

**Алматы экономика және статистика академиясы
«Сібір бизнес, басқару және психология институты»
мемлекеттік емес жоғары кәсіпкерлік білім беру мекемесі**

**Алматинская академия экономики и статистики
Негосударственное образовательное учреждение
высшего профессионального образования
«Сибирский институт бизнеса, управления и психологии»**



**«Қазіргі экономика және білім беру мәселелері, мүмкіндіктері
мен даму перспективалары»
атты халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының
материалдары
19-20 наурыз 2015 ж.
Том 1**

**Материалы международной научно-практической конференции
«Современная экономика и образование: проблемы, возможности
и перспективы развития»
19-20 марта 2015 г.
Том 1**

**Materials of the International Scientific and Practical
Internet Conference
"Modern Economics and Education: Problems, Opportunities
and Prospects of Development".
March 19-20, 2015
Volume 1**

Алматы, 2015

УДК 330.3.37.0
ББК 65.01 + 74.04
С 56

Редакционно-издательский совет:

Корвяков В.А. (председатель), Мухамбетов Д.Г. (зам. председателя), Бекенова Л.М., Забуга Е.В., Третьяков А.С., Дауренбеков А., Ридель Л.Н., Кубаев К.Е., Сейтхамзина Г.Ж., Бертаева К.Ж., Сейдахметова Ф.С., Штиллер М.В., Мадьярова Г.А., Айжанова Г.К., Рустемов И.А., Дәрібай М.М.

С 56 «Современная экономика и образование: проблемы, возможности и перспективы развития»/– Алматы: Алматинская академия экономики и статистики, 2015.

ISBN 978-601-7331-46-7

Т.1.- 262стр.

ISBN 978-601-7331-47-4

В сборник включены доклады, представленные на Международную научно-практическую Интернет-конференцию **«Современная экономика и образование: проблемы, возможности и перспективы развития»**, (19-20марта 2015г.) по секциям **«Перспективы применения инновационных технологий в управлении»**, **«Современные проблемы, тенденции и перспективы социально-экономического развития»** и **«Инновационные процессы в финансово-банковской системе Казахстана»**.

УДК 330.3.37.0
ББК 65.01 + 74.04

Тексты набраны с авторских оригиналов.

ISBN 978-601-7331-47-4

ISBN 978-601-7331-46-7

© Алматинская академия
экономики и статистики, 2015

ПРАВИЛЬНЫЙ ВЫБОР ВУЗА – ПЕРВЫЙ ШАГ К УСПЕШНОЙ КАРЬЕРЕ

АЛМАТИНСКАЯ АКАДЕМИЯ ЭКОНОМИКИ И СТАТИСТИКИ

**Государственная лицензия МОН РК
серия АБ № 0137402**

Алматинская академия экономики и статистики (АЭСА) создана путем реорганизации государственного учреждения «Институт подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров Национального статистического агентства Республики Казахстан», утвержденной Постановлением Правительства РК № 19 от 11.01.1999г.

ПРОГРАММЫ БАКАЛАВРИАТА

5В050600 – ЭКОНОМИКА
5В050700 – МЕНЕДЖМЕНТ
5В050800 – УЧЕТ и АУДИТ
5В050900 – ФИНАНСЫ
5В051100 – МАРКЕТИНГ
5В090800 – ОЦЕНКА
5В051200 – СТАТИСТИКА
5В060200 – ИНФОРМАТИКА
5В070300 – ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ

ПРОГРАММЫ МАГИСТРАТУРЫ

6М050600 – ЭКОНОМИКА
6М050800 – УЧЕТ и АУДИТ
6М050900 – ФИНАНСЫ
6М051100 – МАРКЕТИНГ
6М090800 – ОЦЕНКА
6М060200 – ИНФОРМАТИКА

ЦЕНТР ДОВУЗОВСКОЙ ПОДГОТОВКИ

приглашает выпускников школ и колледжей на курсы по предметам ЕНТ и КТА. Плата за курсы возвращается слушателям при поступлении в АЭСА.
Запись в каб. 209, телефоны: +7 (727) 309 58 50; +7 747 341 32 52.

АДРЕС И КОНТАКТНЫЕ ТЕЛЕФОНЫ АЭСА

Республика Казахстан, 050035, г. Алматы, ул. Жандосова, 59.
Тел.: +7 (727) 309 58 15; тел.: +7 (727) 309 58 29
e-mail aesa2005@mail.ru; сайт: www.aesa.kz

**ЖОҒАРҒЫ ОҚУ ОРНЫН ДҰРЫС ТАҢДАУ –
МАНСАПҚА БАСТАР АЛҒАШҚЫ СӘТТІ ҚАДАМ!**

**АЛМАТЫ ЭКОНОМИКА
ЖӘНЕ СТАТИСТИКА АКАДЕМИЯСЫ**

**ҚР БҒМ сериясы
АБ № 0137402 мемлекеттік лицензиясы**

Алматы экономика және статистика академиясы (АЭСА) – «Қазақстан Республикасы Ұлттық статистикалық агенттігінің мамандарды даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру институты» мемлекеттік мекемесін қайта ұйымдастыру арқылы ҚР Үкіметінің 1999 ж. 11 қаңтарындағы № 19 Қаулысына сәйкес құрылған.

