами иностранных же страховщиков) подумать о социальном пакете для работников. Во-вторых, страховые компании начали применять прогрессивные технологии в обслуживании застрахованных, а также разрабатывать привлекательные страховые продукты.

Сегодня уже можно говорить о появлении корпоративной моды на добровольное медицинское страхование. Престиж любой компании складывается из того, застрахованы ли ее сотрудники и какую страховку они имеют. Тем не менее, рынок добровольного медицинского страхования, имея большой потенциальный рост, наводнен проблемами, которые требуют незамедлительного решения.

Из 44 страховых организаций, работающих на страховом рынке Казахстана, далеко не все предлагают медицинские страховки. Наберется целая дюжина таких, кто уже попробовал оказывать подобные услуги, да не осилил. Специфика медицинского страхования заключается в том, что при относительно небольших сборах страховщикам приходится нести немалые материальные затраты: набирать или даже учить специалистов, налаживать учет и контроль, выпускать пластиковые карточки и т.п. А если учесть, что медицинское страхование имеет коэффициент убыточности в 70 - 80%, то в лучшем случае страховая компания будет просто работать по нулям, а в худшем, при отсутствии других источников покрытия, - нести колоссальные убытки.

Поэтому неудивительно, что, имея лицензию на оказание услуг по медицинскому страхованию, по ней работает далеко не каждая компания. Рынок осваивают лишь две категории страховщиков. Первые - те, кто преимущественно ориентирован на медицинское страхование, а также имеет собственного ассистанта или надежного партнера по оказанию медицинских услуг, что снимает головные боли по поводу обслуживания застрахованных. Вторые - те, кто видит хорошие перспективы в развитии рынка добровольного медицинского страхования и способен покрывать текущие убытки за счет других видов страхования. При этом и первые, и вторые делают ставку на корпоративных клиентов. Почему сделан такой выбор? Прежде всего потому, что убыточность при обслуживании сотрудников той или иной частной компании не столь высока, как при работе с частными лицами. Наш менталитет таков, что человек, пребывая в добром здравии, никогда не придет добровольно и не купит страховой полис. Он это сделает только в том случае, если у него большие проблемы со здоровьем или, например, если предстоит дорогостоящая операция, которую при наличии страховки он может сделать за счет стра-

ховой организации. Корпоративные же клиенты получают страховку в так называемом социальном пакете. Она, как правило, им достается от предприятия, где они работают, бесплатно, а потому они не ставят своей целью выбрать все лимиты, которые заложены в страховую программу. К тому же, страховщикам всегда легче работать с коллективами, нежели с индивидами: при одинаковых трудовых затратах по привлечению клиентов и оформлению с ними отношений, они получают гораздо большие по объему страховые премии. Но есть среди страховых компаний и те, кто делает ставку на работу с обычными гражданами. К примеру, корпорация Interteach намерена сконцентрировать свои усилия на работе с физическими лицами, которые в общей доле ее клиентов составляют всего 5%. По информации специалиста отдела продаж департамента маркетинга Айгуль Сыздыковой, компания в настоящее время разрабатывает стратегию работы с физическими лицами: «Мы будем предоставлять медицинскую страховку всем, кто хотел бы ее приобрести».

Вероятно, корпорация разработает несколько страховых продуктов с несколько сокращенными лимитами, чтобы обеспечить умеренную цену. Ведь человек придет в страховую компанию в частном порядке только в том случае, если страховой полис окажется ему по карману. Сегодня медицинская страховка со стандартным перечнем услуг (круглосуточная консультационно-диспетчерская служба, скорая помощь, услуги семейного доктора, амбулаторное и стационарное лечение) стоит недешево - от 300 до 400 евро. С покрытием стоматологической помощи и медикаментов и того дороже. Однако вряд ли можно ожидать, что Interteach пойдет на значительные ценоуступки, потому что перед серьезными страховыми компаниями остро стоит вопрос соблюдения баланса между ценой и качеством. Предоставлять медицинскую помощь ниже стандартов многие из них уже считают непозволительной роскошью, но и снижать цены невозможно - в противном случае страховщики не смогут нести ответственность по своим обязательствам. Впрочем, на рынке работают и такие субъекты, которые обещают своевременную и качественную медицинскую помощь по символическим ценам.

