

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



Signatory of The Magna Charta Universitatum

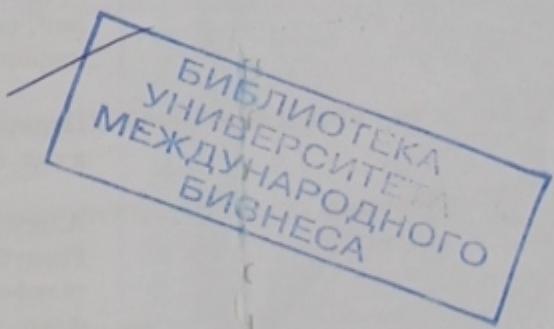
Выпуск № 4(14)
октябрь-декабрь





"ВЕСТНИК" УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

Выпуск N4(14)/2009
октябрь–декабрь



АЛМАТЫ

**"Вестник" Университета международного бизнеса
N4(14) 2009**

Ежеквартальный журнал

Издаётся с 2006 года

Собственник (учредитель):

Университет международного бизнеса

Председатель редакционной коллегии
Гамарик Г.Н.

Гл. редактор Масырова Р.Р.

Редакционная коллегия:

1. Сагадиев К.А.
2. Ли В.Д.
3. Масырова Р.Р.
4. Кадыржанов Е.К
5. Наренова М.Н.
6. Арыстанов А.К.
7. Зейнельгабдин А.Б.
8. Массимо Бианки
9. Демеуова Г.Т.
10. Ержанова А.Е.
11. Молдагулова А.Н.
12. Ажибаева З.Н.

Журнал зарегистрирован в Международном центре ISSN в
Париже. Регистрационный номер – ISSN 1990-5580.

Основная тематическая направленность научного журнала:
публикации основных научных результатов диссертаций
(08.00.00 – экономические науки), публикация научных ста-
тей, информационно-практических материалов по актуальным
проблемам современной экономики, права, философии, исто-
рии, социологии, политологии, международных отношений,
информационных технологий.

Периодичность издания журнала – I раз в квартал (4 номера
в год, языки изданий – казахский, русский, английский.

Адрес издателя: 050010, г. Алматы, пр. Абая, 8а
Республика Казахстан
телефон: +8 (327) 2506244 вн. 3999
факс: +8 (327) 2671245
e-mail: rmasyrova@uib.kz

© Университет международного бизнеса.

Свидетельство о постановке на учет средства массовой ин-
формации N 6384 от 13.10.2005 г. Министерство культуры,
информации и спорта РК

СОДЕРЖАНИЕ

КОЛОНКА РЕДАКТОРА	6
Масырова Р.Р.	6.
 ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ	7
М.У. Спанов ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ.....	7
Н.В. Никифорова, Р.К. Курванжанов РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ	10
С.А. Шевелев МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА.....	13
Н.Ж. Шайтова ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ	18
К. Стама ОСНОВНЫЕ УГРОЗЫ КОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ.....	22
А.А. Адамов ӨНЕРКӘСПТІК КӘСПОРЫНДАРДА МАРКЕТИНГ ТИМДІЛІГІН БАҒАЛАУ	26
Т.К. Ауелгазина ҚАЗАКСТАН МЕН СЛОВАКИЯНЫҢ САЯСИ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСТАРЫНЫҢ ДАМУ ЕРЕКШЕЛІГІ.....	30
 КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ	33
Г. Ж. Нұрмұханова РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ.....	33
Ә.Н. Дауренбекова ҚАЗАКСТАН ӨНЕРКӘСІБІНІҢ ИНДУСТРИЯЛЫҚ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДЕНГЕЙІН КӨТЕРУДІН ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМІ	38
С.К. Диляров, А.Р. Тохтабаев ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В КАЗАХСТАНЕ.....	41
Н. Каттабекова ТҮРКІСТАНДАҒЫ ЖЕР-СУ РЕФОРМАСЫ.....	45
А.Е. Иматеева ПРИНЦИПЫ ПОИСКА СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА.....	47
С.К. Байдыбекова ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ ОБЛАСТИ	52

<i>С.С. Ахметова</i> НАРЫҚ ЖАГДАЙЫНДА КАЗАҚСТАННЫҢ АГРАРЛЫҚ САЛАСЫНЫҢ ДАМУЫ.....	55
ФИНАНСОВЫЙ СЕКТОР	60
<i>П.Б. Исахова</i> СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА	60
<i>Ж.Д. Омаров</i> ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ АПК КАЗАХСТАНА	63
<i>Е.Т. Садыков</i> АНАЛИЗ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	68
<i>И.В. Кляхина</i> К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ КАЗАХСТАНСКОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ	71
<i>А.К. Омарбаева</i> ВЫВОЗ КАПИТАЛА: ПРИЧИНЫ, ФОРМЫ ПРИЛОЖЕНИЯ, ОБЪЕКТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ	75
<i>С.Б. Баймуханова</i> СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	79
<i>Е.Ж. Даирбеков, З.Б. Карабаева</i> ТЕОРИИ ПОСРЕДНИЧЕСТВА НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ.....	83
<i>Н.Н. Кадерова</i> ПРОБЛЕМЫ РАСЧЕТА СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ.....	87
<i>Н.Н. Кадерова</i> ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПУТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ	89
<i>Е.С. Тасымов</i> ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН	93
<i>О.И. Лыгина</i> ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ	97
<i>Anar Issayev</i> BANKING REGULATION IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN	98
<i>Ф.Н. Жакыпова</i> ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ	101
<i>С. Исекакова</i> КАЗІРГІ ЖАГДАЙДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ПЕН АУДИТТІҢ ДАМУЫ.....	104
<i>В.А. Мирсаякова</i> ОРГАНИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ	108
<i>Э. О. Бакенова</i> ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ	111
<i>М. Нурмуханова</i> ДОВЕРИЕ К ДЕНЬГАМ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ.....	114

<i>M.K. Калибаев</i> КОМПАНИЯНЫҢ ОҢАЙЛАТЫЛҒАН ДЕКЛАРАЦИЯ ФОРМАСЫ БОЙЫНША ЕСЕБІ (Занды тұлғалар үшін).....	119
ЧЕЛОВЕЧЕСКИЕ РЕСУРСЫ	122
<i>Г. Ж. Доскеева</i> ҚАЗАҚСТАННЫҢ КӨПТАРМАҚТЫ ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ ЖҮЙЕСІН КАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ДАМЫТУ МӘСЕЛЕЛЕРИ.....	122
<i>A.A. Акпарова</i> ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В КАЗАХСТАНЕ В МЕЖПЕРЕПИСНОЙ ПЕРИОД.....	126
АНОНС	131



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

ДОРОГИЕ ЧИТАТЕЛИ!

Как наука экономика — это область знаний, изучающая экономического человека, его действия и интересы. Она призвана определять, как максимально эффективно использовать ограниченные ресурсы — природные запасы, капиталы, трудовые резервы.

Так уж случилось, что даже само название дисциплины — экономика — в русском языке стало двусмысленностью. В зависимости от контекста термин «экономика» может означать либо «экономическая наука» (англ. *economics*), либо «народное хозяйство» (англ. *economy*).

Обычно экономику относят к наукам гуманитарным. Это неверно и спорно. Сегодня экономики без математики просто не существует. Математика дает возможность упорядочить поток информации. Западные экономисты в основном математически формализуют свои идеи, к примеру гипотезу Шумпетера, теорему Коуза, эффект Питу, уравнение Фишера, парадокс Лентьева и т.п.

Экономическую науку можно определить как изучение потребностей. В самом деле, все мы нуждаемся в пище, жилье, транспорте и многом другом. Многие из этих потребностей мы удовлетворяем с помощью приобретения товаров

*Дорогие наши авторы и читатели журнала!
От имени редакционной коллегии поздравляем Вас
с Новым 2010 годом!*

Вновь на пороге Новый год,
Он молодой звездой взойдет!
Пусть дарит счастье и успех,
Улыбки, юмор, добрый смех!
Пусть каждый день Ваш будет светлым,
Приятным, радостным и щедрым!
Пусть будет ярким, динамичным,
Во всем удачным и отличным!



ИНТЕГРАЦИЯ В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКЕ

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПОСЛЕДСТВИЯ

М.У. Спанов,
доктор экономических наук
Президент института развития
Казахстана

За 17 лет независимости Казахстан в третий раз переживает масштабный экономический кризис. Причины всегда разные: и распад Советского Союза, и азиатский кризис, и мировой коллапс. Но их основа всегда одна – неэффективность управления экономикой страны. Это характерно для многих государств, а в условиях экономической системы Казахстана это проявляется в следующем:

во-первых, в высокой монополизации экономики и отсутствии конкуренции фактически по всем отраслям экономики;

во-вторых – в больших издержках и затратах в производстве казахстанских товаров;

в-третьих – в низкой инновационности отраслей экономики Казахстана;

в-четвертых – в отсутствии профессиональных руководителей в сфере управления.

Ни богатые сырьевые запасы, ни так называемая «умная» экономика, ни значительная образованность общества за эти годы, не сумели реализовать основную цель экономических реформ – стабильность и благополучие каждого казахстанца.

Мы преодолевали в свое время «шоковую терапию», жесткую бюджетную политику и множество других новаций в экономической и социальной сфере. Но, несмотря на все предпринятые меры, мы так и не сумели выстроить диверсифицированную экономику, развитую промышленность, создать стабильные рабочие места, увеличить научно-технический потенциал страны.

Не сумев решить застарелые социальные проблемы, к этому кризису мы подошли с новыми социально-экономическими вызовами, а именно:

- 1) огромным внешним долгом страны;
- 2) невыплатой ипотечных и потребительских кредитов;
- 3) проблемами долевого строительства;

- 4) усилением внутренней миграции;
- 5) ухудшением криминогенной ситуации.

Все перечисленные вопросы являются искусственно созданными в результате безответственности и низкого профессионального уровня исполнительной власти. Острейшей проблемой современного казахстанского общества стал небывалый размах коррупции. И до тех пор, пока не будут предприняты результативные меры по преодолению коррупции, никакая антикризисная или любая другая программа стратегического развития не смогут быть реализованными. Как в случае с программой «Питьевые воды» или долевым строительством все средства будут уходить в теневой сектор.

Зная о надвигающемся мировом кризисе, правительство не сумело выработать четкой программы превентивных мер, которые позволили бы минимизировать экономические и социальные потери. С запозданием в полтора года правительство в конце концов признало наличие кризиса и попыталось подготовить антикризисную программу. Однако ее основные пункты затрагивают только ту часть, которая связана с поддержкой финансовых институтов и крупных транснациональных компаний, преимущественно, в сырьевом секторе. Кроме этого, в программе заложены и взаимоисключающие монетарные методы: борьба с инфляцией и сохранение ее на уровне 10 процентов с одной стороны, и увеличение финансовых потоков с другой.

Проведенная недавно девальвация, по заявлению председателя Национального банка, была направлена, в первую очередь, на поддержку производства продукции казахстанских товаропроизводителей. Но в итоге уровень жизни и покупательная способность населения за короткие сроки опустились до уровня 2000 года. Помимо этого, в прошлом году правительством был установлен своеобразный рекорд – три раза пересматривался бюджет в сторону его уменьшения. Получается, что мы все же не смогли освоить методы индикативной экономики, и трехлетнее планирование, о котором так часто говорилось, уже является фикцией.

Вместо рыночных методов регулирования и государственной поддержки ценовой политики на основные группы товаров правитель-

ство «сумело» предложить единственный метод – организацию партийных и полицейских рейдов на базарах, в магазинах, аптеках и обменных пунктах. Для таких подходов уже существует исторически проверенное выражение – «военный коммунизм». И налицо все его признаки: игнорирование рыночных законов, навязываемые силовыми методами фиксированные цены, жесткое административное регулирование и многое другое. Такими темпами мы движемся в сторону проразверстки. Хотя один ее этап – девальвацию как «честный» способ отъема денег у населения – мы уже прошли. Между тем те обещанные средства – государственная помощь – которые так необходимы отечественным финансовым институтам, малому и среднему бизнесу, участникам долевого строительства, бюджетникам, т.е. непосредственно населению страны, не могут дойти до конечного адресата, а решение этой проблемы постоянно переносится на неопределенное время.

Вместо того, чтобы вселять надежду и уверенность (как это делается эффективными правительствами), казахстанский премьер-министр, анализируя текущий экономический кризис, оперирует категориями середины двадцатого века, ссылаясь на причины кризисов как основы борьбы между социалистическим и капиталистическим способом производства. При этом в рассуждениях о современном кризисе ни разу не упоминается хотя бы выражение «рыночная экономика». И начинаешь понимать, что налицо системный кризис, а формула казахстанских реформ – «сначала экономика, а потом политика» – стремительно теряет свое качество. Следуя логике исполнительной власти, можно также апеллировать и к марксистско-ленинской идеологии, когда ситуация – «низы не хотят, а верхи не могут» – закончилась известным результатом. Думаю, что в таких повторениях никто не заинтересован. Это понимают все: и государство, и общество, и власть, и оппозиция. Реальное взаимодействие – единственный эволюционный путь, тем более в условиях преодоления кризиса.

17 лет все ждали, когда будет выстроена экономика, обеспечивающая либеральные политические реформы. А итог один – придется начинать заново: экономические реформы и политическая модернизация. Без этого не обойтись, т.к. мировой кризис все равно заставит откорректировать или изменить принципы экономической политики Казахстана.

На наш взгляд, в первую очередь должно произойти четкое разделение власти и собственности, и этот процесс необходимо закрепить законодательными и организационными мерами.

Второе. В условиях углубления кризиса необходимо сформировать правительство национального согласия, усилить его однородный состав представителями ключевых общественных партий. Расширить полномочия представительской власти и сделать правительство страны подотчетным парламенту. (Назначение Премьер-министра и министров социально-экономического блока, после согласования через Мажилис Парламента и его комитетов).

Третье. Необходимо разработать и реализовать программу демонополизации хотя бы в тех отраслях, которые не имеют ключевого значения, например, в сфере производства и продажи продуктов питания, потребительских товаров и т.д.

Четвертое. Для усиления эффективности управления экономикой провести реорганизацию Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына» в сторону прямого подчинения правительству Казахстана, а также ввести институт репрезентативного общественного контроля в область управления данным фондом.

Пятое. Необходимо откорректировать принципы кадровой политики на государственной службе, а именно: усилить правовую и административную ответственность за неэффективную деятельность, провалы в работе, отменить условные наказания (в том числе за коррупцию и хищения). Кроме этого, проработать вопрос введения возрастного и квалификационного ценза на занимаемые должности. Далее, целесообразно минимизировать и такие расходы государственного бюджета, как содержание госаппарата, а также рассмотреть вопрос о его абсолютном сокращении.

Шестое. В экономической политике предлагаем скорректировать принципы оценки развития страны. Например, ключевыми показателями считать не промежуточные индикаторы вроде ВВП и объема иностранных инвестиций, а, в первую очередь, характеристики, свидетельствующие о социальном качестве жизни. К последним относятся продолжительность жизни населения, среднедушевые затраты на здравоохранение, образование и науку, покупательная способность населения и

др. Именно в таких категориях в современном мире оценивается и конкурентоспособность страны, и ее национальная мощь.

Седьмое. В финансовой сфере предлагаем провести индексацию тенговых счетов хотя бы физических лиц по гарантированным государством вкладам.

Восьмое. Необходимо сделать упор на создание дополнительных рабочих мест для производства услуг и продукции, а также запустить несколько крупных капиталоемких национальных экономических проектов в сфере инфраструктуры.

Исследователи знают такой парадокс, когда стремительный экономический рост (в чем-то даже неожиданный) в традиционно неразвитых странах стал причиной политической дестабилизации. Именно такие процессы были характерны для стран Юго-Восточной Азии, которых сегодня называют «азиатскими тиграми или драконами». Китай, Малайзия, Таиланд и другие, демонстрируя миру внушительные экономические достижения, в это же время проходили через сокрушающие внутренние политические катализмы до тех пор, пока их «экономическое чудо» не стало, образно говоря, «работать» на население.

Еще более убедительны и такие обратные примеры, когда перед лицом внешней угрозы или преодолевая кризис, общество стремительно консолидировалось, и за короткий срок государство достигало внушительных успехов и уровня мировых лидеров – законодателей экономического и политического развития (Япония, Южная Корея, Сингапур и др.).

У всех приведенных в качестве примеров стран не было и сотой части тех ресурсов, которыми обладает Казахстан. Все благоприятствует многообещающему развитию страны: как сырьевые ресурсы, так и адекватная демографическая ситуация. Я неоднократно говорил, что 15 с половиной миллионов человек всегда можно сделать счастливыми, ведь это численность населения всего одного современного мегаполиса.

И еще. Не могу не отметить, что причины кризиса, неспособность его локализовать на прямую зависят и от остаточного отношения к образованию и казахстанской науке.

Во-первых, количество вузов и специальностей не определяет качество диплома. В стране высшее образование почти повсеместно платное, а среднеспециальное звено – практически отсутствует. В результате

проведенных «новаций» в образовательной сфере экономика испытывает не только нехватку специалистов в области высоких технологий и менеджмента, но и кадровый дефицит профессионалов в каждой своей отрасли. Зато много чиновников, начиная со среднего уровня, объявляют себя успешными топ-менеджерами. Парадоксы в этой сфере связаны и с тем, что острая потребность в профессиональных специалистах наблюдается на фоне повсеместного получения ученых степеней госслужащими. Не удивительно, что кандидатов и докторов наук в любом министерстве и ведомстве больше, чем в научных и образовательных учреждениях.

Во-вторых, наука, тем более сфера общественных наук, не может стать импортируемой новацией или технологией, которую под силу купить на тендерной основе у иностранной компании. Именно отечественные общественные науки должны разрабатывать национальную идеологию развития государства. Все современные развитые страны приоритетно финансируют собственные исследования в фундаментальной и прикладной научных сферах, не допуская никакого внешнего влияния в эту область. В Казахстане же серия «модернизаций» привела к тому, что даже флагман казахстанской науки – Академия наук РК – «самоликвидировалася».

В настоящее время правительство пока не предложило той формулы, которая объединила бы всех перед лицом экономического кризиса. Более того, очевиден цинизм чиновников, который озвучивается в тех заявлениях, когда во всех бедах обвиняется само население – проблемах долевого строительства, кредитной неплатежеспособности, отсутствии денег на образование и во многом другом. Распространенной становится практика, когда вместо конкретной государственной поддержки по ключевым вопросам населению предлагается самому решать эти вопросы, искать средства на оплату кредитов и ипотеки, достраивать объекты и т.д. Не желая признавать ответственность за искусственно созданные проблемы, исполнительная власть собственными решениями переводит социальные требования в политическую плоскость.

Получается, что исполнительная власть своими руками отторгает собственную избирательную базу. Ведь ипотечники, дольщики, бюджетники и представители малого и среднего бизнеса и являются той общественной

группой, которая поверила в необратимость государственной политики и нерушимость казахстанских законов.

В настоящее время сложился электорат, который одними потерян, а другими пока еще не приобретен. И, если его проблемы не будут решены, то произойдет резкая радикализация, потому что в данном случае теряется все, что было заработано честным трудом.

Последние годы общество Казахстана живет ожиданиями лучших времен и живой судьбой оплачивает недобросовестное управление и незэффективность экономической системы. За провалы государственной политики и бездарность управления исполнительных органов власти рядовой казахстанец расплачивается персональным благополучием и здоровьем своей семьи. Экономические кризисы проходят, а социальные проблемы остаются. Проблемы бытовой неустроенности, здоро-

вья, преступности, доступности образования, не могут закончиться в один день, когда вырастут ставки на фондовых биржах. Практика убеждает, что последствия социальных кризисов проявляются не один год и будут влиять на благополучие всех социальных групп: от неимущих до богатых. У социальных болезней нет одностороннего действия. Обществу необходимы твердые гарантии и реальные действия от государства и правительства, направленные на скорейшее улучшение жизни и в ближайшей перспективе.

Мы живем здесь и сейчас. А формула национальной идеологии давно созрела и в системном плане оформилась в такие составляющие, как: зарплата-земля-здоровье-закон. Закрепление практикой подобной идеологии не только консолидирует народ, но и поможет решить задачи стратегического государственного развития.

РЕАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СТРАТЕГИИ ФИРМЫ

Н.В. Никифорова,
доктор экономических наук, профессор
Р.К. Курванжанов,
магистрант
Университет международного бизнеса

Можно выделить несколько этапов формирования стратегии предприятия в реализации стратегического маркетинга.

1. Анализ нестабильности внешней среды фирмы и выбор вида стратегического управления, наиболее приемлемого для прогнозирования уровня нестабильности в исследуемой перспективе.

2. Анализ достигнутого уровня конкретного статуса фирмы и выявление комплекса стратегических целей, достижение которых позволит в условиях прогнозируемого уровня нестабильности внешней среды обеспечить конкретное преимущество фирмы.

3. Выбор наиболее экономически эффективных средств достижения стратегических целей за счет усиления стратегического потенциала фирмы и более полного использования благоприятных условий, формируемых детерминантами национальной экономики.

4. Разработка и реализация стратегической программы технического и социального развития фирмы на планируемую перспективу.

Это значит, что для выживания в условиях рынка предприятие должно:

1. формировать наиболее предпочтительную, с точки зрения результативности своей деятельности, структуру стратегического потенциала;

2. рационализировать обеспеченность элементов стратегического потенциала требуемыми ресурсами;

3. адаптироваться к условиям национальной экономики страны.

Для того, чтобы решить эти проблемы, экономическая стратегия должна выработать определенные процедуры, предусматривающие:

1) распределение имеющихся в распоряжении фирмы ресурсов между различными направлениями деятельности, обеспечивающее максимальную продуктивность этих ресурсов;

2) исследования рынков потенциальных товаров и услуг, отвечающих миссии фирмы, и выбор таких стратегических зон хозяйствования, которые способны в длительной перспективе обеспечить внешнюю гибкость фирмы, т.е. возможность переориентации фирмы на функционирование в наиболее благоприятных зонах;

3) взаимодействие с рынками факторов производства, обеспечивающее поддержание стратегического потенциала фирмы;

4) формирование эффективной ценовой политики, обеспечивающей в долговременной перспективе устойчивое положение фирмы в традиционных и вновь осваиваемых сегментах рынка и позволяющей обеспечить на этой основе программы расширенного производства на фирме;

5) создание системы раннего обслуживания кризисных явлений как в отношении системных кризисов макроэкономического характера (банковского, бюджетного), так и внутри предприятия (предотвращение несостоятельности).

Главными направлениями деятельности предприятия в выработке стратегических решений при ее переходе к стратегическому маркетингу являются сбор и обработка значительных объемов многообразной по характеру информации, ведение переговоров с многочисленными группами стратегического влияния, потенциальными поставщиками ресурсов, клиентами и заказчиками и другими контактными аудиториями, мониторинг рынков товаров и услуг, факторов производства, выработка собственно стратегических решений.

Для применения на предприятии стратегического маркетинга должна измениться система управления предприятием по следующим основным направлениям:

1. Введение системы двойного управления, при которой управление и контроль за стратегическими проектами отделены от системы производственного контроля.

2. Концентрация усилий высшего руководства на стратегическом развитии предприятия.

3. Вовлечение в стратегическую деятельность всех управляющих функциональными подразделениями; при этом процесс разделения стратегической ответственности распределяется между несколькими уровнями.

4. Использование гибких систем управления (на основе экспертных решений, по проектам, путем образования временных оперативных групп, нацеленных на разрешение конкретной ситуации и т.п.).

5. Вознаграждение за стратегическую деятельность должно принять форму поощрения предпринимательской деятельности рискованных решений.

Концепция маркетинга подразумевала гибкую реакцию на рыночный спрос, а это не

всегда согласовывалось с эффективностью стандартизированного массового производства. В результате на фирмах стали возникать конфликты между функцией производства и функцией маркетинга. По мере того, как фирмы все больше внимания уделяли разработке новых видов продукции, происходила переориентация научных исследований и разработок с продления срока службы и стандартизации изделий на дифференциацию видов продукции, ежегодные изменения моделей и искусственно ускоряемое устаревание продукции прежних образцов. В техническом маркетинге НИОКР все более подчиняются общекорпоративному планированию и стратегическим функциям маркетинга. Очевидно, что эволюция НИОКР в условиях казахстанской экономики должна идти в том же направлении: подавляющее большинство сущностей отечественной промышленности было ориентировано на нужды одного единственного, но зато крупнейшего и нетребовательного покупателя – государства. В новых условиях казахстанское государство освобождается от целого ряда хозяйственных функций, для реализации которых закупалась немалая часть продукции предприятий.

Поэтапное введение новой организационной структуры управления предприятием соответствует требованию постепенности глобальных перемен (как показывает опыт реорганизации, поэтому в планы изменений надо закладывать возможность постепенной адаптации).

Одним из главных правил маркетинговой деятельности является многоканальность сбыта и реализации товаров (услуг). Наличие многих групп потребителей разного пола, возраста, социального положения, заинтересованных в данном виде услуг, может поддерживаться на основе постоянного психологического воздействия на потребителя (реклама).

Услуги, как и любой товар, имеют свои стадии жизненного цикла, финансирование которых имеет важное значение в маркетинге:

1. Стадия введения услуги на рынок.
2. Стадия роста потребности.
3. Стадия зрелости и насыщения.
4. Стадия упадка потребности.

Существует 3 типа маркетингового контроля: контроль исполнения годового плана, контроль прибыльности и контроль исполнения стратегических установок.

При проведении маркетинга должны учитываться: возможности потребителя (количество, концентрация, платежеспособность); возможности учреждения (оснащенность, состояние кадров, лицензирование услуг, фондооруженность новой техникой, опыт коммерческой деятельности); качество, уровень и доступность услуг (набор услуг, их количество, дополнительные, желательные и обязательные услуги, возможности совершенствования и обновления услуг, их новизна, практический эффект и др.); конкуренцию (количество аналогичных услуг, их качество и эффективность, оснащенность новейшей техникой, профессиональный уровень специалистов и их авторитет в других учреждениях).

Стратегия маркетинга подразделяется на стратегию в отношении продукта (услуги) и стратегию в отношении рынка.

Направлениями стратегии маркетинга могут быть следующие:

1. Повышение качества потребительских свойств товара (услуги).
2. Надежность изделия, его гарантированное обслуживание и ремонт.
3. Престижность фирмы и закрепление ее в качестве лидера по данной услуге, производству.
4. Продажа товара (услуги) с сопутствующими нужными услугами.

5. Наличие новизны, повышающей узнаваемость продукта, улучшающей возможность использования и эстетическое восприятие, улучшающей эффективность и др.

Одним из видов маркетинговой стратегии в экономике должна стать стратегия социально-этического маркетинга, которая предполагает продажу товаров и услуг для отдельных специальных групп населения (пensionеров, ветеранов войны и труда, блокадников, одиноких, малообеспеченных, многодетных и т.д.). В коммерческой деятельности должны обязательно быть предусмотрены программы спонсорства, бесплатности, снижения цен, благотворительности, честности, этической направленности.

Успешному осуществлению реформ в экономике может способствовать внедрение принципов менеджмента и маркетинга, экономических и социально-психологических методов в управлении фирмами.

Важным является замена роли организатора, которая была типичной в условиях централизованного управления, на роль менеджера, управлена.

Одно из важнейших мест занимает организация маркетинга в организации, так как без применения на практике маркетинговых структур не может эффективно функционировать ни одно социально-экономическое хозяйство.

Поэтому уже сегодня в условиях становления и развития рыночных отношений в экономике нельзя представить деятельность субъектов рынка без знания маркетинга, так как с его помощью более эффективно принимаются управленческие решения.

Практический маркетинг своими средствами позволяет лучше приспособить производство к условиям окружающей среды (социально-экономической и природной), прежде всего к требованиям и запросам потребителей, а в широком смысле способен формировать и потребности. Извлечение пользы из маркетинга предполагает владение его методами и умение использовать их в зависимости от конкретной ситуации. Маркетинг важен не только как тщательно продуманная и организованная специфическая деятельность, но и как философия руководства, пронизывающая все сферы предприятия, ориентирующая определенным образом его работы и развитие.

Острая необходимость применения на практике маркетингового управления фирмами возникла в период экономического реформирования экономики Казахстана, в условиях дефицита бюджетного финансирования.

В условиях рыночной концепции управления методология маркетинга направлена на удовлетворение потребностей в товарах и услугах.

Цели маркетинга – обеспечение рентабельности оказания услуг, достижение экономической эффективности от их реализации за приемлемое время в пределах имеющихся возможностей.

Маркетинг предназначен для того, чтобы снизить степень риска до минимума.

До недавнего времени маркетинг использовался, как правило, эпизодически в виде отдельных приемов: изучения спроса и т.п. Комплексные исследования по проблемам маркетинга в этой области не проводились. Маркетинг должен стать инструментом эффективной деятельности фирм.

Маркетинг способствует более успешному освоению рынка услуг за счет выявления тех их видов и групп, которые пользуются

наибольшим спросом у потребителей. Кроме того, рациональное построение сбытовой политики фирмы существенным образом минимизует сопутствующие издержки путем более обоснованного и целенаправленного продвижения услуг и товаров к пользователям.

Таким образом, современный рынок Казахстана вступает на новую ступень развития бизнеса. Если раньше было достаточно наличие определенной суммы и ориентирования

на определенную деятельность, то сейчас рынок требует планирования, потому что он стал настолько непредсказуем, что компании не успевают следить и следовать всем изменениям на внешнем и внутреннем рынке. Разработка стратегического плана является на сегодняшний день последним достижением в стратегическом управлении и самым высокотехнологичным и дорогостоящим элементом в экономике вообще.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Зуб А.Т. Стратегический менеджмент: Теория и практика: Учебное пособие. – М.: Аспект Пресс, 2002.-415с.
2. Маркова В.Д., Кузнецова С.А. Стратегический менеджмент: Курс лекций. – М.: ИНФРА – М; Новосибирск: Сибирское соглашение, 1999.- 288с.
3. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. – СПб: Издательство «Питер», 1999.
4. Стратегическое планирование / под ред. Уткина Э.А. – М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Издательство ЭКМОС, 1998.
5. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / под ред. А.П.Градова и Б.И.Бусыгина. – СПб.: Специальная литература, 1996.

МОДЕРНИЗАЦИЯ СОЦИАЛЬНО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА КАЗАХСТАНА

С.А. Шевелев,
кандидат экономических наук,
ст. научный сотрудник
Институт экономики КН МОН РК

Актуальность проблематики модернизации и устойчивого развития всех подсистем социально-рекреационного комплекса Казахстана обусловлена необходимостью своевременного и эффективного решения сложных и очень разнообразных задач, которые охватывают удовлетворение широкого спектра социальных потребностей граждан страны. Глобальные кризисные явления 2007-2009 гг. актуализировали и усложнили внутренние проблемы устойчивого развития экономики Казахстана. Резкий рост цен на базовые продовольственные товары, бензин и другие виды энергоносителей, а также тарифов на все виды коммунальных и бытовых услуг усилил общую тенденцию раскручивания инфляционной спирали. Увеличение расходов на потребительские товары наряду с непрерывным ростом затрат граждан на основные социальные услуги в сфере образования, здравоохран-

нения и рекреации явно сдерживает реализацию долгосрочных целей устойчивого роста благосостояния всех слоев населения в соответствии со стратегией «Казахстан-2030».

Эти негативные тенденции показывают, что сложившиеся механизмы (преимущественно базирующиеся на идеях либерального рыночного взаимодействия) фактически только усиливают разбалансированность потребительских рынков, что, в конечном счете, приводит к торможению стратегического процесса устойчивого развития социальной сферы. Либеральные декларации о высокой эффективности рыночных механизмов саморегулирования, как убедительно показывает практика, являются сильно преувеличенными, потому что предполагают далекие от реальности условия идеальной конкурентной среды.

В странах СНГ, в том числе и в Казахстане, большинство социально значимых рынков контролируются крупными корпоративными структурами. При отсутствии реальной конкуренции крупный бизнес стремится к увеличению прибыли всеми возможными способами, включая искусственное нагнетание спекулятивных настроений. Это ведет к раскачиванию ценовых колебаний до режима своеобразных американских горок: то цены непредсказуемо резко устремляются вверх, то неожиданно

впадают в стагнацию или даже падают, а затем начинается новый виток инфляции.

Ярким примером служит ажиотажное взвинчивание цен на рынке жилья, в особенности в столице Казахстана и других крупных городах, которое привело к обострению жилищной проблемы. Например, в 2007 году на пике ценового подъема стоимость среднего по качеству жилья возросла в Астане и Алматы до иррационально высокого уровня в 350-450 тыс. тенге за квадратный метр. Неоправданно быстрый рост цен на рынке жилья вызвал ажиотажный спрос на земельные участки, строительные материалы, строительные механизмы и оборудование и т.д. Ажиотажные процессы только усиливали общие инфляционные тенденции в рамках национальной экономики. Однако уже в конце 2007 г. и в особенности в 2008 году на рынке жилья предложение существенно превысило платежеспособный спрос. Как следствие значительно сократились объемы жилищного строительства в 2009 г. В этих условиях четко выявились существенные недостатки системы ипотечного кредитования и долевого строительства. Многие мелкие и средние застройщики из-за финансовых трудностей были вынуждены заморозить строительные работы. В то же время, оказание финансовой поддержки крупным строительным корпорациям легко дополнительным бременем на государственный бюджет.

Высокий уровень инфляции, кризисные явления на рынке жилья, неудовлетворительное качество коммунально-бытовых услуг, недостатки при организации пассажирских перевозок и множество других нерешенных проблем прямо указывают на необходимость системных прогрессивных преобразований. В этом контексте, можно утверждать, что решение важных стратегических задач по решительному преодолению негативных тенденций и возвращению экономики Казахстана на траекторию динамичного и устойчивого социально-экономического развития объективно предполагает проведение в сжатые сроки модернизации всех подсистем и секторов социальной сферы страны.

На наш взгляд, процесс прогрессивного обновления социальной сферы и приведения параметров ее функционирования к требованиям современной рыночной экономики должен осуществляться на основе единой стратегии с использованием позитивного опыта высокоразвитых стран. Поэтому для повыше-

ния результативности процессов обновления социально-рекреационного комплекса страны целесообразно провести критическое сопоставление наиболее распространенных в настоящее время типов или моделей развития социальной сферы.

Важно подчеркнуть, что такое сопоставление не должно быть сведено только к формализованной констатации, с одной стороны, сильных сторон и преимуществ определенной модели, а, с другой стороны, ее недостатков и изъянов. Для более конструктивного подхода необходима концентрация внимания на первопричинах и объективных элементах, обеспечивающих преимущества определенной модели, а также на реальных возможностях ее адаптации к современному этапу развития социальной сферы Казахстана.

Как убедительно показывает практика, именно игнорирование фундаментальных отличий и специфических особенностей социальной сферы, ее приоритетной роли в современной рыночной экономике неизбежно приводит к снижению эффективности стратегического управления. Стремление унифицировать формы и методы управления разнообразными объектами социального взаимодействия, и тем более применять стандартные схемы, используемые в промышленности или других отраслях реального сектора экономики, является серьезным фактором, порождающим элементы субъективизма, которые неизбежно ведут к неустойчивости или даже возникновению кризисных ситуаций и явлений. Поэтому целесообразно сконцентрировать внимание на фундаментальных характеристиках социально-рекреационного комплекса, на специфических особенностях его устойчивого функционирования.

В этом контексте можно утверждать, что по своему содержанию и сущности социально-рекреационный комплекс является крайне сложным, многоуровневым, межотраслевым и полифункциональным объектом управления. Поэтому он нуждается в тщательно скоординированном и синхронизированном применении полного арсенала современных форм, методов и механизмов стратегического управления сложными социально-экономическими системами.

Более того, качественное и своевременное удовлетворение постоянно растущих потребностей и запросов миллионов граждан Казахстана не должно ограничиваться только использованием уже опробованных на практике

тике в странах с развитой рыночной экономикой традиционных механизмов, а также стандартных схем стратегического менеджмента в социальной сфере. Для успешного проведения ускоренной модернизации необходимо внедрения новых, прогрессивных, неординарных и даже креативных методов и механизмов к организации управления социально-рекреационным комплексом страны.

В этом контексте не вызывает сомнения тезис о целесообразности и своевременности формирования научно-методической базы, которая способна в полной мере отражать специфику современного этапа развития Казахстана. Важно подчеркнуть, что она должна адекватно соответствовать реальным потребностям и запросам практики по управлению процессами глубокой модернизации всех подсистем, объектов и элементов, образующих социальную сферу национальной экономики.

По нашему мнению, при организации стратегического управления модернизацией социально-рекреационного комплекса целесообразно, в первую очередь, сконцентрировать внимание на тех характеристиках и аспектах, которые определяют место этого комплекса в общей структуре национальной экономики, а также его приоритетную роль в обеспечении устойчивости социального и экономического развития страны.

Во-первых, необходимо отметить, что особое значение эффективности функционирования объектов, входящих в социально-рекреационный комплекс предопределяется его постоянно возрастающим стратегическим статусом в связи с объективными тенденциями социализации и гуманизации современного рыночного хозяйства. В отличие от других сфер и секторов национальной экономики именно социально-рекреационный комплекс страны обеспечивает реализацию приоритетных конечных целей жизнеобеспечения населения страны. Вместе с тем, он отличается высокой степенью дифференциации и диверсификации различных подсистем, что позволяет удовлетворять самые разнообразные материальные, интеллектуальные и духовные потребности, с учетом индивидуальных предпочтений, запросов и вкусов каждого члена общества. Важно подчеркнуть, что модернизация социально-рекреационного комплекса прямо корреспондирует с реализацией целевых установок стратегии «Казахстан-2030» по созданию за-

достаточно короткие (в историческом масштабе времени) сроки высокомодернизированного общества, базирующегося на принципах социальной рыночной экономики.

Во-вторых, предельно широкий спектр выполняемых задач определяет сложное, многоярусное организационно-функциональное построение социально-рекреационного комплекса страны. В его состав полностью или частично входят крупнейшие национальные компании, которые в непрерывном режиме обеспечивают устойчивую работу наиболее важных подсистем жизнеобеспечения населения страны (снабжение электроэнергией, природным газом, предоставление телекоммуникационных услуг, воздушные и железнодорожные перевозки пассажиров и т.д.). Вместе с тем, для социально-рекреационного комплекса характерна очень высокая дифференциация и диверсификация многочисленных структурно-функциональных подразделений. В состав этого комплекса входят тысячи крупных, средних и мелких предприятия и организаций, которые удовлетворяют широкий спектр самых разнообразных групповых и индивидуальных потребностей и запросов всех слоев населения.

В-третьих, важно подчеркнуть, что социально-рекреационный комплекс Казахстана в соответствии с общей стратегией интеграции в мировую экономику является открытой системой. В условиях глобализации возникают дополнительные возможности для рационального использования всех преимуществ, которые обеспечивает международное разделение труда. Для современного рыночного хозяйства характерна тенденция усиления интеграционных процессов в социальной сфере, поэтому удовлетворение потребительского спроса на разнообразные товары и услуги, как правило, осуществляется в режиме интенсивно расширяющегося международного обмена. Однако, наряду с бесспорными преимуществами от усиления вовлеченности в систему мирохозяйственных связей, возникают и негативные явления для национальной экономики Казахстана. Достаточно проанализировать соотношение продукции отечественных и иностранных товаропроизводителей реализуемой в розничной сети, чтобы убедиться в полном доминировании импортируемых товаров в рамках многих сегментов внутреннего рынка. В отношении социальных услуг и рекреации прослеживаются

аналогичные негативные тенденции. Например, обучение в иностранных университетах является престижным для большей части казахстанской молодежи, а рекреационный бизнес в Казахстане еще находится в стадии первоначального становления и не может составить серьезной конкуренции зарубежным провайдерам рекреационных услуг.

В-четвертых, для социально-рекреационного комплекса характерно разнообразие форм и методов ценообразования и условий, на которых предоставляются отдельные виды социальных услуг. Вполне естественно, что большинство товаров и услуг предоставляется населению на основе рыночного взаимодействия с помощью механизмов спроса и предложения на соответствующих сегментах потребительских рынков. Ежедневно граждане Казахстана совершают миллионы транзакций по купле-продаже товаров и услуг, начиная с рутинных покупок товаров первой необходимости и заканчивая приобретением жилья и другой недвижимости. Вместе с тем, существует достаточно широкий спектр социально важных услуг, которые полностью финансируются государством. Ряд социально значимых товаров и услуг дотируется из республиканского или региональных бюджетов. В целом, можно с высокой степенью вероятности прогнозировать, что по мере роста объемов производства и усиления национальной экономики будут появляться дополнительные возможности для расширения программ государственного финансирования или софинансирования развития объектов социальной инфраструктуры, в том числе с применением новых, более прогрессивных и результативных форм, методов и механизмов организации государственно-частного предпринимательства.

Перечисленные четыре группы специфических характеристик далеко не исчерпывают своеобразие социально-рекреационного комплекса, но вполне подтверждают тезис о повышенной сложности стратегического управления этим комплексом по сравнению с другими, более однородными сферами и секторами национальной экономики. Сравнительный анализ экономических исследований, посвященных управлению социальной сферой, показывает, что существует большое количество принципиально различающихся или даже прямо противоположных научных позиций, а также оригинальных точек зрения

отдельных экономистов и социологов. Несо-впадение позиций и взглядов прослеживается по всем существенным аспектам, начиная с мировоззренческих представлений о долгосрочных целях модернизации и развития социально-рекреационного комплекса и за-канчивая конкретными механизмами взаимо-действия многочисленных и разнообразных участников производственной и коммерче-ской деятельности, которые обеспечивают удовлетворение потребностей и запросов ко-нечных потребителей товаров и социальных услуг.

На наш взгляд, при всем разнообразии научных позиций и точек зрения отдельных исследователей можно выделить достаточно ограниченное число принципиально отличающихся моделей развития социально-рекреационного комплекса как составной части национальной экономики. Более того, каждая модель отражает не только научное видение социального развития в рамках определенного направления экономической теории, но также основные характеристики реализации теоретических и методических подходов при организации функционирова-ния социальной сферы в отдельных странах. В наиболее обобщенном виде целесообразно выделить следующие ключевые характеристики:

- экономическая ориентация модели функционирования и развития социальной сферы;
- основной критерий долгосрочной конечной социально-экономической результативно-сти (эффективности) стратегического управ-ления социальной инфраструктуры страны;
- уровень (степень) развития основных подсистем, секторов и объектов социально-рекреационного комплекса;
- степень (полнота) соответствия долго-срочным стратегическим целям устойчивого развития социальной сферы Казахстана.

Естественно, что указанные характеристики не могут отражать всю полноту со-держания той или иной модели, но они до-статочно адекватно раскрывают сущность определенного типа развития социальной сферы и уровня стратегического управления социально-рекреационным комплексом. Например, экономическая ориентация модели четко указывает либо на существования яв-ного доминирования экономических интересов отдельных социальных страт или слоев

общества, либо на сбалансированность интересов основных или даже всех участников социально-экономического взаимодействия. Аналогично, основной критерий результативности или эффективности стратегического управления социальной сферой, прямо показывает приоритетность определенных целей в рамках данной модели. В свою очередь, уровень развития основных подсистем и других составляющих социально-рекреационного комплекса служит обобщающей характеристикой данной модели. Он позволяет дать достаточно объективный ответ на вопрос о соответствии данной модели современным требованиям, которые предъявляются к различным объектам социальной и рекреационной инфраструктуры конечными потребителями.

Наряду с указанными характеристиками важно дать обобщенную оценку, которая определяет, насколько данная модель соответствует долгосрочным целям стратегии «Казахстан – 2030» по устойчивому развитию социально-рекреационного комплекса в широком контексте прогрессивных стратегических процессов социализации, гуманизации и экологизации национальной экономики.

На наш взгляд, такая оценка должна отражать потенциальные возможности оцениваемой модели в обеспечении ускоренной модернизации всех подсистем и объектов, входящих в социально-рекреационный комплекс. Вместе с тем, оценка не должна сводиться только к темпам осуществления количественных и качественных изменений в процессе модернизации материально-технической базы социальной сферы. Это означает, что при всей актуальности насыщения потребительских рынков качественными товарами, наиболее важным стратегическим приоритетом является неуклонное возвышение потребностей широких слоев населения путем удовлетворения растущих интеллектуальных и культурных запросов. Следовательно, при оценке соответствия той или иной модели необходимо в полной мере учитывать конечную

результативность функционирования объектов социальной сферы с позиций увеличения индекса человеческого развития и ускорения прогрессивных процессов наращивания человеческого капитала страны.

По нашему мнению, можно выделить три основных модели развития социально-рекреационного комплекса. Утилитарно-прагматическая модель отражает, прежде всего, интересы крупного бизнеса максимизация прибыли от функционирования социальной инфраструктуры. Эта модель нашла широкое применение в многих подсистемах социально-рекреационного комплекса Казахстана. К сожалению, утилитарно-прагматическая модель не обеспечивает высокое качество социальных и рекреационных услуг по умеренным ценам, потому что изначально ориентирована на приоритет экономических интересов крупного бизнеса, а не широких слоев населения. Более прогрессивной является модель социального рыночного хозяйства, которая получила распространение во многих странах с развитой рыночной экономикой. Однако для реализации этой модели в условиях Казахстана еще не созданы базовые производственно-экономические условия. Самой прогрессивной является социо-гуманистическая модель опирающаяся на принципы социализации и экологизации национальной экономики, в особенности социально-рекреационного комплекса. Эта модель предполагает гармоничное сочетание основных экономических интересов предпринимателей, широких слоев населения и государства в целом.

В заключение необходимо отметить, что в предстоящие годы в условиях посткризисного развития национальной экономики Казахстана будут создаваться условия для поэтапного внедрения элементов социо-гуманистической модели, что обеспечит прогрессивные преобразования всех подсистем социально-рекреационного комплекса страны.

ОСНОВНЫЕ ВИДЫ ИНТЕГРИРОВАННЫХ СТРУКТУР В ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОМ БИЗНЕСЕ

Н.Ж. Шайтова,

соискатель

Институт экономики КН МОК РК

Процессы формирования и развития интегрированных организационных форм в сфере инвестиционно-строительного бизнеса отличаются большим разнообразием, что затрудняет выявление наиболее важных характеристик, свойственных отдельным типам и видам интеграции в рамках крупномасштабной строительной деятельности, охватывающей полный цикл работ от создания архитектурного имиджа сооружаемых объектов до их ввода в действие. Сравнительный анализ позиций и точек зрения различных специалистов в области организации строительного бизнеса показывает, что существует несколько принципиально отличающихся методологических подходов к систематизации широкого спектра конкретных интегрированных организационных структур в инвестиционно-строительной сфере. Трудности при проведении классификации интегрированных структур в значительной степени определяются объективными причинами, среди которых можно выделить следующие:

- на формирование и развитие конкретной инвестиционно-строительной организации с интегрированной структурой оказывает большое воздействие сочетание значительного числа доминантных факторов, которые предопределяют своеобразие и даже уникальность каждой интегрированной организации как по набору специализированных структурных элементов, так и по формам их организационного взаимодействия;

- интеграция архитектурных, проектных, строительных, монтажных и других подразделений, как правило, осуществляется с использованием гибких форм и методов консолидации бизнеса, что обуславливает значительный диапазон конкретных видов производственно-коммерческого взаимодействия по степени централизации и децентрализации отдельных функций управления от общей координации до жесткой субординации;

- на разнообразие структурного построения интегрированных инвестиционно-строи-

тельных организаций большое воздействие оказывает специфика производственно-коммерческой деятельности, в том числе особенности конкретного рынка строительных услуг и его сегментов, уровень конкуренции между подрядчиками, количество и масштабы реализуемых инвестиционных проектов и программ, а также специфические характеристики в зависимости от отрасли, региона и страны, на территории которой ведутся строительные работы;

- на масштабы и степень интеграции, а также на выбор организационных форм в строительном бизнесе существенное влияние оказывает законодательство конкретной страны, прежде всего, законы, регулирующие права собственности и регламентирующие инвестиционную деятельность, в том числе в реальном секторе экономики. Кроме того, предполагается, что законодательство в данной сфере должно ограничивать монополизацию рынка строительных услуг.

Наряду с перечисленными объективными причинами, обусловливающими разнообразие видов интегрированных структур в строительном бизнесе, существенную роль играют субъективные факторы, начиная от общих тенденций организации инвестиционно-строительной деятельности и заканчивая индивидуальными предпочтениями руководителей строительных корпораций при принятии стратегических решений относительно выбора определенных форм взаимодействия в рамках интегрированных инвестиционно-строительных структур.

Среди основных факторов, оказывающих существенное влияние на выбор стратегической модели организации инвестиционно-строительного бизнеса при проведении интеграционных процессов, различными исследователями выделяются, в первую очередь:

- 1) соотношение головной корпорации, как правило, выступающей в роли генерального подрядчика, и подконтрольных компаний, входящих в число специализированных субподрядчиков;

- 2) доля различных организаций, составляющих внутреннюю инфраструктуру данного интегрированного строительно-инвестиционного комплекса;

- 3) уровень однородности деятельности на рынке строительных услуг.

При этом одни авторы уделяют особое внимание вопросам структурирования акционерного капитала, а также установ-

лению определенных пропорций участия головной корпорации в акционерном капитале специализированных строительных компаний и организаций, входящих в инфраструктуру строительной сферы. Другие исследователи используют организационно-технологический подход, ориентированный на выявление технико-технологических, логистических, материально-технических взаимосвязей в интегрированных строительных структурах, пытаясь через анализ элементов организационно-технического взаимодействия определить основные виды интеграции инвестиционно-строительного бизнеса. Некоторые исследователи, например, А. Нордстед, стремятся систематизировать основные виды интеграции в строительстве, основываясь на концепции жизненного цикла организационного развития.

Однако, на наш взгляд, попытки представления одних форм инвестиционно-строительного бизнеса в качестве менее зрелых и в то же время причисления других к стагнирующим выглядят не очень убедительными или даже оторванными от реалий современного рынка строительных услуг. По объективным причинам этот рынок нуждается в дальнейшей концентрации и интеграции строительного бизнеса в условиях глобализации, в том числе для осуществления международных инвестиционных мегапроектов и программ.

Хотя в целом методологический подход А. Нордстеда вызывает обоснованные сомнения, тем не менее, этот подход имеет рациональное зерно, связанное с использованием идеи эволюционного развития организационных форм интеграции в инвестиционно-строительном бизнесе.

Однако на первых стадиях жизненного цикла строительных компаний процессы интеграции занимают подчиненное значение, а доминирующая роль принадлежит процессам концентрации, что предопределяет использование относительно молодыми компаниями стратегии фокусирования в рамках определенного сектора рынка строительных услуг. Только для достаточно зрелых строительных корпораций является реальной стратегия многовекторного развития, но даже для крупного строительного бизнеса достаточно трудно проводить интеграцию в режиме синхронного развития по нескольким направлениям. Более того, руководители многих строительных

корпораций считают многовекторную интеграцию слишком рискованной и ограничиваются более консервативной стратегией, базирующейся на соблюдении принципа строго последовательного развития с использованием одного направления интеграции на каждом последовательном этапе.

При выявлении основных видов интегрированных строительно-инвестиционных организаций некоторые авторы ориентируются на многокритериальный подход, который предполагает формирование группы взаимосвязанных критериев для систематизации основных видов интегрированного строительного бизнеса. В качестве критериев используются наиболее существенные характеристики бизнеса, а именно:

- уровень концентрации акционерного капитала;
- количество и соотношения основных подразделений, отделений, филиалов;
- количество секторов рынка строительных услуг, которые обслуживает данная интегрированная организация;
- режим работы в качестве генерального подрядчика.

С учетом вышеперечисленных критериев и показателей, по нашему мнению, целесообразно ограничиться выделением четырех базовых видов интегрированного инвестиционно-строительного бизнеса. Первый вид объединяет наиболее простые интегрированные строительные организации. Они по масштабам бизнеса сопоставимы с крупными строительными компаниями и отличаются от них двухуровневой структурой, поэтому к первому базовому виду целесообразно отнести интегрированные структуры, которые являются еще чисто строительными организациями по производственному профилю, но имеющими структуру двухуровневого холдинга.

На рисунке 1 приводится обобщенная схема интегрированной строительной организации, организационно представленная в виде строительного холдинга. Первый базовый вид отражает только минимальный уровень интеграции в инвестиционно-строительном бизнесе. Это прослеживается по его основным характеристикам. Типичный строительный холдинг (вне зависимости от более конкретных организационных форм) относится к специализированным строительно-монтажным организациям, как правило, осуществляю-

СФЕРА БИЗНЕСА
**Общестроительные и специализированные
 строительно-монтажные работы**

СТРАТЕГИЯ БИЗНЕСА
Фокусирование

(в пределах одного-двух секторов рынка строительных услуг)

Основная форма интеграции
Двухуровневый холдинг

Организационная структура

Головная строительная компания

1 уровень

Узкоспециализированные строительные
 и монтажные компании

2 уровень

Диапазон производственно-коммерческой деятельности

Проектно-изыскательские работы

Строительно-монтажные работы

Пуско-наладочные
 работы

**Статус участника
 инвестиционно-строительных проектов**

Основной: Генеральный подрядчик (на стадии строительно-монтажных работ)

Дополнительный: Субподрядчик (на стадиях проектно-изыскательских и пуско-наладочных работ)

Результативность интеграции

Умеренный синергический эффект
 (только на стадии строительно-монтажных работ)

Рисунок 1 (Разработано автором)

щим производственно-коммерческую деятельность в пределах одного сегмента рынка строительных услуг.

Например, строительный холдинг, осуществляющий транспортное строительство, как правило, концентрируется на обслуживании отдельного сектора (строительстве автомобильных или железных дорог, мостов,

Обобщенная схема интегрированной строительной организации первого вида (холдинговая организационная структура тоннелей и т. д.). Строительные холдинги, занятые в промышленном строительстве, специализируются в основном по отраслевому принципу:

- строительство шахт, карьеров, угольных разрезов в добывающей промышленности;
- строительство гидроэлектростанций, ТЭС, ТЭЦ, АЭС, ветровых, приливных и других электростанций в энергетической отрасли;
- строительство элеваторов, мукомольных заводов или кондитерских фабрик в пищевой промышленности и т. д.

Сохранение специализации на обслуживании одного сектора рынка строительных услуг значительно ограничивает потенциальные возможности реализации строительными холдингами преимуществ интегрированного строительного бизнеса. В значительной степени результативность строительного холдинга зависит от взаимодействия головной компании холдинга с узкоспециализированными дочерними компаниями и фирмами.

При этом, если головная компания концентрирует усилия на организации стратегического управления с учетом сбалансированности экономических интересов всех структур входящих в холдинг, то имеются реальные возможности для снижения издержек производства благодаря максимальному использованию эффекта интеграции.

Однако, если головная компания проводит излишнюю централизацию управлеченческих функций и, одновременно, вмешивается в тактическое и оперативное управление дочерними структурами, то, как правило, утрачивается значительная часть преимуществ интеграции, что нередко ведет к увеличению стоимости узкоспециализированных строительных и монтажных работ.

В целом, первый вид интегрированных строительных организаций в значительной степени занимает промежуточное положение между крупными строительными компаниями и высокоинтегрированным инвестиционно-

строительным бизнесом. Тем не менее, строительные холдинги, как правило, являются более конкурентоспособными по отношению к неинтегрированным строительным структурам и могут сохранять устойчивость в периоды ухудшения конъюнктуры в рамках соответствующего сектора рынка строительных услуг.

Второй вид интегрированных инвестиционно-строительных структур может быть охарактеризован как полнофункциональная модель интегрированного строительного бизнеса. Организационная структура чаще всего может быть оформлена в виде концерна, в состав которого входит несколько крупных компаний и десятки числа малых и средних фирм. Инвестиционно-строительный концерн, как правило, реализует стратегию дифференциации, обслуживая одновременно несколько секторов рынка строительных услуг. В зависимости от конкретного состава концерна, могут обслуживаться от 3-4 до 10 и более специализированных секторов рынка строительных услуг. Инвестиционно-строительный концерн в основном заключает контракты «под ключ» и выполняет широкий комплекс работ, начиная от разработки проектно-сметной документации до пуско-наладочных работ и передачи заказчику полностью готового к эксплуатации объекта. В отдельных случаях концерн не ограничивается ролью генерального подрядчика, а активно участвует в технико-экономическом обосновании отдельных инвестиционных проектов, включая проведение различных видов экспертиз.

Для инвестиционно-строительного концерна характерна сложная структура, включающая помимо общестроительных, специализированных строительных и монтажных компаний и фирм, большое число подразделений, занятых на начальных стадиях разработки и реализации инвестиционных проектов, а также на завершающих стадиях строительства сложных объектов. Кроме того, строительный концерн как интегрированная крупномасштабная организация имеет соответствующую инфраструктуру с самыми разнообразными функциями от складирования строительных материалов и оборудования до инновационных подразделений, разрабатывающих более эффективные технологии строительства.

Высокий уровень интеграции в инвестиционно-строительном концерне позволяет избежать многих противоречий и нестыковок

между специализированными субподрядчиками, проектировщиками и другими участниками реализации инвестиционного проекта. В результате для концерна доступны наиболее прогрессивные формы организации сквозного строительно-инвестиционного цикла, более того, возможно существенное сокращение сроков инвестиционного цикла за счет широкого применения метода параллельного проведения последовательных стадий строительства и монтажа, а также благодаря высокой концентрации всех видов ресурсов на строительстве наиболее сложных и капиталоемких объектов. Для строительного концерна доступны многие методы снижения издержек производственной и коммерческой деятельности, характерные для крупномасштабного бизнеса на всех фазах обращения капитала.

На рынках строительных материалов, строительной техники, оборудования, приборов, запасных частей и других материальных ресурсов концерн выступает в роли крупнооптового покупателя, следовательно, использует все возможности для получения оптовых скидок, привилегированного обслуживания, включая гарантии своевременных поставок. Нередко строительные концерны устанавливают прямые долгосрочные связи с основными предприятиями-поставщиками, полностью

освобождаясь от затрат на рыночных посредников.