БАКАЛАВРИАТ БАҒДАРЛАМАСЫ

5В050600 – ЭКОНОМИКА
5В050700 – МЕНЕДЖМЕНТ
5В050800 – ЕСЕП ЖӘНЕ АУДИТ
5В050900 – ҚАРЖЫ
5В051100 – МАРКЕТИНГ
5В090800 – БАҒАЛАУ
5В051200 – СТАТИСТИКА
5В060200 – ИНФОРМАТИКА
5В070300 – АҚПАРАТТЫҚ ЖҮЙЕЛЕР

МАГИСТРАТУРА БАҒДАРЛАМАСЫ

6М050600 – ЭКОНОМИКА
6М050800 – ЕСЕП және АУДИТ
6М050900 – ҚАРЖЫ
6М051100 – МАРКЕТИНГ
6М090800 – БАҒАЛАУ
6М060200 – ИНФОРМАТИКА

ЖОО ДЕЙІНГІ ДАЙЫНДЫҚ ОРТАЛЫҒЫ

мектеп және колледж түлектерін ҰБТ және КТ пәндері бойынша дайындық курстарына шақырады. Курсқа төленген ақы АЭСА-ға оқуға түскен жағдайда тыңдаушыға қайтарылады.
Курсқа тіркелу: 209 каб., телефондар: +7 (727) 309 58 50; +7 747 341 32 52.

МЕКЕН-ЖАЙЫ МЕН БАЙЛАНЫС ТЕЛЕФОНДАРЫ

Қазақстан Республикасы, 050035, Алматы қ., Жандосов көшесі, 59
тел.: +7 (727) 309 58 15; тел.: +7 (727) 309 58 29;
e-mail: aesa2005@mail.ru; сайт: www.aesa.kz

Құрметті дәстүрлі Интернет-конференцияға катысушылар!

Алматы экономика және статистика академиясы өткізіп отырған Халықаралық ғылыми-тәжірибелік Интернет-конференциясына катысып отырған шетелдік және қазақстандық әріптестерімізге шын жүректен сәлемімді жолдаймын және бар көңіліммен Сіздерге игілікті жұмыс, творчестволық табыс тілеймін!

Уважаемые участники конференции!

Разрешите приветствовать наших зарубежных и казахстанских коллег-участников Международной научно-практической Интернет-конференции «Современная экономика и образование: проблемы, возможности и перспективы развития», проводимой Алматинской академией экономики и статистики и от всей души пожелать Вам плодотворной работы и творческих успехов!

Хочу напомнить, нашим зарубежным коллегам, что данная конференция, ставшая традиционной, проводится в особое для казахстанцев время-накануне внеочередных выборов Президента Республики Казахстан, которые назначены на 26 апреля 2015 года. В этом году мы также торжественно отметим 20-летие принятия Конституции и создания Ассамблеи народа Казахстана. В своем Послании в декабре 2014 года Президент Республики Казахстан Н.А.Назарбаев отметил: «...Отмечая эти даты, нам важно сделать казахстанцев ещё более сильными в духовном плане, едиными и ещё более толерантными. Я убеждён, что на новом ответственном витке истории обретёт новое звучание и более глубокий смысл наш главный принцип - Казахстан, только вперёд!». Он также подчеркнул: «...Новая Экономическая Политика «Нұрлы Жол» - наш глобальный шаг на пути в число 30 самых развитых стран мира. ...Новая Экономическая политика «Нұрлы Жол» станет двигателем роста нашей экономики на ближайшие годы. Только за счёт строительства дорог будут созданы новые 200 тысяч рабочих мест. А это означает занятость и рост доходов населения. «Нұрлы Жол» произведёт мультипликативный эффект и на другие отрасли экономики...». Усилия казахстанцев, в том числе и представителей образования и науки направлены на реализацию этих задач.

Я надеюсь, что на предусмотренных конференцией тематических секциях будут рассмотрены актуальные проблемы экономики и образования не только нашей страны, но и международного характера.

Уважаемые участники конференции! Еще раз разрешите пожелать Вам творческих успехов, благополучия и мира.

**Президент Алматинской академии
экономики и статистики**

Д.С.Раимов

СОДЕРЖАНИЕ

Секция – 1 «Перспективы применения инновационных технологий в управлении»

<i>Мухамбетов Д. Г.</i>	
Приоритеты индустриально-инновационного развития Казахстана.....	10
<i>Кубаев К.Е.</i>	
Механизм действия научных школ в Казахстане.....	16
<i>Аршевська М., Шлебат А.</i>	
Управления инновациями предприятий: сегодняшние реалии.....	21
<i>Клунко Н.С.</i>	
Система адаптивного управления фармацевтическими корпорациями в условиях глобализации	24
<i>Бакбергенова Г.Ш.</i>	
Управление предпринимательским риском на предприятии.....	28
<i>Бакбергенова Г.Ш.</i>	
Инновационная логистика – перспективы и реалии.....	30
<i>Дарибаева А.Т</i>	
Инновациялық технологиялардың шетелдік тәжірибесін қолдану.....	33
<i>Дуржанова Г.Г.</i>	
Қазақстан экномикасының инновациялық дамуы.....	36
<i>Дуржанова Г.Г.</i>	
Қазақстан Республикасында инновациялық үрдістердің дамуы.....	40
<i>Сейтхамзина Г.Ж, Тумасова Н.В.</i>	
Применение маркетинга в управлении услугами учреждения образования.....	43
<i>Сейтхамзина Г.Ж., Тумасова Н.В.</i>	
Место и роль маркетинга услуг в системе управления маркетингом на предприятии.....	46