Демпинг - самая большая проблема на рынке медицинского страхования. Некоторым

страховщикам кажется, что чем больше они наберут объем премий по медицинскому страхованию, тем большую прибыль они получат. Большое заблуждение. В итоге страдает не только страховая компания, неся громадные убытки, но и весь рынок медстрахования: страховые случаи не покрываются, доверие к системе падает.

В истории развития страхового рынка Казахстана уже имеются примеры, когда компании с именем проводили агрессивные ценовые демарши. Были даже случаи, когда на тендерах они выставляли нетто-ставку 30 долларов, в то время как себестоимость страховой программы - не менее 100 долларов. Понятно, что такие предложения на рынке - вне конкуренции, поскольку ставить на кон свою репутацию и рисковать финансовой устойчивостью компании, собирающиеся и дальше работать на рынке, не могут. Но только экспертам ясны мотивы столь неадекватного поведения недобросовестных конкурентов: очень вероятно, что таким игрокам срочно требовались деньги для покрытия обязательств по другим страховым программам.

Несмотря на существующие трудности, компании, работающие в секторе медицинского страхования, демонстрируют примеры хорошего роста. Объемы страховых премий тех из них, которые работают над развитием этого сектора, ежегодно увеличиваются в 5-10 раз. Такая динамика может сохраняться несколько лет - емкость рынка медицинского страхования пока еще велика. Потребность в медицинском страховании растет, поскольку дороже интересов, чем здоровье, у человека нет. При этом медстраховки будут расти в цене, так как услуги медицинских учреждений дорожают, а страховые выплаты очень высоки. Например, самая простая 25-долларовая страховка, гарантирующая лишь неотложную медицинскую помощь, может обеспечить покрытие в сумме 800 долларов на лечение. Уровень развития медицинского страхования специалисты напрямую связывают с уровнем страховой культуры, которую нужно прививать годами. Широкие слои населения пока не проявляют интерес к страхованию, а вот представители деловых кругов страховятся охотно. Если они привлекут еще представителей малого и среднего бизнеса, и они станут выделять финансовые ресурсы для страхования своих работников.



Главному редактору
журнала "Вестник" Университета международного бизнеса,
отличнику образования Республики Казахстан

МАСЫРОВОЙ Розе Рамазановне

55 лет

МАСЫРОВА Роза Рамазановна родилась 5 мая 1954 года в г. Жаркент, Талдыкорганская область. В 1972 году после успешного окончания средней школы им. Луначарского г.Жаркент, Талдыкорганская области поступила на историко-педагогический факультет Казахского государственного женского педагогического института и в 1977 году окончила его дипломом с отличием. В течении 5 лет была в сборной команде по ручному мячу и защищала честь института на республиканских и международных соревнованиях. По направлению работала преподавателем истории, педагогики и психологии Панфиловского педагогического училища.

В 1986 году назначена старшим методистом Учебно-методического кабинета Министерства просвещения Казахской ССР и по совместительству преподает в педагогическом училище г. Алматы.

Работая долгие годы в системе Министерства образования, неоднократно участвовала в комплексных проверках ССУЗов и ВУЗов, и выезжала в братские Республики (Узбекистан и др.) с целью оказания методической помощи казахским школам. В 1990 году переходит на работу в Республиканский издательский кабинет на должность специалиста I категории в отдел ВУЗов и ССУЗов Министерства образования РК, в 1992 году РИК переходит в ведомство Национальной Академии образования им. И.Алтынсарина.

В 2002 году приглашена как опытный специалист на должность ведущего редактора в ТОО «Издательский дом «Просвещение- Казахстан», работа была тесно связана с издательством «Просвещение» (г. Москва).

Под ее руководством сформирован авторский коллектив из числа опытных преподавателей, ученых из ведущих ВУЗов Республики по изданию новых учебников совместно с московскими учеными. Как руководитель казахстанских авторов, принимала активное участие в научно-методических семинарах в г. Москве по изданию необходимых книг на основе стандарта для учебных заведений нашей республики.