Третий основной вид интегрированного строительно-инвестиционного бизнеса охватывает различные виды строительных конгломератов, которые включают помимо организаций строительного бизнеса также предприятия, производящие строительные материалы и конструкции.

К четвертому виду относятся высокointегрированные структуры инвестиционно-строительного бизнеса, которые располагают достаточными финансовыми ресурсами для самостоятельного осуществления крупных проектов. Такие структуры обладают дополнительными конкурентными преимуществами, в особенности в сегментах строительного рынка, которые подвержены резким колебаниям конъюнктуры на строительные работы и услуги.

В заключение необходимо отметить, что интеграция в строительной сфере является важным фактором повышения конкурентоспособности инвестиционно-строительного бизнеса. В Казахстане существуют объективные условия и предпосылки для использования наиболее прогрессивных видов и форм интеграции строительных компаний для повышения устойчивости национального строительного комплекса.

ОСНОВНЫЕ УГРОЗЫ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

К. Стома,
соискатель
КазАТК им. М. Тыныштаева

Прошедшее время реформ показало, что экономические положительные результаты не приходят сами собой, что игнорирование исторического опыта развития Казахстана сводит на нет проведение любых экономических реформ, что автоматический перенос моделей, которые использовались в других странах, на казахстанскую почву не несет в себе положительного результата, что без научного подхода, учитывающего действительные экономические и национальные реальности республики, успех в решении социально-экономических проблем не возможен. В связи

с этим, в Послании Президента страны народу Казахстана «К свободному, эффективному и безопасному обществу» говорится о том, что изучение мирового опыта и в том числе опыта стран, переживших сходные изменения, привело к созданию модели экономической безопасности, в которой выделено четыре основных элемента: структурный, технологический, институциональный и финансовый.

Основным национальным интересом в области экономики, заложенным в содержание стратегии экономической безопасности страны, является обеспечение способности экономики функционировать в режиме расширенного воспроизводства при максимальной независимости от внешнего воздействия. Обеспечение данного интереса возможно только на основе высокотехнологического производства, способного обеспечить ведущие отрасли экономики страны качественным сырьем и оборудованием, социальную сферу – предметами потребления и услугами,

экспорт – конкурентоспособными товарами. Экономическая безопасность является фундаментальной основой экономически эффективного государства.

Понятие «безопасность» неразрывно связано с такими понятиями как «устойчивость», «развитие», «уязвимость», «управляемость». В коллективной работе специалистов Института США и Канады РАН отмечается, что в самом общем виде экономически эффективное государство – это государство, которой отстает свои национальные интересы и обеспечивает свою национальную, экономическую безопасность в определенное время и при данных обстоятельствах в условиях неограниченной международной конкуренции.

Угрозы экономической безопасности очень изменчивы, в большей мере диверсифицированы и самое главное – не всегда предсказуемы. Исходя из складывающейся ситуации, с учетом мнений, высказываемых различными авторами, нами предлагается следующий перечень угроз, которые представляют особую опасность для экономической безопасности республики:

- усиление структурной деформации казахстанской экономики с тенденцией превращения ее в топливно-сырьевую периферию развитых стран;
- потеря республикой продовольственной самостоятельности;
- утрата управляемости экономикой;
- распад научно-технического потенциала;
- углубление социальной дифференциации населения, рост бедности и нищеты;
- криминализация экономики, сращивание теневых и мафиозных структур с коррумпированным государственным аппаратом.

Следует отметить, что по мере развития экономики Казахстана степень влияния, вышеназванных факторов, на экономическую безопасность республику будет меняться. Одни потеряют свое значение, у других изменится их приоритетность. Претерпят изменения также пути и способы устранения угрозы их действия.

В последние годы в Казахстане наблюдается рост теневой экономики, которая сегодня уже представляет очень серьезную опасность для экономической безопасности республики. Криминализация охватила практически все области хозяйственной жизни страны – отношения собственности, производство и торговлю, сферу услуг, банковскую и финансовую дея-

тельность, внешнеэкономические отношения. Криминализацию экономических отношений большинство экспертов рассматривают в качестве одного из важнейших факторов, негативно влияющих на состояние экономической безопасности страны. Масштабы, структура, разрушительные формы теневого бизнеса зависят от особенностей экономического развития страны, складывающегося механизма хозяйствования, отношений собственности и многого другого.

Разработка мер по ограничению масштабов распространения теневого сектора предполагает комплексный анализ последствий для социально-экономической системы, обусловленных существованием в национальной экономике данного сектора. Следует отметить, что теневая экономика оказывает не только негативные, но и позитивное влияние на развитие экономики в целом. К позитивным последствиям теневой экономики можно отнести, во-первых, стабилизирующую роль нелегальной хозяйственной деятельности. Так, в периоды кризиса данный сектор позволяет сглаживать спады производства и способен сохранить занятость, позволяющую выжить основной части населения в этот трудный для него период. Во-вторых, позволяет реализовать предпринимательский потенциал, который остается невостребованным в силу высоких издержек доступа на легальный рынок.

Тем не менее, параллельное существование двух секторов – легального и теневого – оказывает большое негативное влияние на социально-экономическое развитие республики. Теневая экономика становится основным тормозом проведения экономических реформ и снижает их результативность.

К числу наиболее важных негативных социально-экономических последствий теневой экономики следует отнести:

- снижение темпов роста валового внутреннего продукта. Основными причинами, которого являются утечка капиталов за границу, рост скрытой предпринимательской деятельности, не облагаемой налогами, а также тем, что часть частных накоплений не включается в объемы валового внутреннего продукта. Вывоз капитала за рубеж в большинстве случаев связан с уклонением от налогов, нарушением правил внешнеторговых и валютных операций. Таможенными органами нередко отмечаются случаи, когда платежи ушедшие за границу в качестве предоплаты по импортным

контрактам, не своевременно возвращаются в виде товарных поставок.

По различным оценкам, в нелегальной экономике занято до 15% экономически активного населения, результаты деятельности, которых также не входят в доходную часть государственного бюджета:

- дисбалансированное развитие регионов, территориальное различие в уровне жизни, региональная дифференциация населения. За годы проводимых экономических реформ в республике у большинства населения произошло снижение ряда важнейших показателей уровня жизни: покупательская способность денежных доходов резко упала, возросло неравенство населения, увеличился уровень бедности. Усилилась поляризация доходов между наиболее обеспеченными и наименее обеспеченными гражданами республики. Отмечается уменьшение реальных доходов населения. По отдельным оценкам специалистов Статкомитета СНГ, за чертой бедности в большинстве стран СНГ находится от 25 до 35% населения.

- криминализация общества, рост экономической преступности. Преобладание незакономических, силовых методов конкуренции дискредитирует саму идею свободного предпринимательства. Больших размеров достигли нелегальные внешнеторговые операции с сырьем, совершаемые хорошо организованными преступными группировками;

- дезорганизация производственного процесса в официальной экономике, ухудшение положения функционирующих экономических организаций, так как теневая деятельность работников снижает мотивацию к труду, квалификацию и их управляемость в целом. Увеличивается налоговое бремя на экономических субъектов, остающихся в легальном секторе экономики, так как издержки предоставляемых государством услуг распределяются на меньшее число налогоплательщиков. Вследствие этого все больше предприятий уходят «в тень». В результате в легальном секторе экономики остаются в основном крупные предприятия, которые просто не могут полностью уйти «в тень»;

- отсутствие внутренних источников накопления. К числу очевидных экономически и социально негативных последствий теневой деятельности относится и изъятие из легальной экономики значительной доли средств и вытекающее от сюда снижение объема инве-

стиций и оборотных средств. А это влечет за собой неплатежи, падение производства, а также сокращение налоговых и иных обязательных платежей в бюджет, в свою очередь вызывающее задержки в выплатах заработной платы и пенсий. Так по некоторым оценкам непривлеченные частные накопления населения составляют от 2 до 3 млрд. долл. США. Мощным источником инвестирования способны стать частные сбережения населения и вывезенные за рубеж капиталы. Арсенал средств, которым располагает государство для формирования благоприятного инвестиционного климата достаточно разнообразен. Одна из главных и сложных проблем связана с налогообложением. В связи с этим необходимо ввести в действие такие механизмы, которые бы обеспечивали невозможность и невыгодность уклонения от налоговых платежей;

- снижение темпов технического прогресса. Ввиду невыгодности технического перевооружения в нелегальном секторе экономике тормозится технический прогресс и в целом снижается производительность труда работников;

- моральный ущерб, который проявляется в том, что экономическая преступность разлагает общество, подрывает веру населения в деятельность государственных институтов, а также возможность честно участвовать в конкурентной борьбе и честно получать доход. Нематериальный вред, наносимый экономической преступностью, может выражаться в падении общественной морали, в чрезмерном недоверии представителей деловых кругов друг другу, в формировании особых норм поведения и совершения сделок, существенным образом отличающихся от конституции рынка. Кроме того существование теневого сектора делает неэффективными любые меры по проведению последовательной макроэкономической политики.

Глубокие изменения произошедшие в экономике коснулись и сферы занятости, в которой развитие рыночных отношений имеет свою специфику, и требует решения ряда серьезных социально-экономических проблем, связанных с устранением негативных тенденций, развившихся в условиях кризиса социально-экономической системы. Изменения экономической и социально-политической ситуации обусловили и ряд новых явлений в сфере занятости населения, в частности развитие неформального сектора. Неформаль-

ный сектор рассматривается Международной организацией труда как совокупность очень мелких хозяйственных единиц, производящих и распределяющих товары и услуги и состоящих главным образом из независимых производителей. Международные рекомендации по статистике труда в отношении отнесения хозяйствующих единиц к неформальному сектору не выделяют в качестве обязательного критерия отсутствие регистрации. Применительно к казахстанским условиям представляется целесообразным определять неформальный сектор в соответствии с критериями, разработанными для развивающихся стран. Мы исходим из того, что к неформальной занятости следует относить большинство форм неучтенной экономической деятельности.

Следует отметить, что рынок труда не функционирует автономно. Он взаимодействует с другими рынками, особенно в тесной взаимосвязи находится с рынком товаров, инвестиций, жилья и др. Колебания спроса и предложения на этих рынках приводят к изменению конъюнктуры на рынке труда. Поэтому становление и нормальное функционирование рынка труда в Казахстане предполагает тесное взаимодействие всех элементов рыночной системы в целом.

При нормализации социально-экономической ситуации, развитии цивилизованных рыночных отношений неформальный сектор будет сокращаться, повысится привлекательность формальной занятости. Сокращение неформального сектора позволит уменьшить негативные последствия его существования. Только на основе интеграции неформального сектора в национальную экономику можно повысить уровень жизни занятого в нем населения, осуществить структурно-организационную перестройку, создание законодательной базы. Но при этом, необходимо учитывать то, что неформальный сектор достаточно инерционен и не исчезнет по мере улучшения социально-экономической ситуации, создания рабочих мест в формальной секторе. Он еще длительное время будет существовать в казахстанской экономике.

Эффективное функционирование национального рынка во многом зависит от удачного формирования наиболее оптимального варианта рынка труда, определения главной целевой функции и параметров занятости и безработицы на среднесрочную и долгосрочную перспективу.

Современный рынок труда требует целого комплекса взаимосвязанных действий в области инвестиционной, технической и социальной политики, серьезных финансово-кредитных мер по социальной переориентации экономики, созданию рабочих мест. Для этого необходимо, хотя бы в самом общем виде предвидеть, как, в каком направлении будут меняться основные составляющие отечественного рынка труда – спрос, предложение и цена рабочей силы. В связи с этим, основными направлениями государственного регулирования рынка труда должны быть: меры по сбалансированности спроса и предложения рабочей силы; поддержка и стимулирование развития малого и среднего предпринимательства, создание дополнительных рабочих мест с учетом ситуации на рынке труда при разработке инвестиционных программ; совершенствование информационной базы данных по вопросам занятости. Все это будет способствовать сокращению неформального рынка труда в республике.

Одним из показателей, характеризующих уровень экономической безопасности страны является доля убыточных и нерентабельных предприятий, который превышает пороговое значение более чем в четыре раза.

Исследование предприятий-банкротов показывают, что банкротство созревает постепенно. Если предприятие сегодня не смогло оплатить свои обязательства, то причиной этого могут быть не верный выбор предприятием сферы деятельности, ошибочная оценка емкости рынка, неэффективная организация управления. Предпосылки банкротства зарождаются внутри предприятия, в том числе в структуре его капитала, из-за чего по различным причинам возникает регулярная неспособность платежа

Предприятия, испытывающие финансовые затруднения, управляют в основном не денежной наличностью, а взаимными платежами. Собственные неплатежи по обязательствам находят отражение в сумме кредиторской задолженности, а неплатежи контрагентов – в дебиторской задолженности. Баланс любого предприятия имеет характерный признак – при символических суммах денежных средств на расчетном счете и в кассе значительные суммы помещены в кредиторскую и дебиторскую задолженность.

Рыночная экономика породила серьезные противоречия между складывающимися

способами производства и организационно-экономическими решениями, реализующими основные направления экономической политики. Условно обстоятельства банкротства, способствующие распространению антисоциального экономического поведения, можно объединить в следующие две группы: организационно-экономические и социально-психологические.

Для обеспечения экономической безопасности республики, особое значение имеет деятельность государства по защите частного бизнеса. При этом следует учитывать то, что в ответ на жесткие финансовые ограничения со стороны государства, предпри-

ниматели часто избирают такую стратегию адаптации, как уход в теневую экономику. Оптимизация отношения общества к теневой экономике требует усиления влияния государства на обеспечение законности и безопасности в сфере экономики. Для этого необходимо согласование мер административного и финансового контроля за хозяйственной и финансовой деятельностью юридических и физических лиц, включая и меры ответственности за нарушение правил осуществления этой деятельности. При этом необходим системный комплексный подход к разработке стратегии по обеспечению и поддержанию экономической безопасности страны.

ӨНЕРКӘСПТІК КӘСІПОРЫНДАРДА МАРКЕТИНГ ТИІМДІЛІГІН БАГАЛАУ

А.А. Адамов,

оқытушы

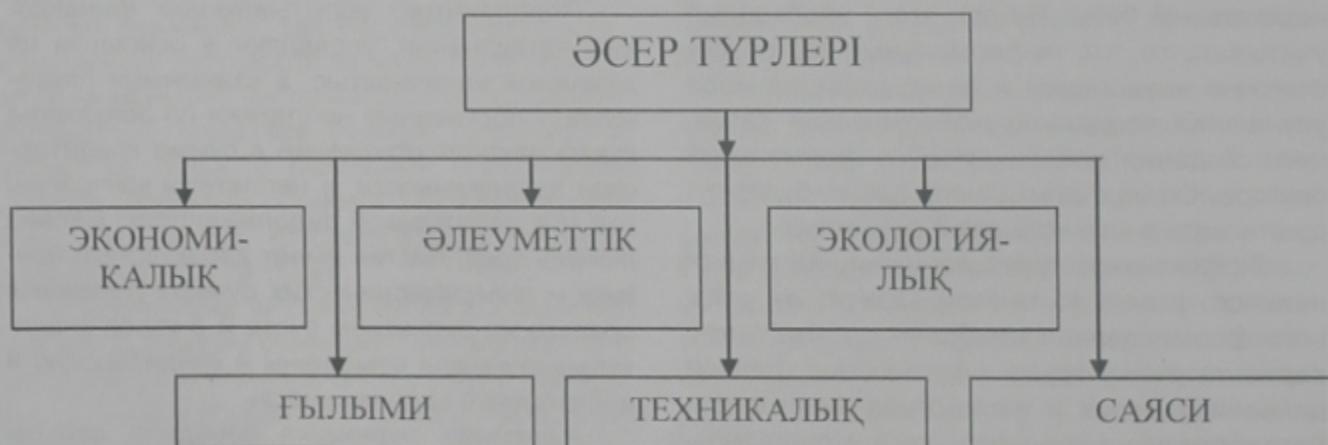
И. Жансугуров атындағы

Жетысу мемлекеттік университеті

Маркетинг қызметінің тиімділігін бағалау күрделі мәселе болып табылады, себебі ол көбінесе өнеркәспті кәсіпорынның қызмет тиімділігіне байланысты болып келеді.

Ғылыми әдебиеттерде зерттелетін маркетингтің қазіргі әлеуметті-экономикалық мағынасы екі түрлі көзқарастың тиімділігіне негізделген – экономикалық және әлеуметтік, ол біздің пікірімізше оның түсінігін шектейді. Мысалы, маркетинг қызметінің экономикалық тиімділігі маркетинг қызметінен алынған экономикалық нәтижесінің және белгілі үақыт

ішінде маркетинг шараларын өткізуге кеткен шығын көлемінің арақатынастарымен анықталынады, оның әлеуметтік тиімділігі нақты маркетинг шарасының кәсіпорынның қойған стратегиялық мақсатына жету үшін қолайлығын, тұтынушы қажеттілігін қанағаттандыру, халықта ұсынатын тауарлар мен қызметтердің сапасын арттыру арқылы қанағаттандыру дәрежесін арттыру болып табылады. Сондықтан маркетинг қызметінің әлеуметтік тиімділігі оның экономикалық тиімділігін арттыруға және әлеуметтік мақсатқа жету үшін әрбір шарашылық субъектінің негізгі өсері – табыс алуға алып келеді. Маркетинг қызметінің тиімділігінің экономикалық бағасын қолдану, оны көбінесе отандық кәсіпорындар жүргізеді, кәсіпорынның қызмет етуінің қорытынды нәтижесі бойынша үнемі дұрыс емес қорытындыға алып келуі де мүмкін. Сондықтан, маркетинг қызметінің тиімділігін бағалаған кезде оның жұмысының



1 сурет. Маркетинг қызметінде әсер түрлері

сандық және сапалық көрсеткіштері ескерген өте маңызды, олар: тұтынушылардың қанагаттануы, кәсіпорынның сау да маркасына деген мейірімділігі, имиджі, іскерлік атағы, бизнес әріптестерімен ұзақ мерзімді қарым-қатынасы және тағы басқалары.

Жалпы маркетинг қызметінің тиімділігін бағалау дегеніміз тиімділіктің сандық және сапалы көрсеткіштері кәсіпорынның ішкі және сыртқы орта факторларының талабына сәйкес келуі және оның өнеркәсіптік пен сату қызметіне тығыз байланысы, өндірісті тиімді үйымдастыру, мақсатқа жетудің рационалды әдістерін қолдануды айтамыз.

Әрине, маркетинг қызметінің тиімділігін сандық көрсеткіштерге қарағанда сапалық көрсеткіштер бойынша бағалау өте күрделі мәселе, сондықтан оны жүзеге асыру үшін бағалаудың эксперттік әдісін қолданғанымыз дұрыс болар, яғни сандық көрсеткіштерді сапалыға гыйналдыру және керісінше.

Осыдан «тиімділік» түсінігінің анықтамасы оның мазмұнын, оның бағалауын жүргізу үшін маркетинг қызметінің көрсеткіштерін құрудың негізгі тенденцияларын анықтайды.

Біріншіден, қазіргі әдебиеттерде маркетингтің өзіне деген әртүрлі амалдары бар, оның өзгеруі жаңа әлеуметті, мәдени, қоғамдық даму парадигмаларына негізделген, оның орталығында адам тұр, ол өнеркәсіптік кәсіпорындардың қызметі мен дамуына негізделген жаңа мақсаттардың пайда болуын анықтайды.

Екіншіден, кәсіпорынмен маркетинг қызметінің жұмысын тиімді өлшеу көрсеткіштерін бағалау үшін тұтас әдістемелік амалдың жоқтығы.

Үшіншіден, шаруашылық субъектілердің және маркетинг қызметінің тиімді қызмет етуінің әлеуметті-экономикалық бағасының жаңа қоғамдық даму талаптарын ұсынумен байланысты оны өлшеуге қатысты мәселелер туындағы бастайды: интегралды көрсеткішпен, жүйелі көрсеткішпен, тұтас критериймен немесе қосымша көрсеткіштер жүйесімен бе?

Төртіншіден, көптеген кәсіпорындарда тиімді маркетинг қызметін үйымдастыруға және оны бағалауға қабілетті қызметкерлердің жоқтығы.

Бір қатар экономистер пікірі бойынша (Е.К.Смирницкий, С.Е.Камерницер, М.В.Мельник және т.б.) үйымдық және экономикалық көрсеткіштер жүйесімен толықтырылуы қа-

жет ететін тиімділіктің бір критерийі бар деп санайды. В.К.Ситтинаның пікірі бойынша «өндіріс тиімділігі бір интегралды көрсеткіш көмегімен анықталуы мүмкін емес. Ол үшін көрсеткіштер жүйесін қолдану қажет – өндірістің жалпы көрсеткіштерін жалпылайтын және жекелейтін маңызды өнеркәсіптік ресурстардың қолданылуын экономикалық тұрғыдан сипаттайды. Әр бір басқару кезеңінде осы көрсеткіштерінің өз ерекшеліктері бар».

Б.А.Беркутовамен ұсынылған, кәсіпорындағы маркетинг қызметінің тиімді қызмет етуінің кешенді бағалау көрсеткішін дайындау мынадай дара көрсеткіштерді де қамтиды: кәсіпорынның нарықтағы үлесі, сатылған өнім көлемі, өнімнің өзіндік құнындағы маркетинг шығынының үлес салмағы және өнеркәсіптік қуаттың қамтылу коэффициенті келесідей кемшіліктерді анықтауға мүмкіндік береді:

- маркетинг қызметінің тек экономикалық тиімділігі ғана шығарылады;
- маркетингтің басқарушылық қағидасының эволюциялық әсері ескерілмейді, олар әр бір даму кезеңінде жеке көрсеткіштер жүйесін талап етеді;
- кәсіпорынның мақсатты бағыттарын анықтамайды;

– өнеркәсіптік қуаттың қамтылу коэффициенттерінің кешенді көрсеткішінің енгізілуі оның рационалды деңгейге дейін жеткізілуін қамтиды, оның негізгі мақсаты маркетинг қызметінің тиімділігін арттыру. Бірақ ескеретін жай, қазіргі кезде қолда бар өнеркәсіптік аппараттың қамтылу деңгейін арттыру көлемінің экономикалық мақсатының бір мағыналы бағасын беру мүмкін емес. Бір жағынан, өнеркәсіптік қуатты қолдану коэффициенті өте темен, себебі тек ескірген қорлар ғана емес сонымен қатар жаңадан енгізілген негізгі қорлар элементтері де тиімсіз қолдануда. Екінші жағынан, талдау нәтижесі бойынша орта мерзімді перспектива ішінде өнім көлемінің шығаруын көбейту қолда бар қуатты қолдану есебі негізінен шектеулі болып келеді:

- біріншіден, экономика перспективалы емес өндіріс түрлерімен толыққанды болғандықтан;
- екіншіден, өндірістің көптеген құрылғылары жаңа өндіріс үшін жарамсыз болып келеді. Қолда бар қуатты қолдану негізіндегі өндіріс есімінің потенциалын жуық мәнмен 35 – 40% бағалауға болады.

Әрине, өнеркәсіпті кәсіпорындарындағы маркетинг қызметінің тиімділігінек көрсеткіштер

жүйесімен ғана бағалауы мүмкін, бірақ оның құрылуы екі позицияны қамтиды:

– Сәйкес келетін көрсеткіштерді анықтау үшін маркетинг жүйесінің элементтері үсынатын (тұтынушы, жабдықтаушы, бәсекелестер, акционерлер, дедалдар және басқалары) әр түрлі критерилерін қарастыру;

– маркетингтің әр түрлі қағидаларының көрсеткіштер жүйесінің құрылуына өсерін ескеру, ол кәсіпорында маркетинг қызметін үйімдастыру процесінің барысында дайындалады.

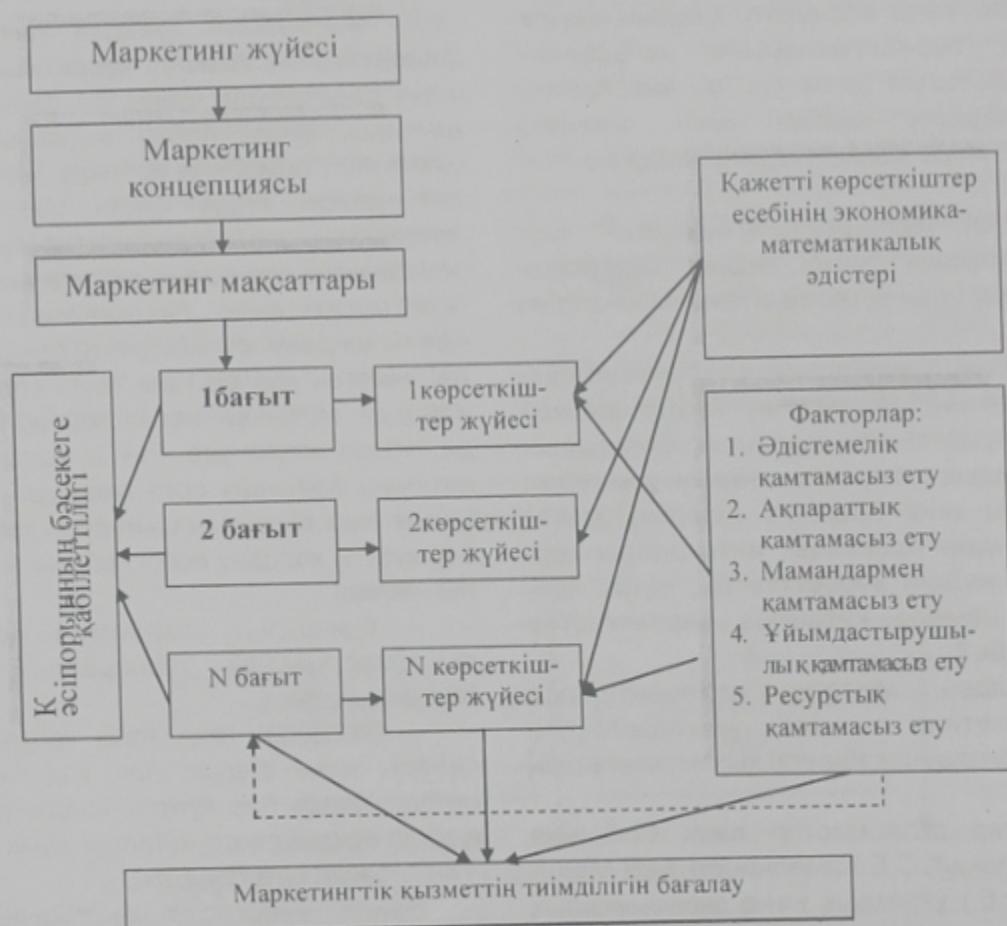
Әрбір жүйенің тиімділігі оның жеке құрамдастарының тиімділігіне де байланысты болып келеді. Маркетинг жүйесінің элементтері бағалаудың жеке критерилерін үсынады, ол кәсіпорынның іс-әрекетінің тізбегі бойынша барлық талаптарымен анықталынады. Бұл кезде тиімділік көрсеткіштері ретінде берілген критерилердің нақты өлшемдері алынады.

Маркетинг жүйесінің әрбір элементі дербес, тұтас болып келеді және тауар мен қызметке деген сұранысты дамыту үшін үздіксіз байланысты болады, оның негізгі мақсаты табыс алу және құрылған коммуникация тізбегінде әріптестің қажеттілігін

қанағаттандыру. Бірақ ішкі факторлар мен ерекшеліктерімен қатар маркетинг қызметінің жүйе ретіндегі тиімділігіне өсер мен сыртқы орта ықпал етеді, себебі мұнда шаруашылық субъектілер құрылыш қызмет етеді. Оның ықпалын бағалау үшін ішкі және сыртқы шаруашылық, коммуникативті тәуекелділіктің рөлін ескерген дұрыс.

Сонымен қатар, жүйе элементтерінің синергетикалық өсерін сипаттайтын көрсеткіштерді құру мүмкіндігі бар. Бұл кезде, мұндағы көрсеткіштер жүйесінің құрылуына ықпал етуші маңызды фактор, ол кәсіпорында маркетинг қызметін үйімдастыру процесінде маркетингтің басқару концепциясын таңдау болып табылады, бұл таңдауга келесілер байланысты: кәсіпорын мақсаты, оның дамуы, қаржылық жағдайы, кәсіпорын басшылығымен маркетинг қызметінің квалификациялық деңгейі.

Отандық кәсіпорындар маркетинг қызметінің тиімділігін табыстаннемесесатуқөлемімен анықтайды. Бұл, көптеген кәсіпорындардың маркетинг қызметін үйімдастыру барысында сату қағидасына немесе маркетингтің дәстүрлі концепциясына негізделгендейтерін дәлелдейді.



Сурет 2. Өнеркәсіптік кәсіпорында маркетинг қызметінің тиімділігін бағалау жүйесі өндеу алгоритмі

Көрсеткіштер жүйесін құру сипаты, әсіресе маркетинг қызметінің, оны бағалау жүйесінің негізгі кезеңдерін анықтауға мүмкіндік береді, оны құру алгоритмі 2 суретте көрсетілген.

Бірінші кезең – маркетингтілік ретінде қарастыру.

Екінші кезең – маркетингтік әрекеттегі баға тиімділігінің таңдау көрсеткішін тактикалық және стратегиялық мақсаттағы басты жетістіктердің қойылуы.

Үшінші кезең – таңдалған баға көрсеткішінің сәйкестендіру жүйесінің анықтамасы.

Төртінші кезең – экономика-математикалық әдістің таңдау бағаларының қажетті көрсеткіші.

Бесінші кезең – маркетингтік әрекеттегі тиімділік жүйесінің әсері, анықталған фактор.

Алтыншы кезең – таңдалған тәсілдердің маркетингтік әрекетіндегі бағалық жетістігі, көрсеткіш жүйесі негізгі факторлар әсерінің асқақ дәрежесі болып табылады.

Жүйеліккөрсеткіш – ғылымитаным методологиялық бүгінгі бағыттағы маркетингтік әрекеттегі баға тиімділігінің таңдау ең үздік қолданылған көрсеткіштік жүйесінің құрылымы. Зерттеу объектісінің негізгі құрылым жүйесі және оның дамуына елеулі үлес қосқан батыстық оқымысты – философы Л. Бертаманфи, Дж. Форрестер, Ф. Эмери, сондай-ақ ресейлік В. Н. Садовский, И. В. Блауберг, В. Г. Афанасьев және т.б. Үнемі диалектикалық қайшылық жүйенің және байланыс бағасының ұсынысы, экономикалық жүйенің бағыты немесе қолдану жүйесінің тәсілін қадағалау және белгілеу.

Атаптан амал конструктивті сипат алады және ең алдымен «затты толық білмеуден, оның жаңа ғылыми мәселелерге сәйкес сіздігімен, ана не мына ғылым саласында қолдану жеткіліксіздігі және білімді түсіндіру қағидаларының және құру әдістерінің аз болуымен анықталынады. Көбінесе жүйе дегеніміз де құрамдас бөліктердің өзара байланыс кешені сипатталынады: «жүйе – элементтер жиынтығы, олар бір-бірімен байланысты болады да тұтас бірлікті құрайды»; «жүйе – объектілердің жиынтығы, олардың өзара байланысы жаңа, интегративті қасиеттердің пайда болуын түндатады және олар жүйе құрамдасы болғандықтан жеке қарастырылмайды».

Ескере кететін жай, экономикалық процестерді басқару кезінде қолданылатын жүйелі амал өзара байланысты және өте жи-

диалектикалық жағынан қайшы процестердің бағасын ұсынады.

Мақсатқа сәйкес анықталған, комплекстік қаралған салым ішіндегі менеджменттегі эффективтік, маркетингті әрекеттер, бағалық жүйенің әдістемелік құрылымын қалыптастыру бағыттары келесі белімдерді қамтиды:

- Мақсатты анықтау
- Қажет тәсілін қабылдау
- Құрылымын қарастыру
- Иерархиялық өндеу
- Өзіндік үйімдастыру бағытын қабылдау.

Сонымен, бізben анықталған қағидалар кәсіпорындағы маркетинг қызметінің тиімді бағасы кезіндегі жүйелі-эволюциялық амалды қолдануға мүмкіндік береді, ол шаруашылық субъектісінің бәсеке қабілетінің маркетинг шараларына және оның жүйесіне ықпал ету дәрежесін анықтауға мүмкіндік береді, ол біздің пікіріміз бойынша қазіргі кезде кәсіпорын үшін және жалпы қоғам үшін де қажет.

Өнеркәсіптік кәсіпорындардағы маркетинг қызметінің тиімділігін бағалау жүйесі қазіргі экономикалық ойдың жалпы тиімділік теориясына негізделеді, яғни дамыған жүйелердің тиімділігін бір көрсеткішпен сипаттауға болмайды, мұнда ең маңыздысы құрамдас бөліктерге ыдырап, бір қатар аспектілерге ие болып әр түрлі көрсеткіштер мен критерийлердің жүйесі қажет. Бұл маркетинг қызметі сияқты өте қүрделі объектінің тиімділігін бағалау кезінде нақты болып табылады, өйткені әрбір кәсіпорындағы өзгешіліктер келесідей әрекшеліктермен байланысты:

1. Құқықтық жоспарлау мешіктік субъекті оның салалыққа арналғандығы.
2. Маркетингтік мекеменің қарекетіне енгізілген басшыларының түсінісуі.
3. Жалпы мекеменің маркетингтің қажеттілік дәрежесі.
4. Қабілетті маманның таңдауы олардың маркетингтік қызметінің жұмысының жүргізу қабілеттілігін үйімдастыру.
5. Тактикалық және стратегиялық мақсатта жету үшін маркетингтік саясатын дамыту құралдары.
6. Жалпы мекеме және оның тауарының басекелестігінің жоғарлауы үшін маркетингтік қызметінің функциялық және сапалық көрсеткіштері.

Корыта айтқанда құрамдық көрсеткіштерінің таңдауы ғылыми және экономикалық амалдарына сай болу керек.

ӘДЕБИЕТТЕР:

- 1 Ситнин В.К., Яковец Ю.В. Экономический механизм повышения эффективности производства.-М.: Экономика.- 1978. - 215 с.
- 2 Беркутова Т. А. Оценка эффективности функционирования службы маркетинга на предприятии./ Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук. – Пенза.- 2002 - 22с.
- 3 Блауберг И. Системный подход/ И.Блауберг, Э.Юдин// Философский энциклопедический словарь. — М.: Советская энциклопедия.- 1989.
- 4 Садовский В.Н. Основания общей теории систем: логико-методологический анализ. - М.:Наука.- 1974.
- 5 Афанасьев В.Г. Общество: системность, познание, управление. - М.: Политиздат.- 1981.

ҚАЗАҚСТАН МЕН СЛОВАКИЯНЫҢ САЯСИ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАРЫМ-ҚАТЫНАСТАРЫНЫң ДАМУ ЕРЕКШЕЛІГІ

Т.Қ. Ауелгазина,
саяси ғылымдарының докторы, профессор
Абай атындағы ҚазҰПУ

Өз тәуелсіздігін жариялаганнан кейінгі мерзім ішінде Қазақстан Республикасы өлемге танымал көптеген алыс-жақын шетелдермен саяси-экономикалық және әлеуметтік-мәдени байланыстар орнатты. Соның ішінде ерекше атап өтетін елдердің бірі - Словакия Республикасы. Словакия Республикасы 1990 жылы ЧСФР мемлекетінің бөлінуінің нәтижесінде пайда болды. Словакия географиялық орналасуы жағынан Еуропа құрылғының орталығында қоныстанған. Ел аумағы 49036 шаршы шақырымды алып жатыр. Мұнда 5,4 миллион халық тұрады. Словакия социалистік лагерден қол үзіп шыққаннан кейін бірден нарықтық экономикаға дең қойып, нәтижелі реформалар жүргізе бастады. Нәтижесінде ел экономикасы қарқынды даму үрдісіне шықты. Ол бүгінде экономиканың бірқатар салалары бойынша Еуропа елдері арасында көшбасшыға айналған. Шағын және орта бизнес ел экономикасында шешуші рөл атқарады. Бизнестің бұл саласы бәсекеге өте қабілетті деңгейге көтерілді. Словакия Республикасының экономикалық өсімінің 90 пайзысы осы саланың үлесінде. Елдегі жұмысқа қабілетті азаматтардың 70 пайзысы осы салада еңбек етеді.

Қазақстан Республикасы мен Словакия Республикасы арасындағы дипломатиялық

қарым-қатынастар 1993 жылдың қантар айынан басталған болатын. Сол кезден бастап, күні бүгінге дейін екі ел арасында саяси, экономикалық, мәдени т.б. байланыстар жалғасын табуда. Братиславста Қазақстанның сауда-өнеркәсіптік палатасының және «Қазақстан темір жолы» компаниясының өкілдігі ашылды. Біздің елімізде бірлескен тоғыз қазақ-словак өнеркәсіп орталықтары табысты қызмет етіп келеді. Солардың ішінде Оңтүстік Қазақстан облысындағы автобустар мен ауыл шаруашылығы техникасын шыгарумен айналысады «ҚазСловБус» және «ЗТС Мотор-Юмаш» өнеркәсіп орталықтарын ерекше атап өтуге болады. Қазақстан нарығында «Нафта Гели» және «СловКазстрой» компаниялары да нәтижелі қызметтерімен танылуда.

2006 жылдың маусым айында Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Словакияға барған мемлекеттік іс-сапарында «Қазақстан Республикасы мен Словак Республикасының арасында ғылыми-техникалық және экономикалық ынтымақтастықты дамыту туралы» жасалған келісім-шарт екі ел үшін маңызды тарихи, саяси мәнге ие. Сонымен қатар Словак астанасы - Братиславста ұйымдастырылған қылмысқа, терроризмге, заңсыз наша тасымалдауға, психотропты заттар мен басқа да қылмыс түрлеріне қарсы күресу және мәдениет пен деңсаулық сақтау саласындағы қатынастарды дамыту туралы келісімге қол қойылды.

Қазақстан мен Словакия арасындағы қарым-қатынасты жандандыруда Қазақстан Президенті Н.Ә. Назарбаевтың словак тілінде жарық көрген «Сындарлы он жыл», «Казахстанский путь» еңбектерінің тұсау кесер рәсімінің өткіzlуінің маңызы зор. Айта кетерлік маңызды жайт, 2007 жылы Қазақстан-

Словакфорумында Қазақстан Президенті Н.Ә. Назарбаевқа «Золотой биатек-2007» құрмет медалі тапсырылды. Қазақстан Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Братиславта болған сапарларындағы келіссөздерде фармацевтика өнеркәсібіне және машина жасау, туризм салаларына, энергетикалық кешенге, транспорт және коммуникацияға өзара инвестиция құю мәселелері қарастырылған.

Кейіннен Братиславта өткен қазақ-словак бизнес-форумында «ҰК «Сарыарқа» әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациясы» АҚ мен «Корлеа инвест» словак компанияларының басшылары өзара ынтымақтастық қатынастарды өрістету туралы құжатқа қол қойды. Бұл құжат Қараганды облысындағы биоэталон өндірісі құрылышын жүзеге асыруға қатысты болатын.

Қазақстанның Словакиямен қарым-қатынаста ең негізгісі – екі жақтың да мүдделеріне сайн негізделген ынтымақтастықты қалыптастырып, дамыту болып табылады. Осы орайда 2008 жылдың қыркүйек айының 16-19 аралығында Астана қаласында «Қазақстан Республикасы мен Словакия Республикасы арасындағы экономикалық және ғылыми-техникалық ынтымақтастық жөніндегі үкімет аралық комиссияның» төртінші мәжілісі аясында сауда миссиясының өтуінің мәні ерекше. Аталған шарапа байланысты 17 қыркүйекте «Хан Тәнірі» қонақ үйінде «Қазақстан – Словакия: іскерліктің жаңа мүмкіндіктері» атты бизнес-форум болды. Форумның мақсаты – екі ел арасындағы экономикалық сауда байланысын одан әрі нығайта отырып, бизнес қауымдастырының қызметіне жол ашу болып табылады.

Бизнес-форумда Словакия Республикасының экономика министрлігінің мемлекеттік хатшысы Петер Жига жыныға қатысушыларға экономикалық дамуының жеделдігімен көршілес мемлекеттердің назарын аударып отырған өз елі туралы жан-жақты мәлімет берді. П. Жига аталған бас қосуды Қазақстанның «Қазына» орнықты даму қоры мен Словакияның инвестиция мен сауданы дамыту жөніндегі агентурасының (SARIO) бірлесіп өткізіп отырғандығын атап көрсетті.

Словакия Еуропа құрылышындағы өзінің қонысын коммерциялық мақсаттар үшін тиімді пайдалана білді. Қазіргі таңда Словакия Еуропалық Кеңестің, БТО-ның, ОЕСД-ның мүшесі. Бұл Словакия үшін Еуропа кеңістігіндегі экономикалық ынтымақтастықты

одан әрі дамытуға зор мүмкіндік береді. 2009 жылдан бастап бұл ел еуро валютасын қабылдауға ниеттеніп отыр.

Инвестициялық байланыстар Қазақстан-Словакия қатынастарының құрамдас бөлігі болып табылады. Қазақстан Республикасының Индустрія және сауда министрлігінің инвестиция жөніндегі комитеті төрағасының орынбасары Ж. Мұратбеков словакиялық бизнес қауымдастырының өкілдеріне еліміздегі бүгінгі экономикалық және инвестициялық ахуал жайынан мәлімет берді. Біздің елімізде қабылданған инвестиция туралы заң дүние жүзіндегі осындағы заңдардың ішінде үздік деп танылды. Елбасы Н.Ә. Назарбаев атап өткендей, жаңа технологиялармен және инновациялармен қолға алынған өнеркәсіпті қорыту салаларына инвестиция тарту Қазақстан үшін аса маңызды жайт болып есептеледі.

Қазақстанда ресми сапармен болған Словакия Республикасының Президенті И. Гашпарович Словакияның қазір үлкен жобаларға қаржы құюға немесе бірлескен жобаларға инвестиция салуға ниетті екенін атап көрсетті. Сонымен қатар Словакия мемлекеттің Қазақстанның БҰҰ Қауіпсіздік Кеңесіне кіру туралы өтінішін және ЕҚЫҰ-на төрағалық ету туралы қалауын толық қолдайтындығын білдірді.

Бірқатар бағыттар бойынша Словакия мен экономикалық және ғылыми-техникалық ынтымақтастық жүзеге асырылып отыр. Бұлар сығылған газ, мұнай өнімдері, азық-түлік және жем-шөп, бидай, тұсті металдар, ферроқорытпалар және тыңайтқыштар қызығушылық және т.б. салаларды қамтиды. Сонымен бірге екі елдің арасында транзиттік-транспорттық өзаралы байланыстарды өрістетету жолында Республикасында екі вагон жасау компаниясын іске қосу, жүк және жолаушылар вагондарын жөндеу өндірісі бойынша ұсыныстар қарастырылуда. Сол сияқты Қазақстан мен Словакияның қолайлы географиялық аймақта орналасуларының нәтижесі екі елдің аймақтық және континенталдық нарыққа тауар өткізу қызметіне қолайлы мүмкіндіктер туындалатуда.

Қазақстан мен Словакия арасындағы өзара пайдалы ынтымақтастықтың дамуында бірлескен қорғаныс және трактор жасау өнеркәсібін жүзеге асырудың, сондай-ақ, энергия түрлінің дәстүрлі емес түрін, мәселені желмен өндіру саласын енгізу дінекшелегі зор екендігін байқауға болады. Мұнда да нақты тиімді алға жылжулар қарқын алуада. Словакия

вак компанияларының бірқатары екі елдің территориясында, нақтырақ алсақ, Семей және Мартин қалаларында бронетанкті техника модернизациясы бойынша бірлескен өндіріс ашуға қызығушылық танытып отыр. Қазіргі таңда екі ел арасында Қазақстанда кардиологиялық және басқа да науқастарға шалдығу диагностикасы бойынша циклотронды орталық ашу келешегі жоспарланауда.

Негізінен Қазақстан Словакияга мырыш, қорғасын, минералды отындар, мұнай өнімдері және т.б. шығарады. Ал, Словакия өз кезегінде Қазақстанға жиһаз, құрылым материалдары мен құрылғыларын жеткізеді. Қазақстан Ремен

спубликасы байланыстың кез келген жағынан да Словакияның сенімді әріптестерінің болып табылады. Қазақ-словак қатынасы екі елге де сыртқы саясаттағы тиімді шарттарды жүргізуге алып келеді.

Қазақстан үшін Словакия мен ынтымақтастықтың зор маңызы бар. Екі ел арасындағы өзара тиімді байланыстар бүгінгі таңда өз жалғасын табуда. Ол елмен Қазақстанның сауда-саттық көлемі үлгайып, саяси байланыстары тұрақты түрде дамып келеді. Мұның бәрі тұтастай алғанда Қазақстанның Словакиямен орнықты, тұрақты қарым-қатынаста болуының үлкен болашағы бар екендігін көрсетеді.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Г. Ж. Нурмуханова,
доктор экономических наук, доцент,
проректор по УМР
Университет международного бизнеса

РАЗВИТИЕ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА: ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В каждом государстве создается в соответствии с ее природными, историческими и экономическими условиями комплекс взаимосвязанных и взаимодополняемых отраслей народного хозяйства: промышленности и сельского хозяйства; добывающих и перерабатывающих отраслей; производство средств производства и производство предметов потребления и т. д. Однако это не означает необходимость создания замкнутой экономики в рамках отдельной страны. В современных условиях вне мирового хозяйства не может нормально развиваться ни одно государство, независимо от социально-экономического уклада и уровня развития. Отсюда одной из центральных сфер международного сотрудничества является расширение внешнеэкономических связей различных государств.

Для большинства казахстанских предприятий важной задачей является сотрудничество с мировыми производителями, которое возможно на основе их инновационного развития. Во многих случаях наиболее эффективной стала стратегия долгосрочной кооперации, участия в альянсах с мировыми лидерами, как альтернативы самостоятель-

ному выходу на внешние рынки. Степень сотрудничества казахстанских компаний с зарубежными партнерами показывает что, чем дальше они продвинулись по пути понимания проблем и преимущества выхода на мировой рынок, тем более устойчивым является их финансовое и экономическое положение. Следовательно, развитие казахстанской науки и сферы инновационной деятельности, все в большей мере должно подчиняться требованиям экономической целесообразности.

По темпам роста внешней торговли Казахстан опережает многие страны мира. Показатели внешнеторгового оборота выросли соответственно в 7,9, 8,0 и 7,5 раз (таблица 1).

Товарная структура казахстанского экспорта и импорта с 1996 по 2008 гг. не претерпела больших изменений в сторону улучшения.

Так, в структуре казахстанского экспорта, по-прежнему, доминируют сырьевые ресурсы. В 2008 г. общий объем экспорта Казахстана составил 71183,5 млн. долл. США, что в 8,8 раза больше по сравнению с 2000 г. Объем экспорта минеральных ресурсов возрос в 12,6 раза или с 2179,3 млрд. долл. США до 27 511 млн. долл. США (таблица 2).

Существенное увеличение объема экспорта минеральных ресурсов за 1996-2006 гг. привело к росту их доли в структуре экспорта с 36,9% до 71,9%. Другие товарные позиции, не добывающего сектора не отражают высоких темпов роста (продовольственные товары, продукция химической промышленности, текстиль и текстильные изделия, машины и оборудования).

Таблица 1

Внешнеторговый оборот Казахстана, млн. долл.

Показатель	2000 г.	2002 г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2008 г. в % 2000 г.
Товарооборот	13,8	16,2	32,9	45,2	61,9	80,4	109,1	7,9 раз
Экспорт	8,8	9,7	20,1	27,8	38,2	47,7	71,2	8,0 раз
Импорт	5	6,6	12,8	17,3	23,7	32,7	37,9	7,5 раз

Показатели казахстанского экспорта

Наименование	1996 г.		2006 г.		Индекс физического объема, %
	тыс. долл.	доля в общем экспорте, %	тыс. долл.	доля в общем экспорте, %	
Всего	5 910 984	100,0	38 250 352	100,0	547,1
Минеральные продукты	2 179 297	36,9	27 510 919	71,9	1 162,4
Металлы и изделия из них	1 870 279	31,6	6 159 447	16,1	229,3
Продовольственные товары	718 066	12,1	1 063 781	2,8	48,1
Продукция химической промышленности	547 029	9,3	1 590 624	4,2	190,8
Машины, оборудование, транспортные средства	316 999	5,4	673 569	1,8	112,5
Текстиль и текстильные изделия	147 053	2,5	262 717	0,7	78,7
Кожевенное сырье, пушнина	62 467	1,1	237 744	0,6	280,6
Строительные материалы	28 206	0,5	17 401	0,0	-38,3
Прочие товары	41 588	0,7	734 150	1,9	1 665,3

Сырьевые экспортируемые товары не исчерпывается только минеральными ресурсами. В товарную позицию «Металлы и изделия из них», входят черный и цветной металл (ферросплавы, отходы и лом черных металлов, необработанные медь, алюминий, цинк, свинец), объем их экспорта 6159 млн. долл. В позиции «Продовольственные товары» существенную долю (56%) занимают сырье и полуфабрикаты в виде зерновой продукции и пшеничной муки. Товарная позиция «Текстиль и текстильные изделия» в основном (на 77%) состоит из такого сельскохозяйственного сырья как хлопковое волокно. В продукцию химической промышленности входят такие товары как радиоактивные металлы, различные кислоты и удобрения (объем экспорта – около 500 млн. долл. США). Однако все перечисленные товары не являются продукцией с высокой добавленной стоимостью. Не составляет исключение в этом плане и кожевенное сырье. Поэтому доля товаров сырьевого характера в экспорте составляет порядка 84%, что делает экономику Казахстана весьма зависимой от конъюнктуры цен на мировом рынке. Одновременно доля продукции обрабатывающей промышленности в структуре

экспорта составляет всего 16%, что нельзя отнести к безопасному уровню.

Оценка географии экспорта показывает, что основными покупателями казахстанской продукции являются Италия (18,3%), Швейцария (17,7 %), Россия (9,8%), Китай (9,2%), Франция (8,3%), Иран (5,3%), Нидерланды (4,6%), Великобритания (3,1%), Испания (2,6%), Румыния (2%), Израиль (1,7%), Украина (1,6%), Германия (1,5%), США (1,3%).

Доля стран СНГ в общем объеме экспорта Казахстана за последние 2 года составила 16,6% в 2007г. и 15,6 % – в 2008г.

Соответственно, доля стран Европы – 56,8 % и 58,9%; Азии – 23,8 % и 22,9 %; Америки – 1,99% и 1,64%.

Недостаточная конкурентоспособность обрабатывающей промышленности ведет к росту импорта товаров с высокой степенью обработки.

В товарной структуре импорта за рассматриваемый период преобладает ввоз в страну машин, оборудования, транспортных средств – 2006.г – 45,4 %, а в 2007г. – 40,4 % (8807,7 млн. долл.); химическая продукция занимает соответственно –11,0 и 9,6%. В то же время значительные показатели объемов импорта

продукции машиностроения и металлообработки говорят о спросе на эти товары и, соответственно, о том, что у отечественных предприятий есть определенный потенциал для заполнения внутреннего рынка подобными товарами.

В общем объеме импорта доля инвестиционных товаров в 2007 году составила 45%. На долю стран СНГ в 2007 г. приходилось 44,8 % всех импортных поставок (в 2006 г.- 46,5%), в 2008 г.- 46,4%.

Основными поставщиками импортной продукции являются Россия (37,9% от общего объема импорта), Китай (7,9%), Германия (7,7%), Италия (6,2%), США (4,8%), Украина (4,2%), Япония (3,8%), Турция (2,4%), Великобритания (2,2%), Франция (2,0%), Республика Корея (1,5%), Узбекистан (1,4%), Швеция (1,3%), Беларусь и Польша (по 1,2%).

Своевременным и актуальным является рассмотрение процесса налаживания внешнеэкономического сотрудничества на примере России и Казахстана, поскольку российско-казахстанские отношения представляют собой наиболее интересную и эффективную модель двустороннего экономического взаимодействия на постсоветском пространстве. Сегодня в двусторонних отношениях между Казахстаном и Россией практически не существует вопросов, которые не были бы или не могли бы быть решены путем конструктивного диалога и учёта взаимных интересов.

Особо хотелось бы отметить, что Россия и Казахстан — наиболее близкие в рамках СНГ партнеры в области общих интересов в сфере энергоресурсов, прежде всего в районе Каспия; растет товарооборот между странами; созданы и действуют 1700 совместных предприятий в добывающей и обрабатывающей промышленности; на постоянной основе работает Межправительственная комиссия по сотрудничеству между РК и РФ. Казахстан во внешнеторговом обороте России со странами Центрально-Азиатского региона занимает первое место. В 2008 г. объем российско-казахстанского товарооборота вырос более чем в 3,5 раза по сравнению с 2002 г.

Доля России в казахстанском экспорте составляет ежегодно примерно 20%, а в импорте — свыше 40%.

Россию и Казахстан связывают межгосударственные отношения в рамках ЕврАЗЭС, ОДКБ, СНГ, ШОС, Таможенного союза. Особая роль, которую в рамках ЕврАЗЭС играют

Казахстан и Россия, дает основание говорить о формировании в этом объединении оси «Россия — Казахстан», которая может стать «локомотивом» реальной интеграции на постсоветском пространстве. Не случайно Президент РК в своем Послании народу Казахстана особо подчеркнул: «отношения с Россией необходимо развивать «на основе широких интеграционных процессов между нашими странами»».

Одним из важных стратегических партнеров Казахстана на современном этапе является Словакия. В январе 2008 года исполняется 15 лет, как между Казахстаном и Словакией установлены дипломатические отношения и на протяжении этих лет поддерживается регулярный политический диалог, расширяется экономическое сотрудничество. В международных делах отмечается значительная близость подходов двух стран к ключевым вопросам современности, включающих экономическое положение двух стран; сотрудничество в области топливно-энергетического комплекса; промышленность, инвестиции, техническое сотрудничество, сельское хозяйство и охрана окружающей среды; туризм, образование, наука, культура, здравоохранение.

Двусторонние отношения в торгово-экономической сфере развиваются поступательно. За 2005 г. объем товарооборота между Казахстаном и Словакией достиг 74,26 млн. долл. (экспорт – 43,76 млн.долл., импорт – 30,5 млн.долл.), в 2004 г. – 129,2 млн. (экспорт – 105,6, импорт – 23,6 млн.долл.), в 2003 г. – 98,4 млн. долл. В последнее время экономическое сотрудничество между Словакией и Казахстаном развивается достаточно быстрыми темпами. Товарооборот Республики Казахстан со Словакией за январь-июль 2008 год составил 353,5 млн. долларов США, по сравнению с аналогичным периодом 2007 года (51,7 млн. долларов США) увеличился в 6,8 раза.

При этом объем экспорта казахстанской продукции в Словакию за январь-июль 2008 год составил 311,3 млн. долларов США, по сравнению с аналогичным периодом 2007 года (16,2 млн. долларов США) увеличился в 19,2 раза.

Объем импорта словацкой продукции в Республику Казахстан за январь-июль 2008 года составил 42,1 млн. долларов США, и по сравнению с аналогичным периодом 2007 года (35,4 млн. долларов США) увеличился на 18%.

В Словакии открыты Почетное консульство и представительство Торгово-промышленной палаты Республики Казахстан, функционирует представительство «Қазақстан темір жолы».

В Казахстане зарегистрировано более 20 предприятий с участием словацкого капитала. В настоящее время в Казахстане работают девять совместных предприятий. Так, в Южно-Казахстанской области СП «КазСловБус» и «ЗТС Моторы-Южмаш» занимаются выпуском автобусов и сельскохозяйственной техники. С 1996 г. словацкая компания «Нафта Гбели» является инвестором компаний «Анако» в Атырау. СП «СловКазстрой» занимается проектированием и строительством «под ключ» объектов дипломатического городка в Астане.

С вводом нефтепроводов КТК и Одесса-Броды появляется реальная возможность транспортировки нефти в Словакию, а также ее транзита через внутренние словацкие трубопроводы и участки нефтепровода «Дружба» – далее в Европу. Возможен вариант транспортировки нефти железнодорожным транспортом. Словакия имеет долгосрочное соглашение с Россией о ежегодных поставках до 6 млн. тонн нефти для внутреннего потребления. Подписание в декабре 2002 г. межправительственного соглашения по проекту интеграции нефтепроводов Дружба-Адрия не исключает транзит через Словакию при конкурентоспособности данного направления.

Благоприятная экономическая и финансовая ситуация двух стран позволяет рассматривать возможности взаимной инвестиционной деятельности. В этом смысле в вопросах повышения объемов товарооборота и дальнейшего взаимовыгодного сотрудничества между обеими странами существует реальный потенциал и возможности для дальнейшего развития.

Словацкие компании в последнее время проявляют интерес в сфере предоставления услуг по производству фармацевтических препаратов, оптовой торговли широкого ассортимента товаров, строительстве и в других отраслях.

В условиях глобализации никакая страна не может абстрагироваться от мировых тенденций развития, поскольку связь и сопоставительная оценка развития в системе мировых экономических отношений превращается в один из важнейших факторов, определяющих конкурентоспособность национальной

экономики. В 2005 г. Всемирный экономический форум World Economic Forum (WEF) впервые включил Казахстан в список 117 стран мира, по которым осуществляет оценку индекса конкурентоспособности роста (Growth Competitiveness Index – GCI).

Проведенная оценка показала следующие результаты. Занимая 61 позицию среди указанного числа стран, Казахстан лидирует среди стран СНГ.

Сопоставительный анализ данных, представленных в таблице 3, свидетельствует, что по индексу макроэкономической среды (MEI) Казахстан занимает 41-е место в мире, опережая Чехию (46-е место в мире), Словакию (49-е место), Польшу (53-е место), Болгарию (62-е место), Венгрию (63-е место) и все страны СНГ.

Однако два других компонента – технологический индекс и индекс общественных институтов – являются для Казахстана наиболее уязвимыми, по которым страна занимает 77-е и 76-е места соответственно. Эти показатели актуализируют проблему укрепления инновационной и информационно-коммуникативной составляющей экономического роста, а также существенного снижения уровня коррупции и повышения уровня соблюдения законодательства в стране.