Секция – 2 «Современные проблемы, тенденции и перспективы социально-экономического развития»

<i>Бекенова Л.М.</i>	
Государственные метод регулирования социально – экономического развития региона: механизм, инструменты.....	51
<i>Сейфуллин Ж.Т., Сейтхамзина Г.Ж.</i>	
Внедрение возобновляемых источников энергии в Казахстане.....	56
<i>Лобанова Е.Э., Писанкова М.М.</i>	
Методические аспекты оптимизации экономических издержек при «вхождении» выпускника вуза в трудовую сферу.....	59
<i>Гайдай А.А.</i>	
Теоретические аспекты и проблемы продовольственной безопасности России.....	62
<i>Гайдай А.А.</i>	
К проблемам развития агропромышленного комплекса РФ.....	66

Контева Л.А., Гайдай А.А.	
Продовольственная безопасность: сущностные аспекты.....	71
Bildebaeva A.B.	
Trends and prospects of development of small and medium-sized businesses	75
Bildebaeva A.B.	
Challenges and prospects of economic development of the Republic of Kazakhstan.....	80
Ауезбекова Ж.А.	
Мемлекеттік активтерді басқарудың шетелдік өтілі: батыстық корпоративті менеджменті.....	84
Ауезбекова Ж.А.	
Мемлекеттік активтерді басқарудың шетелдік өтілі: Шығыстық корпоративті менеджменті.....	88
Бильдебаева А.Б.	
Анализ современного состояния и перспектив инновационного развития экономики	92
Жумабаев Р.У.	
Шағын кәсіпорындарды дағдарысқа қарсы басқару шарттарындағы инвестицияларды тарату жолдары.....	95
Жумабекова Э.М.	
Зарубежный опыт реформирования и практика управления рынком транспортных услуг.....	98
Калаганова Н.К., Спаская Г.Л.	
Региональные особенности инвестиционной привлекательности.....	102
Карибджанова А.С.	
Развитие рынка труда в РК.....	106
Косолапов Г.В.	
Транснационализация мировой экономики и современные кризисы.....	111
Олонцев С.	
Анализ инвестиционного решения: допущения, прогнозы, результаты.....	115
Оралтаев Т.К.	
Актуальные вопросы развития общества и экономической науки.....	119
Разакова Д.И., Карибаева Л.Б.	
Сүт өнеркәсібі кәсіпорындарының экономикалық тиімділігін жоғарылату.....	121
Раимова А.С.	
Методологические основы развития нефтяной и газодобывающей промышленности.....	124
Смагулова Б.А.	
Состояние занятости и безработицы в Казахстане.....	129
Токушева Г.М.	
Особенности развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан.....	134
Уаисов М.У.	
Современные проблемы экономических наук.....	138

Шиганбаева Н.Б., Елеуов М.Г.	
Государственное регулирование социальной сферы Казахстана.....	141
Шортанбаева А.Г.	
Конкурентоспособность агропромышленного комплекса в условиях вступления Казахстана в ВТО.....	145

Секция- 3 «Инновационные вопросы в финансово-банковской системе Казахстана»

Бертаева К.Ж.	
Современные реалии и тенденции развития финансово-банковской системы Казахстана.....	149
Гмыря В.П.	
Управление банковскими рисками в условиях глобализации экономики.....	153
Ахметова А.М.	
Антикризисное финансовое управление предприятиями в Республике Казахстан.....	157
Оналтаев Д.О., Ахметов Н.С.	
Фирманың қаржылық тұрақтылығына әсер ететін факторларды зерттеу және олардың тұрақтылығының бағыттары.....	163
Абдимова Э.К.	
Қазақстанда табысқа салық салу жүйесін жетілдіру жолдары.....	168
Әбітова А.М.	
Банктік секторда коммерциялық банктердің қаржылық жағдайын тұрақтандыру шаралары.....	171
Кузенбаева Э.Р., Бажанова Ж.У.	
Налоговая система Объединенных Арабских Эмиратов.....	176
Базарбаев А.О.	
Қазақстанда индустриялық - инновацияны дамытуды мемлекеттік қолдау және реттеу ерекшеліктері.....	179
Байбулекова Л.А.	
Особенности расчета ограничений по изменению качества кредитного портфеля банков второго уровня Республики Казахстан.....	184
Байдаулетова Г.О.	
Салық жүйесі – аймақтық саясатты қалыптастыру және жүзеге асырудың маңызды буыны ретінде.....	190
Баймуратов С.Ж.	
Офшорлық бизнес қалыптасуы мен даму үдерістері.....	193
Исаева А.Т.	
Қазақстандағы инвестициялық қызметті қаржыландырудың қазіргі кездегі даму бағыттары.....	197
Исмаилов Б.Т.	
Совершенствование методов управления валютными рисками.....	201
Исмайлова Е.Қ.	
Салықтар бойынша бюджетпен есеп айырысу операцияларының аудиті.....	205