В 2004 году по просьбе Главного редактора приглашена на работу в качестве заведующего отделом журнала «Высшая школа Казахстана».

В последние годы работала руководителем отдела маркетинга в издательстве «Гылым», издающее учебные пособия и книги для ВУЗов республики.

С 2006 года работает Главным редактором в Университете международного бизнеса.

Роза Рамазановна имеет большой педагогический стаж работы - 32 года.

Под ее редакцией вышло свыше 500 изданий (типовые программы по социально-гуманитарным дисциплинам, стандарты образования, учебники для общеобразовательных и вспомогательных школ), учебники, учебные пособия и методические рекомендации для ВУЗов, перечислим некоторые из них:

1. Абжанова Т.А. Латинский язык: Уч. пособие. Изд-во. «Гылым», 2001 г., 209 с.
2. Садыков Т.С., Абылқасымова А.Е. Дидактические основы обучения в высшей школе. Республиканский издательский кабинет Казахской академии образования им. И.Алтынсарина, 2000 г., 187 с.
3. Перова М.Н., Елисеева И.Г. Математика: Учебник для 4 кл. специальных коррекционных учреждений (вспомогательных школ). Издательский дом «Просвещение-Казахстан», 2002 г. 256 с.
4. Баранов М.Т., Ладыженская Т.А., Тростенцова Л.А., Григорян Л.Т., Кулибаба И.И. Русский язык: Учебник для 6 кл. общеобразоват. учреждений. Издательский дом «Просвещение-Казахстан», 2002 г. 352 с.
5. Аксёнова А.К., Якубовская Э.В., Своеvolина С.Ю. Русский язык: Учебник для 3 кл. специальных коррекционных учреждений (вспомогательных школ). Издательский дом «Просвещение-Казахстан», 2002 г. 216 с.
6. Никишов А.И., Арсиневич Н.И., Гречишко Е.А. Естествознание. Неживая природа: Учебник для 6 кл. специальных коррекционных учреждений (вспомогательных школ). Издательский дом «Просвещение-Казахстан», 2002 г. 144 с.

7. Моро М.И., Волкова С.И., Степанова С.В. Математика: Учебник для 1 кл. начальной школы. Издательский дом «Просвещение-Казахстан», 2002 г. 96 с.
8. Сагадиев К.А., Сейтказиева А.М., Нурмуханова Г.Ж. Конкурентоспособность национальной экономики: организационно - экономический механизм формирования казахстанской модели: Монография. 2006 г. 224 с.
9. «Совершенствование системы образования в условиях инновационного развития РК»: мат-лы междунар. науч.-практ. конф. 2008 г. 128 с. и др.

У Розы Рамазановны одна дочь, сын и двое внуков. Дочь - Зарина окончила магистратуру в КазГУМО и МЯ, по специальности английская филология.

Сын - юрист- международник и второе высшее – финансист.

За многие годы трудовой и педагогической деятельности неоднократно награждена почетными грамотами Министерства образования за добросовестный труд в образовании.

Масырова Роза Рамазановна, как опытный педагог и специалист-редактор внесла большой вклад в развитие образования и науки страны.



Две пятерки в юбиле! Поздравлять спешим скорее.

Нам отличники нужны.

Уважаем знанья мы.

В жизни все у Вас на 'пять'.

Можем даже доказать:

За старанье и уменье ставим 'пять'.

За спокойствие, терпенье - тоже 'пять'.

За заботу и внимание,

Дружбу, помощь, состраданье

Тоже ставим только 'пять'.

Даже целых 'двадцать пять'!

За детей и за внучат,

И за дом, где мир да лад,

Вам еще пятерок ряд.

В сумме будет пятьдесят.

И еще пятерка Вам,

Что бодра не по годам.

И желааем Вам и впредь

Не стареть, а молодеть.

Ряд пятерок умножать

Да в достатке поживать

Без уныния и проблем,

Нужной быть всегда и всем

Поздравляем с юбилеем!

University of International Business