Наряду с GCI рассчитывается также индекс конкурентоспособности для бизнеса (Business Competitiveness Index – BCI), по сути отражающий степень эффективности текущего использования доступного объема ресурсов в экономике.

По рейтингу BCI, Казахстан занимает 62-е место в мире и также лидирует среди государств Содружества. При этом по второму компоненту, отражающему качество бизнес-климата в стране, наша страна занимает 60-е место, тогда как по первому – 72-е место в мире.

Обусловлено это тем, что во многих казахстанских компаниях качество менеджмента, кредитный рейтинг и иные параметры, отражающие эффективность их деятельности являются достаточно высокими, но в тоже время большинство даже национальных компаний пока еще слабо представлены за рубежом, уровень использования инноваций в них также остается низким.

Как показывает мировой опыт, экономические реформы, перестройка структуры экономики внутри одной страны, в первую очередь,

Таблица 3

**Ранжирование стран ЦВЕ и СНГ по индексу конкурентоспособности роста (GCI)
за 2005 год**

Страна	Ранг GCI 2005	Компоненты GCI за 2005			Ранг BCI 2005	Компоненты BCI за 2005	
		TI	PII	MEI		КС	КВ
Эстония	20	18	25	30	26	33	25
Словения	32	32	35	35	32	27	35
Чехия	38	22	48	46	27	29	27
Венгрия	39	30	34	63	34	40	32
Словакия	41	34	45	49	39	47	38
Литва	43	42	44	39	41	41	41
Латвия	45	38	50	38	48	51	48
Польша	51	39	64	53	42	43	46
Болгария	58	61	62	62	78	82	71
Казахстан	61	77	76	41	62	72	60
Хорватия	62	51	73	68	63	70	61
Румыния	67	49	78	73	67	69	67
Азербайджан	69	97	67	56	77	74	80
Россия	75	73	91	58	74	77	70
Армения	79	94	66	77	88	87	90
Сербия	80	69	69	111	86	108	86
Молдова	82	89	63	96	93	90	94
Украина	84	85	90	78	75	71	76
Грузия	86	84	87	90	96	94	95
Босния	95	99	86	91	94	101	91
Таджикистан	104	104	101	95	102	107	100
Кыргызстан	116	113	115	115	108	92	111

диктуются национальными условиями, проблемами и задачами. Но вместе с тем процессы внутренних преобразований не дадут желаемых результатов без эффективного вхождения в мирохозяйственные связи на основе международного разделения труда.

Главная задача внешнеэкономической деятельности Казахстана – при экономиче-

ском суверенитете и развитии рынка – это активное участие экономики республики в международном разделении труда с целью совершенствования структуры национальной экономики, преодоления технологической отсталости и наращивание инновационного потенциала, а также формирования валютных фондов республики, регионов и предприятий.

ҚАЗАҚСТАН ӨНЕРКӘСІБІНІҢ ИНДУСТРИЯЛЫҚ-ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДЕНГЕЙІН КӨТЕРУДІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МЕХАНИЗМІ

Ә.Н. Дәуренбекова,
экономика ғылымдарының докторы,
профессор
Абай атындағы Қаз.УПУ

Қазақстан өнеркәсібі әлеуметтік-экономикалық өсу мен үлттық экономиканың сыртқы қауіпсіздігін қамтамасыз ете отырып, Қазақстан Республикасының халықаралық қатынастар аясында төң құқылы серіктестікте болуға жағдай жасайды. Соңғы жылдарда өнеркәсіп өндірісінің негізгі көрсеткіштерін талдау нәтижелерінен жалпы ішкі өнімдегі жалпы қосылған құнның пайызыдық шамасы 2005 жылмен салыстырғанда 0,6%-ға төмендегенін байқаймыз. Республикалық жалпы ішкі өнімдегі өнеркәсіптің ЖҚҚ-ның үлесі 2002-2006 жылдары 29,5%-дан 29,6%-ға ғана көтерілген. Өнеркәсіп өндірісінің көлемі жоғарыда айтылған жылдар аралығында 2336,9 млрд. теңгеден 6432,5 млн. теңгеге өсіп, отандық экономиканың ілгері дамуына және экономикалық көрсеткіштердің біршама артуына өз үлесін қосқан. Соның әсерінен анықтаушы факторға айналған. Сонымен бірге, ондағы өндірістік қызметкерлердің саны 2006 жылы 2002 жылмен салыстырғанда 10,5 мың адамға азайған. Өнеркәсіптің негізгі қызмет персоналының орташа айлық жалақысы 26226 теңгеден 49399 теңгеге дейін көтерілген.

Өнеркәсіп индустримальық дамудың тұпқазығы бола отырып, басқа секторлардың (ауыл шаруашылығы, көлік пен байланыс, сауда, құрылым, өзге де салалар) жандануына ықпалын тигізеді.

Меншік түрлері бойынша өнеркәсіп өндірісінің құрылымы біршама өзгерді. Мысалы, 1998 жылы мемлекеттік меншік түріндегі өнеркәсіп кәсіпорындарының өнім көлемі республикалық өнім көлемінің төрттен уш бөлігін құраса, 2002 жылы жекешелендіру үрдісінің нәтижесінде тек 1,8%, 2003 жылы – 1,3%-ға, 2004 жылы – 1,5%-ға, 2006 жылы – 0,8 %-ға төмендеді.

Жеке меншік кәсіпорындары 1999 жылы өнеркәсіп өнім көлемінің 82,9%-ын, ал 2002 жылы – 83,6%, 2003 жылы – 82,3%, 2004

жылы – 79,4%, 2006 жылы – 77,2%-ды құрады. 2002 жылы жалпы өнім көлемінде 14,6%, 2003 жылы – 16,5%-ы, 2004 жылы – 19,7%, 2006 жылы – 21,9%-ды басқа мемлекеттердің зандау тұлғалары мен азаматтарының үлесінде болды.

2003 жылы республикада 3800 біріккен кәсіпорындар және 5900 шетел кәсіпорындары жұмыс істеді, соңғыларының саны 3 еседей артты. Бұл олардың инвестициялық тартымдылығынан болды.

1999-2006 жылдар аралығында өнеркәсіп өндірісінің құрылымында меншік нысандары бойынша өндірілетін өнімдердің үлесі, Республикалық және коммуналдық меншік түрлері бойынша азайып, ал оның есесінде жеке меншік түрі бойынша, соның ішінде мемлекеттік емес зандау тұлғалардың меншігі және олардың бірлестіктерінің өнімдері артқанын байқаймыз. Мемлекет қатысатын кәсіпорындардың меншігі бойынша өнім көлемі 19,6%-дан 10,1%-ға кеміген, шетел қатысатын бірлескен кәсіпорындардың меншігіндегі өнім көлемі 38,1%-дан 45,2%-ға үлгайған, ал шетелдік зандау тұлғалар меншігіндегі кәсіпорындардың өнімі 13,8%-дан 19,7%-ға артқан. Дегенмен, өнеркәсіптің дамуына қурделі және ұзақ мерзімдік проблемалардың шиеленісі көрінілген тиғізді. Өнеркәсіпті өркендетудің негізгі факторына шаруашылық субъектілерінің қызметінің институционалды және заннама шарттарын нақтылау және бюджет-қаржы жүйесін жетілдіру жатады. Қазіргі кезде өнеркәсіп салаларын жандандыру үшін қолдау көрсету мемлекеттің негізгі міндеті болып көзделуде. Қазақстан өнеркәсібін дамытудың басты бағытына ішкі тұтыну нарығын бәсекеге қабілеті жоғары отандық тауарлармен толықтыру мақсатында импорттық тауарларды ығыстыру көлемін 15-20%-ға дейін төмендеп болып отыр.

Осылай байланысты өнеркәсіптің индустримальық-инновациялық денгейін көтеруді басқарадың үйымдастыру-экономикалық механизмін өзірлеу, оның тиімді жұмыс істеге әсерінен экономикада оң нәтижелерге жетудің мүмкіндіктерін анықтау өлемдік қаржы дағдарысы тұсында ерекше өзекті мәселе қатарына жатады.

Автордың пікірінше, өнеркәсіптің индустримальық-инновациялық-денгейін көтеруді басқарадың үйымдастыру-экономикалық механизмі деп – сұранысты қанағаттандыратын бәсекеге қабілетті ғылыми жаңалығы жоғары өнім

өндіруге бейімді өнеркәсіп секторлары мен салаларында инновациялық үрдістерді жеделдешу мақсаттарын айқындастырын және оған жетуде ынталандыруши үйімдастыру және экономикалық тетіктердің жынытығын қалыптастыруды айтады.

Өнеркәсіптің индустриялық-инновациялық үрдістерін басқарудың үйімдастыру-экономикалық механизмі:

- біріншіден, халықаралық көлісім-шарт қатынастарына сай сыртқы нарық тұтыну-шылығын қанағаттандыру, жеке тұтынушылық пен мемлекеттік тапсырысқа сәйкес ішкі нарық сұранысын, экономиканың, аймақтың және жеке адамдардың тұтынушылықтарын қанағаттандыру;

- екіншіден, өндірістік қызметтің соңғы нәтижеге жетуді көздеу, сонымен бірге, үйімдастыру-экономикалық механизмнің негізіне қоғамның дамуының экономикалық және әлеуметтік саяси серпінінен туындастырын мақсаттардың басымдылықтарын айқындастырын мемлекеттік реттеудің мүмкіндігі жатады;

- үшіншіден, мемлекеттік қолдау мен реттеу және кәсіпорынның мүддесін қанағаттандыратын шаралар үйлесімділігін қамтамасыз ету;

- төртіншіден, өнеркәсіптік және техникалық өндірісті үтімді ету, мемлекеттік қаржы ресурстарын тиімді қолдану;

- бесіншіден, инновациялық қызметті ынталандыру, техника мен технологияның жаңаша үлгілерін экономикаға енгізу, сала ішіндегі және салааралық технологияны беруде мемлекеттік саясатты белсенді жүргізу;

- алтыншыдан, өндірісті тұрақты түрде қайта құру, оны жаңғырту, инновациялық қызмет пен техника, ғылым сферасындағы мемлекеттік тапсырысты орындауға бағытталған болуы сияқты талаптарға жауап беруі тиіс.

Экономиканы жаңғыртуда өнеркәсіп құрылымын жетілдіру үшін жаңа салалар мен өндірістік кәсіпорындардың пайда болуы немесе жақадан қалыптасуы, өндірістерді болашақта шоғырландыру және ірілendіру арқылы өнеркәсіптік-қаржы топтар, өнім көлемі мен шамасы үлкен өндірістік жүйелер құру басты мақсат болуы тиіс.

Қазақстанда қаржы нарығын дамытудың негізгі бағыттары Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясында

белгіленген. Онда монетарлық саясат, валюта қатынастарын ырықтандыру, қаржы рыногына қатынасушыларды институционалдық бағытта дамыту, банк секторын күшейту, бағалы қағаздар және сақтандыру рыногын дамыту жөнінде іс-шаралар ұсынылған. Қаржы институттарын құру және оны ары қарай дамыту арқылы өнеркәсіптің жаңа салаларының пайда болуын инвестициямен қамтамасыз ету қарастырылған. Бұл үшін Даму Банкі, инвестициялық қор, инновациялық қорлардың қаржылары іске қосылып, қаржыландыру көздеріне айналуы тиіс делінген. Олардағы капиталданыру көлемі 500 млн.АҚШ долларын құрап отыр. Сонымен қатар, Ұлттық қордың және зейнетақы қорларында шоғырланған ақша қаржылары өнеркәсіпті жаңаша бағытта индустрияландыруды инвестициялауға тартаулыу тиіс деп ойлаймыз.

2003-2015 жылдарға индустриялық-инновациялық даму стратегиясын жүзеге асыру механизмінде Даму институттарына үлкен мән берілген. Себебі Үкіметтің бюджет қаржыларынан құралған арнаулы қорлары, коммерция, экспортты сақтандыру корпорациялары, сонымен бірге маркетингтік-аналитикалық, инжинирингтік және технологияны трансфертеу орталықтары құрылды. Өндірілген өнім идеясынан, оны өндіріске енгізу және жүзеге асыруға дейінгі буындарды толық қамтитын, сызба бойынша мемлекет бюджет қаржыларын стратегияда жоспарланған іс-шараларды жүзеге асыруды жоспарлап отыр. Жаңа институттарды құру кезінде ҚР Үкіметі мұнайды экспорттаудан түсken табыстың көп белігін өңдеу өнеркәсібін дамытуға жұмсауды қарастырып отыр. Жаңадан құрылған мемлекеттік институттар өңдеу өнеркәсібіне бағытталған инвестициялық саясатын жүргізуге ықпалын тигізу тиіс деп ойлаймыз. Өңдеу өнеркәсібі құрылымында оң өзгерістер болу үшін екінші деңгейлі банктер көмегі аз болып отыр.

Бұл ғылымды дамыту, ғылыми-техникалық және инновациялық үдерістер өнеркәсіп кәсіпорындарындағы негізгі қорларды жаңартуды ынталандыруға, ғылымды көп қажетсінетін және технологиясы жоғары жаңа өндірістерді инвестициялық тартымды етуге ықпалын тигізеді. Осы орайда салық төлеушілердің жынытық жылдық табысынан қосымша шегерімдер жасау, және тіркелген активтер бойынша мүлікке салық төлеуден және нақты инвестициялық немесе инновациялық

жобаны іске асыру үшін алынған және пайдаланылатын жер телімдеріне салығын төлеуден босату құқығы инвестициялық салық преференцияларын беру арқылы жүргізу керек екендігі Стратегияда айтылған. Дегенмен ғылым мен инновациялық қызметті, инновациялық әзірленімдер мен ғылыми жетістіктерді өндіріске енгізу және ғылым мен инновациялық зерттеу жұмыстарын ынталандыруда салық заннамасына өзгерістер жыл сайын енгізіліп отырылуы тиіс деп тұжырым жасаймыз. Себебі бұл да өңдеу өнеркәсібі көсіпорындарына көрсетілетін жеңілдіктердің негізгі түріне жатады.

Бәсекеге қабілетті өнеркәсіптің индустриялық деңгейін көтерудің негізгі тетіктеріне:

- өнеркәсіптің өңдеуші салаларының инвестиациялық тартымдылығын көтеруге қолайлы жағдай жасау;
- монополияға қарсы шаралардың тиімділігін арттыру, тауар нарығында монополиялық құрылымдардың пайда болуына тоосқауыл қою;

- өнеркәсіптің бәсекеге қабілетті өңдеуші салаларын көтеру үшін жеке турде артықшылықтар мен преференциялар беру;

- бәсекелестік ортаны қалыптастыру және қолдаудың тиімді механизмі ретінде сауда биржасын дамытуды ынталандыру, себебі сауда биржасын көтеру арқылы бюджетке салықты түсіруді көбейтүге мүмкіндіктер ашылады;

- ішкі нарықта демпингтік бағалармен күрес жүргізу, бақылау әдістерін жетілдіру, кәсіпкерлердің табысынан бірнеше есе асатын айыппұл мен есім салуға шек қою, демпингке қарсы іс қозғау ұйымдарын ұйымдастыруды жүзеге асыру;

- менеджмент деңгейін көтеру;
- «көлеңкелтік экономикаға» және жемқорлыққа қарес күрес жүргізу.

Инвестициялық преференциялар адрестік сипаттағы артықшылығы бар инвестициялық жобаларды жүзеге асыруды қолданылатыны ҚР «Инвестициялар туралы» заңында көрсетілген. Сондықтан өнеркәсіп салаларында инновациялық үлгідегі тауар өндіретін өнеркәсіптік кәсіпорындарға инвестициялық преференциялар мен инновациялық – ин-

вестициялық жобаларды жүзеге асыру үшін Қазақстан Республикасы меншігіндегі мүліктерді қайтарусыз беруде заттық гранттар беру, кеден алымдарынан босату өңдеу өнеркәсібін дамытуға өз үлесін қосады. Инвестициялық салық преференциялары фиксируленген активтегі инвестиция көлеміне байланысты анықталған мерзімге 5 жылдан артық емес уақытқа беріледі. Отандық өндірісті көтеру үшін инвестицияны мемлекеттік қолдау мақсатына қолайлы инвестициялық ахуал қалыптастыру және жаңа жұмыс орындарын құру және сақтау, жаңа технологияны қолдануда жұмыс істеп тұрған өндірістердің кеңейту және жаңарту, қоршаған ортанды қорғау шараларын жүргізу қажет болады.

Дегенмен, отандық экономикадағы келелі оң өндірістер «Инвестициялар туралы» заңға және тағы басқа заң актілеріне жаңа өзгерістер енгізуі талап етеді.

Мемлекет индустриялық саясат шеңберінде өңдеу өнеркәсібінің инвестициялық тартымдылығын көтеру үшін келесі шараларды жүргізуі жобалап отыр:

- аймақтардағы өндірістік инфрақұрылымдарды дамыту және жаңарту, олардың төмен деңгейінде кәсіпкерлердің іскерлік және инвестициялық белсендігін күшейту үшін тартымды етпейді;
- меншік иелерінің, инвесторлардың, несие берушілердің және миноритарлық акционерлердің құқын қорғауды күшейту;
- барлық кәсіпорындарға бірдей жағдай жасау, жеке турдегі салық және несиелік жеңілдіктермен субвенциялар беруден бастарту;
- барлық инвесторларға меншік нысандарына тәуелсіз шаруашылықтың төң бәсекелестік шарттарын құру;
- кәсіпорынды тіркеудің жеңілдетілген жүйесін енгізу жолымен экономиканы қайта реттеуді жалғастыру;
- тауар және капитал нарықтарында монополияға қарсы саясатты тиімді жүргізу;
- кәсіпорындар қаржы есептерінің халықаралық стандарттарына көшуді жеделдетеу.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Назарбаев Н. Жаңа кезең – жаңа экономика / Егemen Қазақстан, 2004, 16 желтоқсан. – 6,12 б.
2. Хан В.А. Инновации и закономерности экономического роста. // Казахстан – спектр. 2003, №4. – С.40.

3. Қазақстан Республикасының индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған стратегиясы. Қазақстан Республикасының және Қазақстан Үкіметінің актілер жинағы. 2003, № 23-24. – 14 б.
4. Краткий статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник. 2007, Алматы, 247с.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ НЕДВИЖИМОСТЬЮ В КАЗАХСТАНЕ

С.К. Дияров,
профессор
А.Р. Тохтабаев,
доцент
Университет международного бизнеса

Кризис это встряска и предупреждение. Более того – это возможность опомниться и переосмыслить основу, базовые позиции в экономическом развитии страны. Без модернизации Казахстанской экономики невозможно создать материальные предпосылки для формирования эффективной и конкурентоспособной экономики. Одним из направлений, обеспечивающих прорыв для ускоренного экономического развития страны, является формирование национальной информационной инфраструктуры Республики Казахстан в области национальных ресурсов в рамках комплексной оценки и управления национальными ресурсами страны на основе ведения государственных кадастров.

Сложившаяся на данный момент ситуация в РК не позволяет точно определить и контролировать использование территорий, природных ресурсов, материальных активов производственной, инженерно-транспортной инфраструктуры. Причиной сложившегося положения является отсутствие достоверной информации, касающейся не только физического состояния вышеперечисленных объектов, но и их правового положения (то есть информация прав собственников и владельцев и обременения этих прав).

Отсутствие единой информационной базы данных (в виде Государственной системы кадастров) приводит к дезориентации при разработке республиканских и региональных целевых программ, к увеличению споров о запасах, границах месторождений и земельных участков, что в свою очередь приводит к увеличению обращений в суд.

Являясь базовым элементом рыночной экономики, Государственная система када-

стров полностью соответствует основным принципам и приоритетам развития Казахстана и играет сегодня одну из ключевых ролей в дальнейшем углублении реформ. С целью координации усилий отдельных министерств и ведомств по разработке и интеграции отраслевой кадастровой информации Республики Казахстан еще в 1996 году было заложено начало работ по созданию Единой системы государственных кадастров (ЕСГК), в которую входят более 20 отраслевых кадастров. Было принято постановление Правительства РК «Об утверждении Порядка ведения государственного земельного кадастра в Республике Казахстан» от 6 июня 1996 г. №710 . Через 4 года Правительство РК вновь возвращается к идеи создания Единой системы Государственных кадастров и выходит Постановление «О создании Единой системы Государственных кадастров природных объектов РК на основе цифровых географических систем» 25 сентября 2000г. За №1449, где Министерству природных ресурсов и охраны окружающей среды РК совместно с заинтересованными государственными органами поручено в срок до 31 декабря 2001г создать такую систему, а также утверждены Правила ведения Единой системы Государственных кадастров.

Однако как показала практика, отсутствие четкого механизма, регулирующего правовые, организационные и экономические аспекты создания и ведения государственных кадастров, сдерживает разработку отраслевой кадастровой информации и передачу ее в единую систему кадастров. В силу этого, необходимость разработки и принятия закона «О государственной кадастровой системе в РК» который должен обеспечить регулирование отношении, возникающих в области системы государственных кадастров, а также разработки комплексной кадастровой информации о территориях на базе ГИС- технологии, требует безотлагательного решения.

Принятие закона позволит в полной мере реализовать преимущества кадастровых систем, основными из которых являются:

- определение прав собственности и обеспечение гарантий прав собственности; в тех

Требования к раскрытию информации об инвестиционной недвижимости

Модель учета по справедливой стоимости	Модель учета по первоначальной стоимости
1	2
<p>- сверка балансовой стоимости инвестиционной недвижимости на начало и конец отчетного периода (представление сопоставимой информации не требуется);</p> <p>- в исключительных случаях, когда организация отражает объект инвестиционной недвижимости, используя основной метод учета МСФО (IAS) 16, суммы, относящиеся к данному объекту инвестиционной недвижимости, в сверке следует раскрывать отдельно от прочих объектов, а также раскрывать дополнительную информацию, главным образом касающуюся разъяснения причин невозможности учета по справедливой стоимости</p>	<p>- использованные методы амортизации;</p> <p>- срок полезной службы активов или использованные нормы амортизации;</p> <p>- совокупная балансовая стоимость и накопленная амортизация (вместе с накопленными убытками от обесценения) на начало и конец отчетного периода;</p> <p>- сверка балансовой стоимости инвестиционной недвижимости на начало и на конец отчетного периода (представление сопоставимой информации не требуется);</p> <p>- справедливая стоимость инвестиционной недвижимости или причины, по которым невозможно определить справедливую стоимость инвестиционной недвижимости с достаточной степенью достоверности</p>

- критерии разграничения объектов инвестиционной недвижимости и недвижимости, занимаемой владельцем, а также имущества, предназначенного для продажи в ходе обычной хозяйственной деятельности;

- методы и существенные допущения, использованные при определении справедливой стоимости инвестиционной недвижимости;

- факт привлечения для определения справедливой стоимости инвестиционной недвижимости независимого профессионального оценщика и факт отсутствия подобной оценки раскрывается в пояснениях к финансовой отчетности;

- показатели, отраженные в отчете о прибылях и убытках: -доход от предоставления в операционную аренду инвестиционной недвижимости;

- прямые операционные расходы, относящиеся к инвестиционной недвижимости, от которой был получен доход в отчетном периоде;

- прямые операционные расходы, относящиеся к инвестиционной недвижимости, которая не принесла арендный доход за отчетный период;

- наличие и размер ограничений возможности продажи инвестиционной недвижимости;

- существенные обязательства:

- по договору на приобретение, строительство или реконструкцию инвестиционной недвижимости;

- на проведение ремонта, текущее обслуживание или улучшение инвестиционной недвижимости

Следующей проблемой управления недвижимостью является образование кадров рынка недвижимости и их методологическая и технологическая обеспеченность.

В мировой практике образования дисциплина «Экономика недвижимости» является общеобязательной для экономических специальностей, в 1996 году к ней присоединилась Россия, введя изучение этого предмета в Государственный образовательный стандарт для экономических специальностей.

Несколько Вузов Алматы (КазГАСА, НТУ им. К.И.Сатпаева, Экономический университет им. Т.Рыскулова, Национальный Аграрный университет, ААЭС и УМБ) имеют значительный опыт преподавания дисциплины «Экономика недвижимости» и предлагают Министерству образования и науки РК ввести ее в число общеобязательных предметов в образовательные стандарты для экономических специальностей.

ТҮРКІСТАНДАҒЫ ЖЕР-СУ РЕФОРМАСЫ

Н. Каттабекова,

т.г.к., аға оқытушы

Қ.А. Ясауи атындағы ХҚТУ

Түркістан қаласы

1921-1922 жок. реформалардың жерге қатысты саясаттағы нақты міндеттері 1920 жылғы Түркістан Қенестерінің IX съезі (қыркүйек) мен ТКП V съездерінің шешімдерінде қарастырылған болатын. Оның негізгі мәні «келімсек еуропалық тұрғындар мен жергілікті халықтар арасында қалыптасқан отарлық қатынастарды толық жою, еңбекші бұқараны еңбекшілердің Қенестері арқылы азат ету, сауда капиталы мен саудаделдалдарымен күресу үшін бұратана халықтың арасындағы феодалдықтың қалдықтарын, қауымдық қатынастарды жою; барлық кеңес органдарының жұмыстарын жергілікті халықтардың қажеттілігін етеуге жұмылдыру» [1, с. 349] болып белгіленді.

Түркістан Қенестерінің IX съезі шешімдері негізінде ТАКСР Жер Халық Комиссариаты «Республикада жерге орналастыру жұмыстарының жоспарын» жасады. Соған сәйкес жер-су реформасы Сырдария облысының Әулиеата, Шымкент және Ташкент уездерін қамтыды [2, 11-12-пп.].

Жер-су реформасы 1922 жылдың күздінде аяқталды деп есептелінеді. 1922 жылдың 18 шілдесінде РК(бП) Орталық Комитетті Ортаазиялық бюросының пленумында Түркістандағы жер реформасы аяқталды, алдағы уақытта барлық жер аудару, қоныс аудару дегендер тоқтатылатындығы атап көрсетілді. Түркістан өкіметінің 1922 жылдың 5 қыркүйегіндегі қаулысымен «Республикадағы жерді еңбекпен пайдалану туралы негізгі заңының» күшіне енуіне байланысты жер-су реформасы аяқталды. Дегенмен, Түркістанда жерге орналастыруға байланысты жұмыстар бұрынғы бағытымен жүргізіле берді.

1921-1922 жок. реформаның мақсаты столыпиндік аграрлық реформа барысында Түркістанға қоныстанған орыс шаруалары мен жергілікті халықтардың (қазак, қыргыз, өзбек) жерді пайдалану құқық тәсістіру болды. Патша өкіметі қоныстанушыларға артық және шұрайлы жерлерді бөлген еді. Жер-су реформасы барысында қоныстанушылар шаруашылықтарының басым бөлігі жойыл-

ды, келесі бөлігінің артық жері, құрал сайманы, малы мен астық тұқымы тартып алынды. Түркістан бойынша 151 поселке, 175 хутор, 95 заемке жойылып, 8084 отбасы көшірілді; кулак-қоныстанушылардан 250 мың десятина жер тартып алынып, оның 12,8 мың десятинасы жергілікті жалшы-кедей шаруашылықтарына бөліп берілді [3, с. 5].

Сырдария облысының көшпелі және жартылай көшпелі аудандарына жер-су реформасының қағидалары осындай себептермен де терең өзгерістер жасай алмады. Көп жағдайда көшпелі ауылдардағы жер қатынастары дәстүрлі қауымдық меншік түрінен мызыған жоқ. Жерге орналастыру шаралары барысында отырықшы дихандар арасында жерсіз шаруашылықтар саны артты. Мысалы, Сырдария облысында ондай шаруашылықтардың үлесі 1917 жылы 4,4 пайыз болса, 1920 жылы бұлардың 6,9 пайызға жетті [4, с. 92].

1921-1922 жок. жер-су реформасы және одан кейінгі жерге орналастыру шараларының нәтижелерін біржақты бағалауға болмайды. Бір жағынан реформа барысында жергілікті халықтың жер пайдалануға деген құқы қамтамасыз етілді, жерсіз және жері аз шаруалар көптен күткен үlestік жерлерін иеленді. Бұл жағдай ауыл тұрғындары арасында Қенес өкіметінегін деген сенім мен қолдауға негіз болды.

Екінші жағынан реформа ауылдағы саяси жағдайды шиеленістіріп, таптық күресті өршітіп жіберді. Қоғамдық өмірде алдыңғы қатарға пролетариат және жартылай пролетар көшпілік шыға бастады. «Олар өздерімен бірге тенгермешілік идеяларын әкеліп, арамтамақтықпен өзгенің байлығына көз алар туын көтерген кедей бұқара бақуаттылығымен ерекшеленген шаруақор қожайындарды, бейнеткеш еңбекшілерді табанды түрде қырып-жойды» [5, с. 71].

Реформаның тағы бір қүнгейлі көрінісі – кедей шаруалардың жер үлесімен қамтылуының шектеулі болуы. Осы тұрғыдан алып қарағанда реформа Түркістандағы шаруашылықтардың аз ғана бөлігін (16 мыңнан аз) және ауылшаруашылығына жарамды жерлердің 0,7 пайызын ғана қамтыды. Бұл жерде үтқан кім? үтүлған кім? – деген сұрақтың жауабы өзінен-өзі белгілі болып тұр. Демек, реформаның экономикалық маңызынан саяси маңызы басым болды. Қенестік басшылықтың мақсаты да осы еді.

1923-1924 шаруашылық жылында жерге орналастыру жұмыстары 4 млн десятина жерді қамтыды. Олар негізінен Жетісү мен Сырдарияның көшпелі және жартылай көшпелі шаруашылықтарын қамтыды. Осындаид жерге орналастыру шараларының барысында отырышы дихандар мен көшпелі шаруалар 534, 770 десятина, орыс шаруалары – 50, 552 десятина, артельдер – 34720 десятина жер алды; көшпелілерге жайылымға -40, 017 десятина жер белінді [5, с. 132].

Сырдария облысындағы бұл акция 1923 ж. 10 мамырда БОАК қабылдаған «ТАКСР көшпелі және жартылай көшпелі аудандарында жерге орналастыру туралы Ереже» негізінде іске асырылды [5, с. 128]. Әрине, ол Ережеде сыннан өткен әкімшілік қысым жасаудың тәсілдері басшылықта алынған еді. Оның үстіне шаруашылық қызметінің өзгеруінен туындастын қолайсыздықпен бірге көшпелі тұрғындардың салт-дәстүрі мен психологиясындағы орын алатын түбірлі өзгеріс ескерілмеді. Бұл жағдайлар реформаның міндеттерін іске асыруда қол байлау болды.

Осылай сәйкес көптеген мынадай құжаттық деректерді тірек етіп алуға болады. Айталық, С. Сәдуақасовтың «Қазақстанды қалай құрган жөн?» атты мақаласында мәселе алғаш рет өткір қойылды [6, 81-87-бб.]. Ол осы мақаласында осы кезде Әулиеата уезінде қазақ байларынан 1200 десятина құнарлы жер тартып алынып, жерсіз және жері аз шаруаларға таратылып берілгендейін жазады. Түркістандағы жер-су реформасы патша өкіметінің қоныстанушыларға тартып алып берген жерлерін қайтарумен ғана шектеліп қалған жоқ. Бұл саясатты кеңес өкіметі таптық арнаға бұрып, қазақ байларының қолындағы жерлерді де тартып алуға бағыттады. Мысалы, Жетісү облысында бай шаруашылықтарды жою және артық жерлерді тартып алу есебінен жер қорына 550010 десятина көлемінде жер қосылды жәнешаруаларғатендей пайдалануға берілді [7, с. 83]. Жер мәселесіне байланысты осындаид іс-шаралар Бұқілқазақстандық I құрылтай съезінің (4-12.X.1920) шешімдерінде көрініс тапты. Съезд шын мәнінде жер туралы заңға айналған жер мәселесіне қатысты арнайы шешім қабылдады. Орталық өкіметтің декреттеріне негізделген бұл шешім жергілікті басқару органдарының бастап қойған жерге қатысты қайта құруларын одан әрі жалғастыруды қолдаған нұсқау болды. Жерді мем-

лекет меншігіне алуудың қагидаларын бекіткен съезд жерді пайдаланудың еңбектік негізін алдыңғы қатарға шығарды. Соған сәйкес жер мәселесін шешуге таптық тұрғыдан қарап, ауылдағы жер қатынастары бай элементтердің зорлығын жою үшін белсенді күрес жүргізу керектігі атап көрсетілді. Бұқіл Одаққолеміндегі сияқты Қазақстанда да бұл шараларды іске асыру үшін жергілікті жерлерде аштардың тоқтарға қарсы күресін жүргізетін, ауыл, деревня кедейлеріне сүйенген органдар құрыла бастайды. Олар кедейлер комитеті деп аталды. Кедейлер комитетін құрган большевиктер оның ұзақ мерзімді саясат еместігін түсінді, ашаршылық жағдайында (1918-1920) ол комитеттер астықты еріксіз тартып алу қызметін ғана атқарды.

Түркістан республикасы үкіметінің 1922 жылғы есебінде Сырдария облысын шаруашылық жүргізу тәсіліне қарай үш бөлікке бөліп қарастырып, ондағы халықтың демографиялық ахуалына мынадай бага берілген:

1. Отрықшы Ташкент уезінде халық санының біршама есімі байқалады.
2. Жартылай көшпелі Түркістан, Шымкент және Әулиеата уездерінде халық саны 24-тен 35 пайызға дейін кеміген.
3. Көшпелі Ақмешіт және Қазалы уездерінде халық санының кемуі 41-46,5 пайызға дейін жеткен» [8, 32-п.].

Түркістан АКСР Қеңестерінің IX съезі және Түркістан коммунистік Реформа нәтижесінде «1916 жылғы көтерілістегі жеңілістен соң және үақытша үкімет билігі кезеңінде жергілікті халықтан тартып алынған 232891 десятина жер қазақтар мен қырғыздарға қайтарылды» [9, с. 147]. Жалпы, Жетісүдің (қазақ аудандары) және Оңтүстік Қазақстанның жергілікті және орыс тұрғындарын жермен қамтамасыз ету қорына қазыналық жерлер мен офицерлердің участекелері, сонымен бірге қамтылмаған қоныстану участекелері есебінен 1 млн. десятина жер қосылды. Осылайша Оңтүстік өнірлерде жер-су реформасы 1922 жылдың жазында аяқталды. Жер-су реформасы Қазақстандағы түйінді аграрлық мәселелердің бәрін шеше алған жоқ, тек 7000 отбасы ғана орыс кулактарынан тартып алынған жерлерге ие болды [9, с. 149]. Дегенмен, жер-су реформасының халық шаруашылық саласында жетістігі аз болғанымен оның сол кездегі Қазақстан жағдайында саяси маңызы орасан зор болды және аса ірі революциялық шаралардың біріне айналды. Содан да осы реформа бары-

сында орын алған кемшіліктер аймақта кейінгі жылдары іске ассырылған аграрлық саладағы өзгерістердің бағыты мен сипаттарына елеулі әсер етті.

Қорыта айтқанда, Оңтүстік Қазақстанда іске ассырылған жаңа экономикалық саясат кеңес өкіметінің жер-су реформасы барысында және одан кейінгі әскери коммунизм, азық-тулік салғырты, азық-тулік салығы түрінде жүргізілген жақартушылық шараларының қорытындысы болды. Олай дейтін себебіміз, жоғарыда аталған науқандар

барысында қазақ шаруаларына қатысты жол берілген заңсыздықтар түзетілуі тиіс еді және ауылшаруашылығына сапалық өзгерістер орнықтыруы тиіс еді. Өкінішке қарай, ЖЭС қағидаларында нарықтық экономиканың бастаулары болғанымен, саяси негізі таптық идеологияға сүйенгендіктен де ауылшаруашылық салаларына күрделі өзгеріс енгізіп, оны күрт дамытудың пәрменді тетігіне айнала алмады. Бұл саясаттың Оңтүстік Қазақстанда іске ассырылу тәжірибесі осы тұжырымды қуаттай түседі.

ӘДЕБИЕТТЕР:

1. История Узбекской ССР. - Ташкент, 1967. - Т.3. – 490 с.
2. ҚРОММ. 25-қор, 1-тізбе, 538-іс
3. Аминова Р.Х. Возвращаясь к истории коллективизации в Узбекистане. - Ташкент: «Фан», 1995. – 83 с.
4. Голованов А., Сайдов И.М. Дехканство Узбекистана на историческом повороте второй половины XIX-первой трети XX вв. - Самарқанд: Изд СамГУ, 2007. -384 с.
5. Голованов А.А. Крестьянство Узбекистана: Эволюция социального положения. 1917-1937 гг. - Ташкент: Фан, 1992. - 161с.
6. Сәдуақасұлы Смагұл. Қазақстанды қалай құрган жен? // Қазақстан коммунист. - 1991. - №5. - 81-87-бб.
7. Еренов А.Е. Опыт земельных преобразований на Советском Востоке. - Алма-Ата: Наука, 1976. - 184 с.
8. ОҚОММ. 243-қор, 1-тізбе, 9-бума, 146-іс, 32- п.
9. Колодин Ф.И. ТОЗы в Казахстане в годы первой и второй пятилеток // Труды ИАЗ. - А-Ата., 1956. - Т.2. - С. 147-149.

ПРИНЦИПЫ ПОИСКА СПОСОБОВ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ АГРОПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА

А.Е. Иматаева,
преподаватель
КазНАУ

В сфере механизма эффективного развития агропроизводства лежат узловые проблемы состояния продовольственного рынка страны, платежеспособности населения, реальные тенденции в состоянии продовольственной безопасности, роста конкурентоспособности и производства сельскохозяйственной и продовольственной продукции и т.п.

Сейчас в Казахстане сформулирована концепция государственной политики в сфере развития агропромышленного производства строго

на правовой основе, однако современное состояние сельскохозяйственного производства в стране требует ее постоянного улучшения. Это необходимо потому, что аграрный сектор экономики Казахстана за годы реформ понес значительные потери. Доказательством данного положения могут служить следующие данные:

1. За годы реформ уровень производства сельхозпродукции в ВВП РК сократился в 2,2 раза.
2. Доля сельского населения в Казахстане уменьшилась на 6,0%.
3. Доходы и заработка плата работников сельского хозяйства в дореформенное время составляли 91% от соответствующих показателей работников промышленности, а сейчас не превышают 30%.
4. В дореформенное время сельхозпроизводство Казахстана обеспечивалось инвестиционными ресурсами на 23,8% в год, а в начале XXI века – только на 1,9%.

В настоящее время продовольственный рынок Казахстана стал весьма импортозави-

Таблица 1

Динамика основных показателей развития сельскохозяйственного производства в Казахстане (действующих ценах)

Показатели	1991	1996	2001	2006	2007	2008
Валовая продукция сельскохозяйственного производства, млн. тенге.	14041	270584	533639	517241	540000	567000
Валовая добавленная стоимость, в % к ВВП.	29,4	12,2	8,1	5,4	5,5	5,5
Доля сельского населения, в % к общей численности.	49,0	47,0	47,0	43,9	43,7	43,7
Производство основных продуктов питания зерно, млн. т.	12	11,2	15,9	16,5	20,1	20,9
Скот и птица в живой массе, тыс. тонн.	2573	1541	1155	1447	1505	15502

Примечание – систематизировано по данным Агентства РК по статистике.

симым, поскольку доля импорта по некоторым продуктам сформировалась от 43 до 80%, что грозит потерей продовольственной безопасности страны и усиливает угрозу данного процесса в условиях наличия глобального экономического кризиса.

В целом, если проанализировать динамику основных показателей развития сельского хозяйства РК в реформенный период, как базы, формирующей рынок продовольствия в стране, то их можно охарактеризовать данными таблицы 1.

Одновременно надо констатировать, что площадь посевов за годы реформирования сельскохозяйственного производства уменьшилась на 37,1%, а поголовье крупного рогатого скота – на 24%, овец и коз – на 32% и свиней на 20%.

С 2000г. в Казахстане стал наблюдаться рост производства сельхозпродукции, однако агропромышленное производство пока еще не восстановилась.

Тем не менее рост количества голов крупного рогатого скота (КРС) на 1.01.2009 г. составило 102,9%, овец и коз -105,3%, лошадей -105,8% и верблюдов -103,1%. Производство зерна увеличилась в среднем на 104%. При этом изменения темпов сельхозпроизводства в разных регионах Казахстана носило различный характер (таблица 2).

Одновременно во всех регионах Казахстана наблюдался рост инвестиций в сельскохозяйственное производство, кроме г.Астаны, г.Алматы, Южно-Казахстанской и Северо-Казахстанской областей.

Но глобальный экономический кризис породил всплеск инфляции в стране, размер который на рынке потребительских товаров в 2008г., в среднем составил 117%. Это, в свою очередь, грозит снижением эффективности агропромышленного производства, как производному от кризисов процессу и ухудшением условий функционирования продовольственного рынка в стране. Угроза подобных явле-

Таблица 2

Динамика развития некоторых видов сельхозпродукции по регионам Казахстана в 2009 г. по сравнению с 2008 г.

Виды продукции	Возросло в областях	Рост составил, в %	Снизилось в областях	Уменьшилось, в %
Производство: -мясо	Актюбинская, Карагандинская, Алматинская	8,5 7,6 7,5	Акмолинская г. Астана г. Алматы	0,1 38,2 28,5
	Мангистауская Карагандинская Актюбинская	7,4 6,6 5,1	Павлодарская г. Астана г. Алматы	1,4 6,2 24,3
	Актюбинская, Алматинская Карагандинская	5,1 38,4 11,1	Кзыл-Ординская	53,7

Примечание – по оперативным данным Агентства РК по статистике.

Таблица 3

**Динамика средних показателей разных стран мира, сложившаяся к 2008 г.
за последние пять лет**

Страны	Площадь зерновых, млн.га	Урожайность зерновых в среднем ц. с 1 га.
Китай	85,4	50,8
Германия	7,0	66,2
Индия	12,0	21,0
США	58,0	63,6
Канада	19,0	30,4
Россия	43,8	18,9
Казахстан	18,4	11,7

Примечание – <http://www/kursiv/kz>

ний исходит из состояния определенных показателей сельскохозяйственного производства в Казахстане (таблица 3), по сравнению с такими же показателями других стран.

Из данных таблицы 3 видно, что средняя урожайность зерновых в Казахстане значительно ниже, чем в других странах. Естественно, что на этом явлении отражается и состояние почвенно – климатических условий Казахстана, но одновременно многие источники этого явления лежат в разукрупнении производства, в нехватке удобрений, в устаревании в стране технологий возделывания, техники и оборудования, в разрушении ирригационных и мелиоративных систем и.т.п.

В то же время роль сельскохозяйственного производства в развитии отечественного продовольственного рынка состоит в том, что оно:

1. Обеспечивает национальными продуктами не только перерабатывающую промышленность и товаропроизводящую сеть, но и многие отрасли промышленности, формируя этим национальную экономическую безопасность, стабильность развития которой очень важны в условиях наличия глобальных кризисных ситуаций.

2. Создает новые рабочие места и формирует уровень и качество жизни сельского населения, напрямую помогая решать социальные проблемы села.

3. Помогает оживлению земли как производительного ресурса.

4. Стабилизирует исходные факторы для устойчивого развития экономической деятельности в государстве.

5. Создает условия для формирования предпринимательской активности на селе.

Однако создание механизма повышения эффективности агропромышленного произ-

водства, если он направлен на преодоление кризисных ситуаций, во многом связан с принятыми в стране:

1. Фискальной политикой, функционирующей в виде структуры налогов, дотаций, преференций и субвенций.

2. Внешнеторговой политики, проявляющейся в виде наличия таможенных пошлин, сборов и квот, обменного курса валют, экспертных субсидий и.т.п.

3. Политикой доходов, проявляющейся как соотношение цен и затрат.

4. Кредитной политики, формирующей долг предприятий кредитным организациям своего государства и зарубежных стран.

5. Системой государственного вмешательства в рыночные процессы и способами государственного регулирования национального аграрного производства.

Большое значение для развития агропромышленного производства в стране имеют некоммерческие цели государства в этом вопросе. Одной из таких целей является продовольственная безопасность государства и рост доходов сельского населения как источники национальной независимости и социальной стабильности. Для этого прежде всего в стране должен эффективно действовать Закон о потребительской корзине.

Формирование состава, содержания и объема потребительской корзины, с одной стороны, должно быть ориентиром не только для сельхозпроизводства, но и других отраслей экономической деятельности государства, а с другой в ее основе должны лежать рациональные нормы питания и продовольственной безопасности и они должны служить базой для определения минимальной заработной платы, расчета пенсий и пособий.

Таблица 4

Потребление основных продуктов питания на душу населения (кг в год)

Страны	Мясо		Картофель		Овощи		Фрукты		Хлеб	
	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007	2000	2007
Великобритания	70	70	108	75	95	93	84	110	84	75
Германия	95	94	80	70	82	83	135	140	77	70
Италия	79	78	37	45	160	190	127	183	131	105
Канада	95	98	66	66	84	91	125	131	70	69
США	112	125	56	62	127	118	95	107	98	104
Франция	90	94	81	81	125	135	86	95	85	85
Чехия	76	81	20	90	69	61	62	75	111	114
Россия	61,7	75	109	145	90	60	40	20	119	140
Казахстан	23,2	23,5	65	73	65	63	33	35	120	112,0

Примечание – экспресс – информация Агентства РК по статистике, 2008г.

Однако современная потребительская корзина Казахстана формируется на нормах потребления, которые в 2-3 раза по отдельным продуктам ниже, чем это было принято в постсоветской экономике. Во многом эти нормы исходят из фактически сложившегося уровня потребления продуктов питания в стране, что само по себе методически неверно, так как игнорирует физиологические нормы и отличается от такого же показателя других стран (таблица 4).

При этом нормы питания, которые действуют в Казахстане в настоящее время по мясу выше в 1,75 раза, по картофелю – на 53,8 %, по овощам – в 2,4 раза, по фруктам – на 28,6% и по хлебу – ниже на 17,9 %. Из этих данных видно, что структура питания (таблица 4) в Казахстане у населения весьма нарушена. Поэтому в стране должен существовать дифференцированный подход к организации

помощи агропромышленному производству, со стороны государства, исходя из более рационального рассчитанных норм питания в рамках потребительской корзины и фактического ее наполнения в Республике Казахстан результатами производственной деятельности.

Таким же методом дифференциации должна определяться государственная помощь сельскохозяйственному производству отдельных регионов Казахстана. Основой расчета должен стать не коммерческий эффект реализации отдельных видов продуктов питания, а их социальная значимость для народа Казахстана с точки зрения повышения его качества жизни, так, например, если решается проблема роста продуктивности скота на основе приобретения наиболее племенных его представителей, то основой подобного решения может стать анализ состояния скота в отдельно взятом регионе (таблица 5).

Таблица 5

Поголовье овец и коз в Жамбылской области по состоянию на 1.04.2009 г.

Районы	Все категории хозяйств			Крестьянские (фермерские) хозяйства		
	2008	2009	2009 г. к 2008, в %.	2008	2009	2009 г. к 2008, в %.
Жамбылская область	2542,372	2599,6	102,3	1898,4	1927,7	101,5
Байзаковский	231,2	235,4	101,8	159,5	161,8	101,4
Жамбылский	197,8	198,2	100,2	148,9	146,5	102,5
Жуалынский	210,4	211,0	100,3	177,8	176,75	99,4
Кордайский	356,2	356,4	100,1	322,9	325,8	100,8
Меркенский	220,2	229,2	104,1	158,1	165,7	104,5
Мойынкумский	190,6	195,5	102,6	134,13	137,4	102,4
Т.Рыскулова	328,5	343,94	104,7	233,1	233,8	100,3
Сарыусукский	217,2	226,3	104,2	181,9	185,5	102,0
Талаский	364,0	360,1	101,4	252,9	257,7	101,8
Шуйский	222,0	230,4	103,8	131,5	133,3	101,4
г. Тараз	4,4	4,2	95,6	3,8	3,4	90,0

Примечание – ежеквартальный статистический сборник – Тараз: Департамент статистики Жамбылской области, 2009, с. 77.

Из данных таблицы 5 видно, что в первую очередь нужно улучшать поголовье овец и коз в Жуалинском районе. Естественно, что одновременно надо анализировать и иные факторы развития данных процессов в регионе. Но принципиально важно в любом случае, что основой определения эффективности при принятии государственных решений должен быть не размер прибыли от реализации конкретного вида продукции, а его социальный эффект. Соблюдение данного принципа важно еще и потому, что среди ученых Казахстана до сих пор ведется по этому поводу спор. Большинство ученых в качестве эффекта определяют наличие доходов, рост прибыли и размер направляемых в сельхозпроизводство инвестиционных средств.

Естественно, что все вышеперечисленные показатели являются очень важными, но социальный эффект, на мой взгляд, надо рассматривать как приоритетный. Это сложный и комплексный критерий и для его определения нужно проводить порой трудоемкие расчеты. Но он в большей степени позволяет выявить те проблемы, которые в агропромышленном производстве Казахстана нужно решать в первую очередь. Поэтому весь подобный рекомендуемый анализ может стать очень полезным для Казахстана. Он еще нужен и потому, что низкодоходное сельское хозяйство, зависимое от природных факторов и имеющее ярко выраженный сезонный циклический характер производства – более отсталая в технологическом плане по сравнению с промышленностью отрасль и в ней постоянно требуется выявлять конкретные приоритеты

для определенного уровня развития экономического состояния страны.

Сельское хозяйство Казахстана имеет свои специфические черты. Поэтому создание адресной помощи требует учёта не только климатических и природных условий, но и учёта состояния каждого конкретного сельскохозяйственного района или определенной местности. Казахстану гораздо дороже обходится содержание и развитие животноводства, урожай зерна с гектара вбирает в себя гораздо больше машинного и человеческого труда, чем такой же урожай или содержание животных по сравнению, например США.

Поэтому выбор управлеченческих решений через функционирование в стране рационально и социально обоснованного Закона о потребительской корзине может стать той основой, при помощи которой можно будет определять пути организационной помощи сельскохозяйственному производству по регионам страны адресно и конкретно.

Следовательно, государственную политику в сфере сельскохозяйственного производства надо разделить на две части: внутреннюю и внешнюю. Внутренняя должна содержать все компоненты финансовой поддержки и дифференцированную по регионам социальную сельхозпроизводства поддержку, а внешняя – опираться на политику импортозамещения и развитие экспортных видов продукции. Тогда совокупность подобного подхода к организации помощи отечественному агропромышленному производству может принести Казахстану не только, экономический, но и социальный эффект.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Статистические ежегодники Агентства РК по статистике.
2. www.rost.ru
3. Материалы об итогах 2008г. и основные направления деятельности Министерства сельского хозяйства.
4. Ежеквартальный статистический отчет – Тараз, Департамент статистики Жамбылской области, 2009.
5. <http://gazetakapital.kz>

ОРГАНИЗАЦИЯ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫХ РЫНКОВ ОБЛАСТИ

С.К. Байдыбекова,
старший преподаватель
ЖГУ им. И. Жансугурова
г. Талдыкорган

Сельское хозяйство является одной из ключевых отраслей экономики Казахстана. Уровень развития аграрного сектора всегда выступал и продолжает выступать определяющим фактором экономической и общественно-политической стабильности казахстанского общества.

Являясь одним из приоритетных направлений развития экономики республики, сельское хозяйство располагает огромным потенциалом и большими резервами.

Разнообразные климатические условия Казахстана позволяют выращивать почти все культуры умеренного теплового пояса и развивать животноводство.

Аграрный сектор Казахстана имеет следующие характеристики:

1) общая площадь земель сельскохозяйственного назначения – 222,6 млн.га, из них под пашней находится 24 млн. га (10,8%), сенокосами 5 млн. га (2,2%), пастбищами 189 млн. га (85%);

2) численность сельского населения – 7,3 млн. человек, или 47,2% от общей численности населения страны;

3) резко выражена горизонтальная и вертикальная зональность почвенного и растительного покрова. В лесостепной и степной зонах находится 10% всех земель, в полупустынной и пустынной – около 60%, в горных областях – около 5%;

4) все земледельческие зоны страны характеризуются низким количеством годовых осадков – 150-320 мм.;

5) отсутствие выхода к морю, что создает существенные сложности для доступа к внешним рынкам;

6) самодостаточность обеспечения по большинству продуктов питания, за исключением таких видов продукции, как сахар, растительное масло, мясо птицы, овощи и фрукты в периоды межсезонья;

7) специализация северных регионов на выращивании зерновых культур и животноводстве;

8) южные регионы, где орошение имеет существенное значение, имеют большую диверсификацию возделываемых культур (зерновые, масличные, плодово-ягодные культуры, овощи, хлопок);

9) оценка производства валовой продукции сельского хозяйства в 2007 году на 1 га пашни составляет 47,5 тыс. тенге, производство продукции сельского хозяйства на 1 работника, занятого в сельском хозяйстве составляет 453 тыс. тенге;

10) является крупным экспортером пшеницы и муки (входит в 10-ку мировых экспортеров), значительную долю в общем экспорте сельхозпродукции страны имеют также хлопок (15%), кожа и шерсть (25%);

11) отрасль животноводства является традиционной для Казахстана, при этом почти 90% скота находится в домашних хозяйствах населения;

12) средний возраст парка сельхозтехники составляет 13-14 лет, при нормативном сроке эксплуатации 7-10 лет; 70% имеющегося парка сельхозтехники – производства до 1991 года;

13) ограниченность предложения финансовых услуг сельхозсектору. По оценкам Всемирного банка неудовлетворенная потребность в кредитных ресурсах по самым консервативным оценкам оценивается примерно в 1 млрд. долл. США в год.

С целью подъема экономики села за последние десять лет были приняты государственные и отраслевые программы по развитию и поддержке АПК и села, подкрепленные солидными финансовыми ресурсами.

На протяжении всей новейшей истории, несмотря на мировую конъюнктуру, наша страна всегда могла похвастаться избытками продукции сельскохозяйственных производств. Даже в не самые благоприятные, не очень урожайные годы, для внутреннего потребления наших продуктов нам всегда хватало с избытком и еще оставалось. Но глобальный финансовый кризис ставит перед казахстанскими аграриями непростые вопросы.

Долгое время внешние рынки были закрыты для казахстанских фермеров. Тому было две причины – высокие, многочисленные таможенные барьеры и пошлины и не соответствие качества сельхозпродукции стандартам и требованиями дальнего зарубежья. Да и путь по всем географическим меркам не близкий.

Но ничто не вечно. Настал кризис – мировая экономика претерпела масштабные изменения.

Даже поверхностный анализ ясно показывает, что последствия влияния кризиса на сельское хозяйство являются весьма сложными, несмотря на кажущуюся простоту первичного производства: «что посеял - то собрал».

Косвенные последствия кризиса в значительной степени обусловлены цепной реакцией во всей системе экономических связей. Агропром, как неотъемлемая часть этой системы, переживает сегодня те же проблемы, что и все остальные отрасли, а именно, отсутствие доступа к заемным рынкам капитала.

Что касается прямых результатов, то они предстают в виде состояния отечественного рынка реализации сельхозпродукции, цен, соотношения спроса и предложения. Судя по всему, в ближайшие годы спрос на продовольственные товары будет только расти. Сельскохозяйственная организация ООН прогнозирует сокращение глобального производства зерновых в 2009-2010 годах по сравнению с предыдущим сельскохозяйственным годом, который завершится в июне. Специалисты ООН связывают свои прогнозы с неблагоприятными погодными условиями в ряде регионов и сокращением посевов. Главную причину эксперты ООН видят в сокращении стоимости сельскохозяйственной продукции на мировых рынках при одновременном сохранении высоких затрат на ее производство.

Поэтому, признавая влияние кризиса на ситуацию в аграрной сфере, нужно отметить, какими бы не были потери, они влекут за собой относительно не сложные в структурном и техническом плане издержки, которые при имеющихся у государства ресурсах можно локализовать и компенсировать. Можно сказать, что в масштабах всей экономики они являются весьма скромными.

И такое понимание в Казахстане есть. Не последнее место в антикризисном правительстенном плане действий по стабилизации экономики занимает сельское хозяйство. Агропромышленный комплекс получит из бюджета примерно 350 миллиардов тенге. В добавление к этому, по данным АО "НХ "КазАгро", всего на кредитование сельского хозяйства будет направлено около 124 млрд. тенге. Уже существует программа инвестирования этих средств на 2009-2011 годы. Она включает одиннадцать проектов, касающихся

развития инфраструктуры, животноводства, и преодоления возможного спада цен на сельхозпродукцию.

Но внимание правительства не ограничивается только антикризисными мерами. Так, под урожай 2009 года при потребности семян яровых культур в объеме 2060,9 тыс. тонн фактически засыпано 2041,8 тыс. тонн или 99,1 %. Дефицит семян имеется в Восточно-Казахстанской и Жамбылской областях (в объеме, соответственно, 18,6 тыс. тонн и 4,2 тыс. тонн). Его планируется восполнить посредством закупа из государственных ресурсов семян и межобластного обмена.

В настоящее время АО «НХ «Продкорпорация» и акиматами областей проводится работа по решению данного вопроса. Из общего объема засыпанных семян 2041,8 тыс. тонн по состоянию на 01.01.09 г. проверены на посевные качества 935,7 тыс. тонн (45,8%). Кондиционные семена составили 919,7 тыс. тонн (45,1% от засыпанных). Соответствуют 1 классу посевного стандарта 387,4 тыс. тонн (19,0% от засыпанных); 2 классу – 355,3 тыс. тонн (17,4% от засыпанных); 3 классу – 176,9 тыс. тонн (8,7% от засыпанных). Некондиционные семена в целом по республике составили 16,0 тыс. тонн или 0,8%. Работа по проверке семян продолжается.