Калдыгожина С.А.	
Инновационные механизмы создания эффективных организационных структур финансовых органов в Республике Казахстан.....	208
Кудайбергенова Л.Ж., Кудайбергенова А.М.	
Пруденциальные нормативы и анализ достаточности собственного капитала коммерческих банков РК.....	212
Кудайбергенова Л.Ж., Акылбеков А.Ю.	
Основные тенденции изменения собственного капитала банков и методические подходы к формированию оптимальной структуры капитала.....	217
Кузенбаева Э.Р.	
О роли венчурного капитала и развитии венчурных фондов в Казахстане.....	222
Коньсбекова А.Б.	
Способы повышения конкурентноспособности в Казахстане.....	224
Манан А.С.	
Банктік маркетингің заманауи теориясы мен тәжірибесі.....	227
Нысанбай Н.К.	
Қазақстан Республикасындағы валюталық нарықтың ерекшеліктері.....	232
Кузенбаева Э.Р., Осипова Н.М.	
Формы организации и преимущества корпоративных структур.....	235
Рустемов А.	
Методология разработки стратегии выведения марки на рынок.....	238
Тоқтасын Д.Т., Сансызбаева А.О.	
ҚР қаржы нарығының даму тенденцияларын талдау.....	242
Серикбаев С.К., Катпина А.М.	
Тенденции инновационного развития Казахстана на современном этапе.....	248
Токтаболатова А. Е.	
Основы банковского кредитования реального сектора экономики.....	251
Умуртаева А.	
Қазақстан Республикасы сақтандыру нарығының қазіргі жағдайына талдау.....	254

Секция -1 «Перспективы применения инновационных технологий в управлении»

УДК 339.5;338.2

Приоритеты индустриально-инновационного развития Казахстана

Мухамбетов Д. Г., д.ф.-м.н., проф., проректор по науке и инновациям.
Алматинская академия экономики и статистики, Республика Казахстан
E-mail: dmukh@mail.ru

Феномен Казахстана. За годы своей независимости Казахстан достиг больших успехов в социально-экономическом развитии. В период становления государства и в последующие годы основным источником средств на решение социальных и экономических проблем стала нефтегазовая промышленность. Добыча нефти за двадцать лет утроилась, достигнув уровня 1,6 млн. баррелей в сутки, а добыча газ увеличивалась более чем в 5 раз до уровня 40 млрд. кубических метров в год. Построены магистральные трубопроводы для экспорта энергосырья в Западную Европу, Китай, Россию, Иран. Осуществляется модернизация нефтеперерабатывающих предприятий с увеличением объемов и глубины переработки нефти. Одновременно проводится политика, направленная на уменьшение зависимости страны от нефтегазового комплекса путем диверсификации экономики и развития перерабатывающих, инновационных отраслей.

В целом можно отметить, что успехи экономического развития Казахстана основаны на «трех китах»: богатстве природных ресурсов, выгодном географическом расположении, взвешенной внешней и внутренней политике государства.

Казахстан по запасам нефти занимает двенадцатое место, по запасам газа - двадцать место в мире [1]. Из 105 элементов таблицы Менделеева в недрах Казахстана выявлено 99, разведаны запасы по 70, вовлечено в производство более 60 элементов [2].

Расположение Республики Казахстан в центре евразийского континента предопределяет ее геополитическую роль транзитного моста между Европой и Азией, а также между Россией и Китаем. Международные транспортные коридоры являются важными общепризнанными артериями сообщения, помогающими обеспечить передвижение грузов и пассажиров. Развитие этих коридоров ведется путем улучшения и расширения транспортной инфраструктуры, устранения процедурных препятствий в пересечении границ и создания благоприятной административной и юридической обстановки.

Многовекторность, как системное проведение внешней политики Казахстана Президент РК Назарбаев Н.А. определил следующим образом: «развитие дружественных и предсказуемых взаимоотношений со всеми государствами, играющими существенную роль в мировых делах и представляющими для нашей страны практический интерес» [3]. В основе внутренней политики лежат пропаганда согласия и толерантности в обществе, укрепление единства казахстанского народа, обеспечение равных прав для представителей всех национальных и конфессиональных групп.

Целью данной работы является анализ приоритетов индустриально-инновационной политики Казахстана на фоне итогов социально-экономического развития и результатов внешнеэкономической деятельности страны в последние годы.

Внешняя торговля. На рисунке приведена динамика внешней торговли Казахстана со странами мира [4]. Видно, что Казахстан имеет положительное сальдо внешней торговли: экспорт заметно превышает импорт. В структуре экспорта преобладает доля минеральных продуктов, так в 2013 году удельный вес нефти и газа в экспорте составил 80,1 %. В товарной структуре импорта наибольший удельный вес (40

%) имели машины, оборудование и транспортные средства. Остальные товарные группы, такие как, продукция химической промышленности, металлы и изделия из них, минеральные продукты, продовольственные товары и прочие характеризуется более равномерным распределением в пределах от 10 до 13 %.