По данным управлений сельского хозяйства акимов областей, в 2009 году яровой сев планируется провести на площади 17,8 млн. га с ростом к уровню 2008 года на 248,3 тыс. га или 1,4 %. При этом зерновые культуры будут размещены на площади 16,0 млн. га, масличные – 824,5 тыс. га, хлопчатник – 158,4 тыс. га, сахарная свекла – 16,4 тыс. га, овощебахчевые культуры и картофель – 327,5 тыс. га, кормовые культуры – 433,3 тыс. га.

Кризис научит казахстанских производителей развивать производство с учетом возможного экспорта, прежде всего, в страны СНГ. Причина, сдерживающая до поры до времени наше экспортное производство, кроется в неконкурентоспособности нашей продукции по цене, качеству и по себестоимости. Но есть вероятность, что кризис сделает переработку сельхозпродукции в некоторых странах Европы еще дороже, чем прежде, дороже, чем у нас в стране. Это заставит западных бизнесменов закупать не только сырье, но и уже готовую переработанную сельхозпродукцию. А это реальный шанс для наших аграриев. Вопрос теперь только в объемах возможных

сделок. Недавняя выставка казахстанских достижений промышленного производства, прошедшая в Москве, где продукция ряда отечественных сельскохозяйственных предприятий пользовалась большим спросом - наглядное тому подтверждение.

Перед местными сельхозпроизводителями сегодня стоит задача неуклонно наращивать валовой сбор казахстанского зерна, потому что экспортный потенциал Казахстана в условиях кризиса может быть задействован в любое время. Рынок сам определит приемлемые темпы для своего роста, и наша республика сможет избежать пагубного влияния глобальной финансовой нестабильности. Просто надо снова искать свое место под солнцем, в том числе и в области сельского хозяйства. Антикризисное спасение только в мобильности, поиске новых незанятых или опустевших ниш в региональной и глобальной экономике.

Таким образом, при формировании механизма эффективного функционирования агроформирований в условиях рыночных отношений необходимо учитывать: развитие экономики республики в целом; финансовое состояние сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности и хозяйствования; внутренние и внешние факторы, источники формирования экономического механизма хозяйствования. Используя комплексный подход к организации агроформирований следует отработать механизм деятельности внутрихозяйственных подразделений на самоокупаемости; совершенствовать механизм государственного регулирования, прежде всего экономические методы (цены, налоги, кредиты, финансы и т.п.).

В антикризисной программе Президент Казахстана Н.А.Назарбаев указал, что особое внимание уделено развитию агропромышленного комплекса. Агропромышленный комплекс определен в качестве одного из основных направлений стабилизации и оздоровлению экономики по следующим основаниям:

1. Агропромышленный комплекс охватывает около 30 % от общего количества занятого населения. Поэтому он будет являться центральным звеном мер, направленных на поддержание уровня занятости.

2. Спрос на продукцию сельского хозяйства в наименьшей степени подвержен влиянию негативных экономических тенденций.

3. Агропромышленный комплекс решает задачу по обеспечению продовольственной безопасности страны.

4. Казахстан обладает достаточными сравнительными преимуществами для обеспечения конкурентоспособности продукции на экспортных рынках.

Ввиду указанных причин, поддержка и расширение объемов производства в агропромышленном секторе окажет существенное положительное влияние на повышение экономической активности и занятости населения, а в среднесрочной перспективе - на диверсификацию экспорта и обеспечение устойчивости экономического развития.

Расходы на развитие агропромышленного комплекса из республиканского бюджета в 2009 – 2011 годах составят около 350 млрд. тенге.

Дополнительно на поддержку агропромышленного комплекса Холдингом «КазАгро» будут направлены средства в объеме 1 млрд. долл. США (120 млрд. тенге). Проекты будут реализованы совместно с социальнопредпринимательскими корпорациями.

В Алматинской области за 2006-2009 годы образовано путем объединения юридических и физических лиц 34 кооперативов по производству сельскохозяйственной продукции, заготовки, хранения и их переработки. Из них в 2006 году образовано -12, 2007 году - 4, 2008 году-5 и 2009 году-13. СПК (сельский потребительский кооператив). За этот период ими на разных проектах запрошены 3734, 1 млн. тенге из них выделено 1064, 2 млн. тенге. Объем запрашиваемого кредита 2006 году (622,6 млн.тенге) удовлетворено полностью, 2007 году - на 67%, 2008 году - на 54% и 2009 году - на 2%.

Объединения сельскохозяйственных товаров производителей в крупные кооперативы как естественный процесс происходят добровольно путем объединения паевых взносов, в виде денежных средств, имущества. Финансирование их осуществляется через АО « Агрокредитный корпорации» и «Казагрофинанс».

Инвестиции, в первую очередь, будут направлены на поддержку существующих и развитие новых экспортноориентированных секторов, таких как зерновой сектор, переработка мясной и молочной продукции и производство плодовоовощных культур. Будет создана сеть тепличных хозяйств, овощехранилищ, птицефабрик, молочно-товарных ферм, откормочных площадок и убойных пунктов с развитой инфраструктурой экспорта. Будут реализованы проекты по организации совре-

Таблица

**Динамика создания СПК (сельский потребительский кооператив)
в Алматинской области за 2006-2009 годы**

Годы	Наименование СПК	Запрашиваемая сумма проекта (тыс. тенге)	Кредиты на создание СПК (тыс.тенге)	Кредиты на оборотные средства (тыс.тенге)	Всего получено (тыс.т.)
2006	12	622612	622612	147258	769870
2007	4	259640	175640		175640
2008	5	407290	220595		220595
2009	13	2464600	45400		45400
Всего за 2008-2009 годы:	34	3734142	1064247	147258	1211505

менных мясоперерабатывающих комплексов, развитию производства плодоовощных культур с применением технологии капельного орошения, производству и глубокой

переработке тонкой шерсти, развитию инфраструктуры экспорта казахстанского зерна, созданию и развитию агротехмаркетов, а также сборке сельхозтехники.

ЛИТЕРАТУРА:

- Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003–2015 годы (www.gov.kz).
- Гамарник Г. Н. Управление экономикой Казахстана. Алматы: Экономика, - 2005.- 95с.
- Приоритетные направления рационального использования потенциала АПК Казахстана. //Материалы международной научно-практической конференции «Актуальные проблемы экономической науки Казахстана и творческое наследие академика Толыбекова С.Е.». – Алматы, 11 апреля 2007 г. - С. 190-194.
- Давильбекова Ж.Х. Пути повышения эффективности экономического роста Казахстана //Аль-Пари. – 2006. – №2. – 7с.
- Антикризисная программа Казахстана. Ноябрь 27, 2008.

НАРЫҚ ЖАҒДАЙЫНДА ҚАЗАҚСТАННЫҢ АГРАРЛЫҚ САЛАСЫНЫң ДАМУЫ

**С.С. Ахметова,
аға оқытушы
М. Әуезов атындағы ОҚМУ**

Қазақстанның агроөнеркәсіп кешені жүйенің жан-жақты дамуын қарастыратын, арнайы жасалынған мемлекеттік саясатқа ерекше мұқтаж жүйе болып табылады.

Қазақстанның қазіргі даму кезең елдің агроөнеркәсіп кешенінің алдына жаңа міндеттер қойды. «Қазақстан – 2030. өркендеу, қауіпсіздік және барлық қазақстандықтар-

дың хал-ақуалын жақсарту» стратегиясының шеңберінде қойылған [1]. Қазақстан Республикасының Президентінің жарлығымен 2003-2005 жылдарға ҚР мемлекеттік агроазықтұліктік бағдарламасы қабылданған, оны жүзеге асыру шеңберінде агроөнеркәсіп кешенінің заң базасын жетілдіру және кеңейту, оны халықаралық практика нормаларына сәйкестікке келтіру бойынша жұмыстар жүргізілді. 2006-2010 жылдарға агроөнеркәсіп кешенінің тұрақты даму Концепциясы және оны 2006-2008 жылдары жүзеге асыру бойынша алғашқы кезекті шаралар Бағдарламасы қабылданды [2].

Бұл құжаттардың негізгі мақсаты – отандық ауыл шаруашылық өнімдерінің ұлттық бәсекелік артықшылығын арттыру және

ҚР АӨК қазіргі даму жағдайының SWOT- талдауы

Сыртқы факторлар	
Мүмкіндіктер	Қауіптер
Макрофакторлар	Макрофакторлар
Қазақстан ауыл шаруашылық өнімдерінің брэндін құру Ауылдық жерлерде экотуризмді дамыту	АӨК өнімдеріне әлемдік бағалар тербелісі
Микрофакторлар	Микрофакторлар
Жоғары қосылған құммен өндірісті құру Адам өмірі мен деңсаулығы үшін өнім қауіпсіздігін және тұтынушылар мүддесін коргауды қамтамасыз ету Саудадағы техникалық кедергілерді жою Халықаралық сауданың дамуы үшін жағдайлар жасау Мемлекеттік органдардың салалық емес қызметтерін бәсекелік ортага беру	Ұтымсыз пайдалану салдарынан ресурстардың азауы Кейбір өнім түрлері бойынша импорттен толық алмасу.
Ішкі факторлар	
Күшті жақтары	Әлсіз жақтары
АӨК жақсы шындалған нормативтік құқықтық база Өндірілетін өнімдердің жоғары сапасы мен экологиялық тазалығы Ауылдық ақпараттық-кеңестік орталықтардың болуы Ауыл шаруашылығына арналған жердің резервтік қорының болуы	АӨК мен ауылдардың инфрақұрылымының нашар дамуы АӨК мамандарының дайындық деңгейінің томендігі Фылыми жобалардың өндіріске енгізілуінің томенгі деңгейі Шаруа қожалықтары мен жеке шаруашылықтарда өндірістің үлес салмағының жоғары болуынан а/ш шикізатының сапасының томен болуы Ауыл шаруашылық шикізатын көліктік тасымалдауга жоғарғы тарифтер Ауыл шаруашылық шикізатын көтерме сату жүйесінің дамымауы

агроенеркесіп кешенінің барлық салаларының табыстырылғы мен тиімділігін арттыру негізінде, оның тұрақтылығын қамтамасыз ету.

SWOT-талдау негізінде Қазақстан Республикасының АӨК қазіргі даму жағдайының мүмкіндіктері мен қауіптерін, күшті және әлсіз жақтарын анықтауға болады (кесте 1).

Қазақстанның бәсекелік қабілет рейтингі және дамыған 50 ел қатарына ену позициясын жақсарту үшін, өзінің дамуында келесі елдердің рөлін анықтауы қажет: Польша, Бахрейн, Индонезия, Хорватия, Иордания, Қытай, Маврикий және Коста-Рика.

Өзіндік экономикалық саяси приоритеттер мен корпоративтік стратегиялардың құруда, елдер тәжірибесін зерттеудің пайдасы үлкен.

АгроБеркесіп кешені саласында елдердің бәсекелік қабілет көрсеткіштерін келесі жағдайлар анықтайды: ауыл шаруашылық өнімдер өндірісінің өсім қарқыны, ауыл шаруашылығында жұмыс атқаратын бір жұмысшыға өнімнің жалпы қосылған құны.

Соңғы он жылдықта (1996-2005ж.) ауыл шаруашылық өнімдерінің өсім қарқынымен Қазақстан (3,4%) рейтингтегі тоғыз елден Қытай (4,5%) және Бахрейннен (4,1%) кейінгі орында.

АгроБеркесіп кешенінде мынадай бірқатар шаралардың жүзеге асырылуы маңызды:

- АӨК өнімлерін әндрушілерге қолдау көрсету және ауыл шаруашылық өнімдері

нарығын мемлекеттік реттеу шараларын жүзеге асыру;

– ауыл шаруашылық өнімдерінің өндіріс көлемін арттыру;

– ауыл шаруашылық дақылдарының есімін және ауыл шаруашылық малдар мен құстардың өнімділігін, асыл тұқымды мал басының улес салмағын арттыру;

– халықаралық талаптарға сәйкес ветеринарлық лабораторияларды жасау;

– биоотындардың өндірісінің жылдам дамуы үшін және сыртқы нарыққа шығуына жағдай жасау;

– республиканың машина-тракторлық паркінің жаңару қарқының арттыру, ауыл шаруашылық өндірісінің энергиялық қамтамасыздануын арттыру, ауыл шаруашылық машиналарының жаңа үлгілерін енгізу көлемін арттыру.

Соңғы өткен 5 жылда Қазақстан аграрлық саланың дамуында үлкен жетісіктерге жетті. Ауыл шаруашылығының жалпы өнімі 2002 жылдан екі есеге өсті. Инвестициялар 3 есеге дейін артты. Бұл, мемлекеттік аграрлық саланы мықтап қолдауы нәтижесінде мүмкін болды. Жаңа техника мен алдыңғы қатарлы технологияларды қолдану нәтижесінде астық дақылдарының түсімі артты.

Өткен жылдағы ауыл шаруашылығының жалпы өнімі алдыңғы жылмен салыстармалы 8,1 пайызға арқан және 2007 жылы ауыл шаруашылық өнімі триллион теңgeden астам өндірілген.

Ауыл шаруашылық өнімдерінің жалпы көлемі 2007 жылы 1050,2 млрд. теңге деңгейінде болжамдалынған, ал ол 2006 жылмен салыстырғанда 2,75%-ға артты. Қабылданған мемлекеттік шаралардың көмегімен ауыл шаруашылығындағы тауар айналымы төрт есеге артып және 4 миллиард АҚШ долларын құраған.

Қазіргі кезде агроенеркәсіп кешеніндегі жағдайлар өндірістік көрсеткіштердің тұрақты өсуімен, ауылдарда қаржылық қызмет нарығының дамуымен, ауыл тұрғындарының өмір сапасының жақсаруымен сипатталынады. Республикасының ауыл шаруашылық Министрліктерінің деректері бойынша 2005-2007 жылдары астық дақылдарының өндірісі 2002-2004 жылдармен салыстырғанда 17%-ға өсken [3].

Ауыл шаруашылығының негізгі капиталағына инвестициялар артып, олардың көлемі 2006 жылы 45,5 млрд.теңгені құраған, бұл

көрсеткіш 2002 жылдың көрсеткішімен салыстырмалы 3 есеге артық.

Багалау деректері бойынша 2007 жылы 549,2 млрд. теңгеге ауыл шаруашылық өнімдері өндөледі.

2006 жылы барлық ауыл шаруашылық құрылымдарынан бюджетке 9,1 млрд.теңге сомада салықтық түсім түскен, ол 2002 жылдың деңгейінен 37,9% артық немесе 2,5 млрд. теңгеге артық. Бюджетке салықтық төлемдер бойынша қарыз сомасы 2002 жылдың 1 қантарында 3,6 млрд.теңгени құраса, 2007 жылдың 1 қантарында - 1,3 млрд.теңге немесе 2,8 есеге төмөндеген.

Ауылдықжерлердегі жұмыссыздық деңгейі 6,2% деңгейінде қалыптасқан.

Адам басына шаққандағы өмір суралар минимумінің мөлшері 2007 жылдың қазан айында 11079 теңгени құраған, оның ішінде тамақ өнімдері – 6648 теңге (60%), азық-түліктік емес тауарлар және төлемдік қызметтер -4431(40%). Оның құрылымында ет және балық алу шығындарының улесі 17,9%, сут, май өнімдері және жұмыртқа – 14,1%, жеміс және көк өністер -17,3%, наң өнімдері -8,8%.

Нақты есептегендеге тұрғындар табысының деңгейі өспелі қарқынмен 2007 жылдың 1 кварталында 8-ден 20%-ға дейін өсken. Республика тұрғындарының тұтынушылық шығындар құрылымында бір белгін азық-түліктік тауарлар шығыны (42,7%) алады.

Астық түсімдерінің орташа түсім көрсеткіштерінің алдыңғы бесжылдықпен салыстырғанда, негізгі дақылдардың барлығы бойынша өсімі байқалған, оның ішінде астық дақылдары бойынша 8%, мақта - 19%, жеміс жидек дақылдары – 1,9 есеге, күнбағыс, қант қызылшасы, картоп және көкөністер – 1,4 есеге артқан (кесте 2).

Кестеден көріп отырғанымыздай, соңғы алты жыlda астық дақылдарының түсімдерінің күрт өзгерістері байқалмайды, ол орташа деңгейде тұрақтанған 10,8 ц/га, бұл жер игеру мәдениетінің артқандығының куәсі.

Табысты арттыру, ресурстарды үнемдеуші технологиялар өндірісін енгізе отытырып, бәсекелік қабілеттілікті қамтамасыз ету және өсімдік шаруашылығы саласында экспортқа бағытталған өнімдерді қамтамасыз ету, өнімдерді қайта өндеуді дамыту бойынша шараларды қабылдау.

Жалпы Республика бойынша 2007 жылы бидайегісалқабы 2005 жылмен салыстырғанда

Негізгі ауыл шаруашылық дақылдарының түсімдерінің салыстырмалы талдауы (ш/га)

	1997-2001	2002-2006
Астық	9,8	10,6
Күнбағыс	4,4	6,3
Жеміс және жидектер	22,6	43,1
Жұзім	34,3	44,7
Макта	18,5	21,9
Кеконістер	133,7	177,8
Картоп	101,6	143,5
Қант қызылшасы	151,6	208,7

246,9 мың га (2,0%) артқан, оның ішінде қатты – 19,3 мың га (8,7%), қыстық арпа – 19,9 мың га (60,3%), қарақұмық – 60,5 мың га (73,2%), фураждық дақылдар – 322,3 мың га (18,8%), рапс - 129,1 мың га (4,1 есе), соя – 12,6 мың га (34%) атқан.

Агробизнесті қолдауды реформалауда маңыздысы ««ҚазАгро» Ұлттық компания» АҚ құрылды болып табылады, оның қызметі Президенттің қазақ халқына Жолдауында «Жаңа өлемдегі жаңа Қазақстан» [4] және 2007-2009 жылдарға Қазақстан Республикасы үкіметінің Бағдарламасында көрсетілген, агроенеркәсіп кешенінің маңызды даму бағыттарын жүзеге асыруға бағытталған:

- агроенеркәсіп кешенін оның салаларының өнімділігі мен табыстылығын арттыру есебінен, тұрақты даму бағдарламасын жүзеге асыру; отандық өнімдердің ұлттық бәсеке қабілеттілігін дамыту;

- ауыл шаруашылық өнімділігінің деңгейін арттыру, су және елдің өзге де табиғи ресурстарының тиімділігін тұрақтандыру мәселелерінің шешімін жүйелеу;

- ескірген агротехнологияларды алмастыру және жогары технологияларды агроенеркәсіпті құруға бағытталған, экспорттық потенциалы бар, ауыл шаруашылық өндірушілердің барын және жаңаларын қаржыландыру жүйесін жасау және жүзеге асыру;

- өлемдік шаруашылық жүйесінде қазақстандық «нысаналы орындарды» іздеу, құруы және жаулау, агроенеркәсіп кешенінің бәсекеге қабілетті өнімдерінің экспорттық потенциалын дамыту арқылы өлемдік экономикаға Қазақстанның интеграциялануы;

- ұлттық бизнес және ұлтаралық халықаралық компаниялармен бірлесе отырып агроенеркәсіп кешені саласында «алдыңғы қатарлы» жобаларды жүзеге асыруды қамтамасыз ету;

– агроенеркәсіптік кешенде кіші және орта бизнесті ынталандыру арқылы экономиканы диверсификациялау;

– холдинг құрамына енетін, акционерлік қоғамдарда корпоративтік басқарудың, тиімділіктің, есеп берудің және ақпараттық ашық болудың халықаралық тәжірибелерін енгізу.

Жоғарыда айтылғандарға байланысты, елдегі агробизнестің дамуын қолдау үшін бірқатар жүйелі шараларды жүзеге асыру қажет:

- ұлттық холдинг пен Үкіметтің қүшін дамыған аграрлық инфрақұрылымды құруға, өсіреке ауыл шаруашылығы өндірушілерінің техникалық қарулануына, ауыл шаруашылық өнімдерін қайтаөңдеуге, ауылшаруашылығы тауарын өндірушілердің барлығының қалауынша женилдетілген несиелік қаражаттардың қол жетерлік болуына бағыттау;

- елде ауыл шаруашылық өнімдерін сертификаттау бойынша институционалды негізін құру;

- агрозық-тұлік кластерлерінің дамуы бойынша өзара қатынастарды арттыру;

- елде ауыл шаруашылық өнімдерінің үлкен сұранысы бар тұрақты нарықтарын құру;

- АӨК саласында ғылыми-зерттеу мекемелерін мақсатты қаржыландыруды арттыру.

Қазір Үкіметпен қарастырылып жатқан, Мемлекеттік агробанк ашу ұсынысы да көнілге қонымды, бірақ біздің ойымызша Жер банкін ашқан дұрыс болар еді, ол арқылы қаражаттарды қымбат қалалық жерлерден ауылдардың дамуына бағыттау мүмкіндігін алған болар едік.

Ендеше, Қазақстан Республикасында АӨК мемлекеттік қолдаудың тұтас жүйесі жасалылып және тиімді қызмет атқаруда. Ол, ең алдымен, ауыл шаруашылық тауар өндірушілердің кәсіпкерлік ойларын ынталандыруға, бәсекеге қабілетті бағыттардың және агроенеркәсіп

салаларының қарқынды дамуына қолайлы жағдайларды құруға бағытталған.

2007 жылы барлығы бюджеттік көздердің есебінен агроенеркәсіп кешенін қолдауға 47,7 млрд. теңге жұмсалған, оның ішінде АӨК несиелеуге - 26,2 млрд. теңге субсидиялауға - 21,5 млрд. теңге жұмсалған.

2008 жылы АӨК дамытуға қосымша қаржыландыруға 140,3 млрд. теңге жұмсау көзделген, оның ішінде АӨК несиелеуге - 55,2 млрд. теңге, субсидиялауға - 40,3.

АӨК мемлекеттік реттеу бойынша жағдайды талдай отырып, келесі оның жургізілуінде келесі факторлар ескерілуі қажет де-ген ұсыныс жасауға болады:

– аумақтардың дамуденгейлерін төсіттіру, ауыл шаруашылығында экономикалық өсүді қамтамасыз ету;

– тамақ өнімдерінің экономикалық қол жеткізуға боларлық денгейне жету мақсатында минималды тұтыну қоржынының құнымен тұргындардың барлық топтарының табыс денгейінің балансын қамтамасыз ету;

– тамақ өнімдерінің саптасына бақылауды қамтамасыз ету;

– азық-түлік өнімдерінің импортқа тәуеділігін төмендету бойынша шараларды жүзеге асыру;

– негізгі тамақ өнімдерінің шектік мән кем болмайтын ішкі өндіріс көлемін қамтамасыз ету.

ӘДЕБИЕТТЕР:

1. Қазақстан – 2030. Барлық қазақстандықтардың өсіп өркендеуі, қауіпсіздігі және әл-ауқатының артуы. Алматы: ЮРИСТ, 2004. -132 б.
2. Қазақстан Республикасының агроенеркәспіткі кешенін тұрақты дамытудың 2006-2010 жылдарға арналған тұжырымдамасын іске асыру жөнінде 2006-2008 жылдарға арналған бірінші кезектегі шаралар бағдарламасын бекіту туралы Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2006 жылғы 6 наурыздағы N 149 Қаулысы Қазақстан Республикасының ПУАЖ-ы, 2006 ж., N 8, 69-құжат
3. Материалы об итогах 2007 года и основные направления деятельности Министерства сельского хозяйства. 16 января 2008 г.
4. О реорганизации отдельных организаций Министерства сельского хозяйства Республики Казахстан. Постановление Правительства Республики Казахстан. 22 мая 2007 года № 409 .
5. Қазақстан Республикасындағы селолық тұтыну кооперациясы туралы Қазақстан Республикасының 1999 жылғы 21 шілдедегі N 450 Заны

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ РИСК-МЕНЕДЖМЕНТА

П.Б. Исахова,
доктор экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

Многие школы риск-менеджмента относятся к риску как к возможности, вероятности наступления чего-либо негативного, опасного, несущего угрозу. Здесь трактовки рисков варьируются очень широко от общих до достаточно специализированных, конкретных. Это и вероятность потерь банком части своих средств, недополучения доходов или произведения дополнительных расходов в результате осуществления запланированных финансовых операций, и вероятность случайного негативного изменения в связи с неопределенностью будущей ситуации, и вероятность отклонения реальных происходящих событий от ожидаемых ранее или средних значений, и потенциальная возможность наступления нежелательного события, вероятность того, что произойдет событие, которое неблагоприятно скажется на прибыли или капитале банка, и возможная опасность потерь, и вероятность возникновения убытков по сравнению с прогнозируемым вариантом, и вероятность наступления какого-либо ожидаемого негативного события.

С точки зрения экономики сущность риска часто смешивается с его последствиями и о риске говорят как об упущененной выгоде, о косвенном (побочном) финансовом ущербе, о незапланированных затратах и об иных, по сути, финансовых результатах риска.

Очевидно, такие разноплановые подходы может частично сбалансировать комплексная трактовка понятия риска, рассматривающая его как структурированную категорию, включающую в качестве компонентов наиболее общие схемы формирования, реализации и проявления рисков. С этих позиций вполне логичным представляется следующее определение. Риск - это порождаемая неопределенностью проявлений агрессивных факторов внешних и внутренних сред возможность отклонения реального протекания управляемого (наблюдаемого) процесса от предполагаемого.

Компоненты базовой трактовки категории риска обладают определенной иерархией по их значимости и функциональности. Наиболее логично и востребовано подходить к сущности риска с позиции неопределенности. Риск при этом трактуется как более или менее ярко выраженная неуверенность в том, что управляемый (наблюдаемый) процесс пройдет по предполагаемому сценарию и приведет к ожидаемым результатам.

Риску, как правило, придают общие характеристики неопределенности, неизвестности, неисполнимости, вариативности, подчеркивая их негативные последствия, или сводят риск к опасности, ущербу, потерям и убыткам, как это трактуется толковыми словарями. Несмотря на характеристику термина «риск» в его общем негативном контексте, необходимо иметь ввиду, что отклонения от запланированного хода событий могут приводить как к негативным, так и к позитивным результатам. Ясно, что это положение изначально выделяет в общей концепции риска собственно риск или конкретный риск с негативными последствиями его проявления и шанс, несущий потенциально положительный, благоприятный результат. Можно выделить несколько схем, по которым образуются риски или шансы.

Первая базируется на уровне вероятности ожидаемого события и может быть проиллюстрирована следующим образом (рисунок 1).

При низком уровне вероятности исполнения управляемого или наблюдаемого процесса целевая установка, а точнее ожидание, естественно, негативно. В качестве примеров сфер реализации шансов можно назвать лотереи, азартные игры, долгосрочные прогнозы погоды, практическое внедрение фундаментальных научных исследований, археологические и палеонтологические поиски, высокорисковые сегменты фондового рынка, венчурные инвестиции, кладоискательство, применение формализованных математических моделей в нестандартных средах с низким качеством информационного обеспечения и др.

Высокий уровень вероятности наступления ожидаемого события формирует позитивную целевую установку менеджмента на выполнение поставленной задачи в рамках планируемого сценария и результата.

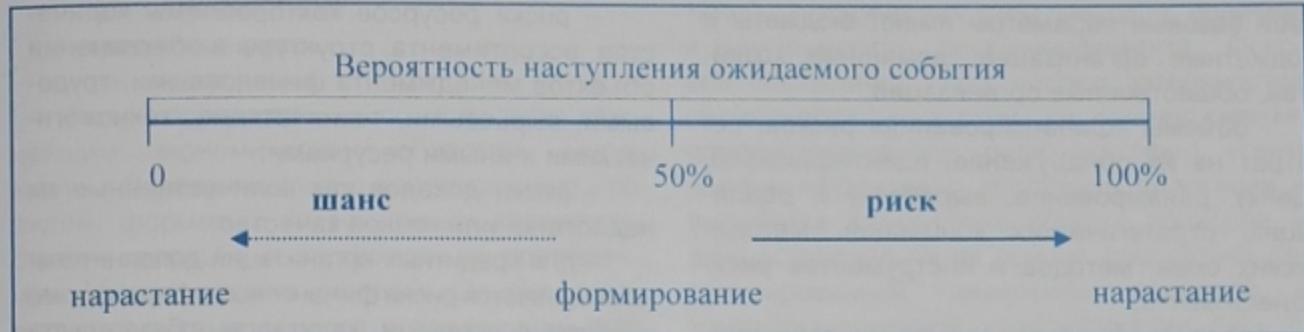


Рисунок 1. Формирование риска или шанса на базе уровня вероятности события

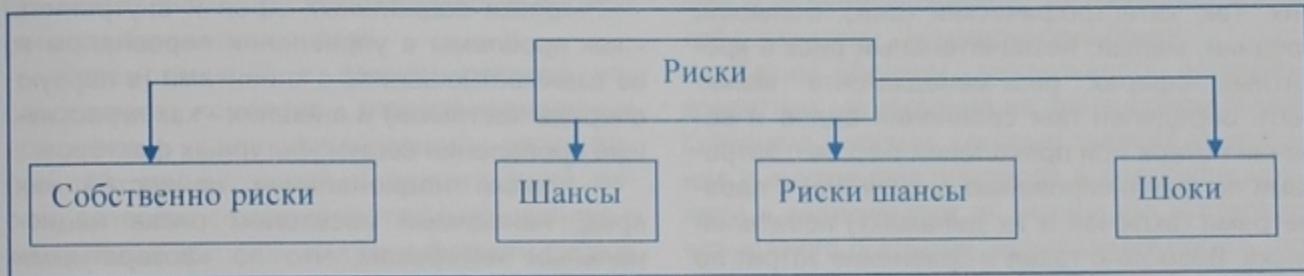


Рисунок 2. Формирование риска или шанса на базе уровня вероятности события

Нами предлагается определенная группа терминов, определяющих риск-менеджмент, в которой выделяются: собственно риски, шансы, риски-шансы и шоки (рисунок 2).

По нашему мнению, рассмотрение классификационных признаков рисков с приведением в качестве иллюстрационных примеров отдельных видов и типов рисков не требует применения иерархических принципов и жестких структурных построений. Это предопределется, в первую очередь, широкой диверсификацией адаптационных потребностей, когда конкретные случаи и проекты требуют для эффективного управления их рисковыми компонентами применение самых разнообразных методических, оценочных, идентификационных, аналитических схем - и каждый раз в часто неповторимой специфической последовательности, иерархии, наборе, структуризации.

С точки зрения классификации рисков по признаку сфер проявления с позиций банковского менеджмента одним из определяющих подходов является выделение рисков по видам деятельности, отраслям, предпринимательским сферам. Эти виды деятельности представлены как сферы формирования рисков и значимы как сферы концентрации рисков. Эти риски - важнейшие в определении кредитоспособности заемщиков, активности кредиторов, формирования качественных характеристик банковских продуктов.

Очень важным, значительным классификационным признаком, формирующим группы и рейтинги рисков, является градация рисков по их величине и уровню. Конкретизация этого классификационного признака осуществляется в нескольких направлениях, из которых наиболее значимыми могут быть следующие:

- величины (стоимостные, количественные и иные) рисков, результатов как для носителей рисков, так и для связанных с ними проявлениями. Величины рисков могут быть выражены, как было рассмотрено выше, в суммах различных денежных инструментов, в периодах срывов и задержек процессов, восстановлении и др., в количественных (штуки), объемных и иных показателях потерь, убытков. Включает эта оценка и величины недополученных доходов, неисполненных целевых установок;

- изменения под воздействием рисков отдельных параметров у носителей риска и связанных с ними объектов и субъектов риск-менеджмента. Для кредитных организаций, например, это может выражаться в отклонениях от надзорных, стандартных или внутренних (банковская политика) нормативов и эталонов таких параметров, как капитал, активы, обязательства, резервы, целевые фонды, суммы платежей, численность клиентов, филиальная сеть, персонал и др. Объемы производства, реализации, ассортимент и другие параметры более важны промышленным предприятиям.

Свои базовые параметры имеют бюджеты и бюджетные организации, домашние хозяйства, общественные организации;

- объемы «финансирования» рисков, т.е. затрат на их обнаружение, идентификацию, оценку, ранжирование, выработку и реализацию стратегических концепций, методических схем, методов и инструментов риск-менеджмента.

Классификация рисков по их величине, объему может выражаться как в прямых, так и в сравнительных, относительных показателях. Так, катастрофический (шок), большой, средний, малый, незначительный риск в кредитных сферах риск-менеджмента может быть определен при сравнении видов и величин потерь при проявлении рисков с затратами по финансированию рисков или с параметрами (включая и их динамику) носителей риска. Возможно также и сравнение затрат по финансированию рисков и параметрами их носителей.

Способность воспринимать управленческие воздействия градирует риски по степени управляемости и конкретизируется по ряду направлений как управляемость:

- условий и факторов, формирующих риски;
- наблюдаемых и управляемых процессов, их характеристик;
- структуры и параметров носителей рисков;
- отдельных элементов рисков и риск-менеджмента.

Для маркировки рисков могут применяться практически все описанные выше системы оценки от базовых (абсолютно, легко, сложно, неуправляемые риски) до более или менее функциональных процентных величин и индексов.

Среди классификационных признаков рисков можно выделить и модифицированные риски, определенные как логическое продолжение основных классификационных признаков. Подобным образом взаимосвязаны такие классификационные признаки, как сферы проявления и величина рисков и признак - последствия риска для его носителя. Этот признак позволяет классифицировать и ранжировать риски, обеспечивая их избирательность, эффективность и экономичность.

Реализуя классификационный признак последствия риска, можно выделить и маркировать следующие виды рисков:

- риски ресурсов как проблемы количества, ассортимента, структуры в обеспечении объектов менеджмента финансовыми, трудовыми, сырьевыми, техническими, технологическими и иными ресурсами;

- риски доходов как количественные их недостатки или низкое качество;

- для кредитных организаций дополнительно выделяются риски финансовых сфер в форме проблем с активами, капиталом, обязательств ликвидности, или с привлечением, размещением, резервированием денежных средств;

- риски социальных сфер и внутренних - как проблемы в управлении персоналом и во взаимоотношениях с клиентами (в первую очередь частными) и внешних - как агрессивные проявления социокультурных факторов;

- риски национальных ценностей как вред, наносимый носителем риска национальным интересам, что по «возвратным» схемам через законодательные ограничения и репрессии властей приводит к серьезным внутренним проблемам по ресурсам, доходам и по финансам;

- риски имиджа - как падение репутации, привлекательности и доверия к носителям риска - связаны с профессиональной некомпетентностью, социальной неадекватностью директората, нарушением партнерских отношений и иными проблемами.

В риск-менеджменте одной из дискуссионных областей является область научных (методических) подходов, предопределяющих специфику применяемых в управлении (отслеживании, анализе, оценке, выборе и реализации решений и др.) рисков методик и инструментов. Научно-методические принципы управления рисками также могут рассматриваться как классификационные признаки, маркируя риски, как риски количественного или риски качественного управления, риски индивидуальные, специальные, универсальные, системные, а также формализуемые (экономико-математические методы) и неформализуемые (экспертные риски). Для кредитных сфер риск-менеджмента в силу их экономической специализации оказалось достаточно востребованным провести объединенную конкретизацию ряда классификационных признаков рисков. В частности, может быть выделен ряд рисков, формируемых и проявляемых в экономических сферах. По этому классификационному признаку могут быть выделены:

- финансовые риски;
- кредитные риски;
- денежные риски.

Риски, определенные по этим трем важнейшим экономическим областям, могут иметь и более летальную конкретизацию – по видам, формам и качественным характеристикам операции и продуктов, по приведенным экономическим сферам. Однако соответственно теме данного исследования этот методический подход следует реализовывать применительно к классификации специализированных рисков кредитных сфер, в первую очередь банковских рисков.

Рассмотренный в данном разделе исследования комплекс классификационных признаков – классифицирующий, сегментирующий, маркирующий и реализующий риски – позволит сформировать по отношению к конкретным группам, видам и формам рисков специализированные (вплоть до специфических, эксклюзивных) последовательности политических приоритетов, стратегических по-

зиций, методических схем, методов, приемов и инструментов риск-менеджмента. Основой построения таких последовательностей (эшелонированных схем) риск-менеджмента, соответственно его кредитных сфер, может вполне эффективно послужить адаптация и выработка классификационных подходов и осуществления на их основе достаточно детализированной, диверсифицированной и конкретизированной классификации рисков, которые концептируют, несут и которые инициируют (формируют) кредитные организации, и, в первую очередь, их наиболее яркие представители – коммерческие банки.

Таким образом, деятельность денежно-кредитных учреждений на финансовом рынке связана с рисками, которые зависят от внешних и внутренних факторов и классифицируются в зависимости от механизма и степени возможного покрытия, возмещения потерь, по степени управляемости, вида деятельности, политической и экономической ситуации в стране и других признаков.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беляков А.В. Банковские риски: проблемы учета, управления и регулирования. – М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2004. – 258 с.
2. Станиславчик Е.Н. Риск-менеджмент на предприятии. Теория и практика. - М.: Изд-во «Ось-89», 2002. – 321 с.
3. Батищева Т. Сократить риск в менеджменте // Эксперт-Казахстан. - №2. - 2005. – С. 56-61.
4. Вяткин В.Н., Гамза В.А. и др. Риск-менеджмент: Учебник. = М.: Дашков и Ко, 2003. – 512 с.
5. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 768с.
6. Балабанов И.Т. Риск-менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 202с.
7. Баймуратов У. Инвестиции и инновации: нелинейный синтез. – Алматы: БИС, 2005. – Т.3: Избранные научные труды. – 320 с.

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ АПК КАЗАХСТАНА

Ж.Д. Омаров,
кандидат экономических наук
заместитель директора Департамента
стратегии развития АПК и аграрной науки

Реальные капиталовложения в аграрном секторе подразделяют на: автономные, осуществляемые субъектами хозяйственной деятельности с целью улучшения собственного положения на рынке; индуцированные, вызываемые стабильным и прогнозируемым ростом совокупного спроса; кумулятивные,

инвестируемые государством для достижения общекономических целей.

Так, в 2007 году общие объемы инвестиций в нефинансовые активы предприятий Казахстана увеличились в сравнении с 2005 годом на 33,0%, с 2006 годом – на 12,5% и составили 4 044 579,2 млн. тенге. Из общего количества инвестиций 2005-2007 годов подавляющее большинство вложений (~80%) пришлось на основной капитал. Сельскохозяйственные предприятия вложили на основной капитал 63-76% инвестиций в нефинансовые активы (таблица 1).

Следующее место в ранжире занимают инвестиции направленные на пополнение запасов оборотных средств – 15,7, 16,4 и 14,8%

соответственно за 2005, 2006 и 2007 годы. В сельхозпредприятиях данный показатель колеблется на уровне 22-33%.

Доля инвестиций, направленных в нефинансовые активы сельского хозяйства за 2005-2007 годы сократилась с 2,0 до 1,4% от всех инвестиций привлеченных в экономику Казахстана.

Ввиду того, что подавляющее большинство инвестиционных вложений приходится на долю основных средств предприятий, рассмотрим структуру инвестиций в основной капитал казахстанских предприятий по видам экономической деятельности.

Как показывает данная таблица, инвестиции, направленные в основной капитал предприятий сельскохозяйственного производства составили за 2005-2007 годы 1,6, 1,1 и 1,2% соответственно. Тогда, например как доля инвестиций в промышленность составляет порядка 35%, в строительство – более 12%.

Если рассматривать источники финансирования инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве, то в их структуре значительная доля приходится на собственные средства предприятий отрасли (56-64%), которая однако постепенно сокращается в рассматриваемом периоде (таблица 1).

Как видно из данной таблицы, в сельское хозяйство в основном инвестируются собственные средства, на долю которых приходится в 2005 году – 63,8%, в 2006 году – 59,9%, а в 2007 году – 56,3%. Вторым по размерам источником инвестиций служит республиканский бюджет (11-24%). Увеличивается доля инвестиций из других заемных средств до 17,7% в 2007 году против 9,4% в 2006 году.

Сокращается доля иностранных инвестиций с 9,1% в 2005 году до 0,1% в 2007 году, что говорит о непривлекательности отрасли

для иностранных инвесторов ввиду недостаточного знания о казахстанском сельском хозяйстве, наличия высоких рисков и отсутствия необходимой инфраструктуры. Крайне низким остается инвестирование в основной капитал из средств местных бюджетов – 3-6%.

В целом, за 2005-2007 годы в сельское хозяйство привлечено 151,1 млрд. тенге (таблица 2). Наибольшая часть указанных средств (55,9 %) инвестировано в растениеводство. 26,4% инвестиций вложено в основной капитал сферы услуг для сельского хозяйства, и только 12,3% инвестировано в животноводство.

В основной капитал рыбного хозяйства за три года привлечено 470,3 млн. тенге, при этом наибольшая доля (75,5%) инвестировано в рыболовство.

Размер инвестиций, направляемых в производство пищевых продуктов, напитков и табака соизмерим с инвестициями, направляемыми во все сельское хозяйство в целом, и составил за 2005-2007 годы 150,0 млрд. тенге, однако из указанных средств в производство пищевой продукции (за исключением напитков и табака) привлечено всего 74,0 млрд. тенге или 49,3%. Замедленное развитие АПК кроется в технической и технологической отсталости предприятий по переработке и хранению сельскохозяйственного сырья и продукции.

Производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства по-прежнему остается не привлекательным для инвесторов – за 2005-2007 годы в эту отрасль привлечено всего около 5 млрд. тенге. Это говорит о том, что отрасль сельхозмашиностроения нуждается в серьезной государственной поддержке, поскольку является непривлекательной для инвесторов ввиду отсутствия производства

Таблица 1

Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве Казахстана по предприятиям всех форм собственности

	2005 г.		2006 г.		2007 г.	
	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%
ВСЕГО	47975490	100	47143492	100	55972671	100
Собственные средства	30597698	63,8	28251664	59,9	31507142	56,3
Средства республиканского бюджета	5396074	11,2	11127127	23,6	11078039	19,8
Средства местного бюджета	1416683	3,0	1453297	3,1	3387880	6,1
Иностранные инвестиции	4377464	9,1	1865127	4,0	71733	0,1
Другие заемные средства	6187571	12,9	4446277	9,4	9927877	17,7

Таблица 2

Инвестиции в основной капитал в сельском хозяйстве Казахстана по видам экономической деятельности предприятий- инвесторов

	2005		2006		2007		2005-2007	
	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%	тыс. тенге	%
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	47975490	100	47143492	100	55972671	100	151091653	100
Сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	46797617	97,5	45949968	97,5	54734870	97,8	147482455	97,6
Растениеводство	26375172	55,0	25127878	53,3	32984689	58,9	84487739	55,9
Животноводство	6419317	13,4	4927282	10,5	7239191	12,9	18585790	12,3
Растениеводство в сочетании с животноводством (смешанное сельское хозяйство)	1471032	3,1	2071961	4,4	917644	1,6	4460637	3,0
Предоставление услуг в области растениеводства и животноводства, кроме ветеринарных услуг	12507041	26,1	13798011	29,3	13566632	24,2	39871684	26,4
Рыболовство, рыбоводство	157787	100	148925	100	163645	100	470357	100
Рыболовство	140439	89,0	129458	86,9	85345	52,2	355242	75,5
Рыбоводство	17348	11,0	19467	13,1	78300	47,8	115115	24,5
Производство пищевых продуктов, включая напитки, и табака	38291227	100	53071147	100	58677275	100	150039649	100
Производство пищевых продуктов без напитков и табака	19246190	50,3	30782332	58,0	23993347	40,9	74021869	49,3
Производство машин и оборудования для сельского и лесного хозяйства	1500826	100	427195	100	3051109	100	4979130	100

конкурентоспособной продукции. Между тем, наличие значительных объемов потребности в сельхозтехнике показывает необходимость налаживания и развития конкурентоспособной продукции сельхозмашиностроения отечественного производства.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике, проведен анализ структуры инвестиций среди подотраслей растениеводства, животноводства и переработки сельхозпродукции за 2006-2007 годы.

В растениеводстве наибольшие объемы инвестиций привлечены на выращивание зерновых и зернобобовых культур, включая семеноводство – 54856,2 млн. тенге за два года или 95% от привлеченных в растениеводство средств (рисунок 1). Это объясняется структурой сельскохозяйственного производства Казахстана, где выращивание зерновых и зернобобовых является традиционным и на них приходится 28,8 % от валовой продукции (2007г.). Кроме того, эта подотрасль является

одной из высокодоходных – рентабельность за 2004-2007 годы составляет 31,1% .

По другим подотраслям растениеводства инвестиции в основной капитал распределены в 2006-2007 гг. следующим образом: цветы и семеноводство цветов – 1,8% или 1046,1 млн. тенге, картофель – 1,25% или 198,9 млн. тенге, овощи - 1,2% или 680,2 млн. тенге, виноград и плодовоягодные - 1,1% или 628,9 млн. тенге. Доля других культур не превышает 0,1% от инвестиций в растениеводство. Столь низкий удельный вес в инвестициях питомников и производства масличных связаны с их низкой долей в производстве, а хлопка сырца – с раздробленностью хозяйств, которые будучи столь мелкими неспособны вливать средства на увеличение основного капитала.

Несмотря на высокий удельный вес инвестиций в растениеводство, отрасль все еще нуждается в существенных инвестициях. Сегодня 67% тракторов, 56% зерноуборочных комбайнов и от 53% до 67% другой сельскохозяйствен-

ной техники от их общего количества находятся в личных подсобных хозяйствах. Имеющаяся сельскохозяйственная техника личных подворий в основных имеет срок эксплуатации более 16 лет, т.е. приобретена в виде пая во время разгосударствления в начале 90-х годов.

Основная масса данной техники находящиеся во владении у сельхозтоваропроизводителей также в основном с длительном сроком эксплуатаций.

Степень износа сельскохозяйственной техники в целом составляет 80%, что является выше порогового значения, определенного индикаторами и требует повышенных затрат на поддержание его в работоспособном состоянии. Возрастной состав тракторов более 10 лет эксплуатации составляет около 94,5%, зерноуборочных комбайнов – 77,7%.

Вследствие этих причин, а также низкого уровня их обслуживания и ремонта, техническая готовность машин в период напряженных полевых работ находится в пределах 50-70% при нормативе 85-92%. Помимо физического износа происходит и моральное старение машин и оборудования.

Для полного оснащения машинно-тракторного парка в течение 10 лет, при среднем сроке службы основной сельскохозяйственной техники 8-10 лет и с учетом выбытия, требуется по расчетам ежегодно более 1 млрд. долларов США (130-140 млрд. тенге).

Животноводство по объемам направляемых инвестиций значительно отстает от растениеводства – за 2006-2007 годы его объемы составили 12,2 млрд. тенге, что в 4,7 раза меньше инвестиций в основной капитал растениеводства (54,9 млрд. тенге).

Около половины инвестиций в основной капитал животноводства приходится на птицеводство 5679,4 млн. тенге (46,7%). Капиталоемкость отрасли связана, прежде всего, с ее специфичностью – круглогодичным содержанием птиц в специально оборудованных помещениях. Кроме того, разведением птиц в основном занимаются промышленные предприятия (рисунок 2).

В разведение свиней вложено 2758,2 млн. тенге инвестиций или 22,7%. Это связано с тем, что свиноводство одно из быстроокупаемых отраслей – свиньи относительно быстро наращивают массу тела, а также имеют высокий выход продукции на одну структурную голову.

Немалые инвестиций направлены за два года в основной капитал скотоводства - 2156,2 млн. тенге. Увеличению инвестиций в скотоводство способствовало реализация в 2007 году ряда проектов по организации крупных молочно-товарных ферм.

Вместе с тем, в животноводческой отрасли 80% скота сосредоточены в домашних хозяйствах, в которых преобладает ручной труд. Механизированное производство живот-

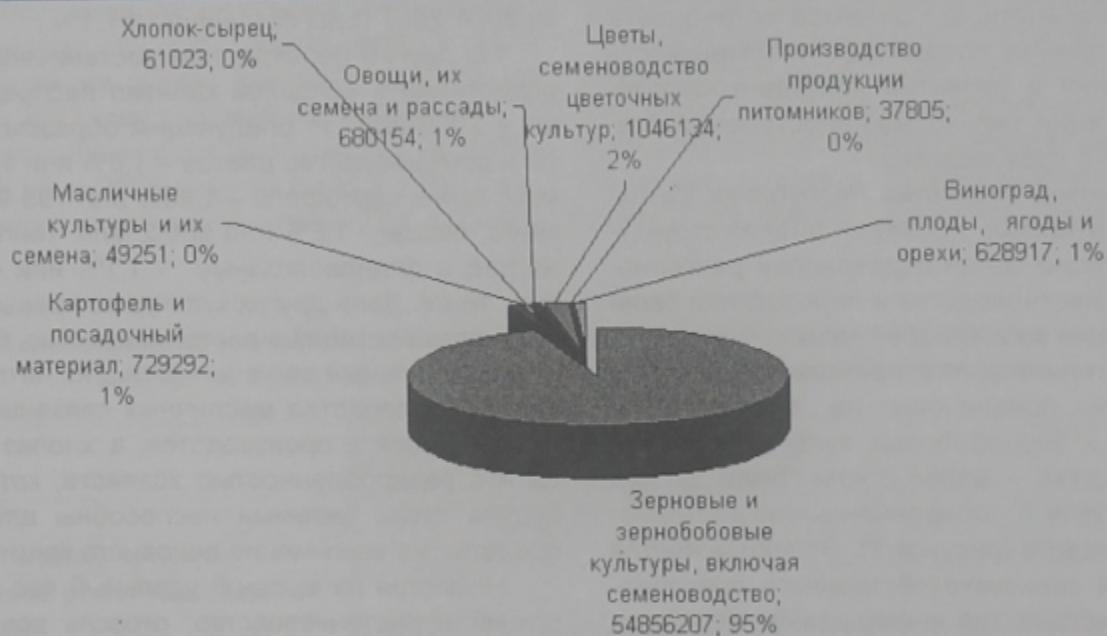


Рисунок 1. Направления инвестиций в основной капитал по подотраслям растениеводства в 2006-2007 гг.

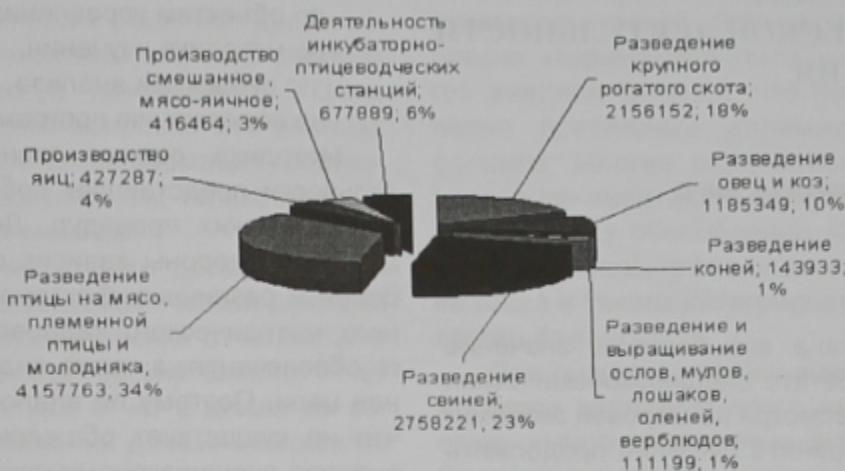


Рисунок 2. Направления инвестиций в основной капитал по подотраслям животноводства в 2006-2007 гг.

новодческой продукции применяется только в специализированных средне- и крупнотоварных хозяйствах, которые производят всего лишь не более 1% от всего объема животноводческой продукции. Всего оборудование, используемое данными хозяйствами на 80% изношено, практически отсутствует оборудование по первичной обработке и заготовке животноводческой продукции и сырья.

В основной капитал пищевой промышленности в 2006-2007 гг. вложено 54,8 млрд. тенге инвестиций, из которых на переработку зерна направлено 32,2%, переработку молока – 16,7%, переработку масла – 10,8% и т.д. (рисунок 3).

Существует диспропорция в распределении инвестиций среди отраслей сельского хозяйства – инвестиции в основном направлены в сектор растениеводства, который является более быстроокупаемым и отдача от вложений идет в первый же год, тогда как в животноводстве отдача инвестиций идет на третий-четвертый год. В условиях экономического кризиса в республике, агропромышленный комплекс выступает отраслью, где вложенные инвестиции могут увеличить производство конкурентоспособной продукции, пользующейся спросом на внутреннем и внешних рынках.

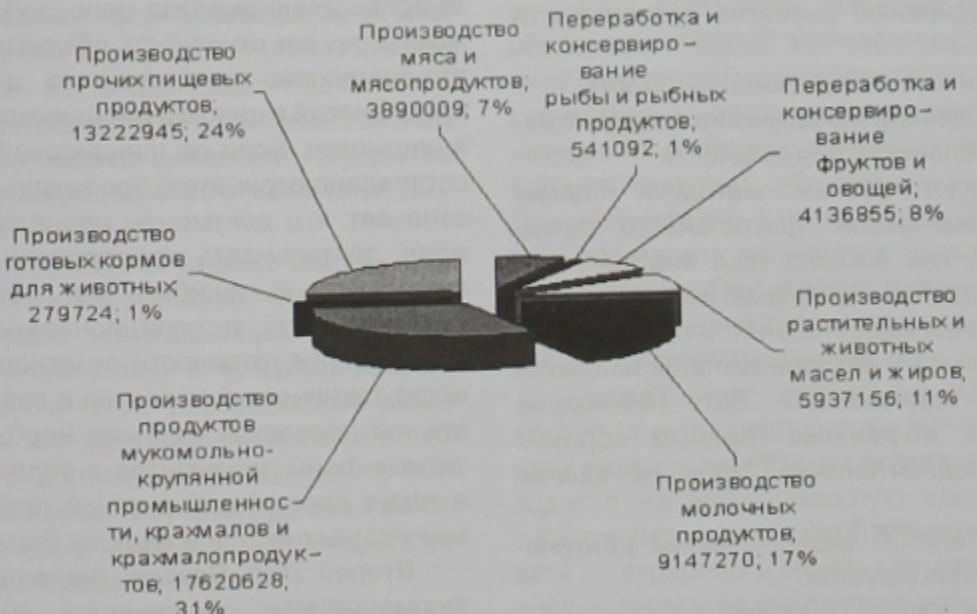


Рисунок 3. Направления инвестиций в основной капитал по подотраслям промышленности пищевой продукции в 2006-2007 гг.

АНАЛИЗ ВНЕШНЕЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Е.Т. Садыков,
доктор экономических наук,
АГУ им. Абая
г. Алматы

Для Казахстана все большее значение начинает приобретать внешнеэкономическая деятельность. Несмотря на мировой экономический кризис, принято решение продолжить финансирование инвестиционных проектов по развитию экспортно-ориентированных производств. Предполагается вовлечение во внешнеэкономическую деятельность предприятий малого и среднего бизнеса.

Внешнеэкономическая деятельность – тема широкая. Это связано с многогранностью предпринимательской деятельности. Результаты деятельности конкретного предприятия интересуют разные категории людей. Среди них – собственники, инвесторы, менеджеры, наемные работники, потребители. Общее количество показателей, используемых для анализа внешнеэкономической деятельности предприятия велико. С целью более упорядоченного рассмотрения их принято подразделять на группы. Такое подразделение можно сделать различными способами. Возможно, например, упорядочение рассмотрения финансовых показателей по группам, характеризующим основные свойства деятельности компании:

- ликвидность и платежеспособность,
- эффективность менеджмента предприятия,
- рентабельность деятельности.

Существуют разные методики оценки внешнеэкономической деятельности предприятия. Но, как показал наш анализ литературы по данной проблематике, основные принципы и последовательность процедурной стороны анализа у авторов методик являются практически одинаковыми. Есть небольшие расхождения, вызванные главным образом личными предпочтениями, уровнем знания предмета.

Вообще анализ экономической деятельности классифицируется:

- по отраслевому признаку,
- межотраслевому,
- по признаку времени,

- по пространственному признаку,
- по объектам управления,
- по методике изучения,
- по субъектам анализа,
- по содержанию программы.

Методика оценки экономической деятельности представляет собой совокупность аналитических процедур. Детализация процедурной стороны зависит от поставленных целей и различных факторов информационного, методического, кадрового и технического обеспечения, а также видения поставленной цели. Поэтому по аналогии мы считаем, что не существует общепринятой методики анализа внешнеэкономической деятельности предприятия, однако во всех существенных аспектах процедурные стороны анализа экономической и внешнеэкономической деятельности похожи. Можно выделить четыре основных этапа:

- 1) уточнение методических подходов к анализу,
- 2) сбор исходной информации,
- 3) собственно анализ,
- 4) написание выводов, включая подготовку предложений и рекомендаций для повышения эффективности внешнеэкономической деятельности.

На первом этапе принимается решение о целесообразности анализа финансовой отчетности и проверяется ее готовность к чтению. Это можно сделать после изучения аудиторского заключения по данным документам. Если аудиторское заключение положительное, то проведение анализа целесообразно и возможно, так как отчетность объективно отражает финансово-хозяйственную деятельность предприятия в целом и внешнеэкономическую в частности. Если по финансовой отчетности составлено отрицательное заключение, то это означает, что документы недостоверно отражают деятельность предприятия или имеют существенные ошибки, что обуславливает невозможность и нерациональность анализа. Проверка готовности отчетности к чтению носит технический характер и связана с визуальной проверкой наличия необходимых отчетных форм, реквизитов и подписей на них, а также простейшей счетной проверкой промежуточных итогов и валюты баланса.

Второй этап. Важное значение имеет информационное обеспечение анализа. Это обусловлено тем, что предприятие не обязано предоставлять информацию, содержащую

коммерческую тайну. Но, как правило, для принятия стратегических решений, достаточным является проведения экспресс-анализа внешнеэкономической деятельности. Даже для проведения детализированного анализа зачастую не требуется информация, составляющая коммерческую тайну, только глубина детализации будет меньше.

Для проведения общего детализированного анализа внешнеэкономической деятельности требуется бухгалтерская отчетность, в первую очередь бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках, отчет о движении капитала, отчет о движении денежных средств, сведения о конкурентах.

Третий этап является основным. Целью этого этапа является оценка результатов внешнеэкономической деятельности и общего состояния субъекта. Степень детализации анализа внешнеэкономической деятельности может варьировать в зависимости от поставленных целей. В начале целесообразно охарактеризовать финансово-хозяйственную деятельность предприятия в целом, указать отраслевую принадлежность и прочие отличительные признаки. Мы подразделяем работу по данному этапу на три основные составляющие:

- оценка имущественного положения организации в целом,
- оценка финансового положения в целом,
- оценка результативности внешнеэкономической деятельности организации.

Эти составные части взаимосвязаны между собой. Оценка имущественного положения складывается из следующих компонентов: анализа интегрированного укрупненного баланса – нетто, оценки динамики имущества, анализа формализованных показателей имущественного положения.

Затем производится анализ статей убытков, долгосрочных и краткосрочных кредитов банков и займов, непогашенных в срок просроченной дебиторской и кредиторской задолженности, а также просроченных векселей в общем и в ходе внешнеэкономической деятельности. В случае наличия сумм по этим статьям необходимо изучить причины их появления. Исчерпывающую информацию может дать дальнейший анализ.

Анализ интегрированного укрупненного баланса – нетто основывается на построении упрощенной модели баланса, в которой

интегрируются абсолютные и относительные показатели статей. Этим достигается интеграция «горизонтального» и «вертикального» анализа баланса, что позволяет более полно проследить динамику по статьям баланса. Многие специалисты предлагают проводить «вертикальный» и «горизонтальный» анализ обособленно. Однако некоторые из них признают целесообразность проведения и такого интегрированного анализа статей баланса.

При оценке динамики имущества прослеживается состояние всего имущества в составе immobilized активов (I раздел баланса) и мобильных активов (II раздел баланса - запасы, дебиторская задолженность, прочие оборотные активы) на начало и конец анализируемого периода, а также структура их прироста (снижения).

Анализ формализованных показателей имущественного положения заключается в расчете и анализе следующих показателей: сумма средств находящихся в распоряжении предприятия, доля активной части основных средств, коэффициент износа, коэффициент обновления, коэффициент выбытия.

Оценка финансового положения состоит из двух основных составляющих, анализа: ликвидности и финансовой устойчивости.

Анализ ликвидности представляет собой процедуры, направленные на выявление способности расплачиваться по своим обязательствам в полном объеме. При анализе ликвидности рассчитываются следующие основные показатели: величина собственных оборотных средств; маневренность функционирующего капитала (характеризует ту часть собственных оборотных средств, которая находится в форме денежных средств, т.е. средств, имеющих абсолютную ликвидность). Для эффективно действующего предприятия этот показатель меняется в пределах от нуля до единицы. При прочих равных условиях рост показателя в динамике рассматривается как положительная тенденция.

Коэффициент текущей ликвидности, дает общую оценку ликвидности активов, показывая, сколько денежных средств активов приходится на одну денежную единицу обязательств. Значение показателя может варьироваться по отраслям и видам деятельности, а его рост в динамике рассматривается как благоприятная тенденция. Рекомендуемое нижнее значение показателя - 2

Коэффициент быстрой ликвидности. По смысловому назначению показатель аналогичен коэффициенту текущей ликвидности; однако исчисляется по более узкому кругу текущих активов, когда из расчета исключена наименее ликвидная их часть - производственные запасы. Ориентировочное нижнее значение показателя - 1.

Коэффициент абсолютной ликвидности, является наиболее жестким критерием ликвидности предприятия; показывает, какая часть краткосрочных обязательств может быть при необходимости погашена немедленно. Рекомендательная нижняя граница показателя, приводимая в западной литературе - 0,2.

Доля собственных оборотных средств в покрытии запасов, характеризует ту часть стоимости запасов, которая покрывается собственными оборотными средствами. Рекомендуемая нижняя граница показателя — 50%.

При анализе финансовой устойчивости изучается важнейшая характеристика предприятия - стабильность деятельности в долгосрочной перспективе. Она связана с общей финансовой структурой предприятия, степенью его зависимости от кредиторов и инвесторов. Для анализа финансовой устойчивости необходимо рассчитать следующие основные показатели:

- коэффициент концентрации собственного капитала. Характеризует долю владельцев предприятия в общей сумме средств, авансированных в его деятельность. Чем выше значение этого коэффициента, тем более устойчиво, стабильно и независимо от кредиторов предприятие. Рекомендуемое значение для данного показателя — 60%. Дополнением к этому показателю до 100% является коэффициент концентрации заемного капитала;

- коэффициент финансовой зависимости. Является обратным к коэффициенту концентрации собственного капитала. Рост этого показателя в динамике означает увеличение доли заемных средств в финансировании предприятия. Если его значение снижается до единицы (или 100%), это означает, что

владельцы полностью финансируют свое предприятие. Превышение над 100% показывает структурную величину привлеченных средств;

- коэффициент маневренности собственного капитала. Показывает, какая часть собственного капитала используется для финансирования текущей деятельности, т.е. вложена в оборотные средства, а какая часть капитализирована. Значение этого показателя зависит от структуры капитала и отраслевой принадлежности предприятия;

- коэффициент структуры долгосрочных вложений, показывает, какая часть основных средств и прочих внеоборотных активов профинансирована внешними инвесторами, а какая — за счет собственных средств.

- коэффициент соотношения собственных и привлеченных средств. Данный показатель дает наиболее общую оценку финансовой устойчивости предприятия и показывает, сколько тиын заемных средств, вложенных в активы предприятия приходится на 1 тенге собственных средств. Рост показателя в динамике свидетельствует об усилении зависимости от внешних инвесторов и кредиторов, т.е. о снижении финансовой устойчивости, и наоборот.

Анализ деловой активности характеризует результаты и эффективность текущей основной и внешнеэкономической деятельности. К обобщающим показателям оценки эффективности использования ресурсов предприятия и динамики его развития относятся показатели: ресурсоотдача, коэффициент устойчивости роста.

Анализ рентабельности является ключевым, он позволяет дать ответ на вопрос насколько прибыльно функционирует фирма и как эффективно она использует вложенный капитал. К основным показателям этого блока, относятся рентабельность авансированного капитала и рентабельность собственного капитала. Могут быть рассчитаны и другие аналогичные показатели.

ЛИТЕРАТУРА

- Через кризис к обновлению и развитию. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу. 6 марта 2009г.
- Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия 2-е изд.; перераб. и доп. – М.: «Финансы и статистика», 2002, 424с.
- Финансы: Учебное пособие /Под ред. Ковалевой А.М.- М.: Финансы и статистика, 1997.
- Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 2-е изд.; перераб. и доп. – Мин.: ИП «Экоперспектива». 1997.

К ВОПРОСУ О РАЗВИТИИ КАЗАХСТАНСКОЙ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ В НОВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ УСЛОВИЯХ

И.В. Кляхина,
кандидат экономических наук, доцент
Университет «Туран»

Развитие национальной платежной системы является непрерывным процессом. Всегда в любой стране какой-либо из элементов системы находится в процессе реформирования или преобразования. За последние годы произошло стремительное ускорение фундаментальных реформ в национальных платежных системах по всему миру. Однако успешная реализация подобных реформ в разных странах происходит неравномерно. Так, не всегда достигаются запланированные результаты в части ожидаемого использования, выгод или затрат по проектам реформирования платежной системы, а завершение многих намеченных реформ непредвиденно замедляется.

Планирование и реализация развития национальной платежной системы является сложной задачей в связи с комплексным характером реформ и разнообразными подходами к ним. Органы власти, поддерживающие новые инициативы в своих национальных платежных системах, как правило, обращаются к опыту других стран, а также Комитета по платежным и расчетным системам (КПРС), Международного валютного фонда (МВФ), Всемирного банка и других международных финансовых организаций в целях получения информации, консультаций и содействия по вопросам наиболее эффективного планирования и реализации реформ в подобных системах.

Казахстан проходит период выхода на магистраль экономического развития, формирования правового поля для операций бизнеса и его взаимодействия с регуляторами и интеграции в глобальную экономику. Повышение эффективности национальной экономики, успех в глобальной конкуренции с использованием национальных естественных или накопленных преимуществ во многом зависит от организации платежной системы, ее надежности и удобства для всех участников рынка. Правительства стран, заинтересованных в транспарентности финансовых потоков, снижении издержек платежной системы, росте потреби-

тельского кредита и развитии розничной банковской сети, обычно стремятся развить систему расчетов безналичных платежей, включая специальные меры для сокращения сферы наличных расчетов.

Единого рецепта эффективного развития национальной платежной системы не существует, однако перед странами, находящимися в процессе реформирования, встают в основном одни и те же вопросы. «Например: кто должен быть вовлечен в этот процесс, а кто — быть его инициатором? Каковы приоритетные направления инвестирования и основан ли выбор приоритетов на комплексном понимании платежной системы? Какие различные инфраструктуры необходимы и, каким должно быть поддерживающее их институциональное взаимодействие» — считает Тимоти Ф. Гайтер, Председатель Комитета по платежным и расчетным системам.

Развитие платежной системы и укрепление платежной дисциплины является одним из направлений работы по повышению коэффициента монетизации экономики. Американские экономисты Дж. Эндрю Спиндлер и Брюс Д. Саммерс писали: «Существует прямая связь между платежной системой и проведением денежно-кредитной политики, так как операции платежной системы оказывают влияние на то, каким образом общество распоряжается денежной массой. В этом смысле средства в расчетах (флоут), неизбежно возникающие в результате несовершенства процесса обработки платежей, могут оказаться на денежно-кредитной политике, как сказываются на ней сбои в ходе клиринга и расчетов». Подтверждением тому является высказывание экономистов 19 века о том, что «Жизнь человека определяется его системой кровообращения, а жизнь общества определяется системой обращения денег».

Кризисные явления в экономике способны проявляться в финансовом секторе и на финансовых рынках демонстрируя резкий рост процента, повышающуюся доля проблемных банков и небанковских финансовых институтов, проблемных долгов, существенное сокращение кредитов, предоставляемых экономике и домашним хозяйствам, цепные банкротства, переход к убыточной модели банковской и другой финансовой деятельности, преобладание спекулятивной над инвестиционной финансовой деятельностью, масштабное падение курсов ценных бумаг, задержки расчетов с на-

растущим коллапсом платежной системы, возникновение массовых убытков на рынке деривативов, прекращение ликвидности финансовых рынков и финансовых институтов с эффектом "домино", банковскую панику.

Кризисы банковского сектора, основанные на эффекте "домино", проявляются через накопление проблемных активов в ограниченном числе банков и прекращение их платежеспособности приводят к банковской панике, к массовому изъятию вкладов, к резкому сокращению кредитования банками друг друга и т.п. И – на фоне развивающегося кризиса недоверия – начинается массовая приостановка платежей банками с последующим коллапсом платежной системы и финансовых рынков.

Банковский кризис часто сопровождается кризисом ликвидности. Зачастую он выражается в неспособности производить платежи в связи с наступлением риска ликвидности, отрицательным финансовым состоянием. На макроэкономическом уровне - это расстройство платежной системы, наступление состояния неликвидности у банков, составляющих ее основу, острая нехватка денежных средств в экономике для поддержания бесперебойных расчетов в хозяйстве

Крупные банки важны для государства не только и не столько сами по себе, а, потому что, через них осуществляются большие объемы платежей. Вся платежная система функционирует через банки и это очень важно, во-первых. Во-вторых, существуют программы доведения или выделения средств для реального сектора нашей экономики – малого и среднего бизнеса, сельского хозяйства. Большая часть этих средств должны доводиться через банки. Банки должны быть здоровыми, прозрачными и в хорошем состоянии.

Влияние мирового финансового кризиса на платежные системы Казахстана сказалось на снижении используемой для осуществления платежей и переводов денег ликвидности БВУ и организаций, осуществляющих отдельные виды банковских операций, на 10,9% по сравнению с предыдущим годом.

Советник главы BNP Paribas, экс-президент Европейского банка реконструкции и развития (ЕБРР) Жан Лемьер считает, что правительство Казахстана своевременно и адекватно отреагировало на мировой кризис. «В первую очередь была потребность избежать коллапса платежной системы. У Казах-

стана не было другого выхода, как произвести национализацию двух наиболее пострадавших банков» - отметил он. По словам Президента РК: «Банковский сектор не прошел проверку свободным рынком, став «проводником» внешних шоков, вызвавших цепную реакцию распространения кризисных импульсов в реальный сектор».

Серьезным фактором повышения стабильности финансового сектора и экономики страны в целом является совершенствование действующей платежной системы Казахстана, включая проведение мероприятий по расширению безналичных расчетов, внедрение современных технологий и методов передачи платежной информации, обеспечение эффективного и надежного обслуживания всех участников расчетов.

Развитие платежной системы является комплексным процессом, который должен основываться главным образом на потребностях, а не на технологиях. Реформы платежной системы зависят от параллельного развития банковской системы, институционального взаимодействия в сфере платежных услуг и платежных инфраструктур и, следовательно, должны являться результатом совместных усилий банковского сектора, органов регулирования и иных соответствующих заинтересованных сторон.

Совершенствование платежной системы должно идти не только по пути использования новых технологий и вычислительной техники, но и разработки и внедрения новых архитектурных построений, методов оптимизации расчетного процесса, эффективного управления внутридневной ликвидностью.

Однако участники финансовых рынков, заинтересованные в их дальнейшем развитии, а также хозяйствующие субъекты при увеличении темпов экономического роста постоянно будут выставлять требования к дальнейшему совершенствованию платежных систем, которое заключается, в том числе и в сокращении сроков проведения платежей.

Основное внимание при формировании стратегии развития национальной платежной системы должно уделяться организации безналичных платежей. Такие платежи, как правило, связаны с комплексным процессом денежных переводов с депозитного (или кредитного) счета плательщика в одном финансовом учреждении на счет получателя в другом финансовом учреждении.

Этот процесс требует разработки приемлемого набора платежных инструментов, институциональных процедур и процедур обработки, а также механизмов перевода денежных средств для завершения платежей. В целом комплексность платежных инструментов, стандартов, правил и процедур, а также рыночного взаимодействия возрастает по мере развития системы. Поэтому важно создать базовую единобразную структуру для обеспечения развития надежной и эффективной национальной платежной системы.

После того как подобная структура твердо установлена и хорошо осознана, многие из последующих процессов развития в системе могут возникать в результате взаимодействия платежных организаций и пользователей. Эксперты Банка Международных Расчетов рекомендуют ряд руководящих принципов политики по развитию национальной платежной системы, сформированных на основе анализа международного опыта. Так, например, рассматриваются принципы, связанные с ролью банковской системы в осуществлении платежей. При этом за Национальным банком предлагается сохранить центральную роль в силу его общей ответственности за устойчивость национальной валюты. Большое значение придается повышению роли устойчивой банковской системы. Банки и другие аналогичные финансовые учреждения предоставляют конечным пользователям доступ к счетам для осуществления платежей, платежные инструменты и другие услуги. При этом сами учреждения могут конкурировать друг с другом, но часто вынуждены действовать совместно в единой системе.

Такое взаимодействие продиктовано другим руководящим принципом – концентрацией на платежных потребностях всех пользователей национальной платежной системы и экономики в целом.

Что касается инфраструктуры национальной платежной системы, соответствующий руководящий принцип предлагает, в частности, увеличивать доступность розничных платежных услуг через расширение спектра эффективных и безопасных безналичных платежных инструментов и услуг для потребителей, предприятий и органов государственной власти.

Казахстану нужна усовершенствованная концепция платежно-расчетной системы, направленная на обеспечение функционирования экономики посткризисного периода. В

связи с кризисом сегодня можно наблюдать уменьшение доступности финансовых услуг для населения, поскольку в ряде банков приостановлены некоторые операции. Электронный банкинг и другие современные формы оказания услуг как раз могут стать инструментом, который заполнит освобождающиеся ниши. Основная проблема, тормозящая развитие рынка мобильной и электронной коммерции — отсутствие надлежащей законодательной базы.

С целью развития розничных безналичных платежей необходимо проводить работу по совершенствованию нормативной базы, способствующей внедрению и расширению безналичных платежей на основе применения современных технологий - платежных карточек, Интернет-банкинга, мобильного банкинга, и т.д.

Микроплатежи отличаются от основной, более масштабной деятельности банков, но в то же время банк все равно остается основой для всех расчетов, и нужно просто рационально использовать банковскую модель при регулировании этого рынка. В настоящий момент наиболее важно грамотно объединить усилия всех участников платежного рынка — банков, платежных систем и мобильных операторов, чтобы достигнуть не только экономических выгод для каждого из игроков, но и контролировать риски конечного потребителя.

Расширение сферы розничных безналичных платежей и развитие новых прогрессивных видов банковских продуктов зависит от активной деятельности банков в этом направлении. В этой связи для выхода на принципиально новый уровень предоставления розничных банковских услуг, банкам необходимо сосредоточить усилия по построению развитой инфраструктуры рынка платежных карточек, расширению сервиса услуг, предоставляемых держателям платежных карточек, внедрению и развитию инновационных технологий и систем удаленного доступа на основе банкоматов и информационных киосков самообслуживания, средств мобильной связи и других инноваций.

В настоящее время существуют и определенные проблемы, связанные с преобладанием налично-денежного оборота в сфере розничной торговли, а также недостаточной развитостью инфраструктуры для обслуживания платежных карточек. Кроме того, одним из вопросов, требующих решения в рамках принятия мер по дальнейшему повышению операционной надежности и безопасности пла-

тежных систем, является построение нового Резервного центра платежных систем, что связано с недостаточной удаленностью месторасположения основного и резервного центров платежных систем (в городе Алматы).

В рамках Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан на 2007-2011 годы было предусмотрено ряд мероприятий, которые остаются актуальными и по настоящий момент времени, более того, приобрели особую «остроту» в кризисный период.

Основной задачей Национального Банка в области развития платежных систем на среднесрочный период остается поддержание работы платежных систем на высоком технологическом уровне, обеспечивающем безопасное и своевременное проведение платежей и переводов денег между различными субъектами экономики Казахстана.

При этом необходимо дальнейшее совершенствование и модернизация технической инфраструктуры действующих платежных систем. Одной из основных задач Национального Банка по обеспечению функционирования платежных систем является поддержание его непрерывной и эффективной работы. В этих условиях вопрос создания нового Резервного центра платежных систем, который будет обеспечивать функционирование платежных систем в условиях возникновения чрезвычайных ситуаций в районе расположения основного центра платежных систем, имеет исключительно важное значение для эффективного выполнения Национальным Банком задачи по обеспечению бесперебойного их функционирования.

Также необходимо продолжить работы по дальнейшему расширению розничных безналичных платежей. Особое внимание следует уделить созданию необходимых условий для развития инфраструктуры и широкого применения платежных карточек в расчетах за товары и услуги.

Приоритетными направлениями в сфере развития розничных безналичных платежей должны являться:

- расширение спектра и повышение качества розничных банковских услуг населению;
- устранение правовых препятствий для развития рынка платежных услуг и внедрения инновационных технологий;
- поощрение конкурентных рыночных условий;
- развитие необходимой инфраструктуры и создание соответствующих условий для использования платежных карточек.

Вместе с тем, в рамках дальнейшего развития рынка карточек предполагается реализация проекта «платежного шлюза», обеспечивающей интеграцию банковской системы с создаваемой системой «электронного правительства» для решения следующих задач:

- реализация безналичной on-line оплаты услуг «электронного правительства» за счет средств населения и юридических лиц, размещенных на счетах в банках второго уровня;
- использование терминалной сети банков по обслуживанию платежных карточек для доступа к услугам «электронного правительства».

В рамках общих тенденций по интеграции финансовой системы Казахстана с финансовыми системами других стран необходимо продолжить участие в работе по построению общей платежной системы среди стран ЕврАзЭС, основанной на национальных валовых системах расчета в режиме реального времени. По мере усиления интеграции стран совместимость систем перевода денег, оперирующих различными валютами, приобретает важное значение. В этой связи было бы целесообразным создание общей платежной системы стран ЕврАзЭС.

Кроме того, необходимо сформировать единый перспективный план развития режима валютного регулирования в направлении либерализации и отмены ограничений на операции, связанные с движением капитала, в рамках ЕврАзЭС. В перспективе мы должны стремиться к созданию валютного союза и при соблюдении определенных условий - к введению единой валюты (сначала в безналичной форме, а затем и в наличной).

Национальному Банку следует изучить возможные пути интеграции системы SWIFT с платежными системами Казахстана для предоставления пользователям дополнительных каналов приема и передачи сообщений в платежную систему через систему SWIFT. В этом направлении целесообразно продолжить работу по дальнейшему развитию SWIFT сервисного бюро с подключением новых финансовых институтов.

Для популяризации платежных систем Казахстана необходимо дальнейшее развитие отношений с международными институтами в области Инициативы Мирового Банка по платежным системам и системам расчетов ценных бумаг стран СНГ (CISPI) и обмена опытом в построении платежных систем.

ВЫВОЗ КАПИТАЛА: ПРИЧИНЫ, ФОРМЫ ПРИЛОЖЕНИЯ, ОБЪЕКТЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ

А.К.Омарбаева,
кандидат экономических наук, доцент
Казахстанско-Британский технический
университет

Изменение экономической ситуации обуславливает возникновение новых явлений в вывозе капитала. Раньше инвестирование предпринимательского и ссудного капитала в иностранную экономику происходило в форме образования собственных предприятий, дочерних и ассоциированных компаний или путем вложения средств в национальные акционерные общества. В настоящее время возникают новые формы инвестирования, такие как совместные предприятия, возведение предприятий «под ключ», договор типа «продукт - в руки», который в отличие от сооружения предприятий «под ключ» предусматривает подготовку иностранной фирмой местных специалистов для сооружаемого объекта, соглашение о разделе продукции, договоры о рискованных проектах преимущественно в области разведки и добычи нефти, лицензионные соглашения, в том числе так называемые франчайзинг, экспорт технологии.

При реализации этих форм компания-поставщик патентов, лицензий, торговых марок, управленческого опыта и других элементов технологии в качестве вознаграждения получает часть прибыли принимающего предприятия. При этом вывоз технологии имеет черты продажи и ссуды, так как научно-технические достижения продаются на определенный срок, но их собственником остается продавец. Характерно также, что экспорт технологии иногда обусловливается получением части акций приобретающей ее фирмы.

Вывоз элементов технологии представляет собой не только перемещение за границу специфических товаров, но и экономические отношения по поводу экспорта капитала. Новые формы, хотя и не заменяют собою традиционных прямых инвестиций, но получают все более широкое развитие.

Важную роль в развитии новых форм инвестиций играют крупные фирмы и корпорации. Нередко они расчленяют традиционные прямые инвестиции на отдельные блоки

- капитал, технологию, управленческий опыт
- предоставляя странам-импортерам все эти элементы по частям. Такая гибкость дает фирмам-поставщикам двойную выгоду.

Во-первых, инвесторы получают возможность определять цены на каждый из отдельных элементов капитальных вложений. Во-вторых, они таким образом скрывают переводы прибылей в перечислениях финансовых средств материнским компаниям за использование технологии и различного рода услуг в этой области.

В деле вывоза капитала западные инвесторы получают в последнее время серьезную поддержку из-за изменения системы финансирования различных проектов. Если раньше эту задачу, как правило, полностью брали на себя фирмы-поставщики, то сейчас все чаще выступают независимые финансовые компании и банки. Так, появление транснациональных банков ускорило финансирование крупных промышленных проектов в странах, импортирующих капитал. Появилась форма совместного финансирования проектов, которая предполагает участие нескольких банков в поддержке проекта, а затем разделе рынка между партнерами.

Немалую роль играет и развитие рынка евровалют, который широко раздвинул возможности импорта капитала.

Заметно изменилась и роль государства в деле вывоза капитала за границу. Хотя частные инвестиции по-прежнему увеличиваются быстрее государственных, но этот рост происходит в значительной мере за счет реинвестиций прибылей, полученных от уже вложенного капитала.

Доля государственных средств в настоящее время составляет около половины всех финансовых ресурсов, вывозимых из промышленно развитых стран в развивающиеся государства.

Государство не ограничивается своей ролью крупнейшего экспортёра капитала. Оно также осуществляет стимулирование экспорта частных капиталов. Так, во всех промышленно развитых странах созданы специальные государственные организации и банки, занимающиеся предоставлением экспортных кредитов.

Одновременно возросло значение государства как гаранта вывоза частного капитала. Причем гарантии могут выдаваться как правительством вывозящей страны, так и государственными органами страны-реципиента.

Правительства экспортирующих капитал стран предоставляют своим предприятиям гарантии в случае национализации или других неблагоприятных обстоятельств возвратить им весь инвестированный капитал или его определенную часть за счет государственных источников. Государственные гарантии обеспечиваются также путем заключения двусторонних или многосторонних региональных соглашений о защите инвестиций.

Так, на многостороннем уровне этим вопросом занимается Многостороннее агентство по гарантированию инвестиций, созданное при поддержке Мирового банка.

Кроме того, в промышленно развитых странах существует развитая система страхования зарубежных инвестиций, которая реализуется частными или государственными агентствами.

Влияние государства на международные инвестиции проявляется также в создании ряда международных кредитно-финансовых учреждений, с помощью которых государственные денежные средства инвестируются в разных странах. К их числу относятся МБРР, МВФ, Международная финансовая корпорация (МФК), Международная ассоциация развития (МАР). В Европе организованы Европейский инвестиционный банк, Европейский банк реконструкции и развития и др.

Вывоз капитала имеет неоднозначные экономические последствия как для развивающихся государств, так и для промышленно развитых стран.

В промышленно развитых странах экспорт капитала способен приводить к замедленному экономическому развитию, так как сокращает их инвестиционный потенциал. В связи с этим в экспортирующей стране уменьшается уровень занятости и растет безработица. Кроме того, вывоз капитала за границу негативно влияет на состояние платежного баланса страны.

В то же время вывозящая капитал страна получает возможность приобрести серьезную выгоду. Например, такая ситуация складывается в том случае, когда условием займа становится расходование его части на покупку товаров в стране-кредиторе.

Для развивающихся государств ввоз капитала из-за границы также имеет двойственное значение.

С одной стороны, иностранный капитал может оказать негативное влияние на нацио-

нальную экономику принимающей страны. Это происходит в результате насаждения там экологически вредных производств, возведения препятствий росту национального капитала, поддержки одностороннего, преимущественно сырьевого развития национального хозяйства или путем прямого очевидного ограбления. Последнее явление связано с тем, что из развивающихся стран вывозят прибыли в огромных масштабах.

С другой стороны, ввоз иностранного капитала в принимающую страну способствует росту экономики, создает дополнительные рабочие места, приносит новые технологии и содействует улучшению состояния платежного баланса. Именно учитывая положительные результаты, развивающиеся государства стремятся привлечь иностранный капитал в национальную экономику.

Что касается экономических последствий миграции капитала между собственно промышленно развитыми странами, то в этом направлении можно обратить внимание на следующие результаты.

Во-первых, отдельная промышленно развитая страна, вывозящая капитал, в какой-то мере ослабляет свою экономику. Но в то же время каждая промышленно развитая страна является не только экспортером, но и импортером, что компенсирует это ослабление. Во-вторых, ввоз капитала из одной развитой страны в другую усиливает в последней конкуренцию и понуждает национальную промышленность подтягиваться до уровня, передовых стран.

К субъектам, способствующим росту международного движения предпринимательского и ссудного капитала, относятся создание и функционирование свободных (или специальных) экономических зон.

Появление зон с особым экономическим статусом, так называемых «свободных (или специальных) экономических зон» (СЭЗ), стало одной из характерных особенностей мировой экономики в последние десятилетия XX в.

Сама идея создания СЭЗ проста: если данная страна в данный момент времени по каким-либо причинам не может пойти на широкое (полное) открытие своей экономики для иностранного капитала (например, при проведении курса на импортозамещение, что требует осуществления определенных протекционистских мер), то она может «открыть себя» для мирохозяйственных связей в рам-

как конкретных, более или менее компактных территорий. В рамках этих территорий (зон) создается специальный (особый), более благоприятный, чем на территории всей страны, инвестиционный климат для зарубежных инвестиций и льготный внешнеторговый режим.

Таким образом, СЭЗ часть национальной территории со специальными льготными внешнеторговым, таможенным, инвестиционным, валютно-финансовым и налоговым режимами, поощряющими хозяйственную (производственно-коммерческую, предпринимательскую) деятельность иностранных участников, привлечение внешних инвестиций и передовых зарубежных технологий.

Экономической целью СЭЗ является активизация, расширение внешне-торговой и в целом внешнеэкономической деятельности; привлечение иностранного и отечественного капитала; повышение конкуренто-способности национального производства, его экономической эффективности; увеличение экспорта и рационализацию импорта; рост валютных поступлений в бюджет и на цели дальнейшего развития СЭЗ.

Создание и функционирование СЭЗ во всех их разновидностях способствует общему подъему экономики на национальном и региональном уровнях. Неслучайно в настоящий период времени в мире насчитывается порядка 2000 СЭЗ, из которых более 1000 находится в развивающихся странах. Численность занятых в таких зонах, согласно оценкам Центра ООН по ТНК, превысила 3 млн. человек, а суммарный внешнеторговый оборот достиг почти 1,2 трлн. долл.

Довольно быстрое распространение СЭЗ (а их число с 1981 г. к настоящему времени выросло более чем в 10 раз) подтверждает их положительную роль как важного института мировой экономики, способствующего ускорению хозяйственного развития, повышению его устойчивости, привлечению внешних ресурсов роста. В условиях ограниченности, а тем более дефицита ресурсов в ряде стран СЭЗ выступают как реальный и достаточно эффективный инструмент включения национальных экономик в мировое хозяйство. Они ориентированы на активную внешнеэкономическую деятельность, большую восприимчивость к современной технике и технологиям, создание целевых производств соответствующей инфраструктуры, применение особых методов и форм финансовой, инновацион-

ной, производственно-сбытовой, внешнеторговой деятельности. Будучи частью территории страны, СЭЗ выступают вместе с тем как практический рычаг адаптации всей национальной экономики к мировому хозяйству, ускоряя этот процесс.

В то же время необходимо подчеркнуть, что СЭЗ отделены от остальной территории страны и административно (специальным, пропускным), и экономически таможенным, налогово-финансовым режимами. Этот признак СЭЗ оговорен и в официальном их определении, данном в документах Киотской конвенции (1973).

Основными признаками СЭЗ являются: определенная обособленность зоны от остальной территории страны в хозяйственном, внешнеторговом, инвестиционном, валютно-финансовом отношениях; беспошлинный или льготный режим ввоза и вывоза товаров; создание льготных условий экономической деятельности и финансовых стимулов для иностранных инвесторов, вплоть до снятия каких-либо ограничений на их деятельность; существенно более тесная связь с мировым рынком, чем у национальной экономики в целом.

СЭЗ могут располагаться как на очень компактной, небольшой площади (это так называемые «точечные» зоны, типичным примером которых могут быть отдельные предприятия или магазины duty free), так и занимать значительные по своим масштабам площади — до нескольких сотен квадратных километров и более. В качестве примера можно привести так называемые «открытые города» в Китае (Шеньчжень, Чжухай, Сямонь и Шаньтоу).

Придавая большое значение деятельности СЭЗ, особенно более совершенных их видов, предполагающих широкое привлечение иностранного капитала, высоких технологий, страны размещения таких зон предусматривают обширную систему экономико-правовых и социальных мер, обеспечивающих повышенную заинтересованность партнеров. Это прежде всего поощрительная налоговая и финансовая политика, предоставление различных льгот.

Во многих странах практикуется полное или частичное освобождение от налогов в первые годы деятельности на срок до 10 лет, а обычно 5-7 лет (в Малайзии, например, полное освобождение на срок от 2 до 5 лет, в Республике Корея - 5 лет полностью, а в последующие 3 года - 50% обычной ставки; в

Шри-Ланке - от 2 до 10 лет полностью, в зависимости от числа созданных рабочих мест, поступлений иностранной валюты, уровня передаваемой технологии и т.д.).

Организация специальных экономических зон сложна с административной точки зрения и требует значительных финансовых средств.

Так, по данным Института востоковедения Российской Академии Наук, проведенного обследование 26 стран, их соответствующие затраты на создание 1 кв. км территории СЭЗ оцениваются в 25-50 млн. долл. и требуют расходов на инфраструктуру в размере 4 долл. на каждый вложенный доллар иностранных инвестиций.

В Китае собственные вложения в четыре СЭЗ к концу 80-х гг. превысили 22 млрд. долл., а иностранные инвестиции составили только 4 млрд. долл.

Обычно на эти цели привлекаются займы международных кредитных институтов, в частности Всемирного банка, выдаваемые на льготных условиях.

Вместе с тем мировой опыт свидетельствует, что при отсутствии экспортных зон рост вывоза из страны товаров и услуг увеличивается в среднем в год на 7%, при их наличии - на 20%.

В последнее время все большее распространение получают СЭЗ с научно-технологической, исследовательской ориентацией, призванные ускорить и удешевить разработку и внедрение технических новшеств, диверсифицировать производство, создать новые рабочие места, подготовить квалифицированных специалистов.

Яркими примерами такого вида зон являются современные технопарки в США, технополисы в Японии, «бизнес-инновационные центры в странах ЕС и др. Основная цель этих СЭЗ - развитие наукоемких отраслей высоких технологий. В них концентрируются в настоящее время лучшие научно-технические кадры мира, высококвалифицированные специалисты и рабочие. Нередко такие зоны (технопарки, технополисы) создаются на базе ведущих университетов.

Одним из наиболее перспективных путей привлечения иностранных инвестиций в экономику Казахстана является создание и развитие специальных экономических зон. Создание и становление СЭЗ в Казахстане позво-

ляет осуществлять экономические реформы в регионах: развивать производство промышленных товаров, привлекать инвестиции, создавать дополнительные рабочие места и обеспечивать занятость населения, расширять поставки на внутренний рынок конкурентоспособных товаров и услуг производственного и непроизводственного назначения.

В Казахстане создано шесть специальных экономических зон, которые условно делятся на три группы.

Первая группа - активно функционирующие СЭЗы «Астана - новый город», «Морпорт Актау», вторая группа - развивающиеся, где идет строительство инфраструктуры, это СЭЗы «Парк информационных технологий» (ПИТ) и «Оңтүстік», и третья группа - начинающие, находящиеся на начальном этапе развития, это СЭЗы «Национальный нефтехимический технопарк» и «Бурабай».

СЭЗ «Морпорт Акту» действует с 1 января 2003 года (срок действия до 2015 года). Занимаемая площадь 227,1 га. На территории СЭЗ реализовываются следующие проекты: расширение территории РГП «Актауский международный морской торговый порт» (РГП «АММТП») в северном направлении, строительство заводов по выпуску морских металлических конструкций (ТОО «Кеппел Казахстан»), по выпуску труб нефтяного сортамента (АО «НефтегазТруба») и уже реализован проект по производству стекловолокнистых труб (АО «АЗСТ»).

7 февраля 2007 года нынешняя территория СЭЗ «Морпорт Актау» с 227,1 гектара увеличивается до 982,3 гектара.

За счет расширения территории СЭЗ будут созданы центр международной приграничной торговли Aktau Free Trade; мультимодальный транспортно-логистический центр, который будет включать в себя порт, аэропорт, автомобильные и железнодорожные дороги; индустриальный город Aktau Industries; центр по освоению инфраструктуры шельфа Каспия; новый международный аэропорт с грузовым терминалом.

Объекты СЭЗ «Морской порт Актау» привлекли в казахстанскую экономику иностранные инвестиции в размере более 9 млрд. тенге, а также позволили открыть около полутора тысяч новых рабочих мест - это значительная величина для региона. В стадии решения находится еще 14 инвестиционных проектов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Логинов Е.Л., Шевченко И.В. Проблемы влияния иностранных инвестиций на экономику: контур доктрины инвестиционной безопасности России // Финансы и кредит. – 2001. - № 9 (81). – С 8.
2. «Ұлттық экономикалардың жаһандануы жағдайындағы капиталды шетке шығару және шеттен әкелу проблемалары». // ҚазЭУ хабаршысы. - 2007. - №5. – 0,4 б.т.
3. «Әлемдік инвестициялардың қалыптасу көздері және капиталдың халықаралық қозғалысы». // Халықаралық бизнес университетенің хабаршысы. - 2008. - №1. – 0,25 б.т.
4. Капустин А. Свободные экономические зоны: мифы и реальность // Экономика предприятия. - 2000. - № 2. - С.27.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

С.Б. Баймуханова,
кандидат экономических наук, доцент,
КазНУ им. аль-Фараби

Система бухгалтерского учета предназначалась для регистрации информации об использовании средств, закрепленных за предприятием. Таким образом, бухгалтер, будучи государственным контролером на предприятии, выполнял функции счетовода, который не принимал управленческих решений.

Задачи централизованного контроля обусловили строгую унификацию системы бухгалтерского учета. В бывшем Советском Союзе с использованием единого плана счетов, кодов, форм документации, все правила подробно регламентировались.

Сложившая система полностью отвечала господствовавшей модели функционирования плановой экономики и признавалась достаточно эффективной в ее условиях, но оказалась неприспособленной для отражения новых экономических отношений, формирующихся в Казахстане в связи с переходом на рыночную модель экономики. Это проявилось в отсутствии или недостаточной обоснованности методики формирования в бухгалтерском учете многих показателей, характеризующих реальное финансовое положение предприятия, ликвидность его активов, эффективность использования ресурсов, состояние платежеспособности, результаты хозяйственной деятельности. Оторванность отечественного бухгалтерского учета от мировой практики оказалась осложняющим обстоятельством для интеграции экономики Казахстана в мировую экономическую систему.

Поэтому назрела необходимость существенно реформировать отечественную систему бухгалтерского учета применительно к условиям рыночной экономики.

Первым шагом на этом пути, несомненно, явилось введение в действие с 1 января 1997 г. нового Плана счетов бухгалтерского учета финансово-хозяйственной деятельности и инструкции по его применению. В нем ликвидированы счета, непотребные в современных условиях хозяйствования, и введены счета, необходимые для отражения новых объектов учета. Среди них выделяются такие объекты бухгалтерского наблюдения как нематериальные активы, финансовые вложения, имущество, сданное в лизинг, валютные счета, капиталы (собственника, реинвестированный или добавочный) и т.п.

В 2002 г. 24 июня был принят Закон РК «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» и утверждено Положением о бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Казахстане, устанавливающие единые методологические основы бухгалтерского учета и финансовой отчетности для предприятий и организаций, независимо от подчиненности и форм собственности, определяющие порядок организации и ведения бухгалтерского учета, составления и представления финансовой отчетности, а также взаимоотношения по этим вопросам с внутренними и внешними потребителями бухгалтерской информации.

В свете произошедших изменений в экономике и в связи с появлением новых объектов учета возникла необходимость разработать стандарты бухгалтерского учета. Первый Казахстанский стандарт «Учетная политика и ее раскрытие» утвержден 1997 годом в нем определена свобода предприятия и выборе одного способа ведения учета из нескольких альтернативных. Второй стандарт «Бухгалтерский баланс и финансовая отчетность»

устанавливает состав, содержание и методические основы формирования финансовой отчетности. Структура показателей финансовой отчетности усовершенствована, приближена к общепринятым мировым формам. Министерство финансов Республики Казахстан продолжает разработку системы стандартов по бухгалтерскому учету.

В Казахстане введен в действие пакет налоговых законов, ознаменовавших начало налоговой реформы. Основным стал «Налоговый Кодекс РК», определивший основные принципы и правила налогообложения, а также перечни региональных, местных налогов. Налоговая система подверглась изменению путем отмены ряда прежних налогов, введения новых и серьезной модификации оставшихся налогов.

Налоговое законодательство оказывает существенное влияние на бухгалтерский учет. В период с 1992 по 1997 гг. происходили частые и существенные изменения в налоговых законах, зачастую это делалось задним числом, вводились нормативно-регламентирующие документы налогового учета, не увязанные с методико-инструктивным обеспечением финансового бухгалтерского учета. В результате на практике сложилась такая ситуация, при которой бухгалтерский учет функционирует под сильным воздействием налогообложения. Однако он не может сводиться лишь к удовлетворению потребностей расчета и уплаты налогов, т.е. фискальных целей государства, а интересы других пользователей бухгалтерской информации (управление, акционеры, кредиторы, инвесторы) не должны восприниматься как второстепенные.

Переход к рынку существенным образом повлиял на характер и содержание работы бухгалтера. Наполнились новым содержанием такие понятия как убытки, прибыль, рентабельность, упущенная выгода и др. если раньше они воспринимались более абстрактными, то теперь стали для каждого бухгалтера реальными, осязаемыми понятиями, за которыми стоят вполне определенные последствия и результаты. Работа казахстанского бухгалтера приобрела новое качество. Появившаяся варианность в учете дает возможность бухгалтеру творчески подойти к своей работе: более объективно отражать на счетах бухгалтерского учета конкретные хозяйствственные ситуации. Все это расширило диапазон возможностей и одновременно повысило ответственность

бухгалтера за осуществляемые учетные процедуры.

Сегодня ведется большая работа по продолжению реформы бухгалтерского учета в стране. При этом речь идет не об одномоментном и широкомасштабном изменении всей системы учета и отчетности, а о постепенном и целенаправленном реформировании. Его смысл заключается в том, что недостатки и несоответствия системы бухгалтерского учета должны устраняться последовательно в соответствии с запросами рыночной экономики без нарушения целостности системы бухгалтерского учета. Такой подход представляется наиболее приемлемым и продуктивным в современных казахстанских условиях.

В отличие от ранее существовавшего положения, когда все регулирование бухгалтерского учета осуществлялось государством и в интересах, в первую очередь, самого государства, сейчас к этой работе активно подключаются общественные объединения и ассоциации профессиональных работников бухгалтерского учета. По их инициативе и с их участием разрабатывались проекты законов о бухгалтерском учете, об аудите и др.

Ведущие российские ученые предлагают пути совершенствования системы бухгалтерского учета. Например, Л.З.Шнейдман выдвигает основные направления, реализация которых предполагается в краткосрочной перспективе:

- разработка и принятие национальной концепции бухгалтерского учета в рыночной экономике;
- формирование рыночной модели взаимодействия системы налогообложения и системы бухгалтерского учета;
- изменение порядка формирования финансового результата деятельности хозяйствующих субъектов;
- введение процедур корректировки бухгалтерской отчетности в связи с инфляцией;
- ускорение обновления правил бухгалтерского учета;
- обеспечение стабильности развития системы бухгалтерского учета.

Полная перестройка системы бухгалтерского учета в Казахстане, как и становление рыночной экономики, потребует длительного времени. При этом необходимо исключить возможность простого заимствования международных стандартов и опыта отдельных стран и найти оптимальное соотношение

международно-признанных норм с решениями, ориентированными на специфику казахстанской экономики, национальные традиции и достижения в организации учета.

В странах с развитой рыночной экономикой государство регулирует организацию только финансовой бухгалтерии в целях создания единой системы отражения финансового и имущественного положения предприятия, оценки статей актива и пассива баланса, методики определения прибыли и т.д. организация управлеченческой бухгалтерии определяется самими предприятиями. Формируемые финансовой бухгалтерией отчетные данные признаются открытыми для публикации, тогда как данные управлеченческой бухгалтерии составляют коммерческую тайну предприятия и закрыты для внешних пользователей.

Сегодня Казахстан переживает сложный период становления новых социально-экономических отношений. Это делает особо актуальной деятельность по обеспечению стабильности развития хозяйственной инфраструктуры в целом и системы бухгалтерского учета как ее элемента, важнейшего источника финансовой информации. В идеале развитие системы бухгалтерского учета должно создавать приемлемые условия целостного, последовательного, полезного, рационального и успешного выполнения этой системой присущих ей функций в конкретной экономической среде, существующей в Казахстане. Без обеспечения поступательного развития системы бухгалтерского учета крайне затруднительно (если вообще возможно) решать современные хозяйствственные задачи. Одним из важнейших направлений реформирования бухгалтерского учета остается проблема подготовки кадров.

В настоящее время актуальной проблемой бухгалтерского учета является реализация концепции его реформирования. Концепция спределяет основу построения и нормативного регулирования системы национального бухгалтерского учета организаций всех организационно-правовых форм собственности и должна отвечать международным признанным стандартам бухгалтерского учета и отчетности. На ее основе разрабатываются принципы и нормы организации и ведения бухгалтерского учета с использованием достижений науки и техники, отечественного и зарубежного опыта в области теории и практики бухгалтерского учета. Концепция призвана обеспечить руководителей и специалистов ин-

формацией об общих подходах к организации и ведению бухгалтерского учета, о поэтапной разработке новых и пересмотре действующих нормативных актов по бухгалтерскому учету, принятии решений по вопросам, еще не регулированным нормативными документами, ориентировать внутренних и внешних пользователей учетной информации на содержание бухгалтерской отчетности.

Сейчас остро стоят проблемы разработки и принятия международных стандартов отечественного бухгалтерского учета, национальной концепции управлеченческого и финансового учета, совершенствования модели подготовки и переподготовки специалистов в области бухгалтерского учета и аудита. В решении этих проблем, по нашему мнению, большое значение должен играть Институт профессиональных бухгалтеров, поскольку он объединяет наиболее квалифицированные, профессионально подготовленные учетные кадры и имеет возможность активно участвовать в решении проблем отечественного бухгалтерского учета.

В мировой практике используются различные модели международных стандартов бухгалтерского учета - англо-американская, англо-саксонская, континентальная (европейская), латиноамериканская. При выборе страной соответствующей модели учета, как показали исследования, следует учитывать социально-экономические, политические, законодательные, образовательные, международные факторы. Для бухгалтерского учета в России наиболее приемлемой является исторически сложившаяся европейская модель. В ее основу положены французские и немецкие принципы и правила ведения бухгалтерского учета. Эту модель следует использовать с учетом специфических особенностей российской экономики, национальных традиций, достижений в области теории и практики бухгалтерского учета.

Казахстан выбрал англо-саксонскую модель. При решении проблемы национального управлеченческого и финансового учета следует учитывать, что управлеченческий учет представляет собой подсистему бухгалтерского учета, включающую выявление, измерение, сбор, анализ, подготовку, передачу и принятие управлеченческих решений, повышающих эффективность деятельности организаций. Учетные принципы финансового учета подразделяются на две группы - основные (функции

даментальные) и процедурные, связанные с правилами ведения бухгалтерского учета. К фундаментальным принципам учета относятся: принципы хозяйственной единицы, начисления и разграничения деловой активности между смежными отчетными периодами действующей организации, стоимостной оценки. Финансовая отчетность должна основываться на большей информированности, сопоставимости, должна воплощать в себе все полезное из ранее действующих форм национальной бухгалтерской отчетности, передовой опыт международной практики, нормативные документы.

Широкое использование в управлении и финансовом учете автоматизации вычислительных работ позволит расширить область их применения, использовать однократную запись в памяти электронных машин хозяйственных операций для любых последующих экономических расчетов. Упростить алгоритм составления и анализа бухгалтерской отчетности, повысит качество и оперативность учетной и другой экономической информации в их взаимосвязи, анализе экономических процессов и явлений, мобилизации резервов достижения лучших конечных результатов.

Современная модель подготовки и переподготовки отечественных специалистов по бухгалтерскому учету и аудиту должна отвечать адекватным требованиям рыночной экономики и региональным потребностям. Это связано с совершенствованием, как содержания, так и организации учебного процесса. Сейчас выпускники вузов учетно-аудиторского профиля еще не обладают достаточными знаниями по правовым вопросам, налогообложению, менеджменту, договорным отношениям,

финансам, кредитованию, экономическому анализу, прогрессивным формам ведения бухгалтерского учета и аудита, знаниями аналитической компетенции, умением работать в режиме ситуационного управления. Система высшего учетного образования должна обеспечить разностороннюю и глубокую подготовку специалистов, обладающих стратегическим мышлением, умеющим прогнозировать события, стремящихся к постоянному обновлению знаний. Профессиональная подготовка и переподготовка бухгалтеров и аудиторов связана с использованием качественной учебной литературы. До сих пор, к сожалению, отсутствуют четкие научные концепции их разработки дифференцированно для преподавателей и студентов высших, средних и специальных учебных заведений и курсовой сети.

Учебники и учебные пособия часто дублируют содержание нормативных документов, излагают материал традиционно. Учебники для вузов по специальности «Бухгалтерский учет и аудит» должны иметь глубокое изложение современного материала по темам, включая вопросы дискуссионного характера; в конце каждой темы - контрольные вопросы. Они должны постоянно обновляться и переиздаваться. Необходимо разработать издание учебников и учебных пособий, имеющих отраслевую направленность, а также учебной и методической литературы по переподготовке бухгалтеров и аудиторов. В подготовке бухгалтеров и аудиторов в вузе важное значение имеет постоянное совершенствование методики изложения учетных дисциплин, широкое использование активных методов обучения, переподготовка преподавателей.

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007 г. за № 185
2. Стандарты бухгалтерского учета Республики Казахстан. – Алматы, 1996.
3. Шнейдман Л.З. На пути к международным стандартам финансовой отчетности // Бухгалтерский учет №1. 1998
4. Нурсеитов Э.О. Учебно-практическое пособие по применению МСФО. – Алматы, ЦДБ, 2006.
5. Сейдахметова Ф.С. Основные правила организации бухгалтерского учета, Алматы, «LEM», 2001.

ТЕОРИИ ПОСРЕДНИЧЕСТВА НА РЫНКЕ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ

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

Финансовые посредники представляют собой финансовый институт, который аккумулирует фонды от одной группы инвесторов и делает их доступными для других экономических единиц. Финансовые посредники играют жизненно важную роль в экономике, путем перевода фондов от тратящих единиц с избытком к единицам с недостатком денежных средств.

Идея эффективного перераспределения ресурсов на основе преодоления неопределенности, снижения риска и роста альтернативных видов финансовых активов в своей основе была заложена А.Пигу и развита в работах Р. Голдсмита, Дж. Герли, Е. Шоу, У. Зилбера, Б.Фридмана и других.

На капитал, по мнению А.Пигу, оказывают решающее влияние два фактора: ожидания и бремени неопределенности. Если допустить, что эти факторы не оказывают решающего влияния, то тогда распределение ресурсов во многом зависит от тех, кто обладает капиталом, но не обладает информацией о его наиболее эффективном применении, преувеличивает степень возможных потерь и приуменьшает возможные доходы. Незнание дохода на инвестиции мешает рациональному распределению капитала, сокращает объем капитальных вложений. Чтобы снять негативное влияние субъективных оценок ожидаемых доходов, т.е «бремени неопределенности» владельцев денежных средств, на рост «национального дивиденда», необходимо, по мнению А. Пигу, разделить факторы, определяющие капитал, таким образом, чтобы «ожидание», т.е. отсрочка потребления благ, выпадало на долю одних, а «бремя неопределенности» - на долю других. Иными словами, должно происходить перераспределение риска инвестиций.

Влияние идей А.Пигу заметно в работах американских исследователей Дж. Герли и Е.Шоу в конце 50-х гг. и Р. Голдсмита - в 50-80 гг. Известный фундаментальными статистико-

аналитическими работами Р. Голдсмит вслед за А.Пигу утверждает, что развитие кредитных учреждений и «финансовых институтов», т.е. различного рода долговых обязательств, увеличение финансовых активов обусловливают разделение функций сбережения (ожиданий) и инвестирования (бремени неопределенности), нивелируют существующие различия в «склонностях потребителей», «отношении к риску» и ускоряют темпы экономического роста. Практически полностью повторяя тезис А. Пигу о наличии неопределенности в инвестиционном процессе, Р.Голдсмит замечает, что в условиях неразвитости кредитно-финансовой системы, основными объектами инвестиций могут быть «первичные обязательства», то есть акции корпораций.

В эти обязательства инвестируют свои средства очень ограниченный круг инвесторов, остальные же не склонны к «прямым инвестициям» в силу их рискованности.

Развитие финансовых и кредитных учреждений, выпускающих «вторичные обязательства», то есть принимающих вклады или аккумулирующих индивидуальные сбережения другими методами, с целью последующего перераспределения накопленных средств в форме кредитов, способствует расширению круга инвесторов и вовлечению в хозяйственный оборот денежных средств тех лиц, которые не склонны инвестировать их в первичные обязательства. В концепции Р. Голдсмита кредитная система выступает, во-первых, как необходимая форма разрешения имеющегося противоречия между потребностью экономики в дополнительных финансовых ресурсах, и ограниченностью их предложения, во-вторых, как некий механизм, способствующий не только аккумуляции необходимых ресурсов, но и их рациональному размещению.

Исследователями проблемы финансового посредничества также стали Дж.Герли и Е. Шоу. В основе их концепции лежит идея о параллельности роста доходов и накопления активов, поскольку владельцы свободных денежных средств заинтересованы не столько в сохранении ликвидности сбережений, сколько в надежности и выгодности их вложений, то есть в росте всевозможных финансовых услуг. В результате, считали Дж. Герли и Е. Шоу, косвенные инвестиции - вложения во «вторичные обязательства» банков и других финансовых учреждений - выгоднее для населения, чем обычные формы богатства в виде прямых ин-

вестиций в акции и другие ценные бумаги. Делая вывод о предпочтении инвестиций во вторичные обязательства, ученые обосновали необходимость постоянных «финансовых инноваций», включающих не только чисто технические новшества в банковском деле, но и новые виды счетов, географию размещения банковских учреждений и финансовых услуг.

Идея Дж.Герли и Е.Шоу о растущей по мере роста доходов склонности населения к косвенным инвестициям и вызываемых ею «финансовых инновациях», оказала весьма заметное влияние на дальнейшие исследования роли кредитной системы в экономическом росте. В частности она нашла отражение в теории «финансовых инноваций», предложенной в середине 70-х гг. У. Зилбером, который практически полностью повторил схему Дж.Герли и Е. Шоу, дополнив ее идеями о способности финансово-кредитной системы снижать в условиях неопределенности риск инвестиций, перераспределять бремя риска между экономическими агентами. Х. Патрик также отмечает «финансизацию» материальных активов и их производительное размещение, что создает по сути системы вторичных обязательств (Дж. Герли и Е. Шоу); эффективное размещение инвестиций в условиях, когда владельцы сбережений не могут и не знают, как эффективно разместить свои средства, выступает в качестве функции финансового посредничества.

Важная группа функций финансовых посредников связана со стимулированием предпринимательской деятельности и платежного спроса. Эти проблемы нашли отражение в работах И. Шумпетера и его последователей.

В отличие от А. Пигу И. Шумпетер понимает под развитием экономики не рост количественных показателей, а «изменения хозяйственного кругооборота, которые экономика сама порождает, то есть только случайные изменения «предоставленного самому себе», а не приводимого в движение импульсами извне, народного хозяйства».

Для И. Шумпетера производить, развиваться - значит комбинировать, создавать новые соотношения «вещей и сил».

Современные экономисты продолжают исследовать роль финансового посредничества в экономических системах конца столетия. К примеру - связь уровня развития финансовой инфраструктуры с нормами сбережений, экономическим ростом в той или иной

стране, была доказана американскими учеными Маккином и Е. Шоу в 1973 году.

В последние годы активно продолжаются исследования макроэкономического положения финансовых посредников, в частности, взаимосвязи между ними, экономической эффективностью и экономическим ростом. Теоретические и эмпирические работы на эту тему принадлежат: Гелбу (1989 г.), Роубини и Салапи-Мартин (1992 г.), Кингу и Левину (1993 г.), Де Грегори и Гуидотти (1992 г.) и др.. Выводы их исследований были опубликованы в периодической печати США, Японии, Западной Европы.

Вызывает интерес работа американских ученых - Бейнта Холмстрома и Джип Тироле. Они проанализировали роль финансового посредничества для экономических систем США и стран Скандинавии в период финансового кризиса (конец 80-х - начало 90-х годов 20-го столетия), в частности, на рынках ссудного капитала. Его последствия имели самое негативное воздействие на реальный сектор экономики, в особенности на небольшие фирмы с незначительным собственным капиталом, которые не могут отвечать возросшим требованиям обеспечения кредита.

Теоретическими исследованиями транзакционных издержек занимались О.Уильямсон, Р. Коуз, Дж. Тироле. Р. Коуз сделал вывод, что любой вариант организации взаимодействия требует ресурсов. Как только для организации взаимодействия требуются ресурсы, автоматически возникают новые ограничения, и требуется новый, альтернативный механизм перераспределения прав пользования.

Таким образом, путь к прямому финансированию для большинства фирм оказывается закрытым. Однако гибкий рыночный механизм нашел ответ на сложившуюся ситуацию, им стал институт финансовых посредников.

Современное общество не может быть представлено без процессов постоянного обмена: информацией, ресурсами, товарами, финансами и др. Обмен в современных экономиках, для которых характерно множество различных свойств, сохраняющих значение на притяжении долгих периодов времени, вызывает потребность в институциональной надежности, которая только постепенно возникла на Западе. Развитие человеческого сотрудничества от простых форм соглашений и обмена до сложных форм соглашений и современные эффективные экономики.

Финансовые посредники структурируют экономический обмен в огромном разнообразии форм, которые, однако, имеют несколько общих типов в рамках модели обмена с транзакционными издержками. На протяжении большей части экономической истории господствовал тип обмена, характеризуемый персонифицированными отношениями сторон в процессе мелкого производства и местной торговли. Обычно такой обмен отличался повторяемостью, культурной гомогенностью (т.е. наличием общего набора ценностей) и отсутствием контроля и принуждения со стороны третьих лиц. В этих условиях транзакционные издержки невысоки, но зато трансформационные издержки были велики ввиду того, что специализация и разделение труда находилось в зачаточном состоянии. Для такого типа обмена характерны небольшие экономические или торговые общности. По мере роста объема и масштабов обмена стороны пытались установить более устойчивые связи с клиентами или персонифицировать обмен. Но чем разнообразнее становился обмен, тем больше происходило актов обмена, тем более сложные соглашения требовались между сторонами, и тем труднее было заключать такие соглашения. Поэтому стал развиваться второй тип обмена - неперсонифицированный. Ограничения, которые испытывали участники такого обмена, возникали из наличия кровных связей, залогов, обмена заложниками или торговых кодексов поведения. Такой обмен часто происходил в рамках сложных ритуалов и религиозных предписаний, призванных служить ограничениями для партнеров. На таких институциональных конструкциях происходило развитие обмена между партнерами, разделенными большим расстоянием и культурными различиями, а также на ярмарках средневековой Европы. Эти конструкции позволили расширить рынок и реализовать выгоды более сложного производства и обмена, выходящего за пределы небольших географических единиц. На начальном этапе развития современной Европы такая институциональная организация привела к росту роли государства в защите купцов и к принятию торговых кодексов по мере расширения возможностей для получения дохода от таких операций. Однако в этих условиях роль государства была, по крайней мере, двойственной: источником опасности и высоких транзакционных издержек оно бывало столь

же часто, как и источником защиты и обеспечения прав собственности.