Из анализа динамических зависимостей на рисунке видно, что в 2009 году вследствие мирового экономического кризиса произошел спад объемов внешней торговли, который был преодолен к 2011 году. Однако затем, начиная с 2013 года, показатели внешней торговли вновь стали снижаться. Эти изменения коррелируют с колебаниями цены на нефть, которая упала с 97,64 доллара США за баррель в 2008 году до 61,86 доллара США за баррель в 2009 году. В 2012 году среднегодовая цена на нефть достигла максимального значения 112 доллара США за баррель, затем вновь пошла на спад [4]. Спад объемов внешней торговли в 2014 году обусловлен также кризисом в России - основным торговым партнером Казахстана в Евразийском экономическом союзе.

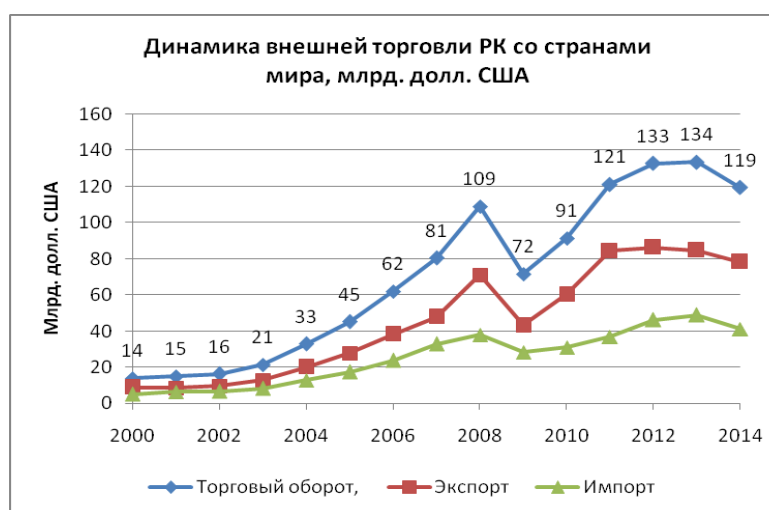


Рисунок - Динамика объемов внешней торговли Казахстана со странами мира

В рейтинге стран - торговых партнеров Казахстана в 2013 году первые три места по экспорту занимают Италия, Китай и Нидерланды. Далее следуют Россия, Франция и Швейцария. Среди стран, из которых импортировались товары в Казахстан, с большим отрывом лидирует Россия. Вдвое меньше было завезено товаров из Китая. Далее следуют Германия, Украина и США [5].

С 2010 по 2013 годы в экономику Казахстана было привлечено более 100 млрд. долл. США прямых иностранных инвестиций. Из этой суммы в несырьевые отрасли экономики инвестировано около 25 млрд. долл. США. Этому способствовали созданные базовые стимулы для инвесторов, осуществляющих деятельность в приоритетных секторах экономики: таможенные и налоговые преференции, государственные натурные гранты.

Казахстан в рейтинге мировых экономик. Аналитической группой Всемирного экономического форума регулярно оцениваются рейтинги глобальной конкурентоспособности стран (The Global Competitiveness Index) на основе комбинации общедоступных статистических данных и результатов опроса руководителей компаний. В этом рейтинге за 2014-2015 г.г. Казахстан занял 50-тую позицию, опередив все страны Евразийского экономического союза, в том числе Россию на три позиции [6].

Степень благоприятности предпринимательской среды для открытия и функционирования предприятий оценивается в рейтинге благоприятности условий ведения бизнеса (Doing business). Позиция каждой страны по рейтингу Doing business определяется посредством упорядочивания совокупной оценки, полученной той или иной

страной по показателю удаленности от передового рубежа по десяти направлениям. В рейтинге благоприятности условий для ведения бизнеса по состоянию на июнь 2014 года Казахстан среди 189-ти стран занял 77-тое место [7]. Среди десяти индикаторов, по которым определялся общий рейтинг страны, лучшие показатели у Казахстана в регистрации собственности и в налогообложении (14-тая и 17-тая позиции, соответственно). Неблагоприятные условия для ведения бизнеса в Казахстане в сфере международной торговле (185-тая позиция) и в получении разрешения на строительство (154-тая позиция).

Согласно страновому отчету Международного валютного фонда за сентябрь 2013 года в экономике Казахстана наблюдались признаки «голландской болезни» [8], обусловленной преобладанием в экспорте сырьевых ресурсов.

Влияние нефтяных цен на показатели экономического развития Казахстана. Корреляционно-регрессионный анализ, проведенный нами на основе доступных статистических данных [4,5], показал наличие сильной корреляции между мировыми ценами на нефть и основными показателями экономики Казахстана. Так, в период с 2002 года по 2013 год связь мировой цены на сырую нефть Brent с реальным ВВП Казахстана характеризуется коэффициентом корреляции $r = 0,94$, с валовым притоком прямых иностранных инвестиций в Республику Казахстан описывается коэффициентом $r = 0,89$, с внешнеторговым оборотом Казахстана определяется коэффициентом $r = 0,94$. Эти и другие приведенные выше данные свидетельствуют о том, что основной вклад в экономику Казахстана вносят доходы от экспорта нефти и как следствие, цены на нефть в значительной степени определяют основные показатели социально-экономического развития страны.