Третий тип обмена - это неперсонифицированный обмен с контролем, осуществляемым третьей стороной. Этот тип обмена имел очень важное значение для успеха современных экономических систем, отличающихся сложными контрактными отношениями, которые необходимы для экономического роста в современную эпоху. Примером может служить рынок ценных бумаг, где посредством неперсонифицированного обмена достигается высокая степень перелива капиталов и связанная с этим эффективность экономической системы хозяйствования. Различные виды инвестиционных товаров, поступая в сферу обмена, приобретают внешне единообразную качественно однородную форму — форму ценных бумаг. Таким образом, способ финансирования инвестиций с их помощью признается самым совершенным и удобным для инвестора практическим механизмом реализации финансового монтажа (позволяющего объединить самых разных инвесторов в целях реализации какого-либо проекта). Такое институциональное изменение привело к разрешению противоречий, прежде всего между длительным связыванием капитала в производственном процессе и необходимостью его мобильности в конкурентных условиях. Благодаря этому капитал способен беспрепятственно перемещаться в наиболее выгодные сферы вложения.

Можно выделить три наиболее общих типа финансовых посредников. Это посредники депозитного типа, к которым относятся коммерческие банки, сберегательно-кредитные ассоциации, взаимные сберегательные банки, кредитные союзы.

Другой тип финансовых посредников - контрактно-сберегательные. Ими могут быть компании по страхованию жизни и имущества, пенсионные фонды. И, наконец, к посредникам инвестиционного типа относятся взаимные (паевые, открытые инвестиционные) фонды, трастовые фонды, инвестиционные и финансовые компании.

Исследование экономических систем США, Канады, Великобритании, Японии, Италии, Германии, Франции свидетельствует, что бизнес в поиске финансирования обращается именно к финансовым посредникам. Даже в странах с самыми развитыми рынками ценных бумаг, в США и Канаде, финансовым по-

средникам принадлежит значительная роль в финансировании корпораций. Более того, в американской литературе утверждается, что кредиты финансовых институтов дважды превосходят объемы финансирования с помощью ценных бумаг. В странах же с наименее развитыми рынками ценных бумаг, в Германии и Японии, финансирование посредниками в десять раз превышает финансирование за счет эмиссии ценных бумаг.

Финансово-кредитная система является одной из системообразующих структур национальной политики, активно формирующих экономическую среду с учетом объективных экономических процессов и действий государства. Выступая таковой, финансово-кредитная система является одновременно как объектом, так и субъектом регулирования.

Деятельность финансовых посредников на рынках осуществляется в рамках сложной структуры ограничений, налагаемой правительством и другими регулирующими ведомствами. Но, в конечном счете, все эти ограничения служат повышению качества осуществляемых операций и снижают транзакционные издержки, что крайне важно для мелких частных инвесторов.

Регулирование является важнейшей составляющей финансовых рынков. Регули-

рование финансовых рынков в различных странах мира функционирует, как правило, в рамках двух различных моделей. Первая предполагает регулировать преимущественно государственными органами, и лишь небольшая часть полномочий по надзору, контролю, установлению правил проведения операций передается объединениям профессиональных участников рынка - саморегулирующим организациям (СРО) (например, во Франции). Вторая подразумевает передачу максимально возможного объема полномочий саморегулирующим организациям. При этом государство сохраняет за собой основные контрольные функции и возможность в любой момент вмешаться в процесс саморегулирования (Великобритания). В преобладающем большинстве стран степень централизации и жесткость регулирования колеблются между этими двумя крайними концепциями. При этом структура государственных органов, регулирующих рынок, зависит от модели рынка, принятой в той или иной стране (банковской, небанковской), степени централизации управления в стране (в странах с федеративным устройством часть полномочий передана территориям, например в США - штатам, в Германии - землям).

ЛИТЕРАТУРА

1. Бернар и Колли. Толковый экономический и финансовый словарь / Французская, русская, английская и испанская терминология - М Международные отношения, 1997. С 90-91.
2. Истории экономической мысли, Курс лекций - М Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ», ЭКМОС, 1998 - Лекции - 6, 9, 11.
3. Пигу А. Экономическая теория благосостояния Т2 -М Прогресс, 1955 -С 512 см также Поляк Г Б, Маркова Л.Н. История мировой экономики - М ЮНИТИ, 2004.
4. Бартенев С.А. Экономические теории и школы (историки и современность) - М Юрист, 2000. -С. 93-14, 175-186, 301-313.
5. Шумпетер И. Теория экономического развития / Пер с нем. В С Автономова -М Прогресс, 1982. -455 с. См. так же: Шумпетер И. История экономического анализа В 3-х т Т2-СПб Экономическая школа, 2001.-С. 238.
6. Colin Mayer. Institutional Investment and Private Equity in the UK written for conference at the Faculty of Law at the University of Cambridge on 19th May 2001 Q»
7. Олейни А. Институциональная экономика - М Инфра-М, 2005 -С 120-121 .

ПРОБЛЕМЫ РАСЧЕТА СТАВКИ ДИСКОНТИРОВАНИЯ ПРИ ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Н.Н. Кадерова,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

Процедуру определения величины ставки дисконтирования требуется выполнять при оценке инвестиционных проектов, стоимости действующего или проектируемого бизнеса, некоторых видов финансовых активов. При этом точность расчета показателя дисконтирования крайне важна, так как от его выбора зависит конечная величина текущей стоимости денежного потока.

Проблема определения величины ставки дисконтирования в научной литературе носит дискуссионный характер. Решением проблемы определения научно обоснованной ставки дисконтирования должен стать анализ эмпирических данных, характеризующих окупаемость вложения денежных средств в различных регионах и отраслях экономики.

При осуществлении процесса инвестирования фактор времени играет особо важную роль особенно в современных экономических условиях. Она заключается в обеспечении необходимой достоверности расчетов, связанных с оценкой величин денежных потоков. В настоящее время разработаны удобные математические модели и алгоритмы, позволяющие определять истинную стоимость будущих поступлений с позиции текущего момента. Однако до сих пор ученые расходятся во мнениях относительно того, какой из существующих методов является оптимальным для оценки денежных потоков различных инвестиционных проектов промышленных предприятий.

Методика определения величины ставки дисконтирования в научной литературе носит дискуссионный характер. Авторы существующих учебников по инвестиционному анализу по-разному относятся к данной проблеме, что позволяет условно разделить их на группы:

1) авторы, не придающие большого значения этой проблеме и предлагающие инвестору устанавливать ставку дисконтирования самостоятельно, исходя из ежегодного процента возврата, который он хочет или может иметь на инвестируемый капитал. В подобных проектах все оценочные показатели проектов,

приводимых в качестве примеров, базируются на использовании единой 10%-ной ставки дисконтирования;

2) авторы, предлагающие в качестве ставки дисконтирования применять тот или иной уровень ставки банковского процента;

3) авторы, анализирующие несколько способов определения ставки дисконта, исходя из существующих методов.

Решением проблемы определения научно обоснованной ставки дисконтирования должен стать анализ эмпирических данных, характеризующих окупаемость вложения денежных средств в различных регионах и отраслях экономики. Эффективность применения разработанных аналитических методик возрастает по мере накопления и обработки достоверных статистических сведений.

При использовании метода средневзвешенной стоимости капитала (Weighted Average of Capital - WACC) в качестве ставки дисконтирования возникают следующие основные проблемы:

- WACC рассчитывается на основе процента по заемным средствам и дивиденда, но и процент, и дивиденды включают в себя поправку на риск; в ходе дисконтирования поправка на риск учитывается при расчете сложного процента, поэтому риск как бы нарастает равномерно с течением времени (однако это происходит не всегда);

- WACC не является постоянной величиной, и в результате осуществления инвестиций она может измениться при следующих условиях: если риск планируемого инвестиционного проекта сильно отличается от риска деятельности предприятия в настоящее время и, если для осуществления проекта предприятию необходимо привлечь дополнительный капитал из одного конкретного источника (например, взять кредит);

- WACC усредняет все риски предприятия, так как для всех инвестиционных проектов используется одна и та же ставка дисконтирования, но различные инвестиционные проекты одного и того же предприятия могут сильно отличаться по степени и характеру риска;

- использование WACC в качестве ставки дисконтирования предполагает, что внутренняя норма рентабельности (IRR - Internal Rate of Return) любого инвестиционного проекта предприятия должна быть выше WACC, но это не обязательно: у одного проекта она может быть выше, у другого ниже, важно

лишь, чтобы внутренняя норма рентабельности всего инвестиционного портфеля предприятия была не ниже стоимости капитала (с учетом возможного изменения его стоимости в результате осуществления инвестиционного проекта).

Казахстанские методические рекомендации также не предлагают эффективного методического аппарата по определению ставки дисконтирования.

Поэтому актуальной на сегодняшний момент представляется необходимость разработки методических рекомендаций по обоснованию коммерческой ставки дисконтирования, приемлемой для оценки экономической эффективности денежных потоков инвестиционных проектов, реализуемых на предприятиях промышленности.

Каждому мероприятию предшествует составление и оценка инвестиционного проекта, определение стоимости действующего или проектируемого бизнеса и некоторых видов финансовых активов. Уникальность проектов обуславливает необходимость при использовании общих подходов к оценке эффективности проектов учитывать их специфику.

Для определения ставки дисконтирования были проанализированы теоретические основы дисконтирования и изучены вопросы временной ценности денежных вложений при оценке долгосрочных инвестиций, дисконтирование рассмотрено как форма отражения альтернативной доходности инвестиций, оценено влияние ставки дисконта на статистические и динамические показатели эффективности проекта. После проведения данной работы была сформулирована методология определения ставки дисконтирования. Затем были изучены проблемы определения ставки дисконтирования, рассмотрены различные подходы к обоснованию ставки дисконта, учтена неравномерность денежных потоков внутри шага расчетного периода, проанализирована безрисковая ставка дисконтирования и влияние инфляции на ставку дисконта.

На первом этапе, на основании технико-экономических показателей производится расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC) в зависимости от стоимости заемных и собственных средств, поступавших в распоряжение компании. Полученные значения средневзвешенной стоимости капитала как правило «очищаются» от инфляции. Данный показатель может быть ориентировоч-

ным при установлении ставки дисконта для инвестиционных проектов. Соответственно для различных проектов должна приниматься ставка дисконтирования, учитывающая особенности и риски этого проекта, инфляционные прогнозы. Так, проект на начальном этапе следует дисконтировать с учетом рисков, присущих развивающемуся розничному бизнесу, соответственно ставка дисконтирования должна быть несколько ниже, чем для проектов компании по основному профилю деятельности. То же самое следует сказать и о других направлениях деятельности компании: проекты, отличающиеся от основных видов деятельности, в зависимости от степени доходности должны дисконтироваться по различным ставкам.

Ставка дисконтирования в компании должна регулярно пересматриваться в соответствии с изменениями, происходящими в экономике отрасли и страны в целом. Так, выручка компаний в последние годы постоянно растет, однако доходность бизнеса в целом в 2007-2008 годах несколько снизилась из-за увеличившейся налоговой нагрузки и экспортных пошлин в связи с ростом мировых цен на нефть, соответственно ставка дисконтирования тоже должна уменьшиться. Изменения в экономической ситуации в стране и мире, происходящие в настоящее время, - мировой финансовый и экономический кризисы - также должны найти свое отражение в изменении величины ставки дисконтирования компании.

На втором этапе анализируются и выявляются риски проекта по каждому денежному притоку и оттоку по фазам и стадиям проектов.

На третьем этапе рассчитывается ставка дисконтирования для каждого денежного притока и оттока с учетом характерных для него рисков.

На четвертом этапе алгоритма притоки и оттоки денежных средств дисконтируются по рассчитанным коэффициентам по периодам проекта.

На пятом этапе, на основании полученных приведенных денежных притоков и оттоков по подпериодам, рассчитываются показатели эффективности инвестиционного проекта. После чего делается вывод об эффективности или неэффективности инвестиционного проекта.

Для анализа рекомендуется использовать общепринятые методики расчета ставки дисконтирования:

- модель средневзвешенной стоимости капитала компании (WACC);
- модель оценки капитальных активов (CAPM);
- метод кумулятивного построения.

Каждой из приведенных моделей присущи свои достоинства и недостатки. Однако, на наш взгляд, наилучшим образом учитывает все виды рисков инвестиционных вложений, связанных как с факторами общего для отрасли и экономики характера, так и со спецификой оцениваемого предприятия и конкретного инвестиционного проекта, метод кумулятивного построения.

Проведенные по этому методу расчеты оценки состоятельности инвестиционных проектов через индивидуальные ставки дисконтирования подтверждают, что чистый дисконтированный доход проекта превышает аналогичный показатель, рассчитанный без учета особенностей фаз проектов. Также дисконтированный индекс доходности при расчете через индивидуальные ставки дисконтирования становится выше, нежели без применения предлагаемой методики. Ввиду комплексного учета рисков, метод кумулятивного построения представляется наилучшим с точки зрения оценки экономической эффективности разнобразных инвестиционных проектов компании.

Одним из сложных и ключевых этапов оценки инвестиционных проектов является

определение индивидуальных ставок дисконтирования для промышленных предприятий Республики Казахстан. При этом корректность определения ставок - очень важное мероприятие, так как от их выбора зависит конечная величина текущей стоимости денежного потока, которая, в свою очередь, в большинстве случаев является ценой осуществляемого инвестиционного проекта. В конечном счете, от точности расчета величины ставок дисконтирования зависит достоверность оценки эффективности инвестиционного проекта в целом.

В свою очередь реализация в процессе инвестиционной деятельности высокоеффективных инвестиционных проектов является главным условием ускорения экономического роста. Эффективность инвестиционной деятельности и темпы экономического роста в значительной степени определяются совершенством системы отбора инвестиционных проектов к реализации, адаптацией ее к существующим и сменяющимся во времени условиям функционирования экономики. Решения, принимаемые на основе инструментария оценки эффективности инвестиционных проектов, затрагивают не только интересы фирм, но и национальные интересы, поскольку совокупность частных решений в конечном итоге формирует облик и характеристики производительных сил страны.

ПРОБЛЕМНЫЕ КРЕДИТЫ: ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И ПУТИ ПРЕДОТВРАЩЕНИЯ

Н.Н. Кадерова,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

С момента обретения республикой независимости казахстанский банковский сектор развивается в целом поступательно и прогрессивно. Многие позитивные процессы в экономике, рост масштабности бизнеса в стране происходит не в малой степени благодаря банкам. Ввиду неразвитости фондового рынка внутри страны национальные банки ищут пути доступа к мировым рынкам капитала. За счет прироста иностранных заимствований и активных операций за рубежом ускорился рост банков, их активов и кредитных

портфелей. В то же время доступность дешевых денег за границей породила практически бесконтрольный спрос на них, что негативно отразилось на долговой зависимости страны. В 2007 г. валовой внешний долг Казахстана составил 96,4 млрд. долл. США, увеличиввшись по сравнению с 2006 г. на 30,2%. Из общей суммы валового внешнего долга 2,2%, приходится на государственный и гарантированный государством долг, и все остальное это негарантированный государством долг (долговые обязательства национальных компаний, институтов развития, акционерных обществ с преобладающим участием государства и банков второго уровня).

Финансовый кризис, и последовавшая за ним экономическая рецессия по-разному проявились в странах и континентах мира. Чувствительность каждой страны на процессы, происходящие на мировых финансовых рынках, связана с целым рядом причин, среди

которых можно выделить такие, как глубина вхождения страны в международные рынки капитала, структура кредитных портфелей и т.д. Так, на пространстве СНГ наиболее сильно были затронуты нестабильностью на мировых финансовых рынках банковские системы Казахстана, России, Украины, как наиболее интегрированные в них. В первую очередь это относится к банкам, чрезмерно нараставшим кредитную активность за счет внешних заимствований. Ситуацию усложнило то, что возникшие на мировых финансовых рынках проблемы совпали по времени с периодом начала значительных выплат банков по внешним обязательствам.

Напряженность на международных финансовых рынках существенно повлияла на Казахстан, поскольку страна достаточно глубоко интегрирована в международные рынки. Темпы экономического роста замедлились. Ощущимы потери в малом и среднем бизнесе. В 2007 г. прирост ВВП составил 8,7% против 10,7% в 2006 г.

Одновременно, финансово-банковский кризис показал, что Казахстан обладает достаточным запасом прочности, чтобы противостоять кризисным явлениям, происходящим в мировой экономике. По данным Национального Банка РК, платежный баланс в первом полугодии 2008 г. демонстрирует устойчивость международных позиций Казахстана, профицит текущего счета которого составил 6,7 млрд. долл., после дефицита в 2007 г. в размере 7 млрд. долл. Международные резервы Национального банка и активы Национального фонда увеличились суммарно до 47 млрд. долл. Ни один банк не допустил дефолта ни по внешним, ни по внутренним платежам. На начало июля 2008 г. совокупные активы банковского сектора превысили 12 трлн. тенге или возросли на 4,2%. Осуществляется комплекс мер по реализации новой Государственной программы развития жилищного строительства.

Начиная с весны нынешнего года, в банках наблюдается некоторое увеличение доли проблемных кредитов, - и это связано с той ситуацией, в которой находится вся наша экономика. Проблемными кредитами считаются займы с просрочкой от 60 или 90 дней (у каждого банка - своя точка отсчета).

По мнению рейтингового агентства, доля «ссуд, подверженных стрессу», составляет 15-20% совокупного ссудного портфеля бан-

ковского сектора Казахстана. Эта оценка намного превышает отчетный показатель просроченных кредитов казахстанских банков, который в среднем равен 2 - 4%.

Уровень проблемной задолженности, включая реструктурированные займы, в целом высокий и существенно различается от банка к банку. На наш взгляд, наблюдаемое, в том числе международными рейтинговыми агентствами ухудшение качества ссудных портфелей является следствием двух факторов. Первый и самый существенный - стагнация кредитования в Республике Казахстан. Уже почти год, как ссудные портфели почти всех крупных банков либо падают, либо остаются на том же уровне. Понятно, что риски реализуются с некоторым запозданием относительно продаж. Таюже понятно, что если нет новых выдач, то качественные заемщики уйдут из портфеля банка, и проблемность может достигнуть 100%.

С другой стороны, наблюдаемое ухудшение показателей связано не только со старением портфелей банков. Ухудшение реально произошло. Понятно, что проблемными являются кредиты, выданные строительным компаниям, точнее тем из них, которые раньше вели свою деятельность в расчете на будущее привлечение заемных средств и которые сейчас заморозили или существенно сократили строительство. К сожалению, не только строительные компании надеялись на привлечение кредитов. Пожалуй, вторым по проблемности на текущий момент является сектор малого и среднего бизнеса. С одной стороны, он столкнулся с закрытием кредитных линий от банков, это привело к тому, что многие проекты не могут завершиться, и первоначальные инвестиции в бизнес, произведенные, в том числе за счет кредитов, легли тяжким грузом и фактически перешли в разряд убытков. С другой стороны, основной рыночной нишей малого и среднего бизнеса является потребительский сектор, который сейчас находится под давлением высокой инфляции, сокращений персонала, задержек с выплатой зарплат. В связи с этим проводимая государством программа поддержки кредитования малого и среднего бизнеса и ее либерализация выглядит очень своевременной, хотя, на наш взгляд, размер поддержки и либеральность критериев отбора заемщиков все равно недостаточны. Безусловно, имеются проблемы по кредитам, обеспеченным недвижимостью. Падение не-

движимости в цене существенно ухудшило ситуацию. Наиболее серьезные проблемы здесь наблюдаются в случае новостроек в замороженных проектах и спекулятивных сделок, особенно если стоимость обеспечения изначально была завышена. По сравнению с августом 2007 года недвижимость, по неофициальным данным, потеряла в цене 60%. На этом уровне недвижимость находилась приблизительно в начале-середине 2006 года. Учитывая наличие первоначального взноса в размере 30%, можно понять, что сумма займа в среднем превосходит текущую стоимость квартиры по большинству кредитов, выданных в 2007 и конце 2006 года. То есть средства, инвестированные в недвижимость в данный период времени, принесли убыток, который заемщики - спекулянты и, частично заемщики - инвесторы, пытаются переложить на банки. Но это не стопроцентные потери по кредитам, так как какое-то покрытие займов за счет указанной недвижимости все-таки произойдет. Рынок недвижимости, в конце концов, оживет, и ее можно будет реализовать по приемлемым ценам. Фактически сейчас продавцы не хотят реализовывать недвижимость по ценам, предлагаемым покупателями, то есть рынок недвижимости даже не падает, а просто стоит, что еще более усугубляет ситуацию, так как реализации залога практически нет.

Конечно, в текущей ситуации имеются проблемы с беззалоговыми кредитами физическим лицам. Однако суммы таких займов невелики, и, полагаем, что произойдет массовое восстановление после того, как экономическая ситуация выправится.

В текущей ситуации не так уж плохо выглядят кредиты, обеспеченные автотранспортом, и кредиты реальному сектору экономики.

Следует обратить внимание на зарубежный опыт. Так, в американских коммерческих банках существует целая система, помогающая выявить причины возникновения проблемных кредитов, а также спрогнозировать само их появление. Согласно этой системе к возникновению сомнительных кредитов приводят факторы, зависящие и не зависящие от банка. К первым факторам относятся все аспекты, связанные с кредитным процессом, т.е. с адекватным анализом кредитной заявки, кредитной документации и т.д. К независящим от банка факторам относятся неблагоприятные экономические условия, в которых оказался заемщик, стихийные бедствия. Не-

благоприятные экономические условия, воздействующие на производственную деятельность заемщика, американские коммерческие банки конкретизируют следующим образом:

1. Большинство фирменных крахов - результат плохо организованного менеджмента. Типичные проблемы - недостаток глубины и разнообразия управленческой экспертизы, неудовлетворительные плановые и бухгалтерские службы, общая некомпетентность. Как правило, несовершенный менеджмент связан с издержками роста, когда динамично развивающаяся компания сталкивается с недостатками сильно зацентрализованного управления, которое не в состоянии охватить все детали хозяйственного процесса.

2. Небольшие компании часто оказываются перед проблемой недостаточности первоначальных вложений. Это происходит в результате недооценки общей стоимости бизнеса, в котором собирается преуспеть данная компания, и переоценка срока, через который ожидается получение прибыли. Данная проблема признается компанией слишком поздно, когда акционерный капитал уже исчерпан, а кредиторы отказывают в дополнительном финансировании.

3. Высокий уровень финансового коэффициента и коэффициента текущих расходов. Финансовый коэффициент отражает отношение внешних долгосрочных обязательств к собственному капиталу корпорации. При высоком финансовом коэффициенте и при падении объема реализации резко увеличиваются затраты по обслуживанию долга. Под коэффициентом текущих расходов понимается отношение фиксированных затрат к валовым затратам. Соответственно при высоком коэффициенте и при снижении объема реализации компания ощущает резкое уменьшение прибыли.

4. Когда компания начинает неоправданно резко увеличивать объемы продаж своей продукции, то возрастает риск ее неоплаты. Причина в том, что компания теряет бдительность в подборе покупателей, не уделяя внимания их платежеспособности. В этой ситуации банк предпринимает рестриктивные меры, направленные на приостановление роста активов, настаивая на том, чтобы фирма притормозила реализацию продукции покупателям сомнительной платежеспособностью.

5. Новые компании сталкиваются с серьезными проблемами при выходе на рынок. В

конкурентной борьбе фирма может избрать как наступательную, так и защитную тактику. Наступательная тактика связана с завоеванием рынка с помощью различных мероприятий (снижения цен, роста объема реализации и т.д.), которые могут привести даже к временной потере дохода. Цель защитной тактики - стабилизировать доходы путем возможного сокращения объема реализации. Если фирма не адаптируется к условиям конкурентной борьбы, то погибает.

6. Многие небольшие фирмы не в состоянии прибыльно развиваться в условиях общего экономического спада.

Перечисленные факторы, влияющие на ухудшение хозяйственной деятельности компании, действуют автономно, независимо от банка. Но банк, зная, где у фирмы возникли слабые места, может и должен дать соответствующие рекомендации, предотвращающие появление несвоевременно погашенных ссуд. Большое внимание американскими коммерческими банками уделяется прогнозированию проблемных кредитов на первой и второй стадиях кредитного процесса, т.е. этапах анализа кредитной заявки и ее исполнения. Банковская практика предлагает обращать внимание на следующие основные моменты, которые помогают в кредитном процессе выявить потенциальные проблемные кредиты:

- недавняя финансовая несостоятельность заемщика, расхождения и противоречия в информации о заемщике;
- заемщик ищет партнера, на чьи связи можно рассчитывать;
- моральные качества руководителя (борьба за власть в руководстве среди партнеров, между членами семьи владельца-ми компании, частые смены в руководстве, строптивый, неуравновешенный характер руководителя, стремление руководства заемщика ускорить кредитный процесс, оказать давление на банковского работника);
- круг поставщиков и покупателей у заемщика не диверсифицирован, ослаблен контроль заемщика за своими дебиторами;
- заемщик относится к той отрасли, которая в данный момент испытывает проблемы;
- упрощенное ведение баланса, т.е. активы и пассивы не детализируются по статьям;
- заемщик не представляет четко цель, на которую испрашивается кредит;
- у заемщика нет ясной программы погашения ссуды;

- отсутствие резервных источников погашения кредита;
- заемщик не имеет материального (сырьевого и т. д.) обеспечения;
- нарушения в периодичности предоставления заемщиком отчетных данных о своей хозяйственной деятельности;
- отклонения от нормы порядка ведения банковских счетов (нарушения в системе овердрафта и т. п.);
- пересмотр условий кредитования; изменения в схеме погашения кредита; просьба о пролонгации ссуды;
- отклонения показателей хозяйственно-финансовой деятельности компании заемщика от плановых или ожидаемых;
- отклонения в системе учета и контроля заемщика.

В риск-менеджменте розничного бизнеса есть один очень важный показатель - уровень первого дефолта, то есть процент заемщиков, пропускающих свой первый же платеж банку. Первый платеж - очень важный этап, который четко разделяет заемщиков на забывчивых и неорганизованных, на нормальных и тех, кто изначально платить не собирался, в том числе мошенников. В прежние годы уровень первого дефолта в России и Украине достигал 50%. Сейчас в нормальных банках этот показатель составляет приблизительно 5%, максимум - 10%. Такой положительный результат достигнут за счет совершенствования риск-менеджмента, посткредитного обслуживания, своевременной и правильной работы с просрочкой и т.д. В Казахстане риски изначально были ниже, чем в России и Украине. Связано это с тем, что в Казахстане есть, как минимум, два адекватных источника информации - пенсионные фонды и кредитное бюро. В Украине, например, неофициальные источники отстают от реальной жизни на срок от 3 до 6 месяцев. В России централизованной базы данных нет как таковой. Неофициальные базы данных по Москве и Московской области обновляются с опозданием в год-полтора. Кредитных бюро в России - 22, и закон устроен таким образом, что банк обязан работать хотя бы с одним из них. В Украине банки могут, но не обязаны работать и обычно не работают с кредитными бюро. Казахстанское кредитное бюро реально работает - банки обязаны не только передавать ему, но и запрашивать у него информацию. Между тем его монополистическое положение позволяет ему навязывать высокие цены.

Совокупные активы банков по состоянию на 1 сентября текущего года составили 12560,7 млрд. тенге, увеличившись с начала года на 7,5%. Совокупный расчетный собственный капитал банковского сектора составил 1993,4 млрд. тенге, увеличившись с начала года на 12,0%. Ссудный портфель банков с учетом межбанковских заемов на 1 сентября текущего года составил 9041,4 млрд. тенге, увеличившись за август на 1,0%, а с начала года на 2,0%.

В структуре кредитного портфеля банков доля стандартных кредитов составила 43,2%, сомнительных - 53,9%, безнадежных - 2,9%. Займы, по которым имеется просроченная задолженность по основному долгу и начисленному вознаграждению свыше 90 дней, составили 430,7 млрд. тенге, или 4,8% от ссудного портфеля банков.

Банки еще не использовали весь арсенал существующих рыночных инструментов по преодолению существующих проблем. В частности, кроме активизации и расширения внутренних структур по работе с проблемными кредитами банки налаживают отношения с коллекторскими агентствами, рассматривают предложения зарубежных банков в части выкупа проблемных активов, а также использование механизмов секьюритизации. К тому же вероятность создания специальной организации по очистке баланса банков от проблемных активов при участии государства может быть рассмотрена участниками кредитного рынка.

Уже сегодня в Казахстане работают около пяти иностранных компаний, специализирую-

щихся на управлении проблемными долгами, и ожидается приход новых игроков. Это очень распространенный бизнес в мировой практике, в том числе в России и Украине. Примерно месяц назад первая сделка по продаже проблемных банковских долгов была заключена в Украине. В России данный бизнес развивается более 2 лет. Насколько известно, в Казахстане таких сделок еще не заключалось. Стоимость покупки зависит от наличия обеспечения и общего качества заемщиков. Например, в России безнадежные к взысканию беззалоговые кредиты физических лиц покупаются с большим дисконтом - за 5-15% от суммы основного долга.

Активизация работы банков по возврату проблемных кредитов способствовала также принципиальная позиция Национального банка в вопросе борьбы с некачественными кредитами. В частности, требование НБУ формировать резервы под возможные потери от кредитных операций довольно существенно отображалось на финансовом результате банков.

Экстремная необходимость минимизации проблемных кредитов в условиях несовершенства действующего законодательства в части залога и банкротства требует от банков применения принципиально новых подходов. Естественно, банкам трудно сразу перестроиться. Однако уже на сегодняшний день видны качественные изменения в подходах и методах работы банков с проблемными кредитами, выданными субъектам экономики.

ПЕРСПЕКТИВЫ ФИНАНСОВОГО ИНЖИНИРИНГА НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНЫХ ОБЛИГАЦИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Е.С. Тасымов,
докторант PhD
КазНУ им. аль-Фараби

Учитывая дефицит заемных средств на зарубежных фондовых рынках, вызванный глобальным финансовым кризисом, можно в целом прогнозировать увеличение активности казахстанских предприятий на рынке корпоративных облигаций РК. Фактор повышенной активности будет усиливаться отсутствием

финансирования со стороны банков второго уровня и потенциальными возможностями реструктурирования внешних заимствований посредством рынка корпоративных облигаций Республики Казахстан в свете положений нового Налогового кодекса РК, введенного в действие с 1 января 2009 года.

Учитывая вышеизложенное, в краткосрочной перспективе можно прогнозировать дальнейший рост количества размещаемых выпусков с сопутствующим ростом стоимостной емкости рынка и темпом роста долговой массы.

Кроме того, сохранение простой структуры среднесрочных заимствований (облигаций со сроком обращения 2-3 года) и необходимость нахождения альтернативных источников финансирования в условиях кризиса позволя-

ет прогнозировать дальнейшее расширение числа эмитентов, а также увеличение доли предприятий, не относящихся к телекоммуникационной, энергетической и добывающим отраслям, например, предприятий легкой и химической промышленности.

С постепенным развитием регионального финансового центра г. Алматы, урегулированием законодательства и снижением уровня рыночного риска, возможно качественное расширение состава эмитентов, в том числе, выход на рынок иностранных компаний, в первую очередь из среднеазиатского и восточноевропейского регионов.

В целом, в долгосрочной перспективе отраслевой состав казахстанских эмитентов в значительной мере будет определяться структурными изменениями в экономике Республики Казахстан: по мере снижения роли сырьевого сектора будет возрастать доля выпусков производственных предприятий, а также представителей обрабатывающих отраслей. В случае, если такие изменения не будут достигнуты, вероятно сохранение превалирующей доли сырьевых предприятий и банков.

Кроме того, как упоминалось выше, дополнительным стимулом выхода на облигационный рынок для казахстанских предприятий будет предусмотренные новым Налоговым кодексом льготы на операции с ценными бумагами, обращающимися на организованном фондовом рынке страны, делая относительную стоимость привлечения средств существенно ниже по сравнению с условиями прежнего налогообложения.

В долгосрочной перспективе возможен выход на рынок представителей относительно новых для облигационного сегмента фондового рынка отраслей – например, строительной, что может повлечь изменения в системе обеспечения облигаций, а также расширить ряд показателей – базисных активов деривативов, используемых при формировании доходности (например, выпуск облигаций, доходность которых зависит от средней стоимости метра жилплощади и т.д.).

Считаем также перспективным применение финансового инжиниринга для конструирования облигационных займов средних компаний, например, молодых и динамично развивающихся холдинговых структур, как одного из этапов консолидации бизнеса с последующими мерами по повышению капитализации бизнеса.

При установлении объема выпуска будет сохраняться тенденция к стандартизации, заключающаяся в установлении объемов, кратных 500 млн. тг., с преобладанием выпусков объемом более 10 млрд. тенге. Доля выпусков объемом менее 5 млрд. тенге в ближайшие 2-3 года не будет превышать 30% общего количества выпусков. Вероятно сохранение доли средних выпусков (5-10 млрд. тенге) на уровне 20 - 30%, при этом прогнозируется небольшое повышение этого показателя в секторе эмиссий нефинансовых компаний. Введение новым Налоговым кодексом налоговых льгот на операции с ценными бумагами и потенциальное перенаправление активов пенсионных фондов на внутренний рынок может способствовать дальнейшему укрупнению объемов выпусков.

При установлении сроков заимствования наиболее вероятно параллельное действие двух основных тенденций: сохранение роли среднесрочных заимствований и усиление роли долгосрочных выпусков.

Для долгосрочных облигаций перспективным представляется применение опционов на выкуп и досрочное погашение, а также использование амортизации суммы основного долга и, как разновидность амортизации, выпуск аннуитетных облигаций, что, однако, менее вероятно в связи с необходимостью наличия специфических денежных потоков у эмитента, которые позволили бы сделать обслуживание такой облигации привлекательным.

Также вероятно включение в структуру опциона, позволяющего инвестору требовать досрочного погашения в случае существенного изменения положения заемщика (с превалированием факторов нефинансового характера: изменения в составе Совета директоров, изменение структуры собственности и т.д.), в том числе за счет ускоряющих кovenант и встраивания «отравленных» опционов. В том числе весьма перспективным представляется появление на казахстанском рынке «целомудренных» облигаций, защищающих инвесторов, а соответственно, и самих эмитентов от риска недружественного поглощения, что является актуальным в условиях мирового кризиса.

В целом считаем возможным расширение формирования структур с переменным сроком погашения, особенно в классе долгосрочных облигаций и при первых выходах эмитентов на рынок. При этом помимо vanillaных колл-пут- опционов на саму облигацию

цию вероятно использование более широкого спектра базисных активов, т.е. фактическое конструирование облигаций «со спусковым крючком», как в традиционной форме – немедленное погашение облигации в случае наступления определенных обстоятельств, так и в модифицированной – возможность исполнения колл/пут- опционов при таких условиях. Мы прогнозируем применение специальных условий займов, направленных на защиту интересов эмитентов, например, возможность погашения облигаций в случае существенного снижения ставок на рынке или значительного изменения курса тенге по отношению к доллару США, Евро или иной валюте.

В условиях глобального кризиса, для инвесторов может оказаться привлекательной структура займа, защищающая их от риска ухудшения кредитного качества заемщика, что означает возможность погашения облигаций по цене выше номинальной в случае значительного расширения спреда доходности корпоративной облигации к доходности государственной облигации с аналогичным сроком размещения, т.е. выпуск облигаций с опционом пут со спредом.

Для более крупных заемщиков и в более отдаленной перспективе возможен выпуск облигаций с кредитным деривативом, означающим возможность предъявления облигации к погашению в случае официального снижения кредитного рейтинга заемщика.

Кроме того, в будущем пост-кризисном периоде, в условиях укрепления макроэкономической ситуации, а также при повышении ликвидности рынка облигаций, большое значение для эмитента будет приобретать возможность рефинансировать долг за счет нового выпуска, размещаемого под более низкую ставку купонного дохода, по сравнению с выкупаемым на рынке. Поскольку очевидно отсутствие заинтересованности инвестора в продаже облигаций в таком случае, эмитенту целесообразно предусмотреть опцион, обязывающий инвестора заключить подобную сделку.

В области формирования дохода вероятны также две основные тенденции, связанные с ранее указанными изменениями: упрощение структуры среднесрочных заимствований, а также усложнение структуры долгосрочных заимствований для усиления защиты от рисков, связанных с удлинением сроков займа до более 10 лет, т.е. включение деривативов на различные виды активов.

Для долгосрочных выпусков вероятно использование такой активно-используемой финансовой инновации как применение коллар-опционов при определении доходности, т.е. введение одновременно как верхней, так и нижней границы доходности.

При конструировании выпусков среднесрочных облигаций, ориентированных на широкий круг инвесторов, наиболее перспективно применение фиксированных ставок и ставок, определяемых на аукционе с последующей их фиксацией без возможности изменения по решению Совета директоров и, соответственно, без обязательств по досрочному выкупу/погашению облигаций. При минимальной защите от рисков, тем не менее, такая структура защищает стороны от риска реинвестирования/рефинансирования. С точки зрения эмитента, облигации с фиксированной купонной выплатой даже в случае некоторого удешевления занимаемых средств являются крайне эффективным способом управления риском. При этом, выпуск облигаций приобретает смысл и для не самых крупных компаний, так как затраты на размещение с лихвой окупаются отсутствием риска рефинансирования.

В условиях финансового кризиса возможно повышение конкуренции эмитентов за средства инвесторов, что приведет к повышению роли концепции сегментирования рынков, что особенно ярко, как правило, проявляется при формировании параметра дохода по облигациям.

Учитывая волатильность мировых финансовых рынков, в том числе нестабильность обменных курсов валют и, в частности, недавнюю девальвацию тенге, вероятен приток средств иностранных инвесторов на казахстанский рынок ценных бумаг, что может способствовать более активному использованию доллара США и евро, как свободно конвертируемых валют, в качестве базисного актива инструментов финансового инжиниринга, особенно при условии применения концепции сегментирования рынков и ориентации займа на указанную группу инвесторов.

В целом, необходима большая ориентация параметров облигаций на привлечение средств физических лиц, поскольку население обладает значительным инвестиционным потенциалом. Так, по некоторым данным, доля «чулочных» сбережений населения нашей страны превышает 1 млрд. долларов США. Следовательно, данный альтернатив-

ный источник финансирования может сыграть решающую роль в выживании предприятий в условиях текущего дефицита средств на финансовых рынках. Такими инструментами могут стать облигации, в случае корректировки их доходности в зависимости от курса доллара или процентных ставок по банковским вкладам. В этом случае особенно привлекательными могут стать облигации сырьевых корпораций, таких как Казахмыс, Казмунайгаз и др.

Для финансовых организаций возможен выпуск облигаций, доходность которых связана с изменением индексов казахстанского фондового рынка, курса акций одной из крупнейших компаний или портфеля, состоящего из «голубых фишек». Во-первых, такой инструмент отвечает основному принципу финансового инжиниринга. Во-вторых, он может быть достойной альтернативой для инвесторов, ориентированных на вложения в акции (других финансовых организаций, физических лиц, институциональных инвесторов), поскольку они получают гарантию возврата вложенной суммы даже при серьезном падении рынка, т.к. облигаций погашаются по цене номинала.

В связи с тем, что в инвестиционной фазе реализации проектов, для финансирования которых размещается выпуск облигаций, выплата купонного дохода создает серьезную нагрузку на эмитента, считаем перспективным выпуск облигаций с повышающимся купоном, когда более низкий, по сравнению с рыночным, доход в начале срока обращения, компенсируется более высоким купонным доходом в дальнейшем. Такой порядок формирования купонного дохода может стать особенно привлекательным для инвесторов в условиях прогнозируемого снижения доходности на рынке и, соответственно, стремления большинства эмитентов прямо или косвенно предусмотреть снижение ставки купонного дохода или хотя бы возможность такого снижения.

Расширение числа эмитентов, постепенное, но все более заметное, разделение выпусков на эшелоны в соответствии с их качеством и качеством самих эмитентов, выход эмитентов на международные рынки капиталов или планирование таких шагов в привлечении финансирования в совокупности с развитием рейтингового дела, вероятнее всего, приведут к появлению ценных бумаг, связанных с кредитными рейтингами, т.е. размер купонного дохода по которым зависит от из-

менения кредитного качества выпуска. Повышение роли оценки рисков при анализе облигаций, а также необходимость более точного управления этой характеристикой облигации с использованием финансового инжиниринга для правильного позиционирования облигационного займа, вероятнее всего приведет и к более четкому сегментированию рынка, разработке точных критериев отнесения выпуска к тому или иному эшелону, а также, соответственно, к formalизации аналитических процедур для перемещения займов из одного эшелона в другой. Необходимость разработки четких критериев отнесения выпусков к эшелонам отмечалась и представителями ведущих банков-организаторов выпусков, которые считают, что такие критерии должны быть, с одной стороны, достаточно простыми, а с другой - учитывать все параметры инструментов и быть максимально «очищенными» от субъективности составителя такого рейтинга.

Применение финансового инжиниринга для управления рисками, вероятнее всего, также будет развиваться в направлении формирования дополнительных мер, направленных на защиту инвесторов, что особенно важно для долгосрочных заимствований с целью увеличения их инвестиционной привлекательности. В этой связи мы считаем перспективным применение ковенант, т.е. фиксации в эмиссионных документах по выпуску определенных условий обращения облигаций, при наступлении которых, инвестор, например, получает возможность предъявить бумаги к досрочному погашению. Как правило, такие условия касаются как финансовых показателей деятельности эмитента (например, превышение совокупными обязательствами заемщика порогового значения, ухудшение соотношений собственного и заемного капитала, существенного снижения показателей деятельности), так и вопросов корпоративного управления (т.е. существенных изменений в составе Совета директоров или составе акционеров компании). Помимо таких ускоряющих ковенант, которые не нашли своего применения на казахстанском рынке, но активно используются в международной практике, возможно также предположить появление негативных ковенант, подразумевающих одобрение владельцами облигаций действий эмитента, последствия которых могут существенно ухудшить положение заемщика и, соответственно, повысить риски инвесторов.

ИМПЕРАТИВЫ РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНСКОГО НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ

О.И. Лыгина,

магистр в области финансов,

докторант PhD

Университет международного бизнеса

Казахстан одно из многих государств мира, которое ведет справедливую конкурентную борьбу в пространстве интегрированной глобальной экономики во имя привлечения долгосрочных инвестиций и квалифицированной рабочей силы путем пересмотра своей законодательной базы, в частности налогового кодекса для создания максимально привлекательного делового климата.

Правительство Республики Казахстан ежегодно снижает налоговую нагрузку на различные сектора и объекты экономики, тем самым усиливая налоговую конкуренцию на международном пространстве.

С 2009 г. в Казахстане вступил в силу новый Налоговый кодекс (Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 г. № 99-4 «О налогах и других обязательных платежах в бюджет») сменивший прежний Кодекс Республики Казахстан от 12 июня 2001 г. № 209-2 «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».

Корпоративный подоходный налог, формирующий доходную часть республиканского бюджета Казахстана претерпел изменения в свете последней фискальной реформы. Налоговую базу данного налога формирует «совокупный годовой доход», который подлежит корректировке (согласно ст. 99 Налогового кодекса это означает, что, как правило, при расчете налоговой базы не учитываются некоторые виды поступлений, к примеру, дивиденды). Совокупный доход с учетом указанных корректировок, а также разрешенных затрат («вычетов») образует «налогооблагаемый доход».

Объектами по налогу на прибыль предприятий в Казахстане признаются:

- 1) налогооблагаемый доход;
- 2) доход, облагаемый у источника выплаты.

С 2009 г. был увеличен срок переноса убытков вперед с 3-х до 10-ти лет.

Налогоплательщик имеет право на уменьшение налогооблагаемого дохода на определенные виды нормированных расходов.

Следует обратить внимание на то, что в новом Налоговом кодексе произведена адаптация к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), сближение с МСФО порядка отнесения на затраты отдельных видов расходов:

1) доходом для целей налогообложения не признается доход, возникающий в связи с изменением стоимости активов и (или) обязательств, признаваемый доходом в бухгалтерском учете, кроме подлежащего получению (полученного) от другого лица;

2) на вычеты не относятся расходы, возникающие в бухгалтерском учете в связи с изменением бухгалтерской стоимости активов и (или) обязательств (кроме подлежащих выплате (выплаченных)), за исключением товарно-материальных запасов (ТМЗ);

3) учет ТМЗ, курсовой разницы осуществляется в соответствии с бухгалтерским учетом, при этом, если сумма отрицательной курсовой разницы превышает сумму положительной курсовой разницы, величина превышения подлежит вычету;

4) стоимость безвозмездно полученного имущества, в том числе работ и услуг, определяется в соответствии с МСФО и требованиями законодательства Республики Казахстан о бухгалтерском учете и финансовой отчетности.

Амортизируемое имущество в налоговом законодательстве Казахстана называется «фиксированными активами». В новом Налоговом кодексе расширен перечень фиксированных активов. Ранее к ним относились основные средства и нематериальные активы. С 2009 г. фиксированными активами признаются основные средства, инвестиции в недвижимость, нематериальные и биологические активы.

Отменен ускоренный порядок амортизации, в соответствии с которым по фиксированным активам, впервые введенным в эксплуатацию на территории Республики Казахстан, налогоплательщик был вправе в первый налоговый период эксплуатации исчислять ускоренную амортизацию по двум нормам амортизации при условии использования данных фиксированных активов в целях получения совокупного годового дохода не менее 3-х лет.

В прежнем Налоговом кодексе общая ставка КПН была установлена в размере 30%, однако с принятием нового Налогового ко-

декса базовая ставка была понижена до 15% (ст. 147 НК РК). Однако Законом Республики Казахстан от 10 декабря 2008 г. № 100-4 действие ставки налога в размере 15% было приостановлено до 1 января 2011 г. и был введен переходный период, в течение которого действуют следующие размеры ставки:

- 1) с 1 января 2009 г. до 1 января 2010 г. - в размере 20%;
- 2) с 1 января 2010 г. до 1 января 2011 г. - в размере 17,5%.

Сохранена ставка в размере 10% для лиц, для которых земля является основным средством производства.

Доходы, облагаемые у источника выплаты, за исключением доходов нерезидентов из источников в Республике Казахстан, подлежат обложению по ставке 10%. Применительно к этой налоговой ставке Законом Республики

Казахстан от 10 декабря 2008 г. № 100-4 также установлен переходный период: до 2011 г. ставка налога на прибыль, удерживаемого у источника выплаты, составляет 15%.

Во всем мире происходит, захватывающее всё более широкий круг стран, движение по сокращению индивидуальных и предпринимательских налогов. Выстраивание экономики в условиях мировых финансовых потрясений в Казахстане осуществляется посредством налоговой реформы с целью обеспечения роста уровня жизни казахстанцев в ближайшие годы.

Налоговая конкуренция способствует процветанию национальной экономики, её ускоренному продвижению вперед, расширяет права предпринимателей и становится основным инструментом в борьбе с раздувшимся налоговым аппетитом правительства.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Global Tax Revolution: The Rise of Tax Competition and the Battle to Defend It. By Chris Edwards and Daniel J. Mitchell. Publication Date: September 2008, ISBN: 978-1-933995-18-2, Number of Pages: 250, Hardcover, 2008-12-07.
2. Законодательство Казахстана. Новый Налоговый кодекс (Кодекс Республики Казахстан от 10 декабря 2008 г. № 99-4 «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».
3. Законодательство Казахстана. Кодекс Республики Казахстан от 12 июня 2001 г. № 209-2 «О налогах и других обязательных платежах в бюджет».

Anar Issayev,

Candidate for a degree

*Institute of Philosophy, Sociology and Law
Azerbaijan National Academy of Science*

BANKING REGULATION IN THE REPUBLIC OF AZERBAIJAN

While investigating the bank regulation problem we had better take into the consideration the main points which define the banking system:

- The development of sole legal system and putting in order the legal adjusting methods.
- The creation of the quite severe regulation of the various banking relations dictated by the economical advisability and juridical non-contradictoriness thoughts;
- Business customs; the elements of banking system that must be taken into the account while operating [1, p. 5].

The regulation activities of the state are realized via the preparing and approving the laws by the representative bodies of the state authorities and the management activities are realized via the relevant authorities. When we talk about the bank regulation we should give the priority to the regulation via the legislation, as well as the management of the bank activities, i.e. we should talk about bank regulation and supervision at the same dimension [2, p. 126].

The banking activities in the Republic of Azerbaijan have been determined by the Constitution of the Republic of Azerbaijan. The Constitution which determines the sole economic area and the sole market provides the regulation of the relationships within them. In this regard, The Constitution of the Republic of Azerbaijan stipulates that the financial-credit sphere which includes banking activities has been regulating by the State and is under the competence of the Republic of Azerbaijan. That is why the juridical regulation of banking activities can be realized

only by the public authorities. Such circumstance is the sign of importance of the regulated matter of the State.

Azerbaijan restored its independence on 18 October 18, 1991. However, the legal base to establish the banking system, as well as the National Bank of the independent Republic of Azerbaijan had been formed a little bit before that. The article 14 of the Constitutional Law on "The Bases of The Economical Independence of The Republic of Azerbaijan" dated may 25th, 1991 named "banking system and money turnover" had included these matters [3]. This article provided the status and authority of the National Bank, as well as defined the legal bases of the independent bank system and national money turnover in Azerbaijan. The Law announced National Bank as higher emission establishment conducting state policy on credit, money turnover, payments and the field of currency relations, regulating the activities of whole banking system and executing the reserve banking functions. However, The National Bank had not been established then. At the same time, according to the law on "the further measures for stabilization of the economical and socio-political life of the Republic" dated October 8, 1991 [4] the regulation of the financial system, as well as creation and liquidation of central governmental authorities were determined by the decrees of the President of the Republic. According to this law, as well as the aforesaid Constitutional Law, by the Presidential Decree on "creation of the National Bank of the Republic of Azerbaijan" dated February 11, 1992 The National Bank of the Republic of Azerbaijan based on the local banks of The State Bank, ex. Industrial-Construction Bank of USSR, Agro-Industrial Bank of USSR had been created [5].

On 7 August, 1992 beside the law of the Republic of Azerbaijan on "the banks and banking activities in the Republic of Azerbaijan", the law on "The National Bank of The Republic of Azerbaijan" was adopted [6]. On the 15th of the same month beside the ruble the national currency of the Republic of Azerbaijan – manat was put into circulation. On 1 December, 1992 The National Assembly of the Republic of Azerbaijan (Milli Mejlis) issued a decree on "affirmation of the Charter of the National Bank of the Republic of Azerbaijan". These legislative acts which are more necessary for the banking were the basis of the national banking law and helped the banking activity to conform to the new

socio-economic condition. In the aforesaid acts National Bank was viewed as the central bank of the state with the sole authority for issuing money and fulfilling the role of reserve system. At the same time, National Bank was empowered with the regulatory & supervision authorities on the banking system.

Manat was announced as the sole payment mode of the country from January 1st, 1994. Article 19 (II) of the Constitution of the independent Republic of Azerbaijan adopted at the referendum conducted on November 12th , 1995 again proved sole money emission & withdrew right of National Bank. This article provided that the sole owner of the National Bank is the State. The adoption of the new Constitution was the sign of commencement of the new phase in the field of creation of juridical state in Azerbaijan. That is why as in all other fields, the innovations were required in the banking legislation field as well.

The laws on "National Bank of the Republic of Azerbaijan" dated June 10th , 1996 [7] and on "banks and banking activities in the Republic of Azerbaijan" dated June 14th, 1996 [8] had been adopted in new edition. New banking laws offered all necessary facilities for the approachment of Azerbaijani banking system to the advanced banking practices of the world.

Anyway development of banking system and the normative base for regulation and supervision of this system never slow down. Normative base must be periodically updated in order to conform with the renewed scientific-theoretical methods and the changeable condition [9, p. 214] For this purpose, the drafts of the laws on National Bank of the Republic of Azerbaijan and on banks, which elaborated during 2002-2004, entered into the force in 2004 [10], [11]. For the first time these legislative acts had determined some requirements on moral features for the bank administrators.

Actually, banking system is seemed to be the main element of the financial system. Today banks prevail over the other financial mediators with the volume of their actives & capitals.

At the first stage of the reforms it had been conducted the restructuring of the state-owned banks. At this stage it had been determined the easier requirements for the capital and the lower requirements for entering the system and had been applied the soft banking regulation tools. At the conclusion of these processes the banking system started to grow up and the numbers of the private banks had started to increase.

At the further stage of the banking reforms, the measures for the restructuring and normalizing the activities of the banks starting from 2000 had been created the important circumstances for the strengthening of the sustainability, as well as improving the financial mediatory function of the banking system [12, p. 86].

Consecutive increasing of the minimal capital for the private banks by the Central Bank, as well as promoting the consolidation processes had been strengthened the capital base of the private banking system and ensured the general improvement of the whole banking system.

Anyway there are still many problems in Azerbaijan banking system. We can formulate them as follows:

- Azerbaijan banks still fail in presenting the economy long-term resources [13, p. 66];

- Although the small and medium business has a great significance for the Azerbaijani economy, the restricted access to the credits weakens their development [13, p. 67]

- The banks still do not prefer to offer the shares to the public. The practice shows that the banks still prefer to get the resource from the international financial institutions.

- It is regrettably that Azerbaijan banking system does not still seem to be one of the real accelerators of the economic growth.

For solving the aforesaid problems it is important that the relations between Central

Bank and the commercial banks are based on cooperation purposes [14, p. 14] The Central Bank should not react immediately to any default of the banks in regard to the requirements of the Central Bank via applying the sanctions. It is important to analyze the reasons of the problems together and take the common measures for solving these issues. Further, the regional banking net should be expanded by the promotion of the Central Bank.

We think The Central Bank of the Republic of Azerbaijan should use the efficient methods for uniting the small banks.

There are some problems in allocations of the credits as well. The credits are usually short-term (about a year), but interest rates are higher (18-24) [15, p. 24]

We think that one of the main reasons of the weakly participation of banks in crediting the real sector is that there are no functional legal procedures for the guarantee of the repaying of the credits.

Notwithstanding the aforesaid problems, we think that the measures have been taken for the transition to the international financial reporting system, the amendments and changes to the bank law, adoption anti-money laundering acts and applying the deposit insurance system will boost up the competition climate of the Azerbaijan banking system and will increase the transparency in the nearest future.

LITERATURE

1. Claessens S. Banking Reform in Transition Countries / The World Bank, Office of the Senior Vice President, August 1996
2. Суханов Е.А. Правовое регулирование банковской деятельности. М.: ЮрИнфоР, 1997
3. Constitutional Law on "The Bases of The Economical Independence of The Republic of Azerbaijan" dated may 25th, 1991,
<http://www.vescc.az/ViewDoc.aspx?did=103>
4. The law of the Republic of Azerbaijan on "The further measures for stabilization of the economical and socio-political life of the Republic" dated October 8th, 1991
<http://www.vescc.az/Default.aspx?task=Browser&did=117&lid=1>
5. The Presidential Decree on "creation of the National Bank of the Republic of Azerbaijan" dated February 11, 1992
<http://www.vescc.az/Default.aspx?task=Browser&did=9043&lid=1>
6. The law on "The National Bank of The Republic of Azerbaijan" dated August 7, 1992
<http://www.vescc.az/Default.aspx?task=Browser&did=19767&lid=1>
7. The laws on "National Bank of the Republic of Azerbaijan" dated June 10th , 1996
<http://www.vescc.az/Default.aspx?task=Browser&did=640&lid=1>
8. The law on "banks and banking activities in the Republic of Azerbaijan" dated June 14th, 1996
<http://www.vescc.az/ViewDoc.aspx?did=547>
9. Сапоров С.А. Банковское право: теория и практика. М.: Экономика, 2003;
10. The law on National Bank of the Republic of Azerbaijan
<http://www.vescc.az/Default.aspx?task=Browser&did=14579&lid=1>

11. The law on banks of the Republic of Azerbaijan
<http://www.vescc.az/Default.aspx?task=Browser&did=12054&lid=1>
12. Халафов Э.А. Государственное регулирование банковской деятельности в Азербайджанской Республике: Автореф. дис. ... канд. юр. наук. Академия Наук Азербайджана, Баку, 2001, 208 с.
13. Мамедли И. Банковский сектор за первое полугодие 2008 года // Banks & Business, №3(25), 2008, с. 64-67.
14. Bonin J. Hassan I and Wachtel P. Banking in transition countries / BOFIT Discussion Papers, Helsinki, 12/2008.
15. Document of the European Bank for Reconstruction and Development. Strategy for Azerbaijan. Approved by the Board of Directors on 18 September 2007
<http://www.ebrd.com/about/strategy/country/azer/strategy.pdf>

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Ф.Н. Жакыпова,
докторант
КазНУ им. аль-Фараби

Рассматривая влияние деятельности банков второго уровня Казахстана на развитие реального сектора экономики можно отметить, что существует еще множество проблем. Например, многие банки и их головные офисы сконцентрированы в Алматы, Астане, Караганде и других крупных промышленных центрах республики. Действующие в республике 34 банка имеют филиалы в регионах, представляющих наибольший интерес для них с позиций роста числа клиентов (формирование кредитных ресурсов, проведение активной депозитной политики и т.д.), и с позиции расширения кредитования с наименьшими рисками. Концентрация банков в одних районах и наличие только филиалов банков в других, влияет на сложность получения кредита, что в некоторой степени ставит заемщика в различные условия с региональной точки зрения. Данные банковской статистики свидетельствуют о многократном увеличении объема кредитов реальному сектору в абсолютном выражении, сопровождающемся опережающими темпами роста кредитования промышленности, сельского хозяйства и строительства. Вместе с тем, по-прежнему достаточно предпочтительным остается краткосрочное кредитование, как правило, в сферы деятельности, обеспечивающие небольшой срок окупаемости и оборачиваемости вложений - такие, как торгово-посредническая и финансово-коммерческая. Немногим менее

30% всех кредитов выдается банками для поддержания торговых операций, и их удельный вес в кредитном портфеле банков за этот период практически не изменился.

Заметно изменилась структура кредитного портфеля банков по объектам кредитования. Основная масса кредитов используется заемщиками для пополнения оборотного капитала, и их доля составляет почти две трети всех кредитов. Снизился удельный вес кредитов на приобретение основных фондов и новое строительство, хотя в абсолютном выражении объем кредитов на эти цели значительно вырос. Наблюдается рост доли кредитов на строительство и приобретение жилья гражданами, и очень значительный - на потребительские цели. Высокие темпы роста потребительских кредитов во многом обусловлены тем обстоятельством, что сегодня стали, пожалуй, единственной реальной альтернативой кредитованию предприятий с точки зрения возможностей формирования диверсифицированного портфеля при сохранении приемлемого уровня доходности.

Кредитная активность банковского сектора достигла практически допустимого максимума, а у отдельных казахстанских банков уже сегодня перевалила за опасную черту. Несмотря на позитивные тенденции в экономике и улучшение финансового состояния заемщиков, рост объемов кредитования происходит в условиях сохраняющихся системных рисков кредитования реального сектора, и дальнейшее увеличение кредитной активности чревато негативными последствиями. Казахстанские банки могут наращивать объемы кредитования только по мере роста совокупного собственного капитала и активов, сохраняя при этом долю кредитов на достигнутом уровне.

Поэтому и в настоящее время, даже когда банки лишены привычных объектов спекуляций и основную долю средств направляют на

кредитование реального сектора экономики, нуждающейся в дополнительных средствах, вопрос развития кредитного рынка не становится менее актуальным. Особенно учитывая тот факт, что ввиду неразвитости других рынков привлечения средств банковский сектор остается основным источником кредитования экономики. Тем более, что в ближайшие 5-10 лет фондовый рынок ввиду его неразвитости будет иметь, скорее всего, вспомогательное значение с точки зрения привлечения инвестиций в реальный сектор.

Масштабное увеличение кредитного портфеля банков намного опережает высокие темпы экономического роста в стране. Столь стремительный рост может серьезно угрожать качеству активов банков в случае замедления роста экономики, при котором вследствие сокращения доходов снизится способность заемщиков погашать взятые кредиты, о чем постоянно напоминают международные финансовые институты и рейтинговые агентства. Возможность такой угрозы усугубляется концентрацией системных рисков именно в банковском секторе, что является серьезной потенциальной угрозой не только для финансового сектора, но и для всей экономики страны. В этих условиях очень важно, чтобы банковский надзор и качество проверок платежеспособности заемщиков находились на должном уровне.

Рост долгов перед внешними кредиторами, как известно, затрагивает вопросы экономической безопасности государства. Поскольку в случае возникновения кризиса частных заемщиков или других обвальных моментов, отвечать по внешним обязательствам придется государству. Пренебрежение или недооценка рисков в этой ситуации с позиции регулирующего органа, может создать угрозу стабильности в целом финансовой системы страны, что, конечно, никак недопустимо под предлогом получения сиюминутных выгод.

Регулирование внешних банковских инвестиций повысит требования к платежеспособности клиентов из стран ближнего зарубежья, а кредиторам придется снова заняться пополнением резервного капитала.

Поэтому, проблема качества кредитного портфеля по-прежнему актуальна для отечественных банков. Необходима диверсификация банковских кредитов по субъектам кредитования. К примеру, банки могут более активно кредитовать малый и средний бизнес,

и выдавать кредиты физическим лицам. Эти сегменты рынка являются наиболее перспективными в плане развития кредитных операций, и наиболее динамично развивающимися в последнее время.

Необходима диверсификация портфеля по срокам. Следует отдавать предпочтение «коротким» кредитам за счет собственных «длинных» средств. Повышение оборачиваемости финансовых ресурсов увеличит рентабельность и прибыльность коммерческих банков. Вместе с тем, следует несколько ограничить практику внешнего заимствования, так как чрезмерное увлечение зарубежными займами может привести к ситуации, когда правительство будет вынуждено погашать данные обязательства, что отрицательно скажется на развитии отечественной экономики. В настоящее время огромные ресурсы находятся у населения и пенсионных фондов. Данные ресурсы необходимо инвестировать в экономику, и сделать это через банки второго уровня.

Ежегодный рост объемов по ипотечным кредитам составляет 94,2 %, то есть каждый год займы на покупку и строительство жилья удваиваются. Столь повышенная концентрация банковского капитала в одной отрасли - само по себе явление опасное, с другой стороны - это не только повышает риски самих банков, но и провоцирует перегрев рынка недвижимости вместе с непомерным ростом цен на жилье.

Любая коррекция цен на недвижимость, находящейся сегодня в залоге у банков, может спровоцировать кризис по «японскому сценарию» в 90-х годах прошлого столетия. В целях минимизации рисков АФН пошел на увеличение резервной базы по ипотечным кредитам с 50 до 75 %. Это коснулось тех займов, размер которых превышает 7 тысяч месячных расчетных показателей, иными словами речь идет о жилье с оценочной стоимостью более 50 тысяч долларов. Тем самым, ставилась цель обезопасить операции с дорогой недвижимостью, которая всегда больше подвержена спекулятивным рискам.

Банки теперь вынуждены откладывать большие деньги при выдаче больших ипотечных займов. Теоретически, увеличение резерва может повлиять на динамику процентных ставок, но в реальности это вряд ли произойдет, поскольку эти меры направлены, прежде всего, на сокращение избыточной ликвидности банков. Однако, если рассматривать по-

вышение ипотечных резервов вкупе с другими нововведениями в банковском секторе, то возможно разные варианты развития событий.

Реакция самих банков пока отчетливо не проявляется. Возможно, они продумывают свои ответные маркетинговые ходы. Эксперты склоняются к мнению, что крупные банки выйдут из ситуации, сохранив прежние ставки по кредитам. В условиях высокой конкуренции между банками их дальнейшее повышение не принесет ощутимых выгод и приведет к оттоку клиентов. За последние пять лет рыночные позиции ведущих банков страны укрепились в достаточной степени для того, чтобы выдержать какие-либо форс-мажоры. В более уязвимом положении окажутся мелкие банки, активы которых могут недотянуть до уровня требуемых резервов.

В целом, по оценкам зарубежных экспертов, рентабельность банковской системы Казахстана неустойчива и уязвима для трендов в экономике. Для успешного решения этой задачи, считают они, банки должны сосредоточить усилия на диверсификации доходов, развивать бизнес в сфере розничных банковских услуг и услуг малым и средним предприятиям, более эффективно контролировать затратную часть. Как отмечает Standard & Poor's, слабый уровень прозрачности в структуре банковских капиталов ставит под сомнение адекватную оценку рисков.

Поэтому вероятно, что более жесткие подходы регулирующего органа заставят банки искать другие доходные направления, улучшать позиции менеджмента, особенно совершенствовать стратегию управления рисками, которая сегодня пока далека от международных стандартов.

Анализ качества активов банка является одним из сложных видов анализа. Однако, существуют отработанные и апробированные в мировой практике методики анализа качества активов, разработанные Федеральной Резервной Системой США, Банком Англии, а также имеются и индивидуальные методики анализа самих банков. В зарубежной практике классификация ссудного портфеля по степени риска является общей практикой для всех управляемых банков. С тех пор, как контроль за кредитным риском стал считаться одним из основных элементов успешного управления банками, важнейшие зарубежные банки тщательно следят за качеством своих портфелей кредитов. Банки должны уделять

должное внимание анализу кредитного портфеля, как со стороны рисков, так и со стороны эффективности вложений, т.к. это является основным условием безрисковой деятельности банка.

В нашей стране, как и в других республиках бывшего СССР, пока данный финансовый инструмент минимизации кредитных рисков развит слабо.

Коммерческие банки не могут просто удалить рисковые ссуды из своих портфелей, дабы уменьшить совокупный кредитный риск, т.к. такие ссуды имеют весьма ограниченный вторичный рынок. Однако нередко возникают ситуации, когда заемщик оказывается неплатежеспособным и перед банком встает дилемма: либо пролонгировать непогашенные ссуды, либо заявить об убытках в текущем году.

Таким образом, анализ и оценка ссудного портфеля в кредитной деятельности банков являются одними из наиболее важных компонентов в определении устойчивости и доходности банков. С кредитным портфелем связана основная часть кредитного риска, которому подвержены банки. Именно проблемы с качеством ссудного портфеля, вызванные плохим менеджментом, становятся причиной банкротства большинства банков.

Приоритетной в управлении кредитным портфелем является реализация задачи повышения банковской рентабельности путем ориентации состава кредитного портфеля в сторону вложений в наиболее привлекательные сегменты кредитного рынка и сокращение вложений, приходящихся на наименее привлекательные направления кредитования.

Существует множество различных тенденций, влияющих на риски банковской системы. Например, в Казахстане растет спрос на долгосрочные кредиты. Если банки будут кредитовать долгосрочные проекты, имея краткосрочные пассивы (например, депозиты), то они, конечно, берут на себя определенный риск. Однако у наиболее крупных банков появились источники «длинных» денег – прежде всего это рынки еврооблигаций и структурного финансирования. За счет этих источников банковская система приобретает большую устойчивость и возможность удовлетворить потребности реального сектора экономики в долгосрочном финансировании. Быстрый рост общего кредитного портфеля банков может в принципе привести к финансированию менее качественных заемщиков. Сначала система фи-

нансируета только самых кредитоспособных заемщиков. После насыщения этого сектора банки выходят на менее кредитоспособных, и так далее. Но рост кредитного портфеля также несет в себе положительные тенденции: уходя в розницу, малый и средний бизнес, банки все меньше концентрируются на крупных заемщиках, в итоге идет диверсификация кредитного портфеля и общий риск может снизиться.

В последнее время ряд ведущих банков страны сделали укрепление риск-менеджмента одним из основных приоритетов деятельности. Наши банки сейчас готовы активно и профессионально финансировать экономику. Другим негативным фактором, влияющим на рост кредитов, является то, что происходит резкое снижение количества банков. Их число за этот период перехода к рыночным отношениям в экономике сократилось с 71 до 34. Хотя этот процесс закономерный, но явно отражающий тенденции монополизации банковского сектора, на котором первая

десятка банков-лидеров остается пока неизменной – это АО Казкоммерцбанк, АО Банк Туран Алем, АО Народный банк Казахстана и другие. Причем, именно эти лидеры первой десятки ведут самое активное кредитование реального сектора экономики.

Достигнув высокого уровня в эффективности обработки информации о предложении и спросе на ссуды, а также в установлении норм ссудного процента, рынок банковского кредитования стал важнейшей составляющей экономических систем развитых стран. Такого высокого развития рынка банковских кредитов зарубежные страны достигли благодаря высокоеффективному управлению кредитным портфелем. Казахстанская банковская система должна опираться на зарубежный опыт работы с учетом всех проблем, складывающихся в Республике Казахстан. Правительство должно рассмотреть все проблемы в банковской сфере и помочь при решении этих вопросов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Курбанов О. Экономика и банковский сектор Казахстана: состояние и перспективы роста //Финансы и кредит. - 2007.- №10.- С.11-14
2. Ахметов Ж.Ш. Казахстан сегодня //Казахстанская правда. - 2007.-№8 - С.45-49
3. Есмуханов Е.Т. Финансовая система //Транзитная экономика. - 2007.- №11.-С.47-49
4. Хе О. В 2006-2008 годы будут приняты меры по повышению надежности // Панорама. - 2005.-№ 2.- С.8-10.

С. Исакова,

Т.Рыскулов атындағы Қаз ЭУ

ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙДАҒЫ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ПЕН АУДИТТІН ДАМУЫ

Нарық жағдайындағы жаңа заманғы экономиканың дамуы шаруашылық механизміне түбірімен өзгеріс жасауды талап етеді. Жаңа экономикалық қатынастар басқарудың үйреншікті әдістерін ауыстыруды қажет етеді. Осыған байланысты бухгалтерлік есепке ерекше көніл бөліну керек, өйткені белгілі шаруашылық субъектінің қаржылық мәліметін анықтау, оны өңдеу және тапсыру тек қана бухгалтерлік есеп арқылы ғана жүзеге асырылады. Бұл ақпараттар пайдаланушыларға кәсіппорынның шаруашылық ісін басқаруда ба-

лама түрде шектеулі ресурстарды таңдал алу үшін негізделген шешім қабылдауға мүмкіндік береді. Бухгалтерлік есеп шаруашылық ісі мен шешім қабылдаушы адамдар арасындағы байланыстыруышы буын болып табылады.

Еліміздің тәжірибесі негізінде дамып келе жатқан нарықтық экономика мен батыстық есеп жүйенің кіруі жағдайында басқармалы есепті үйімдастыру қажеттігі пайда болады. Оның басты мақсаты үйімнің жетекшілерін жедел басқарумен қатар болашақта жоспарлау мақсатына керекті мәліметпен қамтамасыз ету. Керекті мәліметті жедел түрде алуға мүмкіндік беретін үйімнің шығындарына жүйелі түрде сараптама жасау маңызды болып табылады. Бәсекелестіктің қатаңжағдайында экономикалық сараптама, басқару шешімдерін ғылыми негізде қамтамасыз ету құралы болып табылады.

Ірі халықаралық және отандық аудиторлық фирмалардың іс-тәжірибесін талдау көрсет-

кендей, қаржылық есеп беру аудитінің процесі он шақты кезеңге бөлінуі мүмкін. Нақты компанияларды тексеру ісін ұйымдастырудың тәртібі мен стратегиясы әр түрлі болғанымен, көптеген жағдайларда олар бірдей жүйемен жүргізіледі.

ТМД елдерінің озық тәжірибесін есепке ала отырып, қаржылық есептілік аудит процесін төрт кезеңге бөлуге болады: ақпарат жинау, жоспарлау, аудитті жүзеге асыру мен есеп берудің мүмкіндігі.

Қаржылық есеп беру аудитінің бірінші кезеңінде тексерілуге тиіс фирманиң іс-әрекетін жүргізу жағдайындағы іскерлік ортасы жете зерттеледі. Фирма басшылығы осы орта жағдайларына сәйкес есеп бергенде мынадай мәселелерді көрсету керек:

- 1) фирманиң клиенттері қандай?
- 2) өнімнің жаңа түрлерін жасау жүргізіле ме?
- 3) өндіріске қажетті ресурстарды сатып алу жағдайы;
- 4) өндірістік процестің үйимдастыруышылық сипаты;
- 5) өнімді (жұмысты, көрсетілетін қызметті) өткізу.

Қызмет бабындағы жылдық есеп беру түсіндірмелік хатында кәсіпкерлік іс-қызметтің барлық ерекшеліктері ашып көрсетілуі керек. Сонымен бірге іс жүзінде шығарылатын өнімді жөнелту мен тұтынушыларға қызмет ету де атқарылады.

Қаржылық есеп беру аудитінің екінші кезеңі технологиясының, негізгі процедуралары аудиторлық тәуекелділіктің деңгейін бағалау, тексерудің стратегиясы мен жалпы жоспары мынадай бағыттар бойынша жүргізіледі:

1) компания-клиенттің объектілері мен іс-қызмет циклдерін тексерудің нақты бағдарламасын жасау;

2) аудиторлық тәуекелдіктің елеулілік деңгейін анықтау;

3) баланс баптары мен бас кітаптың баптарын тексеру, шығындар және қаржы нәтижелерінің шоттары мен сәйкестендірілетін шоттарды анықтау, шығындарды өнімінің, жұмыстың және көрсетілетін қызметтің өзіндік құнына жатқызудың дұрыстығын тексеру;

4) өнімнің, жұмыстың және көрсетілетін қызмет көрсету мен кірістерін алу циклінің аудиті;

5) сатып алу циклінің аудиті;

6) өндірістің және ресурстарды жұмсау циклінің аудиті;

7) еңбек ақыны есептеу мен төлеу тәртібін тексеру;

8) таза пайданы жасау мен қолдану тәртібін тексеру;

9) бюджетке салық төлеудің уақтылығы мен есептеудің дұрыстығын тексеру;

10) меншікті капиталды қалыптастыру мен қолдануды тексеру;

11) міндеттемелерді өтеудің дұрыстығы мен уақтылығын тексеру;

12) дебиторлар және кредиторлармен есеп айырысады тексеру;

13) ұзақ мерзімді активтердің аудиті (негізгі құралдар, қауымдастырылған компанияларға, еншилес және тәуелді үйимдарға ұзақ мерзімдік инвестициялар);

14) ақша мен басқа ағымдағы активтердің аудиті (касса, ағымдағы және валюталық шоттар, құнды қағаздар мен қысқа мерзімдік қаржылық инвестициялар, тауарлы-материялдық босалқылар) және т.с.с.

Ушінші кезеңде құзыретті мәліметтер мен фактілерді тексерудің мәні мен объектілері жағдайы туралы тәуелсіз пікірді білдіру үшін жинау мен бағалау іске асады. Бұл кезең бұрынғымен, яғни стратегияны, жалпы жоспарды және аудит бағдарламасымен өзара тығыз байланысты. Аудитті орындағанда тексеру стратегиясын, жоспарын және бағдарламасын қайта қарастыру мен түзеу қажеттілігі туындауы мүмкін.

Аудитордың назары қаржылық есеп көрсеткіштерінен гөрі, зерттелетін фирма басшылығынегізге алғасағантұжырымдарға бағытталуы керек. Қаржылық есептемені аудиторлық тексеру барысында бухгалтерлік балансты, кірістер мен шығыстар, ақша қозғалысы, меншікті капиталдағы өзгерістер туралы есептерді жасаудың дұрыстығы, есеп саясаты жайлы ақпарат пен түсіндірме хаттың анықтығы белгіленеді.

Мысалы, аудитор әддегі іс-қызметтен салық салуға дейінгі табыстың есептеудің дұрыстығын анықтау мақсатымен кірістер мен шығыстар туралы есепті тексереді. Жиынтық табыс тұтастай кәсіпорын мен оның жеке қурылымдық белімшелері мен іс-қызмет түрлері бойынша қаржылық нәтижелілігімен анықталуы тиіс. Егер кәсіпорында мұндай ескертупер жүргізілмесе, аудитор оларды өзінің тұжырымдарын негіздеу үшін өздігінен атқарады.

Сонымен катар аудитор мыналарды тексеру тиіс:

1) жарғы капиталы көлемінің өзгеруі туралы кәсіпорын иелерінің шешімдері орындалу толықтығын;

2) синтетикалық және аналитикалық есеп мәліметтерінің актив, меншікті капитал және баланста көрсетілген міндеттемелердің шоттары бойынша теңбе-тең болуын;

3) қаржылық есеп беруге дебиторлық және кредиторлық борыштың, болашақ кезеңдердің кірістері мен шығыстарын кіргізуі түп-түгелдігін, активтерді бағалаудың дұрыстығын.

Әдette, кәсіпорынға 50%-тен астам кіріс немесе айналым әкелетін барлық операциялар: тоқсан немесе қаржылық жыл соңында тіркелген ірі мәліметтер мен операциялар; соңғы бес жылда орташа есеппен есептегендерден ерекшеленетін коэффициенттер мен бақылау цифrlары; айналым құралдарымен жағдай; акциядағы бағаны үстau үшін кірістер мен шығыстарды шүғыл көтеруге қажетті негізсіз фактілері; кәсіпорынға сот шағымының себептері мен сипаты, әсіресе акционерлердің талаптарына байланысты және т.б. аудиторлық тексеруге жатады.

Акционерлік кәсіпорындардың аудиті тексеру көлеміне мынадай баптарды, процестерді және жағдайларды кіргізумен ерекшеленеді:

- 1) акционерлік капитал (қаржы турлері бойынша);
- 2) рұқсат етілген, шығарылған және төленген акциялар саны;
- 3) өтелмеген акциялардың құны;
- 4) атаулы (номиналды) құн мен әрбір акциядан түсетін табыс;
- 5) тексерілетін кезең ішіндегі акционерлік капиталдың шоттары бойынша қозғалыс;
- 6) дивиденттерді бөлудегі құқықтар, артықшылықтар және шектеулер;
- 7) артықшылықты акцияларға шоғырланып (куммулятивті) жинақталған дивиденттер бойынша борыш;
- 8) құнды қағаздарды өткізуден алынған түсім;
- 9) опциондар мен келісімдер бойынша сату үшін резервтегі акциялар.

Есепті мәліметтердің мәнділігін талдаудан соң аудиторлық қатенің тәуекелділігін, яғни ықтималды мәліметтерге сүйенгендіктен, аудитордың тұжырымы қате болып шығуы мүмкін. Мәліметтердің мәнділігін бағалай отырып, аудиторлық қатенің ықтималдығын анықтаган соң бухгалтерлік тексеру және соған байланысты күш пен құрал шығыны бойынша жұмыс көлемін елеулі қысқартуға болады. Аудиторлық жұмыстың тәуекелдігіндегі қателік деңгейін бағамдау кезінде, жіберілген қателікті

іздеп табу мүмкіншілігі мен бақылап қадағалау жүйесімен тығыз байланысты. Осы жүйенің өз ішіне ғана белгілі аудиторлық тәуекелдіктің көлемін бағалай есепке ала отырып жүзеге асқаны дұрыс.

Аяқтау кезеңінде тексеру нәтижесі жинақталып қорытылады, резервтер анықталады, тұжырымдар негізделеді және жасалып, қалыптасады, табылған кемшіліктерді жою және шаруашылық жүргізуі субъектілердің іс-қызметінің тиімділігін арттыру мен оңтайландыру жөнінде ұсыныстар жасалады. Сонымен бірге бухгалтерлік есеп жүргізу мен қаржылық есептілік жасау жөнінде тектес (тип-тес) қателерді табу мен жіктеуге ерекше назар аударылады.

Аудиторлық тексерулер тәжірибесі бухгалтерлік есептегі ең маңызды кемшіліктер бастапқы құжаттарды ресімдеу мен өңдеуге және белгіленген стандарттар мен ережелерді бұрмалаған есеп регистрлерін жүргізуге байланысты екендігін айғақтады. Мәселен, бастапқы құжаттарды ресімдеудің типтік кемшіліктері миналар:

- 1) деректемелерді толтыруды калдырып кетулер;
- 2) жасалған немесе өтеген ай-күн, жылды көрсететін белгінің немесе мөртаңбаның болмауы;
- 3) түсінік берілмеген түзетулер;
- 4) ұқыпсыз толтыру;
- 5) нөмірленудің, жауапты адамдардың қолдары болмауы және т.с.с.

Нәтижесінде құжаттардың заңды күші камтамасыз етілмейді, оларды қайтадан пайдалану мен теріс пайдалануға мүмкіндік ашылады.

КР-да бухгалтерлік есепті нормативті реттеудің ескірген жүйесі мен салық жүйесін атап өту керек, өйткені ол бір есеп мәліметін көрсетуде көпнұсқалыққа жол берудің мүмкіндігін алдын ала анықтайды, бухгалтерлік есептің қорытынды үлгісін жасаудың әр қалай түрлерін қараяуға мүдделі.

Сонымен қатар, Қазақстанда қалыптасқан бухгалтерлік есеп ең алдымен, есептің компьютерлік үлгісін пайдаланбаса қын болатын, бақылаушы, салықоргандарына мәліметті кезеңді түрде көрсетуге бағытталған.

Экономикадағы болып жатқан өзгерістер қолданыстағы заңдар мен нормативтік актілерге жиі әрі елеулі толықтырулар мен өзгерістер негізуді қажет етеді. Жасалынған шаруашылық операциясыныңәрбір фактісі, заң шығарушылықтың әр саласында: азаматтық, еңбек, салық құқыры бірдей болмайтын, белгілі бір нәтиженің пайда болуына алып келеді. Соңғы жылдары есепті нормативтік-құқықтық реттеуде тұрақты өзгерістер болып отыр. Бұл жағдайда бухгалтердің жұмыс істеуіне керекті мәлімет шашыранқы берілуде. Ал бухгалтерге маңыздысы есеп құжаттарының алғашқы үлгілеріне кез келген уақытта қол жетімді болу. Сондықтан бүгінгі күні ең көп тарағаны анықтама-құқықтық жүйенің компьютерлік технологиясы. Жаңа ақпараттық технологияны пайдалануға байланысты ақпараттық жүйе (АЖ) деген түсінік жиі пайдаланылады.

Ақпараттық жүйе (АЖ) – басқару міндептін атқаратын әр дәрежедегі жұмысшыларды қажетті ақпараттармен қамтамасыз ететін жинақтаушы жүйе.

АЖ экономиканың әр түрлі салаларында кеңінен пайдаланылады:

- ғылыми зерттеу;
 - автоматтандырылған жобалау;
 - технологиялық процестерді басқару т.б.
- АЖ-ның барлық түрі, пайдаланушылық аумағына байланыссыз, келесі компоненттерден тұрады.
- міндеттемелік компоненті;
 - мәліметті өндеу жүйесінің компоненті;
 - ұйымдастыру компоненті.

1. Міндеттілік компонент ақпараттық жүйенің мағыналық негізін білдіреді де, жүйе міндеттерін іске асырудың тапсырмалар кешені жиынтығы мен өндеу тәртібінен тұрады.

2. Міндеттілік аясында бухгалтерлік ақпараттар жүйесі тәмендегілерді қамтамасыз ету керек:

- қажетті есептерді орындау;
- алғашқы және есептік құжаттарды дайындау, толтыру, тексеру және басып шығару;
- мәліметтерді бір үлгіден екіншісіне көшіру;
- қорытындыларды жинақтау;
- өткен кезеңнің есептері мен мәліметтерді қарauғa мүмкіндік беру.

3. Ақпараттық жүйенің тапсырмалар кешеніне есеп процесінің барлық бөлімдері, жиынтық есепті қалыптастыру мен есепті жасау жатады.

Сонымен, бухгалтерлік есеп қалыптаспаған ой мен сараптаманы қажет етеді.

Бухгалтерлік ақпараттық жүйенің негізін, басқару шешімін қабылдауға негіз болатын, жобалау, бақылау, сараптама жасауға керекті ақпараттық-сандық мәліметтер жиынтығы құрайды. Сондықтан, бухгалтерлік ақпараттық жүйенің негізгі міндеті – ұйымның ағымдағы іс жағдайы туралы жедел, нақты ақпарат беру болып табылады, өйткені қажетті басқару шешімдері осының арқасында қабылданады. Мәліметтерді өндеу жүйесінің (МӨЖ) міндеттерін іске асыруда ақпараттық, техникалық және бағдарламалық қамтамасыз ету пайдаланылады.

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Әбдіманалов Ә., Раимов С. «Бухгалтерлік есеп принциптері және қаржылық есеп беру». Алматы 2005.
2. «Бухгалтерлік есеп стандарттары» Алматы, 2000.
3. М. Аскери. Қаржылық есеп берудің халықаралық стандарты. 1999.
4. www.un.kz
5. www.undp/kz (Интернет сайттары)

ОРГАНИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

В.А. Мирсаякова,
ст. преподаватель
Кызылординский государственный
университет им. Коркыт ата

Повышение уровня жизни населения в условиях экономического кризиса возможно при осуществлении социально ориентированной государственной политики. Качество жизни населения, как на уровне государства, так и на уровне отдельных регионов, характеризуется, прежде всего, благосостоянием людей, ситуацией на рынке труда и занятостью населения, образовательным уровнем, демографической ситуацией и т.д.

Основными показателями качества жизни населения являются: уровень заработной платы, покупательная способность населения, реальные доходы населения, а также бюджетная обеспеченность.

Под социальной сферой в экономической литературе подразумевается совокупность отраслей и организаций, выполняющих общую целевую функцию по удовлетворению потребностей населения, связанных системой технологических связей и регулируемых отраслевыми органами управления. Удовлетворение социальных потребностей населения происходит по двум каналам: потребление товаров и потребление услуг, каждый из которых имеет принципиальное значение и отличаются по технологии производства и распределения. Главным признаком субъекта социальной сферы является то, насколько непосредственно он участвует в удовлетворении потребностей. Это означает, что в состав социальной сферы входят те учреждения и организационно-правовые структуры, которые в ходе своей деятельности вступают в непосредственный контакт с потребителем, оказывая ему те или иные услуги.

Социальная сфера - это комплекс учреждений, предприятий и организаций, обеспечивающих удовлетворение потребностей населения, непосредственно взаимодействующих с последним в процессе оказания ему различных потребительских услуг.

Такое определение не означает отождествление социальной сферы с сектором услуг,

включающим, кроме потребительских отраслей, широкий набор производственных, часто совмещающих в одной отрасли экономики (например, производственное, жилищное и социально-культурное строительство).

Экономические особенности оказания услуг, заключающиеся в относительно небольшой ресурсоемкости этого процесса, а также в большей, чем в производстве товаров скорости оборота оборотных средств, в его высокой трудоемкости, возможности оказания значительного числа видов услуг посредством деятельности малых предприятий, позволяет предположить в наличии существенной заинтересованности негосударственных, в том числе мелких и средних инвесторов в развитии отдельных элементов социальной сферы, особенно в части распределения товаров потребительского назначения, бытовых и социально-культурных услуг.

Значительное влияние на состояние и развитие социальной сферы оказывает социальная политика государства по распределению и перераспределению общественного продукта, направленных на обеспечение и непосредственное оказание социальных услуг, на развитие инфраструктуры социальной сферы с целью формирования наиболее благоприятных условий всестороннего развития населения.

Социальная политика в определенной мере является альтернативой экономической политике, то есть, действий государства, направленных на развитие производительных сил и производственных отношений. Приоритет социального развития означает обеспечение роста фактических доходов населения и, как следствие, через увеличение спроса - рост предложения, и через увеличение человеческого потенциала в перспективе - повышение темпов экономического развития.

Действия государства по обеспечению заданного на основании всестороннего анализа социально-экономической ситуации соотношения между темпами развития производственной и социальной сферы должны включать использование не только прямых (например, государственное финансирование), но косвенных рычагов влияния (например, создание условий негосударственного и смешанного финансирования социальных проектов). [1]

Значение социальной сферы выражается не только в необходимости приводить в равно-

весие растущий спрос населения на социальные услуги и блага с имеющимся и постоянно изменяющимся предложением, но и в особенностях социальной сферы, характеризующихся несохраняемостью социальных услуг, влиянием на рыночный спрос таких факторов, как доверие к производителю, его репутации, в действиях государства по распределению и перераспределению общественного продукта, развитию инфраструктуры социальной сферы.

Ретроспективный анализ развития социальной сферы Республики Казахстан показывает, что ее результативность может быть в целом выражена экономическими и социальными показателями как в обобщающей форме, соединяющей в себе размеры потребления материальных и духовных благ на душу населения, стоимостную годовую величину оказания всех видов услуг объектами социального инфраструктурного комплекса и выполненных работ по отношению к численности населения республики, так и частного порядка, характеризующих социальные и экономические условия жизни населения. Такими показателями являются измерители занятости и условий труда: доходы населения и распределение денежных доходов по группам населения, покупательная способность среднедушевых денежных доходов населения, величина прожиточного минимума, реальные денежные доходы населения и начисленная среднемесячная заработка плата.

Важную роль в удовлетворении социальных потребностей играет инвестиционная деятельность: изыскание инвестиционных ресурсов, необходимых для развития отраслей социальной сферы, использование имеющегося в регионе потенциала инвестиционных ресурсов, обеспечение

участникам инвестиционных процессов доступа к ресурсам для осуществления соответствующих инвестиционных проектов.

Инвестиционный процесс в социальной сфере - это процесс движения, концентрации, распределения и перераспределения финансовых ресурсов, их освоения и получений комплексного эффекта в связи с созданием социальнозначимых объектов, их ремонтом, модернизацией и другими формами повышения степени удовлетворения социальных потребностей.

Инвестиционная деятельность как единство процессов вложения ресурсов и получе-

ния в будущем доходов может эффективно осуществляться и развиваться на основе установления равновесия между инвестиционным спросом и инвестиционным предложением. Их учет при анализе и моделировании инвестиционных процессов позволяет выявить механизмы саморегулирования инвестиционной сферы и обосновать регулирующие воздействия государства, направленные на реализацию возможностей рыночного механизма, определение путей адаптации существующей инвестиционной сферы к рыночным отношениям в нестабильной системе экономических отношений. [2]

В основу эффективного регулирования инвестиционного процесса в социальной сфере должна быть положена концепция системного подхода. Известно, что «системный подход - это общая методология изучения и формирования любых объектов, которые представляют собой системы, базирующиеся на принципах целостности: набор элементов систем должен точно соответствовать ее цели и через их взаимосвязь обеспечивать наилучший способ ее достижения». Следуя этому определению, объект регулирования должен быть представлен в виде системы, то есть, совокупности элементов, взаимосвязанных и взаимодействующих для достижения заданной цели. Системная природа инвестиционного процесса не вызывает сомнений, поскольку он очевидно обладает сложной структурной, образуемой различными видами инвестиций, объемные соотношения между которыми в каждом конкретном случае определяет их влияние друг на друга (взаимосвязь и взаимодействие) и которые в совокупности позволяют решать общие и частные задачи развития социальной сферы.

Принципиальной задачей регулирования инвестиционного процесса является рационализация его структуры, то есть, обеспечение такого соотношения между его элементами, которое обеспечит максимально эффективное использование совокупного объема ресурсов.

Планирование инвестиционного процесса должно охватывать широкий круг проблем, связанных с определением сроков и объемов освоения инвестиционных ресурсов по каждому проекту на каждой его стадии с целью обеспечения своевременного введения в эксплуатацию, то есть, перехода к состоянию, позволяющему удовлетворять целевые соци-

альные потребности (оказывать соответствующие услуги).

Организация инвестиционного процесса позволяет наиболее рациональным образом, во-первых, координировать действия исполнителя проекта и, во-вторых, максимально точно адаптировать объект проектирования к существующему и ожидаемому в перспективе состоянию социальной сферы, главного компонента его внешней среды. Мотивация, как задача управления инвестиционным процессом вообще и реализации инвестиционного процесса в частности, нацелена на создание условий заинтересованности как инвесторов, так и исполнителей проекта.

Контроль за ходом реализации инвестиционного проекта обеспечивает, с одной стороны, соответствие его реальных показателей (как промежуточных, так и конечных), плановым, а с другой, что представляется принципиально важным, эффективное использование задействованных ресурсов.

С точки зрения регулирования инвестиционного процесса, его детальный функциональный анализ по всей иерархии является средством, позволяющим определить наиболее целесообразные инструменты воздействия на его ход и результаты, поскольку точно привязывает друг к другу совокупность целей процесса с действиями необходимыми для их достижения.

Выделение групп элементов инвестиционного процесса в соответствии с их общественным статусом предполагает формирование комплекса регулирующих мер по отношению к следующим видам инвестиций:

- государственные инвестиции, которые могут осуществляться в зависимости от содержания и значимости проекта за счет средств республиканского или регионального органа власти и главными направлениями регулирования которых является обеспечение соответствия проекта целям и задачам социальной политики государства, региональным социальным проблемам, создание нормативно-правовой базы конкретного проекта и всего инвестиционного процесса, его бюджетное обеспечение или выделение средств внебюджетных фондов, налоговые меры;

- негосударственные инвестиции, ресурсы, для осуществления которых принадлежат либо коммерческим организациям, либо общественным организациям и фондам, способы регулирования деятельности которых в

аспекте участия в инвестиционном проекте могут включать, например, точную ориентацию на получение финансового эффекта и гарантии надежности инвестиций (для коммерческих организаций); обеспечение соответствия содержания и результатов проекта уставным целям и задачам (для общественных организаций и фондов);

- смешанные инвестиции, сочетающие государственные и негосударственные ресурсы и, соответственно, требующие целесообразного сочетания мер регулирования инвестиционного процесса, наиболее эффективных в отношении каждого из названных партнеров.

Организационный аспект анализа и синтеза системы состоит в решении задачи формирования состава и содержания связей между элементами системы, то есть, окончательно определяет ее структуру. Эти связи объединяют систему в единое целое и позволяют элементам взаимодействовать: выполняя свои функции, совместно достигать локальных целей и главной (общей) цели системы. В результате реализации этого подхода в отношении инвестиционного процесса окончательно создаются все необходимые предпосылки для его регулирования, поскольку определяются необходимые и доступные вертикальные и горизонтальные (соответственно, подчиненности и взаимодействия) связи между его участниками. Формализация этих связей происходит путем выбора наиболее рациональной формы объединения паритетов для решения конкретной социально значимой задачи в рамках данного инвестиционного проекта. Заметим, что вопреки распространенной точке зрения, во главе организационной иерархии социального проекта не обязательно должна стоять определенная организация, под которой чаще всего понимают государственный контролирующий орган. Наиболее эффективным с точки зрения регулирования инвестиционного процесса является формирование коллективного органа управления проектом, включающего в себя представителей всех (или по крайней мере – всех существенно значимых) участников проекта, что позволяет в максимальной степени учесть и согласовать интересы каждого из них. [3]

Система, построенная в соответствии с вышеизложенными требованиями и положениями, приобретает свойства, имеющие определяющее значение для ее эффективного регулирования: четкую целевую ориентацию

(которой в большинстве случаев можно поставить в соответствие количественные измерители), достижения цели.

Применительно к отраслям социальной сферы:

1. Целью инвестиционного процесса является решение точно сформулированной и конкретизированной в реальном инвестиционном проекте задачи развития социальной сферы, что позволяет в ходе его регулирования подобрать методы, способы и инструменты, максимально адекватные практическим условиям и заданным параметрам его протекания.

2. Главным критерием достижения цели инвестиционного процесса

в социальной сфере является изменение степени удовлетворения потребности населения в данном виде услуг, которая может быть количественно измерена системой показателей, соответствующих содержанию услуг.

3. Наличие критерия позволяет ориентировать регулирование процесса на достижение его конечного и промежуточного уровня.

4. Целостность состава элементов инвестиционного процесса создает объективные условия его саморегулирования на основе тщательного обеспечения непротиворечивых целей и критериев достижения целей и критериев достижения целей партнеров возникают условия, в которых каждый из них без каких либо внешних воздействий действует сугубо в интересах проекта.

5. Главной основой реализации проекта является его регламентация в разрезе отдельных задач функций конкретных инвесторов-партнеров объемов, сроков и форм инвестирования, выполнения других условий, определяемых данным проектом.

Таким образом, перспективы развития инвестиционного процесса в социальной сфере, повышения его активности должны быть связаны с необходимостью разработки и применения масштабного комплекса мер государственного регулирования, коренного реформирования финансовой системы, создания института государственных гарантий.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Закон РК «Об инвестициях» от 08.01.2008 №373-II
2. Жданов В.П. Инвестиционные механизмы регионального развития -К, БИЭФ, 2007, [33,45]
3. Сатубалдин С., Жандаулетов Т. Инвестиционный потенциал региона: методические аспекты оценки и механизм использования, Алматы: КИМЭП, 2002, [3,5]

ОСОБЕННОСТИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ФОНДОВ

Э. О. Бакенова,
соискатель
Алматинский гуманитарный технический
университет

В современных условиях на мировом финансовом рынке активную и твердую позицию занимают новые его участники – инвестиционные фонды. Несмотря на сложную ситуацию и обозначившийся мировой экономический кризис инвестиционные фонды продолжают проверять масштабные производственные и финансовые, кредитные и валютные операции, подчеркивая тем самым их значимость и важность. В связи с этим есть необходимость в подробном теоретическом изучении сущности и деятельности инвестиционных фондов.

Начнем с эволюции деятельности инвестиционных фондов.

Инвестиционные компании возникли в Бельгии в 1822 г., в США они появились ближе к концу XIX века. Все первые инвестиционные компании были инвестированными компаниями закрытого типа.

Инвестиционная компания закрытого типа представляет собой фонд, который первоначально продает свои акции публике, чтобы получить наличные средства для инвестирования, а затем работает при условии фиксированного количества размещенных акций. Когда его акции продаются, не существует никакого резервного фонда для их обратного выкупа. В реальности фонд действует аналогично любому деловому предприятию, которое выпускает акции, за тем исключением, что такой фонд занимается инвестициями в обращающиеся на фондовом рынке ценные бумаги, а не в реальные активы . когда закрытый фонд

продает свои акции, он, как правило, не предполагает инвесторам дополнительных акций. Всякий инвестор, который хочет купить или продать акции данного фонда, делает это при помощи соответствующих операций купли-продажи на вторичном рынке. Таким образом, цена за одну акцию фонда определяется на основе соотношения спроса и предложения. Существует два наиболее важных способа оценки акций инвестиционного фонда закрытого типа.

Первый из них – это определение чистой стоимости активов на акцию (NAV). NAV рассчитывается следующим образом: суммируется совокупная долг (обязательства) фонда и делится на количество размещенных акций фонда.

Второй – это рыночная оценка. По рыночной цене акции фонда могут быть проданы или куплены на фондовом рынке. Рыночная цена для инвестиционных компаний закрытого типа часто колеблется в пределах от 5 до 20% ниже чистой стоимости их активов, при этом для отдельных фондов возможны еще более значительные отклонения. Некоторые люди думают, что тот факт, что чистая стоимость активов фонда, неравная его, рыночной цене, может показывать рыночную «неэффективность», поскольку стоимость целого должна равняться сумме стоимости его частей. Другие придерживаются мнения, что существуют рациональные объяснения для этого ценового неравенства. Например, в некоторых зарубежных странах инвестиционным фондам разрешается инвестировать средства в акции, а частным лицам это запрещено. Поэтому люди, пожелавшие вложить средства в такой стране, иногда готовы заплатить некоторую премию, чтобы получить активы через покупку акций фонда. Есть и такие люди, которые способны вкладывать средства в акции, но не знают когда их продавать и как изменять состав своего инвестиционного, портфеля. Следовательно они могут пожелать заплатить надбавку к цене, что бы получит акции фонда, который как им представляет держать на работе отличного менеджера, способного принимать вместо них такие решения. Но инвесторы могут не захотеть платить полную величину чистой стоимости активов за акции фонда с неумелым менеджментом или за акции фонда, который отличается высокими управленческими издержками и комиссионными по отношению к предполагаемым прибылям, или

за акции фонда, который имеет неявные налоговые обязательства, которые могут всплыть, если принадлежащие ему активы продаются. Во всех этих случаях акции фонда могут продаваться, с дисконтом по отношению к NAV на основании объективных причин, а не из-за рыночной неэффективности.

Однако если люди агрессивно продают или покупают акции закрытого инвестиционного фонда только потому, что спешат вступить или выйти из фонда, возможно, что цена может отражать скорее рыночные настроения, чем рыночную стоимость, и результат подобной ситуации вполне возможно времененная неадекватная оценка акций фонда относительно чистой стоимости его активов. Неправильная оценка может отражать недостатки рынка, так как в отсутствие объективных причин акции закрытых инвестиционных компаний продавались бы на рынке по ценам выше или ниже стоимости, за которую входящие в их состав активы продавались бы по отдельности. Если подобная неправильная оценка существует, то существует возможность для получения дополнительных прибылей – но только в том случае, если эффект неадекватного ценообразования в конечном итоге исчезнет.

Наряду с инвестиционными компаниями закрытого типа существуют и другие виды, например, инвестиционные компании открытого типа, которые по-другому называются взаимные фонды. Хотя инвестиционные компании закрытого типа были популярны, поскольку позволили людям пользоваться преимуществами профессионального инвестиционного менеджмента, диверсификации и разнообразных вариантов вложений (уровни инвестиционных обязательств) по низким ценам, тот факт, что рыночная цена могла значительно отличаться от стоимости чистых активов фонда, являлся недостатком. Инвестор никогда не знал, какую цену он получит, когда будет продавать акции фонда, так как получаемая рыночная цена зависит от рыночных условий и сложившейся премии или дисконта к величине NAV фонда на день совершения продажи. Инвестиционные фонды открытого типа (которые сегодня называются взаимными фондами) появились в США в 1924 г., чтобы облегчить проблему погашения. Взаимные фонды обычно гарантируют, что инвесторы смогут погасить некоторую часть или все свои акции фонда по стоимости NAV в фонд о своих намерениях погасить акции за определен-

ное время до наступления намечаемого дня погашения.

Инвестиционные компании открытого типа готовы купить или продать свои акции, основываясь на текущей рыночной стоимости активов, в любое время. Когда инвестор покупает акции любого открытого фонда, этот фонд выполняет заявку на покупку при помощи выпуска новых акций фонда. Не существует ни каких ограничений на количество акций, за исключением рыночного спроса на эти акции. Сделки по покупке и продаже выполняются по цене установленной на основе текущей рыночной стоимости (NAV) всех бумаг, находящихся в инвестиционном портфеле фонда, которая рассчитывается ежедневно. Когда акции выкуплены обратно, они, как правило, погашаются по чистой текущей стоимости активов фонда, а общее количество размещенных акций уменьшается.

Взаимные фонды быстро приобрели популярность, поскольку гарантировали, что инвесторы всегда смогут погасить свои акции по цене их чистой текущей стоимости. Напротив, инвестиционные фонды закрытого типа не гарантировали обратного выкупа, а рыночные цены за акции таких фондов могли широко расходиться со значением их величины NAV. В результате взаимные фонды сегодня являются наиболее распространенным видом инвестиционной компании, их насчитывается более 6000. Поскольку взаимные фонды обещают выкупать акции по первому требованию, они инвестируют только в активы, которые наиболее активно обращаются на рынке, такие как американские акции и облигации, которые могут быть быстро проданы, если возникнет необходимость в получении наличных средств для удовлетворения требований о погашении акций фонда. Закрытые фонды, напротив, до сих пор популярны для инвестирования в менее ликвидные активы, такие как акции на зарубежных рынках с ограничениями в биржевой торговле, акции предприятий венчурного характера, которые не могут быть свободно проданы, или облигации (муниципальные, иностранные, высокодоходные и неликвидные эмиссии корпоративных облигаций), которые не могут быть проданы быстро и легко без того, чтобы это не повлекло за собой высоких транзакционных издержек.

Другой разновидностью инвестиционных фондов являются паевые инвестиционные трасты (фонды). Инвестиционные трасты ча-

сто используются для инвестиций в активы (наподобие муниципальных облигаций). Которые не могут быть просто так куплены или проданы на рынке. Инвестиционный траст (или паевой инвестиционный фонд) в основном состоит из пропорциональных интересов в неуправляемом пуле активов. Более точно, акции или паи в таком фонде продаются публике, чтобы получить средства, необходимые для инвестирования в портфель ценных бумаг. В таком целом большинстве случаев взаимные фонды по инвестициям в облигации и паевые инвестиционные трасты действуют сходным образом. Но взаимные фонды по инвестициям в облигации пострадают более серьезно, если будут вынуждены продавать облигации по низким ценам для удовлетворения требований о погашении акций до наступления срока погашения облигаций, в то время как паевой инвестиционный траст не сталкивается с подобными проблемами, кроме того, поскольку большинство облигаций в паевом инвестиционном трасте покупаются по номинальной стоимости и гасятся по номиналу, они обычно не приводят к возникновению налоговых обязательств в связи с приростом капитала у покупателей. Облигационный взаимный фонд, напротив, может приносить прибыль или убытки по различным сделкам, связанным с покупкой и продажей облигаций. Это может оказаться важным для тех покупателей активов фондов муниципальных облигаций, которые покупают акции фонда, чтобы избежать потенциальных налоговых обязательств.

Паевые трасты обычно создаются и создаются брокерскими фирмами для инвесторов с ограниченными ресурсами, которые хотят приобрести диверсифицированный портфель ценных бумаг и получать ежемесячный фиксированный доход. Хотя и не существует активного вторичного рынка для акций трастов, инвесторы обычно могут продать их обратно организатору фонда по цене, равной преобладающей чистой стоимости активов на акцию за вычетом комиссионных за сделку, если организатор сможет найти другого покупателя. Особый интерес в деятельности инвестиционных и взаимных фондов вызывает состояние денежных авуаров взаимных фондов и политика по обратному выкупу акций. Взаимные фонды должны держать от 5 до 10% от суммы совокупных активов в наличных и их эквивалентах. Наличные средства могут быть необходимы, например, для выкупа собствен-

ных акций, предъявленных к оплате. Наличными средства могут быть вложены в наиболее ликвидные активы (такие, как банковские депозитные сертификаты), которые держатся последующего инвестирования.

В целом ориентированные на акции взаимные фонды обычно держат больше ликвидных активов тогда, когда, рыночные процентные ставки относительно высокие. Когда доходность ликвидных активов высока, ожидается, что цены на акции могут упасть. Соответственно некоторая сумма наличности может храниться для покупки акции по более низким ценам. Однако процентные ставки начинают падать, доход от наличных средств и эквивалентных им вложений падает одновременно с тем, как ожидается рост цен на акции. Следовательно, многие фонды, ориентированные на работу с акциями, могут изменить структуру своих инвестиционных портфелей, снизив долю наличных и инвестируя в акции. Это может привести к временной панике на рынке, когда высокий спрос увеличивает цену акций, ведь покупатели стремятся приобрести как можно больше акций до того, как их цены вырастут.

Поэтому многие фондовые аналитики внимательно следят за величиной вложений взаимных фондов в наличные средства и их эквиваленты. Они стараются определить, имеется ли у взаимных фондов (и других институтов) достаточно ликвидных активов для того, что бы разогреть покупательскую панику в случае падения краткосрочных процентных ставок. Аналитики также пытаются опреде-

лить те периоды, когда взаимные фонды могут захотеть увеличить свои запасы на личности, так как это означает, что спрос на акции сократиться.

Таким образом, инвестиционные фонды собирают средства инвесторов и вкладывают их в инструменты денежного рынка и рынка капиталов или в специализированные активы (такие, как недвижимость). Большинство фондов специализируется на долгосрочных инвестициях. Они избавляют инвесторов от риска вложений через финансовых посредников, вкладывая средства в диверсифицированный портфель активов. Фонды, как правило, выпускают финансовые обязательства различных номиналов, а также обеспечивают возможность быстро и без помех купить или продать любые финансовые обязательства, для которых уже существует рынок, или выкупить свои акции по их текущей рыночной цене. Также инвестиционные фонды предлагают экономию от масштаба при управлении инвестициями и на транзакционных издержках, так, как распределяют издержки по оценке ценных бумаг среди большого числа инвесторов и используют преимущество сниженных тарифов по крупно-масштабным сделкам. Наконец, постоянный денежный поток, состоящий из выплат основных сумм задолженностей и процентных платежей от диверсифицированного портфеля, часто будет устранять потребность для инвестиционной компании нести транзакционные издержки при продаже активов для обеспечения необходимой ликвидности.

ДОВЕРИЕ К ДЕНЬГАМ КАК ОСНОВА ФИНАНСОВОЙ БЕЗОПАСНОСТИ

М. Нурмуханова,
к.э.н., соискатель
КЭУК

Системы денежного обращения пронизаны отношениями доверия, без которого они не могли бы сколько-нибудь устойчиво существовать в течение длительных периодов времени. Уверенность в покупательной способности денег базируется не только на твердом знании о природе функционирования денежных систем, сколько на доверии к знакомому средству осуществления расчетов

и урегулирования взаимных финансовых требований. Всякий раз, когда мы сталкиваемся с деньгами, мы даже не задумываемся, стоит ли нам принимать их в качестве средства платежа. Напротив, мы испытываем к ним повседневное доверие без выяснения его причин, зная из прежнего опыта, что опасность разочарования в наших ожиданиях является минимальной.

В своей наиболее общей форме денежные трансакции опираются не на персональное доверие к индивидам, а на безличное доверие к свойствам обменных систем. Вместе с тем, следует различать абстрактное доверие, являющееся существенным условием функционирования систем денежного обращения, и более конкретные виды доверия к стабиль-

ности и ценности отдельных форм денег. Доверие к тому, что некоторая денежная единица будет приниматься в уплату финансовых обязательств по предсказуемому обменному курсу, есть частное проявление доверительных отношений к экономическим агентам и их объединениям, например, к государству, центральному банку и банковской системе, которые ответственны за поддержание нормального денежного обращения.

Таким образом, денежные трансакции подразумевают замещение персонального доверия агента к обязательствам его непосредственного партнера по обменным взаимодействиям на доверие к третьей стороне, не принимающей участия в обмене, но выступающей в роли эмитента денег или денежных инструментов и гарантирующей их последующее беспрепятственное обращение. Можно сказать, что стабильность денежного обращения зависит от постоянства желания его участников доверять свои интересы системам, в природе которых заключена определенная асимметрия, состоящая в периодическом обмене реальных активов на деньги, сами по себе не обладающие никакой реальной ценностью, помимо их ликвидности и стабильности обращения. Стабильность и ликвидность денежных инструментов представляют собой два ключевых аспекта доверия к деньгам, подразумевающих как свободную конвертируемость денег в реальные активы, так и уверенность в должном функционировании систем денежного обращения, означающую предсказуемое исполнение ожиданий агента по поводу действий его партнеров по обменам. Это значит, что каждый из участников экономических отношений, опосредованных деньгами, доверяет разумному использованию предоставленных им в обращение денежных инструментов - то есть, полагается на то, что каждый выданный кредит будет возвращен на первоначальных или близких к ним условиях, что каждый вид инвестирования принесет доходность, соизмеримую с прогнозными ожиданиями, что правительство не будет выходить из рамок заранее сформулированной кредитно-денежной политики - и что на внутреннем или внешнем финансовых рынках всегда найдутся инструменты и институты гарантирования, страхования и предотвращения соответствующих рисков.

Здесь следует сделать важную оговорку относительно объекта доверительных отно-

шений в сфере денежного обращения. Будучи обязательствами особого рода, деньги не являются ни товаром, находящимся в относительно стабильных отношениях с другими товарами, ни чистым отражением или символическим представлением существующей экономической реальности. Скорее, их можно отнести к категории социальных отношений, чье существование определяется наличием особых структурных условий, включающих, среди прочего, институционализованную банковскую практику и легитимную политическую власть, в пределах которых платежные обязательства банков и государства постепенно становятся единой валютой. Таким образом, свойства денег и способы, посредством которых они исполняют свои функции, слагаются под действием социальных отношений, присущих системам денежного обращения.

Поэтому, говоря о доверии к деньгам, мы подразумеваем под объектом доверия именно систему социально-экономических отношений, опосредованных деньгами, а не сами элементы денежного обращения в форме монет, банкнот или учетных записей на электронных банковских счетах. Доверять кусочкам металла или бумаги столь же бессмысленно, как доверять любому неодушевленному объекту - например, зонту, в том что он не порвется и не подведет нас в минуту сильного ливня. Недодушевленные предметы не могут являться объектами доверительных отношений по той простой причине, что они не могут ответить на них, будучи неспособными ни поддержать, ни опровергнуть наше доверие. Поэтому при обсуждении доверия к деньгам как системе социальных отношений речь скорее может идти о поддержании доверительных ожиданий по поводу коллективных действий индивидов, объединенных в социальные группы и имеющих денежные интересы. В частности, в пределах некоторой социально-экономической общности имеет смысл рассматривать доверие к перспективе приема денег в уплату за поставленные товары и оказанные услуги, к осмысленной и продуманной денежной политике властей или даже просто к постоянству поступления денежных средств из некоторого источника, обладающего определенным социальным статусом.

Первый из упомянутых видов доверительных отношений к деньгам может представляться самоочевидным следствием развитой специализации и разделения труда в

современных обществах, которые автоматически приводят к неэффективности непосредственных бартерных обменов между индивидами. Однако, проявление доверия к деньгам как всеобщему и гарантированному средству обмена кажется беспроблемным только на первый взгляд. То, что владелец денег верит, что за них можно беспрепятственно получить товар или услугу, и то, что продавец или поставщик товара или услуги верит в получение встречного вознаграждения, есть проявление обобщенного доверия, основанного на принадлежности обоих участников потенциальной сделки к некоторой социальной общности и на установлении в пределах этой общности отношений обязательного — под угрозой санкций — приема и уплаты денег в обмен на поставленные товары или оказанные услуги. Но что же гарантирует осуществление этих санкций? По существу, ничего. Государство суверенно в своем праве эмитировать валюту, обязательную для хождения на его территории, и никакой другой общественный институт не вправе влиять на его суверенитет в этом вопросе. Не существует социально-экономической системы, стоящей над государством, которая могла бы взять на себя гарантии рисков в том случае, если государство, вследствие сознательных намерений, непродуманных действий или наличия неконтролируемых внешних обстоятельств, окажется не в состоянии поддерживать нормальное денежное обращение на вверенной ему территории.

Деньги, в конечном счете, не обращаются ни на какой другой основе, кроме привычек участников обмена или их полусознательных индуктивных построений, являющихся обобщением прошлого опыта экономических взаимодействий. Потенциальный или действительный обладатель денег должен испытывать доверие либо к правительству, их эмитирующему, либо к эксперту, который способен удостоверить их подлинную ценность в сравнении с номиналом, то есть, текущий обменный курс. Оба эти вида доверия лишены конечных оснований: в первом случае — поскольку доверие к денежным властям не может быть перестраховано гарантиями высшего порядка, во втором — поскольку для проверки суждений эксперта необходимо привлечение другого эксперта, к которому мы должны иметь еще большее доверие, и так далее. Либо выстраиваемая нами пирамида доверия к системам денежного обращения

неожиданно обрывается» либо наблюдается бесконечный регресс в попытках обосновать доверительное отношение к деньгам. Разумеется, широкий во времени и пространстве круг сделок с применением денег определенного типа может дать их потенциальному или реальному владельцу непосредственное и достаточно точное представление об их действительной ценности. Но тогда на место доверия приходит знание, в результате чего агент больше не испытывает необходимости доверять эмитенту денег. С другой стороны, это знание является в принципе неполным и потому не может снизить неопределенность по поводу будущего обменного курса денег и даже самого факта их принятия в уплату, что опять-таки оставляет нерешенным вопрос о доверии к деньгам, равно как и об основаниях этого доверия.