Приоритеты социально-экономической политики Казахстана. Исходя из международного опыта и анализа итогов развития народного хозяйства, Казахстан в течение ряда последних лет проводит государственную политику, направленную на уменьшение зависимости страны от нефтегазового комплекса путем диверсификации экономики и развития перерабатывающих отраслей. Это особенно важно для упреждения отрицательных последствий экономических кризисов на экономику страны. Так, в преддверии кризиса 2008-2009 г.г. в Казахстане была разработана антикризисная программа, включающая государственную финансовую поддержку рынка недвижимости, малого и среднего бизнеса, индустриально-инновационного сектора, сельскохозяйственного комплекса и предотвращение безработицы по Программе «Дорожная карта занятости», выделение средств банкам для кредитования экономики и бизнеса. Благодаря своевременности и эффективности этих мер удалось не допустить спада экономики в 2008-2009 годы и обеспечить ее рост в 2010 году.

С учетом новых угроз экономике Казахстана 1 августа 2014 года Указом Президента РК № 874 была принята Государственная программа индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы [9]. Она явилась логическим продолжением Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010 - 2014 годы (ГПФИИР-1) и учитывает опыт ее реализации.

Целью новой Программы является стимулирование диверсификации экономики и повышение конкурентоспособности обрабатывающей промышленности Казахстана.

Ее основные целевые индикаторы включают достижение к 2019 году относительно уровня 2012 года следующих экономических показателей:

- прироста объемов продукции обрабатывающей промышленности на 43% в реальном выражении;
- роста валовой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности не менее чем в 1,4 раза в реальном выражении;
- снижения энергоемкости обрабатывающей промышленности не менее чем на 15 %.

Инфраструктура экономики. По состоянию на начало 2014 года в Казахстане функционировали 10 специальных экономических зон и 10 индустриальных зон в различных секторах экономики, таких как химия и нефтегазохимия, металлургическая промышленность, информационно-коммуникационные технологии, текстиль, логистика, туризм.

Приоритетные сектора и общие целевые индикаторы Программы. Приоритетными определены шесть отраслей обрабатывающей промышленности: металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, строительство материалов, пищевая промышленность. К инновационным секторам отнесены отрасли мобильных и мультимедийных технологий, нано- и космических технологий, робототехники, геномной инженерии, поиска и открытия энергии будущего.

Для устойчивого роста обрабатывающей промышленности будут консолидированы действия государственных центральных и местных исполнительных органов, институтов развития, общественных объединений, финансовых организаций, предприятий частной и государственной форм собственности, направленные на развитие приоритетных секторов. В отраслях обрабатывающей промышленности определены следующие приоритеты.

Черная металлургия. В период с 2015 по 2019 годы государственная политика в развитии черной металлургии будет направлена на реализацию приоритетных направлений по производству высококачественного сырья для получения стали: гранулированный чугун и горячее брикетированное железо, увеличение объемов и производство новых видов ферросплавов; производство новых видов стали: трубной и коррозионностойкой, жаростойкой и жаропрочной, инструментальной, шарикоподшипниковой, рельсовой и рессорно-пружинной; расширение ассортимента высоколегированной стали.

Цветная металлургия. Цветная металлургия - ключевая отрасль обрабатывающей промышленности Республики Казахстан, формирующая экспортный потенциал страны. Согласно ПФИИР-2 развитие цветной металлургии страны будет направлена на расширение производства базовых металлов: меди, золота, титана, алюминия; увеличение объемов производства изделий: катанки, проволоки, проката, профиля и сплавов, фольги, ювелирных изделий, изделий для смежных отраслей.

Нефтепереработка. Нефтепереработка является привлекательным сектором обрабатывающей промышленности с учетом рыночных перспектив, экономического эффекта и конкурентоспособности Казахстана. Сектор занимает существенную долю в общем объеме производства обрабатывающей промышленности - 13,8 %, при этом динамика показателя положительна на протяжении нескольких лет. Цель Программы: максимальная реализация ресурсного потенциала Казахстана с целью обеспечения внутреннего рынка качественными продуктами нефтепереработки, газопереработки и нефтегазохимии, а также развития экспорта в страны макрорегиона.

Нефтегазохимия. Базовая нефтегазохимия (производство нефтехимической продукции в первичных формах) - новая перспективная отрасль экономики Казахстана. Продукция нефтегазохимии обладает высоким экспортным потенциалом и возможностями для импортозамещения. Продукция базовой нефтегазохимии используется казахстанскими производителями изделий из пластмасс различного назначения: для строительных материалов, упаковки и др. Для нужд данных секторов ежегодно в Казахстан импортируется полимерное сырье в среднем на 400 млн. долл. США. Объем внутреннего рынка продукции базовой нефтегазохимии составляет примерно 72 млрд. тенге, при этом на импорт приходится более 70 %.

Согласно приоритетным проектам ПФИИР-2 развитие сектора нефтегазохимии будет направлено на создание новых мощностей по производству полимеров в первичной форме и органических соединений - сырья как для самого нефтегазохимического сектора,

так и для химической отрасли в целом на базе комплекса по производству ароматических углеводов в Атырауской области.