Доверие к системам денежного обращения не базируется ни на знании, ни на рациональном доказательстве, ни на собственном опыте. Скорее оно служит проявлением почти религиозной веры в возможность всеобщего обмена материальных и нематериальных благ на деньги.

В отношениях с деньгами индивиды действуют частью по индукции, частью по бессознательной привычке, и всегда — со слепой верой в торжество и надежность института денег, символизирующего общественную организацию и порядок, несмотря на принципиальную неопределенность и непознаваемость будущего. Экономические агенты склонны конструировать пирамиды доверия к элементам денежного обращения, уровень которого постепенно возрастает при переходе от частных и корпоративных денежных обязательств к банковским векселям и государственным облигациям, а также от менее надежных валют к более надежным. Но даже на вершине этой пирамиды индивидам не удается найти «гаранта последней инстанции», который смог бы устраниć из их доверия элементы некритической, иррациональной, «религиозной» веры в устойчивость, надежность и предсказуемость денежных систем. Разумеется, государство само и порождает эту иерархическую структуру доверия, принимая свои деньги в качестве универсального средства уплаты налогов и зачета финансовых требований и помещая их, таким образом, на самый верх пирамиды денежного обращения. Но это означает лишь относительно более высокую степень дове-

рия к деньгам, эмитируемым государством, по сравнению со всеми остальными элементами денежного обращения, как отражение их более высокой ликвидности, а вовсе не абсолютизацию доверительного отношения к государственной денежной единице как таковой.

Доверие к последовательности и продуманности политики денежных властей также имеет схожую иерархическую структуру, опираясь, в конечном счете, на доверие к вышестоящим общественным институтам: ответственности правительства перед избирателями, подотчетности центрального банка парламенту или подчиненности определенных финансовых решений национальных органов власти наднациональным интересам (как в составе Евросоюза). Предполагается, например, что правительство не станет предпринимать безответственных шагов в денежно-кредитной и финансово-бюджетной сфере, поскольку его действия дисциплинируются угрозой утраты поддержки парламентского большинства и досрочной отставки кабинета, и так далее в том же русле. Логика этих рассуждений предполагает, что индивиды имеют определенную иерархию предпочтений в вопросах оказания доверия к денежной политике властей. Они предпочитают доверять выбору избирателей в большей степени, чем действиям назначенных министров финансов, мудрости парламентариев - больше, чем профессионализму служащих центрального банка, и стратегическим директивам европейской бюрократии - больше, чем тактическим соображениям национальных правительств. Почему индивиды проявляют именно такую структуру политических предпочтений — неизвестно, однако в ней явно доминирует стремление обеспечить контроль за надежной работой денежных систем посредством делегирования доверия вышестоящим уровням политической власти. Но, как и в любой другой иерархической структуре, здесь возникает вопрос: кто осуществляет контроль за контролирующими инстанциями? И как далеко можно распространять пирамиду системного доверия без риска ее обрушения, подобно карточному домику?

Еще одна проблема состоит в том, что, несмотря на попытки выстроить пирамиду доверительных отношений в вопросах денежной политики, агенты так же плохо понимают принципы деятельности вышестоящих уровней иерархии, как и ее нижних слоев, доверие к которым они пытаются таким образом об-

новать или гарантировать. Индивиды, deleгирующие высшим инстанциям свое доверие к исправному действию денежного механизма, в то же время утрачивают непосредственный контроль за ним. Посредством отказа от personalного знания в пользу безличного доверия индивид обретает привычку полагаться на действие сложных систем, сути которых он не понимает, поскольку отказывается тратить свое время и другие ограниченные ресурсы на изучение тонкостей денежного обращения. Доверяющий агент знает, что не в его силах производить какие-либо изменения в работе денежных систем, поэтому он чувствует свою уязвимость перед лицом этих тотальных институтов. В отсутствие возможностей вмешательства и контроля за системами денежного обращения, агентам остается только доверять их привычной предсказуемости.

Недостаток знания и контроля в распоряжении агентов приводит их к систематическим затруднениям в вопросах формирования их доверительных отношений к политике денежных властей. Например, правительство может увеличивать накопление резервов в иностранной валюте для двух различных целей: чтобы поддержать стабильность национальных денег в случае возникновения валютно-финансовых кризисов или чтобы иметь возможность расплатиться по внешним долгам, когда национальная денежная единица не будет стоить той бумаги, на которой она напечатана.

Второй вариант развития событий означает, что правительство заранее отказывается от всякой ответственности за поддержание стабильного денежного обращения и потому не заслуживает доверия в вопросах монетарной политики. Но, поскольку индивиды не обладают информацией о действительных намерениях денежных властей, они не располагают основаниями для решения вопроса о доверии к правительству в вопросах стабильности денежного порядка.

Наконец, доверие к постоянству поступления денег из некоторого источника, обладающего определенным социальным статусом, также имеет аналогичную иерархическую структуру своего устройства, не опирающуюся, в конечном счете, ни на что другое, кроме привычного полагания, социальной инерции и слепой веры. Как отмечает Вивиен Зелизер 69, не существует такой вещи, как единые, однородные, универсальные деньги.

Вместо этого на рынке имеют хождение множественные формы денег, различающиеся по своему назначению, пользователям, источникам и системам распределения. Деньги оказываются не свободными от действия социальных ограничений, ценностей и норм: у денег, предназначенных на ведение хозяйства, другие принципы расходования, чем у денег, врученных в подарок или выигранных в лотерею; чаевые могут быть предназначены для официантов, но не для адвокатов; карманные деньги на неделю выдаются детям, но не взрослым. Подобная множественность денег, отражающая разнородность социальных отношений, позволяет показать устройство иерархических пирамид доверия к источникам их поступления.

Таким образом, современный период развития финансового рынка, выступающего организационной формой целенаправленного движения современного финансового капитала в деле обеспечения экономического развития страны, с точки зрения институциональной структуры характеризуется множеством разнородных институциональных подсистем, одной из которых является институт экономического доверия, выступающий как форма

проявления системного единства отношений, реализующих экономические интересы субъектов рынка финансовых услуг. Систематизация причин, препятствующих развитию института финансово-экономического доверия в системе рынка финансовых услуг, позволяет вскрыть суть проблемы асинхронности взаимодействия «производителей и потребителей» финансовых услуг и выявить неравномерность развития финансовых институтов, особенно в части институтов коллективного инвестирования.

В стратегическом плане насущной потребностью организации рынка финансовых услуг выступает создание инфраструктурного обеспечения доверительного управления, выравнивание уровня нормативного регулирования доверительных отношений по всему кругу институтов финансовой системы, потому что от развитости финансово-экономического доверия зависит уменьшение объема теневых средств в экономическом обороте, и как следствие появление возможностей включения их в оборот организованных финансовых структур, приток иностранного финансового капитала, выход отечественных финансовых институтов на зарубежные финансовые рынки.

ЛИТЕРАТУРА

1. Misztal B. A. Trust in Modern Societies: The Search for the Bases of Social Order. -Cambridge, Polity Press, 1996, p. 15.
2. Dodd N. The Sociology of Money: Economics, Reason and Contemporary Society. -Cambridge, Polity Press, 1994, p. 136.
3. Coleman J. S. Foundations of Social Theory. - Cambridge, MA, Belknap Press, 1990, p. 186.
4. Parsons T. Sociological Theory and Modern Society. - New York, Free Press, 1967, p. 276.
5. Ingham G. Money is a Social Relation. - Review of Social Economy, 1996, vol. 54, No 4, Winter, p. 523.
6. Ingham G. «Babylonian Madness»: On the Historical and Sociological Origins of Money, in: Smithin J. (ed) What is Money? - London, Routledge, 2000, p. 31.
7. Ляскo А.К. Концепция доверия в социально-экономической теории : : диссертация ... доктора экономических наук - Москва , 2004 - 219 с – с. 54-57
8. Simraei G. The Philosophy of Money, 2nd enlarged edn, 1st edn 1978, edited by D. Frisby. - London, Routledge, 1990, p. 179; Giddens A. The Consequences of Modernity, p. 27.
9. Bell S. The Role of the State and the Hierarchy of Money. - Cambridge Journal of Economics, 2001, vol. 25, No 2, March, p. 149-163.
10. Luhmann N. Trust and Power. - Chichester. Wiley, 1979 -p. 50.
11. Frankel S. H. Two Philosophies of Money: The Conflict of Trust and Authority. — New York, St. Martin's Press, 1977, p. 41.
12. Ляскo А.К. Концепция доверия в социально-экономической теории : : диссертация ... доктора экономических наук - Москва , 2004 - 219 с – с. 59-61
13. Zelizer V. A, The Social Meaning of Money. - New York, Basic Books, 1994.
14. Рындина И. В. Институт экономического доверия в системе рынка финансовых услуг: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук –Краснодар: КГУ, 2008 – 22 с.- с.6-7.

**КОМПАНИЯНЫҢ ОҢАЙЛАТЫЛҒАН
ДЕКЛАРАЦИЯ ФОРМАСЫ
БОЙЫНША ЕСЕБІ
(Занды тұлғалар үшін)**

М.К. Калибаев,
ст. преподаватель
Университет «Каспийский»
г. Алматы

Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік беру» туралы заңы еліміздегі бухгалтерлік есепті жүргізу жүйесін анықтайды, қаржылық есеп беру мен оның пайдаланылуын және есепке алудың негізгі принциптері мен жалпы тәртібін, ішкі бақылау және сыртқы аудит жөніндегі талаптарды, сондай-ақ ұйымдардың құқықтары мен міндеттерін белгілейді. Қазақстан Республикасының аумағында жұмыс істейтін барлық кәсіпорын бухгалтерлік есептеу мен қаржылық есептілікті беруді осы заңға сәйкес жүргізуге міндетті.

Бұғынгі таңда ел экономикасының нарықтық жолға көшүіне байланысты жаңа кәсіпкерлік қызметтердің пайда бола бастауына сәйкес

бухгалтерлік есептің маңызы мен рөлі арта түсude. Осыған орай бухгалтерлік есептің мазмұны мен құрылымына өзгерістер енгізілді. Еліміздегі жүргізіліп отырған бухгалтерлік есеп жұмысы толығымен халықаралық қаржылық есеп беру талаптарына сай орындалады.

«Салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер» туралы Қазақстан Республикасының кодексінің (Салық кодексі) 433-ші бабына сәйкес мынадай шарттарға сай келетін шағын бизнес субъектілері оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимін қолдана алады:

Занды тұлғалар үшін:

Қызметкерлердің шекті орташа тізімдік саны салық кезеңі ішінде 50 (елу) адам болса, салық кезеңі ішінде табысы 25 000 000 (жырма бес миллион) теңгені құраса, оңайлатылған декларация негізіндегі арнаулы салық режимін қолданады.

Отандық компания «Алға» жауапкершілігі шектеулі серіктестігінің 2009 – шы жылдың 1-ші тоқсанындағы мәліметтері төмендегі кестеде көрсетілген:

Кестеден көріп отырғанымыздай, «Алға» жауапкершілігі шектеулі серіктестігінің 2009-шы жылдың 1 – ші тоқсанындағы жал-

Реттік нөмірі		қантар	акпан	наурыз	барлығы: 1 тоқсан бойынша
1	Компанияның табыстары (кірістері)	9 120 314	8 316 488	7 287 894	24 724 696
2	Қызметкерлердің орташа тізімдік саны	18	19	20	19
3	Есептелінген жалақы	630 619	648 007	694 239	1 972 865
4	Қызметкерлердің орташа айлық жалақысы	35 034	34 106	34 712	34 617
5	Жалпы салық:	273 609	249 495	218 637	741 741
	корпоративтік табыс салығы	136 805	124 747	109 318	370 870
	әлеуметтік салық	136 805	124 747	109 318	370 870
6	Тузету (корректировка)	73 875	71 106	65 591	211 397
7	Жалпы салық түзетуден (корректировакадан) кейін:				
		199 735	178 389	153 046	530 344
	- корпоративтік табыс салығы	99 867	89 194	76 523	265 172
8	- әлеуметтік салық	99 867	89 194	76 523	265 172
	Әлеуметтік аударымдар	22702	23516	25113	71331
9	Әлеуметтік салық (әлеуметтік аударымдарды алғып тастағаннан кейінгі)	77 165	65 678	51 410	193 841

пы табысы – 24 724 696 тенгені құрайды, қызметкерлердің орташа тізімдік саны – 19 адам, қызметкерлердің орташа айлық жалақысы – 34 617 теңге. Егер есепті кезеңнің (оңайлатылған декларация бойынша есепті кезең болып тоқсан саналады) қорытындылары бойынша қызметкерлердің орташа айлық жалақысы тиісті қаржы жылына арналған республикалық бюджет туралы заңда белгіленген ең төмен жалақының (2009 – шы жылға 13 470 теңге), заңды тұлғаларда кемінде 2,5 еселенген мөлшерін құраса, онда салық кезеңі ішінде есептелген салық сомасы қызметкерлердің орташа тізімдік санын негізге ала отырып, әрбір қызметкер үшін салық сомасының 1,5 проценті мөлшеріндегі сомаға азайтылу жағына қарай түзетілуге жатады.

Сонымен, салық кодексінің 436 – бабының 1 – ші тармағы бойынша 2009 – шы жылдың 1 – ші тоқсанындағы есептелінген салық – 741 741 теңге ($24\ 724\ 696 \times 3\%$).

1. Корпоративтік табыс салығы есептелінді.
2. Әлеуметтік салық есептелінді.
3. Әлеуметтік аударымдар есептелінді.
4. Корпоративтік табыс салығы бюджетке Аударылды.
5. Әлеуметтік салық бюджетке аударылды.
6. Әлеуметтік аударымдар «Әлеуметтік сақтандыру мемлекеттік қорына» аударылды.

Салықтарды оңайлатылған декларация негізінде есептеуді салық төлеуші салық салу объектісіне есепті салық кезеңінде 3 процент мөлшеріндегі ставканы қолдану арқылы дербес жүргізеді.

Салық кезеңі ішінде Кодекстің 433-бабында белгіленген табыс сомасынан іс жүзінде алынған табыс сомалары асып түскен жағдайда, салық салудың жалпыға бірдей белгіленген тәртібіне не өзге арнаулы салық режиміне ету (ауысу) күніне дейін салықтарды есептеу осы 433-ші баптың 1-тармағында белгіленген ставка бойынша жүргізіледі.

Оңайлатылған декларацияны табыс ету және салықтарды төлеу мерзімдері:

1. Оңайлатылған декларация салық төлеушінің орналасқан жері бойынша салық органдына есепті салық кезеңінен кейінгі екінші айдың 15-інен кешіктірілмей табыс етіледі.

Салық әрбір қызметкер үшін салық сомасының 1,5 проценті мөлшеріндегі сомаға азайтылу жағына қарай түзетілуге жатады, яғни 211 397 тенгені құрайды ($741\ 741 \times 19\% = 140\ 000$).

Бюджетке төленетін салықтың жалпы сомасы – 530 344 теңге ($741\ 741 - 211\ 397$), оның 265 172 теңгесі корпоративтік табыс салығы, қалған 265 172 теңге әлеуметтік салық болады.

Салық Кодексінің 359 – шы бабының 3-ші тарауына сәйкес, әлеуметтік салықтың сомасы «Міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес есептелген әлеуметтік аударымдар сомасына азайтылуға жатады. Сонда әлеуметтік салықтың сомасы 193 841 теңгіні құрайды ($265\ 172 - 71\ 331$).

Есептелінген салықтарға төмендегідей бухгалтерлік жазулар (проводкалар) беріледі:

Д-т	К-т	Сома (теңге)
7710	3110	265 172
7211	3150	193 841
7211	3210	71 331
3110	1040	265 172
3150	1040	193 841
3210	1040	71 331

2. Оңайлатылған декларация бойынша есептелген салықтарды бюджетке төлеу жеке (корпорациялық) табыс салығы мен әлеуметтік салық түрінде есепті салық кезеңінен кейінгі екінші айдың 25-нен кешіктірілмей жүргізіледі.

Бұл ретте жеке (корпорациялық) табыс салығы – оңайлатылған декларация бойынша есептелген салық сомасының 433-бабында 1/2 мөлшерінде, әлеуметтік салық Қазақстан Республикасының міндетті әлеуметтік сақтандыру туралы заңнамалық актісіне сәйкес Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына есептелген әлеуметтік аударымдар сомасын алып тастағаннан кейінгі оңайлатылған декларация бойынша есептелген салық сомасының 1/2 бөлігі мөлшерінде төленуге жатады.

Мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдар сомасы әлеу-

меттік салық сомасынан асып түскен кезде, әлеуметтік салық сомасы нөлге тең болады.

3. Оңайлатылған декларацияда төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығының, міндепті зейнетақы жарналары мен әлеуметтік аударымдардың есептелген сомалары көрсетіледі.

Жекелеген салық түрлерін, әлеуметтік аударымдарды және міндепті зейнетақы жарналарын төлеу ерекшеліктері төлем көзінен ұсталатын жеке табыс салығы, әлеуметтік аударымдар сомаларын төлеу, міндепті зейнетақы жарналарын аудару есепті салық кезеңінен кейінгі екінші айдың 25-інен кешіктірілмей жүргізіледі.

Оңайлатылған декларация бойынша жұмысістейтін компаниялар №910-шы «Шағын бизнес субъектілеріне арналған оңайлатылған декларация» форманы толтырады. Осы форманы толтырған кезде компанияның барлық

табыстары ескеріледі: Негізгі қызметінен және негізгі емес қызмет түрлерінен алынған табыстары түгелімен есепке алынады.

Оңайлатылған декларациядағы 910.00.002 «Жұмысшылардың саны» жолындағы мәліметтер компанияның еңбек ақыны есептеу ведомосынан алынады. Мысалы, жоғарыда көрсетілген компанияның мәліметі бойынша қантар айында – 18 адам, ақпан айында – 19 адам, наурыз айында – 20 адам, сонда біз форманың 910.00.002 жолына 1- ші айда – 18 адам, 2-ші айда – 19 адам, 3-ші айда – 20 адам көрсетеміз, мұнда ешқандай формула қолданудың қажеті жоқ. Орташа айлық жалақыны есептеген кезде қызметке алынған немесе босатылған жұмысшылар туралы ақпараттар ескерілмейді 910.00.003 жолындағы «Қызметкерлердің орташа тізімдік саны» былай есептелінеді: $(18+19+20)/3$ айға = 19 адам .

ӘДЕБИЕТТЕР:

1. Қазақстан республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік туралы» заңы, 28.02.2007ж. № 234- III, 26.
2. «Салық және бюджетке төленетін басқа да міндепті төлемдер» туралы Қазақстан Республикасының кодексінің (Салық кодексі) 433-ші бабы., 2009 ж.
3. Қазақстан Республикасының «Республикалық бюджет туралы» заңы, 2009 ж.
4. Қазақстан Республикасының «Міндепті әлеуметтік сақтандыру туралы» заңы.
5. Компанияның қаржылық және салық есептері.
6. Журнал «Файл бухгалтера», №8 (414), ақпан 2009 ж., 16-17 б.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ КӨПТАРМАҚТЫ ДЕНСАУЛЫҚ САҚТАУ ЖҮЙЕСІН ҚАЛЫПТАСТЫРУ ЖӘНЕ ДАМЫТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Г. Ж. Доскеева,

экономика ғылымдарының кандидаты.

доцент

«Тұран» университеті

Бүгінгі күні денсаулық сақтау саласындағы бірінші кезектегі мәселелердің бірі – денсаулық сақтау саласын реформалаудың Мемлекеттік Бағдарламасын жүзеге асыру. Алайда болашақта мемлекеттік қаржыландыруға тәуелсіз ішкі ресурстарды жұмылдыруға бағытталған жаңа басымдықтарды шешу қажет. Денсаулық сақтау саласын реформалаудың Мемлекеттік Бағдарламасының аясында ең басты көңіл бөлөтін мәселе – ол халықты мемлекет тараپынан бекітілген және ке-пілдендірілген медициналық көмекпен қамтамасыз ету. Сондай-ақ, Мемлекеттік бағдарламаның қарастырып отырған басыңқы бағыттары ретінде алғашқы медициналық-санитарлық көмек көрсету жүйесін дамыту, медициналық мекемелердің материалдық-техникалық басын қалпына келтіру және мемлекеттік қаржыландырудың рационалды қағидаттарын қалыптастыру мәселелерін атауға болады.

Әлемдікденсаулықсақтаусаласының даму қарқынына талдау жасайтын болсақ, көптеген мемлекеттерде нарықтық денсаулық сақтау жүйесін дамыту бағдарламалары қолға алынуда. Бұл жерде айта кететін мәселе, тек қана мемлекеттік бюджеттің ассигнованияларын ұлғайтуға бағытталған жүйе экстенсивті жүйе болып саналады, ал экстенсивті жүйенің өмір сүру қабілеті тәмен болатыны белгілі. Кенестік денсаулық сақтау саласының тәжірибесі көрсеткендегі медициналық қызметтердің жаппай ақысыз түрде көрсетілуі бақыланбайтын, үнемделмейтін, шығындардың қарқынды өсуіне әкелетін бюрократиялық жүйенің дамын қамтамасыз етеді. Көптеген мемлекеттерде мемлекеттік қаржыландыру жүйесіне балама ретінде медициналық қызметтердің жабдықтаушысы мен төлеушиінің қызметтерін беліп көрсететін медициналық сақтандыру жүйесі қаралады. Алайда «ұлттық» денсаулық

сақтау жүйесінде жұмыс істеген көптеген мемлекеттердің тәжірибесіне сәйкес, үл жүйе жоғарғы сапалы медициналық қызметтің, жаңа медициналық технологиялардың, қымбат бағалы дәрі-дәрмектер алудың халықтың барлық топтары үшін мүмкін емес екенін көрсетті.

Мемлекеттік қаржыландыру жүйесі басым болған мемлекеттерде (Германия, Швеция, Австралия) денсаулық сақтау саласын дағдарыстан шығарудың бірден-бір өдісі ретінде азаматтардың денсаулықтарына байланысты шешім қабылдауда олардың өздерінің жауапкершіліктерін арттыру қажеттілігі қарастырылып отыр. Ал тұтынушыларға медициналық қызметтерді типтеріне, сапасына, құнына байланысты өздері таңдап, оларды төлеуге мүмкіндік беретін жүйе – үл жеке қана денсаулық сақтауды реттеудің нарықтық механизмі болмақ. Тек осы механизм ғана саладағы бәсекелестікті дамытып, медициналық қызметтердің бағасының өсуін төжеуге және олардың сапасын көтеруге мүмкіндік береді.

Нарықтық немесе көптармақты денсаулық сақтау саласының негізгі қағидаттарына саладағы бәсекелік ортаны дамыту, медициналық қызметтерді еркін таңдау құқығы және саладағы қатынастардың айқындығы жатады.

Медициналық қызметтерді еркін таңдау құқығы азаматтардың (науқастардың) медициналық қызметтер нарығында бір мезгілде тұтынушының да, төлеушінің де қызметін атқаруымен байланысты болады. Ал медициналық қызметтерді еркін түрде жүзеге асыру жабдықтаушылар (әртүрлі ауруханалар, амбулаториялар, жеке дәрігерлер) арасындағы ашық бәсекені дамыта түседі. Ал саладағы қатынастардың айқындығы медициналық қызметтер нарығындағы қызметтердің бағасы мен сапасы туралы тұтынушылардың толығымен ақпараттануымен байланысты болады. Тұтынушылардың ақпараттану денгейі мен олардың өз құқықтарын қорғауы медициналық қызмет көрсетудің сапасы мен бағасын реттеудің басты шарттары болып табылады.

Нарықтықденсаулықсақтаусаласыбында Швейцария, Сингапур, ОАР сияқты мемлекеттерде көңінен қолданылады. Үл елдерде медициналық қызметтердің орта есеппен 70%-ы азаматтардың жеке дара медициналық

шоттарынан, 6%-ғажуығы жұмыс берушілердің есебінен және 25%-ы мемлекеттік бюджеттен қаржыландырылады. Соңғы 10 жыл ішінде Европа мемлекеттерінің басым көпшілігі осы «нарықтық немесе қөптармақтық» денсаулық сақтау жүйесіне көшіп жатыр.

Қөптармақты денсаулық сақтау жүйесінің біздің елімізде қалыптасуы реформалаудың алғашқы кезеңінде медициналық қызметтерді тұтынушылардың жеке жинақ шоттарын ашумен байланысты болу керек. Яғни, мемлекеттік бюджеттен бөлінген, сондай-ақ жұмыс берушілердің аударған қаражаттарының және халықтың жеке меншік мақсатты қаржыларының тұтынушылардың арнайы жинақтаушы шоттарында жинақталып, олардың тұтынушылардың қалауынша медициналық қызметтерді төлеуге жұмсалуын қамтамасыз ету керек. Тек қана жеке шоттарындағы қаражаттарын өздері басқара алған жағдайдаған тұтынушылардың сол шоттардағы қаржыны үнемдеуге, аурулардың алдын алу мақсатында профилактикалық шараларды қолдануға, стационарларға емделуге қарағанда емдеудің неғұрлым арзан түрімен қамтамасыз ететін алғашқы медико-санитарлық көмек көрсету жүйелеріне көбірек қаралуына қызығушылығын арттырады. Мұндағы механизмнің жүзеге асуы онжылдықтар бойы денсаулық сақтау саласының басты мәселелерінің бірі болып келе жатқан шығыны мол стационарлық жүйені қаржыландыру көлемінің табиги жолмен шектелуіне де мүмкіндік туғызар еді. Денсаулық сақтаудың мемлекеттік жүйелеріне негізделген елдерде денсаулық сақтауға кететін шығындарды медициналық қызметтердің көлемін қысқарту арқылы шектеуге бейімділік байқалады. Соның салдарынан халықтың медициналық көмек алуға мүмкіндіктері шектеледі. Мысалы 60 млн. халқы бар Ұлыбританияда жылына 1 миллионнан аса адам стационарлық көмек алу үшін кезекте тұрады екен. Соңғы 5 жылдың ішінде бұл елде ауруханалық төсек санының және хирургиялық орындардың жетіспеуінен жарты миллионға жуық хирургиялық операциялар болмай қалған. Сол сияқты 31 млн. халқы бар Канадада жылына 900 мыңдай адам стационарлық көмек алушың кезегінде тұрады екен. Осындай жүйенің салдарынан британдықтар мен канадалықтар шет елдік денсаулық сақтау мекемелеріне қаралуға жиі мәжбүр болады. Сондықтан, денсаулық сақтау саласының шығындарын шектеудің ең

тиімді жолы – азаматтардың өз денсаулығын қорғауға деген мұдделерін арттыру екенін ұмытпауымыз керек.

Қөптармақты денсаулық сақтау жүйесінің тиімділігін келесі мысалдан да айқын көруге болады. Мысалы, қатаң мемлекеттік реттеуге (сәйкесінше, мемлекеттік қаржыландыруға) негізделген канадалық денсаулық сақтау жүйесіне қарағанда нарықтық реттеуге негізделген жапондық денсаулық сақтау жүйесі әрі арзан, әрі тиімді жүйе болып саналады. Канадалық медициналық мекемелерге қарағанда жапондық мемлекеттік және жеке меншікемдеу мекемелері медициналық қызмет көрсетуге деген құқыққа қатаң бәсекелік ортада қол жеткізеді. Медициналық қызметтердің бағасы нарық конъюнктурасына байланысты икемді болып келеді. Сейте тұра жапондық пациенттер жаңа технологиялармен қамтамасыз етілген жоғарғы сапалы медициналық қызметтердің көптеген түрлерін талап етуге мүмкіндіктері бар. Жоғарғы сапалы технологиялармен жабдықталған және халықты жаппай қамтамасыз ететін денсаулық сақтау жүйесін ұстауға жапондықтар ЖІӨ-нің 8 %-ы шамасында жұмсайтын болса, Канадада денсаулық сақтау саласына жұмсалатын шығындар ЖІӨ-нің 10%-дан астамын құрайды.

Жоғарыда атап көрсетілген жеке дара жинақтаушы медициналық шоттар, біріншіден, денсаулық сақтау саласын қаржыландыру жүйесінде маңызды құралдың ролін атқарады. Екіншіден, бұл құралдың өмір сүрге қабілеттілігін арттыру үшін медициналық шоттардағы қаражаттардың, және оларды инвестициялардан түскен дивидендтердің мемлекеттіксалықтанbosatылуынқамтамасыз ету керек. Шоттардағы пайдаланылмаған қаражаттар салық салусыз келесі жылға аударылу керек немесе мұрагерлікпен келесі тұлғалардың атына аударылуы керек.

Ұсынылып отырган медициналық шоттар басқа мақсаттағы инвестицияларды қаржыландыруда ете тартымды қаржылық құрал болғанымен, олардың негізгі мақсатына жұмсалуын қамтамасыз ететін нормативтік зандық актілер қабылдануы қажет. Өйткені бұл әлеуметтік құралдың өзінің негізгі қызметін орындаамай, басқа мақсаттарға жұмсалуы кері әлеуметтік салдарға алып келуі ықтимал.

Ұшіншіден, медициналық шоттардың енгізілуі саладағы бәсекелік ортаның тезірек да-муынқамтамасыз етеді, яғни өздерінен неғұрлым көбірек пациент тарту үшін медициналық ме-

кемелер сапалы, көлеміне бағасы сай келетін медициналық қызметтер көрсетуге тырысады. Тәртіншіден, медициналық мекемелер тұрақты қаржы ресурстарымен қамтамасыз етіліп, медициналық қызметтер нарығы қалыптасады. Осы орайда азаматтардың жеке медициналық шоттарының құрылып, олардың жинақтаушы қызметінің дұрыс орындалуын қамтамасыз ететін және тұтынушылар мен медицина мекемелерінің арасындағы қаржылық қарым-қатынастарды реттеп отыратын ерікті медициналық сақтандыру компанияларының жұмыс істеу қажеттілігі зор болмақ.

Көптармақты денсаулық сақтау саласы азаматтардың өздерінің денсаулығы үшін және қаржылық болашағы үшін жауапкершілігін арттыруды қамтамасыз етеді. Ол жеке инвестициялар үшін мүмкіндіктер туғызады, бірақ бұл жерде мемлекеттің бақылау қызметі міндетті турде жүзеге асырылуы керек. Бұл жағдай денсаулық сақтау саласына байланысты халықтың нарықтық психологиясының қалыптасуына және саладағы бәсекелік ортаның дамыуна зор ықпалын тигізеді. Ең бастысы көптармақты медицинаны дамыту денсаулық сақтау саласын қаржыландыруда мемлекеттің ішкі ресурстарын тиімді жұмылдыруды және үлттың денсаулық көрсеткіштерінің жақсаруын қамтамасыз етеді.

Жоғарыда айтылғандай, денсаулық сақтау саласындағы жаңа экономикалық қатынастарды жетілдіру мәселелері бұл саланы дамытудың ең маңызды стратегиялық шарты болып табылады. Тек қана нақты бәсекелестіктің элементтерін енгізу арқылы денсаулық сақтау жүйесін экономиканың жеке саласы ретінде қарап, оның тиімділігін арттыруға, сондай-ақ бұл салага бөлінетін қаражаттарды арттырып, көрсетілетін медициналық көмектің сапасын жоғарылатуға болады.

Денсаулық сақтау саласында бәсекелік ортаны дамытудың ең негізгі шарты – ол саладағы мемлекеттік және жеке меншік емдеу мекемелерінің құқықтарын теңестіру. Елімізде 1997 жылы қабылданған «Қазақстан Республикасының азаматтарының денсаулығын сақтау туралы» заңға сәйкес жеке меншік денсаулық сақтау саласы халықта медициналық қызмет көрсетуде және мемлекеттік денсаулық сақтау бағдарламаларын жүзеге асыруда мемлекеттік денсаулық сақтау мекемелерімен бірдей құқықтар мен міндеттерге ие делінген. Соған

сәйкес елімізде халықта ақылы медициналық, медициналық-әлеуметтік және сауықтыру қызметтерін көрсететін шаруашылық есептегі емдеу-профилактикалық мекемелері (кенес беру-диагностикалық, стоматологиялық, физиотерапевтік емханалар, косметологиялық клиникалар, наркологиялық амбулаториялар), сондай-ақ санитарлық-эпидемиологиялық орталықтардың санитарлық-профилактикалық бөлімшелері, медициналық серіктестіктер, жеке дара медициналық қызмет көрсететін дәрігерлер, медициналық бағыттағы біріккен кәсіпорындар мен акционерлік қоғамдар жұмыс жасайды.

Еліміздің экономикасына нарық элементтері енді ене бастаган кезден бастап дамып келе жатқан жаңа шаруашылық нысаны ретінде жалға беруді атап өту керек. Жалға беру мүліктің барлық нысанына және меншіктің барлық түрлеріне қолданылады. Елімізде жалға беру нысаны экономиканың барлық салаларында, соның ішінде денсаулық сақтау саласында 90-шы жылдарға дейін-ақ қолданыла бастады. Бүгінгі күні денсаулық сақтау саласында жалға беру-алу операциялары қаржылық лизинг түрінде жүзеге асырылады.

Денсаулық сақтау саласында мемлекеттік емес меншік нысаның қалыптастыруды қамтамасыз ететін тағы бір жол – ол шетелдік капиталдың қатысуымен жүзеге асырылатын біріккен кәсіпорындарды құру. Фылыми-техникалық революция жағдайында шетелдік капитал тартудың және дамыған мемлекеттердің техникалық потенциалын пайдаланып, олардың медицина саласындағы әртүрлі өнімдері мен қызмет түрлерін отандық денсаулық сақтау саласына қолданудың қажеттігі үлғаяды. Осы түрғыда біріккен медициналық мекемелердің ролі ете зор болмақ.

Экономикалық ортани қалыптастырудың келесі шарасы болып халықшаруашылығының барлық салаларындағы сияқты денсаулық сақтау жүйесінде де шағын кәсіпорындарды дамыту саналады. Бұл шағын медициналық кәсіпорындардың да басқа емдеу мекемелері сияқты заңға қайши келмейтін барлық медициналық қызметтерді көрсетуге құқығы болады. Медициналық бағыттағы шағын кәсіпорындарда әртүрлі мамандықтағы 5-7 дәрігер және 10-20 шамасында кіші медициналық персонал жұмыс істейді. Шаруашылықтың мұндай үйымдастық түрі

АҚШ-та кең етек жайған. Кейбір деректерге сүйенсек, АҚШ-тағы дәрігерлердің ұштеп бірі осындағы шағын медициналық кәсіпорындарда жұмыс жасайды екен. Ал Германияның дәрігерлерінің 65 пайзы, Ұлыбританияның – 80 пайзы біріккен медициналық мекемелерде еңбек етеді екен. Жекелеген мамандықтарды дәрігерлердің осында топтарға бірігінің төмендегідей себептерін атап көрсетуге болады:

- біріншіден, жеке дара жұмыс бастау үшін қомақты капитал керек және өдette үлкен көлемде болатын бастапқы шығындарды қаржыландыратын көздер табу керек;
- екіншіден, қаражаттарды жұмылдырып жұмыс істеу қымбат бағалық құрал-жабдықтарды алуға, ғимараттарды жалға алуға, кіші медициналық персоналды жалдауға мүмкіндік береді;
- үшіншіден, медициналық персонал арасында еңбек үақытын дұрыс бөліп, аурулардың негұрлым көп бөлігіне тәулік бойы қызмет көрсетуге мүмкіндік болады;
- төртіншіден, топпен жұмыс істеу деңсаулық сақтау нарығында болатын өзгерістерге икемдірек болады және халықтың медициналық көмекке қажеттілігіне қарай ұзақ мерзімді жоспарлауды жүзеге асырып, маркетингтік сараптамалар жүргізуге болады.

Жоғарыда атап көрсетілген ақылы медициналық қызмет көрсететін барлық ұйымдық-экономикалық нысандар мемлекеттік емдеу мекемелерімен қатар халықты медициналық көмекпен қамтамасыз ету процесіне өз үлестерін қосады.

Қорыта келе еліміздің деңсаулық сақтау саласында нарықтық элементтердің дамып, саланың қөптармақты нысаның қалыптастыруды қамтамасыз ететін басыңқы бағыттар ретінде төмендегілерді бөліп көрсетуге болады:

- саладағы бәсекелік ортаның қалыптасуын және тұтынушылардың еркін таңдау құқығының пайда болуын қамтамасыз ететін қөптармақты деңсаулық сақтау саласын құру. Қөптармақты деңсаулық сақтау саласында халықты қепілдендірілген медициналық қызметпен қамтамасыз ететін мемлекеттік деңсаулық сақтау секторы, жеке меншік медицина және ерікті медициналық сақтандыру жүйесі жұмыс істейді;

- деңсаулық сақтау саласын қаржыландыру жүйесінде жаңа қаржылық құрал-жеке дара медициналық шоттарды енгізу және үлкен шоттарды азаматтардың өз еркімен басқаруын қамтамасыз ету. Үлкен қаржылық құрал халықтың өз деңсаулығын күтүге, шоттардағы қаражаттардың үнемдеуға мүддесін арттырып, соның нәтижесінде деңсаулық сақтау саласындағы орынсыз шығындардың қысқаруын қамтамасыз етеді;

- мемлекеттік қазыналық кәсіпорындарды жаңа ұйымдық-құқықтық нысанға көшіру, яғни акционерлендіру. Үлкен деңсаулық сақтау мекемелерінің еркін нарықтық қатынастарды жүзеге асыруына, құнды қағаздар нарығының субъектілеріне айналуына мүмкіндік береді;

- халықта ақылы медициналық қызмет көрсететін жеке меншік медицина мекемелерінің әртүрлі нысандарының, соның ішінде деңсаулық сақтау саласындағы шағын кәсіпорындардың дамуына қолдау жасау;

- алғашқы медициналық-санитарлық көмек көрсету жүйесінің дамуын қамтамасыз ету. Үлкен жүйенің дамуы деңсаулық сақтау саласына бөлінетін ресурстардың үнемдеуге, емдеудің негұрлым арзан түрі болып есептегетінамбулаториялық-емханалық-денгейдің жетілдірілуіне, оларға бөлінетін қаржының өсуіне байланысты материалдық-техникалық базаларының жақсаруына мүмкіндік жасайды;

ӘДЕБИЕТТЕР

1. Указ Президента Республики Казахстан «О Государственной программе реформирования и развития здравоохранения Республики Казахстан на 2005-2010 годы»
2. Доскалиев Ж. (интервью) // Казахстанская правда. – 2007. 16 октября. – с. 3

ДЕМОГРАФИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ В КАЗАХСТАНЕ В МЕЖПЕРЕПИСНОЙ ПЕРИОД

А.А. Акпарова,
кандидат экономических наук, доцент
Университет международного бизнеса

Организацией объединенных наций (ОН) проблемы роста и развития народонаселения включены в перечень 13 глобальных проблем современности, от которого зависит судьба всего человечества. По своему значению вопросы демографического развития приобретают в настоящее время все большую актуальность и занимают третье место после проблемы войны и мира, охраны окружающей среды.

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в октябре 1997г. в своем ежегодном Послании народу страны поставил задачу: «В ранг ведущих приоритетов национальной безопасности должна быть выдвинута сильная демографическая и миграционная политика. Если наши государственные органы по-прежнему будут относиться к этому безучастно, то мы на пороге XXI века войдем вслед за Россией в ситуацию «демографического креста», когда численность населения снижается уже не только из-за процессов внешней миграции, но и естественным образом. Эта тенденция должна быть немедленно остановлена».

С обретением республикой в 1991 г. государственной независимости, началом трансформационных процессов и расширением возможности возвращения отдельных этнических групп на историческую Родину, в Казахстане, как и ряде других стран СНГ, в численности и структуре населения произошли значительные изменения.

В результате снижения рождаемости и определенного роста смертности, а также значительного отрицательного сальдо миграции, превышающего естественный прирост населения, с 1992 г. численность населения республики имела тенденцию снижения вплоть до конца 2001г. Начиная с 1 января 2002г., в результате заметного увеличения рождаемости населения, притока иммигрантов и значительного снижения эмиграции, наметился ее рост. Общая численность населения страны по сравнению с 1991г., когда в республике про-

живало 16358,2 тыс. человек, уменьшилась, ее убыль на начало 2009г. составила 580,1 тыс. человек, или 3,5%.

По числу жителей Казахстан занимает четвертое место среди стран постсоветского пространства после Российской Федерации, Украины и Узбекистана, по размеру территории - второе место (после Российской Федерации). Вместе с тем Казахстан остается одной из самых малонаселенных стран мира. Плотность населения на 1 января 2009 г. в республике составила всего 5,6 человека на один квадратный километр.

На 1 января 2009г. численность населения республики составила 15778,2 тыс. человек, в том числе в городской местности - 8423,7 тыс. и в сельской - 7354,5 тыс. человек. В результате произошедших административно-территориальных преобразований доля горожан в общей численности населения за межпереписной период незначительно снизилась с 56 до 53,4%, а сельского увеличилась с 44 до 46,6%.

Около 50% горожан проживают в 18 городах с численностью от 100 тыс. до 500 тыс. человек. В республике имеются 26 городов, насчитывающих более 50 тысяч жителей. Наиболее крупным городом Казахстана остается Алматы, где на 1 января 2009 года проживает 1364,6 тыс. человек.

Рост численности населения за межпереписной период отмечен в городах: Астане (более чем 2 раза), Атырау, Кентау и Шымкенте (в 1,5 раза), Кызылорде (на 34,7%), Алматы (на 20,8%), Таразе (на 5,3 %).

Административно-территориальное устройство Республики Казахстан на 1 января 2009г. состоит из 9923 единиц. В нее входят - 14 областей, 2 города республиканского значения, 160 районов, 10 районов в городах республиканского значения, 39 и 45 городов областного и районного значения, 5 районов в городах областного значения, 2508 поселковых и сельских администраций, 35 поселков и 7105 аульных сельских населенных пунктов.

В республике насчитывается 7684 сельских населенных пунктов. Из них только 344 (4,5%) являются крупными, где в каждом из них проживает в среднем от 3 до 5 тыс. жителей. На долю таких сел приходится почти третья часть сельского населения, или 2010,7 тыс. человек. В то же время в 2084 малых селах (27,1%), с численностью населения до 200 человек, проживает всего 3,2% от числа

всех сельчан, или 211,4 тыс. человек. В республике по данным переписи 1999 года были отмечены 306 сельских населенных пунктов без населения.

Структура населения по полу формируется в основном под влиянием демографических и социально-экономических факторов.

На первый взгляд в Казахстане сложилось половое соотношение с небольшим перевесом доли женского населения (51,8%, 48,2%), но в анализе структуры населения по полу важная роль принадлежит показателю относительного перевеса женщин над мужчинами.

Таблица 1

Удельный вес численности мужчин и женщин, %

Пол	1939	1959	1979	1999	2003	2006	2009*
Мужчины	52	47	48	48,2	48,2	48,1	48,1
Женщины	48	53	52	51,8	51,8	51,9	51,9
разница	4	6	4	3,6	3,6	3,8	3,8

*) на 1 января 2009 г.

Долевой перевес женщин над мужчинами составил 3,8 %, что показывает значительную диспропорцию в численном соотношении полов. По оценкам демографов, если долевой перевес в численном соотношении по полу до 1% - диспропорция является незначительной, 1-3 средней, свыше 3% значительной. Динамика гендерного развития в Казахстане показывает значительную диспропорцию в численном соотношении по полу.

С демографической точки зрения трудно переоценить соотношение полов и их влияние на формирования будущей структуры населения. Это важный структурный компонент населения в республике подвержен значительным диспропорциям в различных возрастных группах.

За межпереписной период возрастная структура населения претерпела некоторые изменения. Доля возрастов 0-14 лет по сравнению с данными переписи населения 1999г. снизилась на 4,7%, а удельный вес возрастов 15-29 и 30-49 лет увеличился на 2,5% и 0,2% соответственно. Соотношение мужчин на 1000 женщин на 1 января 2008г. в возрастном интервале 0-14 лет составило 1049, 15-29 лет – 1024. Начиная с возрастного интервала 30-49 лет наблюдается резкое снижение численности мужчин. В расчете на 1000 женщин численность мужчин составила 934. Таким образом, диспропорция половой структуры в республике может оказывать влияние на формирования брачно-семейной структуры и рождения детей женщинами в репродуктивном возрасте.

Одной из причин является проблема старения населения РК. Доля населения в возрасте 65 лет и старше увеличилась с 6,7%

в 1999г. до 7,8% в 2006 году. Т.е. доля населения этого контингента в сравнении с 1999г. возросла на 1,1%. По шкале старения ООН, если доля лиц в возрасте 65 лет и старше ниже 4% - молодое население, 4-7% – население на пороге старения, 7% и выше – старое. Следовательно, Казахстан перешагнул «порог старения». В некоторой мере это связано с наличием ярко выраженных «демографических волн» в возрастной структуре населения. Пирамида населения на начало 1999г. показывала волну населения в возрасте 56-63 года, связанную с ростом рождаемости в предвоенные годы. Эта волна и проявилась в увеличении доли населения в возрасте 65 лет и старше в последующие годы. Однако следом идет обратная, отрицательная волна, связанная со снижением рождаемости во время Великой Отечественной войны. Эти волны повторяются примерно через каждые 25 лет (2).

По результатам исследований, 40% пожилых людей в Казахстане оценивают свое здоровье как «плохое» и «скорее плохое», более трети из них нуждаются в посторонней физической помощи. Около трети пожилых людей испытывает значительные материальные затруднения, каждый 4-й подвергается насилию – психологическому, экономическому или физическому, в основном со стороны детей и супругов (3).

Необходимо, чтобы категорию «пожилые люди» включили в перечень групп населения, которым гарантируется государственная поддержка.

Проблема старения привела и к тенденции значительного разрыва продолжительности жизни в гендерном аспекте.

Средняя ожидаемая продолжительность жизни населения в 1999г. составила 65,7 лет, а в 2007г. - 66,3 года. В гендерном аспекте разрыв продолжительности жизни является чрезвычайно высоким, составив в 1999 году 10,3 года, по официальным статистическим данным 2007 года - 11,9 лет.

Таким образом, разрыв значений этого показателя у женщин и мужчин является значительной величиной и свидетельствует о серьезных гендерных проблемах демографического развития страны. Рост разрыва данного показателя является следствием наркотизации, алкоголизации, криминализации общества, как факторов нездорового образа жизни населения.

Снижение продолжительности жизни было обусловлено влиянием таких показателей естественного движения населения, как рождаемость и смертность.

За 1999-2008гг. естественный прирост в целом по республике составил 1141,6 тыс. человек, вырос с 70,2 тыс. человек в 1999 году до 204,2 тыс. человек в 2008 году.

За 1999-2008гг. в республике родилось 2671,3 тыс. человек. Общий коэффициент рождаемости на 1000 человек населения в 1999г. составил 14,6, а в 2008г. - 22,9 промилле.

Значительное влияние на численность и продолжительность жизни населения влияет уровень младенческой смертности (в возрасте до 1 года). В 2008 г. после перехода республики на ВОЗовские критерии живорожденности и мертворожденности младенческая смертность увеличилась примерно в полтора раза. Основными причинами смертности детей в возрасте до 1 года являются летальность от состояний, возникающих в перинатальном периоде (от 28 недель беременности, включая роды и первые семь дней жизни ребенка), врожденных аномалий и болезней органов дыхания, на которые приходится свыше 80% умерших детей. Высокая смертность населения приводит к тому, что значительная часть, как мужчин, так и женщин умирает в молодом или зрелом возрасте. По официальным статистическим данным Агентства РК по статистике из числа 25-летних мужчин не доживает до 50 лет почти каждый пятый, до пенсионного возраста (63 года) - 45%, до 65 лет - половина. Из числа 25-летних женщин не доживает до 50 лет каждая пятнадцатая, до возраста (58 лет) - каждая восьмая, до 65 лет - каждая четвертая.

В Казахстане наметилась тенденция снижения отрицательного сальдо миграции населения, что в значительной степени связано с приобретением государственной независимости, началом трансформационных процессов и расширением возможности возвращения отдельных этнических групп на историческую родину. Миграционная убыль населения республики в 1994г. была самой высокой и превысила 400 тыс. человек, коэффициент миграционного сальдо (в расчете на 1000 жителей) составил минус 25 человек. В 1995 г. в Казахстане было самое высокое за последние 18 лет сальдо миграции, составившее 388,3 тыс. человек. В 2000 г. отрицательное сальдо миграции сократилось до 108,3 тыс. человек.

С 1995г. в Казахстане начались позитивные сдвиги, наблюдается тенденция снижения числа мигрантов, выезжающих за пределы страны, и, как следствие, сокращение отрицательного сальдо миграции населения, которое к концу столетия составило минус 6 человек в расчете на 1000 человек. В 2004 г. впервые после 36-летнего периода, в Казахстане было зафиксировано положительное сальдо внешней миграции, составившее 2,8 тыс. человек. В 2005 и 2006гг. также наблюдалось положительное сальдо внешней миграции населения, составившее соответственно 22,7 и 33,0 тыс. человек. В последующем оно начало постепенно снижаться, составив в 2007-2008гг. соответственно 11,0 и 2,4 тыс. человек.

Основные миграционные потоки сформировались между Казахстаном и Россией, Украиной и странами Центральной Азии в рамках СНГ и Германией среди стран вне СНГ. Со странами СНГ, кроме Российской Федерации, Беларуси и Украины, сохраняется положительное сальдо миграции населения. Из стран вне СНГ положительное сальдо миграции населения наблюдается с Китаем, Монгoliей, Турцией, Ираном, а отрицательное - с Германией, Канадой, США, Израилем.

По официальным статистическим данным Агентства РК по статистике за 1999-2008гг. в республику на постоянное место жительства прибыло 577,0 тыс. человек и выбыло 895,5 тыс. человек. Отрицательное сальдо миграции населения за этот период составило 318,5 тыс. человек.

Наблюдается устойчивая тенденция снижения числа мигрантов, выезжающих за пределы страны за 1999-2006 гг. За этот период их число постепенно уменьшилось, однако, в

Таблица 2

**Динамика общего и механического движения населения в РК за 1990-2008 гг.,
тыс.человек**

Годы	Общая численность населения на начало года	Общий прирост	Миграционный прирост
1990	16298,0	60,2	-173,5
1991	16358,2	93,5	-125,4
1995	15956,7	-280,9	-388,3
2000	14901,6	-36,0	-108,3
2005	15074,8	144,5	22,7
2006	15219,3	177,6	33,0
2007	15396,9	174,6	11,0
2008	15571,5	206,7	2,4

Источник: Данные Агентства РК по статистике

2007 году по сравнению с 2006 годом вырос на 8,7 тыс. человек, а 2008 году - на 11,5 тыс. человек. В целом, число эмигрантов в 2008г. (45,2 тыс.) по сравнению с 1999г. (164,9 тыс.) сократилось в 3,6 раза. Если отрицательное сальдо миграции в 1999 году составило 123,6 тыс. человек, то последние 5 лет имеет положительную величину, хотя наблюдается спад.

За межпереписной период число прибывших в Казахстан увеличилось на 15,3%. В первоочередном порядке в республику возвращаются соотечественники из дальнего и ближнего зарубежья. Прибывшие в республику в соответствии с нормативными актами получают статус оралмана, беженца. Число семей, на которых распространяются льготы и компенсации по переселению на территорию Республики Казахстан из года в год расшат. Если в 1999 году установленная квота составила 500 семей, то 2008 году по квоте приема семей оралманов Комитета по миграции МТСЗН принято 15000 семей, или 79 024 человека. В настоящее время в республике 580 человек получили статус беженца.

Объем оказываемых им государственных услуг включает в себя: единовременное государственное пособие, возмещение затрат на перевозку домашнего имущества, приобретение жилья, адресная помощь в трудоустройстве, в повышении квалификации, освоении новой профессии.

Государством выделяются квоты на поступление в организации среднего профессионального и высшего образования, нуждающиеся обеспечиваются местами в школах, дошкольных организациях, а также учрежде-

ниях социальной защиты, бесплатным гарантированным объемом медицинской помощи и другие виды. Оралманы, наравне с малоимущими коренными жителями, получают помощь из различных благотворительных фондов, местных бюджетов. Все это позволяет многим из них освоиться в экономическом аспекте в местах заселения.

В целом, исходя из вышеперечисленных компонент миграции населения, можно отметить, что Казахстан за межпереписной период был широко вовлечен в международную миграцию, в результате которой произошли серьезные сдвиги в структуре населения. Так, в этнической структуре прослеживается тенденция роста доли коренной национальности в 1989г. - 40,1%, в 1999г. - 53,4%, в 2008 г. - 59,8%.

Население республики подвержено также внутренним перемещениям. Из 508,6 тыс. человек, прибывших в города за период 1989-1999 гг., 170 тыс., или 33,4% проживали на данном месте на момент опроса переписи населения менее 1 года. Длительность проживания на одном месте от 2 до 6 лет имеет тенденцию к снижению соответственно от 11,7% до 7,5%. 18,9% опрошенных проживают на данном месте 7-9 лет.

В селах около четверти 24,3% мигрантов проживают на одном месте менее 1 года. При этом преобладающую роль в формировании установок на перемещение мигрантов в пределах республики играют экономические факторы, а также возможность трудоустройства, территориальные различия в уровне жизни населения.

Миграционные потоки оказывают влияние на динамику численности населения того или иного региона, на ситуацию на рынках труда и, в частности, улучшение (ухудшение) их квалификационной структуры. В конечном счете, миграция способствует выравниванию или усугублению региональных диспропорций.

Развитие рыночных отношений в сфере труда оказало существенное влияние на структуру экономически активного населения. За период 1999-2008 год численность экономически активного населения возросла на 1357,0 тыс. чел. (8412,4 тыс. чел.).

Численность экономически неактивного населения составляет 3415,6 тыс. человек. Из общей численности экономически активного населения 93,4% являются занятymi, что составляют 7854,7 тыс. человек. Количество безработных на конец 2008 года составило 557,7 тыс. человек или 6,6%. Кроме того, в настоящее время на рынке труда фиксируется скрытая безработица – практика перевода работников на неполную рабочую неделю или сокращенный рабочий день, предоставление отпусков без сохранения заработной платы, что отразилось на уровне занятости и безработицы населения. Данный показатель в январе 2009 года отмечена в пределах 1,7% от экономически активного населения.

Экономическая активность населения различна в разных областях, что во многом определяет ее зависимость от возрастной структуры населения. В республике наиболее крупным является аграрный рынок труда, так как в сельской местности проживают около 45% всего населения страны.

Ситуация в сфере занятости находилась под влиянием факторов долговременного характера, связанных, прежде всего, с изменением форм собственности, преодолением деформации в структуре производства, технической отсталостью и других оказывающих неоднозначное воздействие на формирующиеся трудовые отношения и социальный со-

став работников. К тому же отраслевые, территориальные факторы, определяя потребность в кадрах, привели к дифференциации регионов в показателях концентрации специалистов. Если среди занятого населения низкий удельный вес специалистов с высшим образованием составляет в Алматинской области - 16,5%, Северо-Казахстанской области - 15,6%, Кызыл-Ординской – 18,8%, то интеллектуальный потенциал республики сосредоточен в городах Астана и Алматы, где высшее образование имеют 70,0 и 55,3% соответственно занятого населения этих городов.

Существует и дифференциация уровня распределения специалистов среднего звена, который приводит к нерациональной укомплектованности рабочих мест в регионах. Высокие показатели сосредоточены в Мангистауской и Акмолинской области – 52,7% и 44,8% соответственно, низкие – в Южно-Казахстанской и Алматинской области - 16,0% - 19,0% соответственно.

Развитие общества оценивается не только уровнем специалистов высшего образования, но и сложившейся ситуации в области получения качества образования, уровнем безработицы среди высокообразованных людей, а также развитием науки и инновации. Численность научных кадров в 2007г. по республике насчитывает более 4 тыс. человек. В структуре научных формирований 33,2% отводятся естественным наукам, 17% - техническим, 15,5% - медицинским, 14,7% - сельскохозяйственным наукам.

Все эти происходящие изменения свидетельствуют о том, что за межпереписной период в составе и структуре населения произошли резкие перемены.

Таким образом, улучшение демографической ситуации видится через претворение в жизнь основных направлений государственной демографической политики, ориентированной на достижение оптимального для общества режима воспроизводства населения.

АНОНС

3-5 декабря 2009 года в Университете международного бизнеса состоялся международный научный конгресс:

**«КАЗАХСТАН В ГЛОБАЛЬНОМ МИРЕ:
социально-экономические и культурные аспекты»**

Конгресс объединил работу следующих конференций и круглых столов:

1. Научно-практическая конференция: «Тенденции, особенности и закономерности экономического развития Казахстана в условиях интеграционных процессов».
2. Научно-практическая конференция: «Актуальные проблемы языка, культуры и общества в контексте глобализации».
3. Научно-практическая конференция: «Социально-экономическое и культурное развитие Казахстана в условиях глобальных процессов: взгляд молодых» (для студентов, магистрантов, аспирантов и молодых ученых).
4. Круглый стол: «Роль молодежи в современных интеграционных процессах развития казахстанского общества: проблемы и перспективы».
5. Круглый стол: «Роль международных проектов в интеграции казахстанского студенчества в мировое образовательное пространство».
6. Круглый стол: «Роль информационных технологий в развитии экономики Казахстана».

Целью конгресса явился обмен мнениями ведущих зарубежных и отечественных ученых и выработка совместных рекомендаций по вопросам:

- экономических, социальных и культурных трансформаций казахстанского общества в условиях глобализации;
- обсуждение финансовых и ИТ – механизмов для дальнейшего продвижения казахстанской экономики;
- создание международной коммуникативной площадки для решения актуальных проблем современного образования и науки;
- укрепление сотрудничества между вузами по интеграции студенческих проектов и научных исследований.

University of International Business