Производство продуктов питания. Производство продуктов питания является стратегически значимой отраслью, обеспечивающей продовольственную безопасность страны. Сектор тесно связан с сельскохозяйственным производством как поставщиком сырья. В период с 2015 по 2019 годы в сфере производства продуктов питания предусматривается реализация приоритетных проектов по переработке продукции животноводства, птицеводства и растениеводства.

Для расширения доступа к финансированию предприятий пищевой перерабатывающей промышленности будут предусмотрены инструменты государственной поддержки в виде субсидирования части затрат по кредитам и лизингу в виде частичной компенсации расходов при инвестиционных вложениях. В целях снижения себестоимости производимых продовольственных товаров будут приняты меры по развитию отечественных компаний, занимающихся производством тароупаковочных, этикетировочных изделий, в том числе за счет механизма государственно-частного партнерства.

Агрохимия. В рамках Программы государственная политика в развитии агрохимического сектора будет направлена на реализацию приоритетных направлений по производству удобрений и средств защиты растений. Будут реализованы крупные инвестиционные проекты в соответствии с предложениями бизнес-структур, направленные на повышение объемов производства и добавленной стоимости продукции, создание новых производств в секторе.

Производство автотранспортных средств, их частей, принадлежностей и двигателей. В период второй пятилетки ПФИИР планируется реализация ряда проектов в Восточно-Казахстанской, Костанайской и Алматинской областях, направленных на организацию крупносерийного производства автомобилей и комплектующих для достижения уровня локализации в 50 %.

Электрооборудование. К приоритетным направлениям развития сектора отнесены производство машин и оборудования, имеющих как высокий внутренний, так и экспортный потенциал, комплектующих и компонентов для их производства, а также организация базовых производств (литье, поковка, металлообработка и др.). Также приоритетом развития сектора является организация производств по сервисному и техническому обслуживанию машин и оборудования.

Производство сельскохозяйственной техники. Предусматриваются реализация проектов по производству высокопроизводительных тракторов, комбайнов, навесного оборудования, а также создание сервисных центров обслуживания в Акмолинской, Алматинской, Костанайской, Северо-Казахстанской, Южно-Казахстанской и других областях и городах Астана и Алматы.

Производство железнодорожной техники. Приоритетным видом деятельности сектора является производство железнодорожных локомотивов и подвижного состава, а также комплектующих к железнодорожной технике.

Производство машин и оборудования для горнодобывающей промышленности. Это направление перспективно, в первую очередь, для импортозамещения спроса горнодобывающей промышленности. Приоритетными видами деятельности определены производство машин и оборудования для металлургии, горнодобывающей промышленности, в том числе нефтегазодобывающей отрасли, подземной разработки и строительства.

Производство строительных материалов. К приоритетным видам деятельности отнесены производство строительных материалов из древесины, производство пластмассовых строительных материалов и производство прочей неметаллической минеральной продукции. Приоритетным становится производство новых и

усовершенствованных высокотехнологичных современных энергосберегающих материалов, безопасных для здоровья человека и экологии.

Иновационные сектора. Особое внимание в Программе уделено реализации фундаментальных и прикладных научных исследований по следующим направлениям: космическая техника и технологии, технологии возобновляемой энергетики и умные сети, технологии использования солнечной энергии, моделирование развития энергетических систем, информационные и коммуникационные технологии, вычислительные исследования, робототехника, экономика природопользования и охраны окружающей среды, материалы для оптоэлектронных приборов, регенеративная медицина и исследования по разработке новых биопрепаратов, разработка биосенсоров для детекции туберкулеза, инфекционных агентов и биологии рака, экспрессия белков, модели и механизмы остео-артрикулярного заболевания, прикладные исследования в областях органической химии и химических технологий.

Необходимые ресурсы. Для успешной реализации ПФИИР-2 будут консолидированы финансовые ресурсы государства и частного сектора, при этом государство сконцентрируется на финансовом обеспечении мер поддержки, создающих условия для прихода частных инвестиций [9].

Новая Экономическая Политика Казахстана «Нұрлы жол–Путь в будущее», принятая 11 ноября 2014 года, рассчитана также на 5 лет и совпадает по времени со Второй пятилеткой реализации ПФИИР [10]. В ее реализации намерены участвовать более 100 зарубежных компаний, общий инвестиционный портфель составит 6 трлн. тенге, в том числе, доля государства - около 15%. Стержнем Новой Экономической Политики является План инфраструктурного развития Казахстана, включающий семь направлений.

1. Развитие транспортно-логистической инфраструктуры. Оно будет осуществляться в рамках формирования макрорегионов по принципу хабов. Инфраструктурный каркас свяжет макрорегионы страны с Астаной и между собой магистральными автомобильными, железнодорожными и авиалиниями по лучевому принципу.

2. Развитие индустриальной инфраструктуры. Предусматривается завершение работ по формированию инфраструктуры в существующих специальных экономических зонах, строительство в регионах новых индустриальных зон, нацеленных на развитие производств МСБ и привлечение дополнительных инвестиций.

Отдельное направление - инфраструктура для туризма. Главным её преимуществом является возможность создания большего числа рабочих мест. Создание здесь одного рабочего места обходится в 10 раз дешевле, чем в промышленности.

3. Развитие энергетической инфраструктуры. Предусматривается реализация двух проектов: строительство высоковольтных линий в направлениях «Экибастуз-Семей-Усть-Каменогорск» и «Семей-Актогай-Талдыкорган-Алматы». Это позволит создать сбалансированное энергообеспечение всех регионов страны.

4. Модернизация инфраструктуры ЖКХ и сетей водо- и теплоснабжения. Привлечение инвестиции в модернизацию ЖКХ будет проводиться как со стороны ряда заинтересованных зарубежных банков, так и путем софинансирования государством проектов в этой сфере.

5. Укрепление жилищной инфраструктуры. Государство будет строить социальное арендное жилье и представлять его населению в долгосрочную аренду с правом выкупа.

6. Развитие социальной инфраструктуры. Предусматривается решение проблем аварийных школ и трёхсменного обучения, выделение дополнительных средств десяти выбранным вузам, на базе которых будет обеспечиваться связь науки с отраслями экономики и подготовка высококвалифицированных кадров.

7. Поддержка малого и среднего бизнеса и деловой активности. Предусматривается продолжить работу по развитию малого и среднего бизнеса как

драйвера экономического роста и увеличению его доли до 50 процентов ВВП к 2050 году. Будут использованы кредитные линии для МСБ за счет АБР, ЕБРР и Всемирного банка.

Заключение. Резюмируя вышеизложенное, следует отметить, что экономический кризис, порождает не только трудности для экономики, но и вынуждает искать новые средства для преодоления этих трудностей, мобилизует внутренние ресурсы, позволяющие выйти из кризиса более сильным и успешным.

В китайском языке иероглиф «Кризис» состоит из двух символов: один означает опасность, а другой - шанс. Шанс для экономики Казахстана – это реализация возможностей для уменьшения зависимости страны от нефтегазового комплекса путем диверсификации экономики и развития перерабатывающих, инновационных отраслей. Основными приоритетами государственной политики для достижения этих целей являются внедрение инновационных технологий, снижение энергозатрат на производство товаров и услуг, поддержка малого и среднего бизнеса, освоение производства конкурентоспособных экспортно-ориентированных и импортозамещающих товаров.

Список использованных источников

1. Statistical Review of World Energy//<http://neweurasia.info/index.php/economy/5121-kazakhstan>.
2. Полезные ископаемые Казахстана//<https://ru.wikipedia.org/wiki>.
3. Назарбаев Н.А. Укреплять международные позиции Казахстана//www.president.kz.
4. Основные социально-экономические показатели РК//www.stat.gov.kz.
5. Казахстан в 2013 году, Астана, 2014, 484 с.//www.stat.gov.kz.
6. World Economic Forum, 2014. The Global Competitiveness Report 2014–2015//<http://gtmarket.ru/news/2014/09/03/6873>.
7. Рейтинг экономик//<http://russian.doingbusiness.org/rankings>.
8. Страновой отчет МВФ № 13/291, сентябрь 2013 год//www.palata.kz
9. Государственная программа индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 годы//www.fis.kz
10. Послание Президента РК Назарбаева Н.А. 11 ноября 2014 года «Нұрлы жол – Путь в будущее»// www.akorda.kz.

УДК 378

Механизм действия научных школ в Казахстане

К.Е.Кубаев

доктор экономических наук, профессор
академик Международной академии информатизации и
Академии Высшей школы Казахстана,
член-корреспондент Российской академии естествознания,
Алматы экономика және статистика академиясы, Казахстан

E-mail: kubaevk@mail.ru

По свободной энциклопедии научная школа это оформленная система научных взглядов, а также научное сообщество, придерживающееся этих взглядов. У научной школы, как правило, есть основоположник и его последователи [1]. Они могут возникать неформально или в рамках институциональных единиц — академических кафедр учебных

заведений, отделов научно-исследовательских организаций, профессиональных объединений ученых. В Казахстане они бурно росли в советское время чего, к сожалению, трудно сказать сегодня.

Существующая кредитная система образования не вполне соответствует системе организации науки. Необходимо и в подготовке послевузовского образования усилить научную составляющую. В данной статье делается попытка в этом направлении.

В работе не ставилась цель исследования научных школ вообще, об этом много написано. Этому даже посвящено специальное исследование ЦЭМИ РАН, 2011 года [2]. В данной работе проведено исследование феномена научной школы как особой формы генерации научного знания. Предлагается классификация научных школ, выделяются основные характеристики каждого типа. Анализируются педагогические, производственные и культурологические особенности функционирования научных школ.

Целью настоящей статьи является привлечь внимание **влияния науки на образование**, усиления их интеграции. И на примере научно-образовательной системы Казахстана, показать пути повышения качества и усиления мотивации привлечения молодежи к науке.

«...Интеграция образования, науки и производства, развитие послевузовского образования на основе современных достижений науки и техники являются одним из приоритетных направлений развития экономики...» - говорится в Государственной программе развития образования Республики Казахстан до 2020 года [3]. Взаимосвязь образования, науки и производства может резко повысить качество образования и отдачу от науки.

В связи с этим нами предлагается усилить связь между уровнями образования: «школа – студент колледжа – студент вуза – магистрант – докторант PhD – преподаватель». Чтобы это оформить структурно и институционально предлагается создать **Академию научных школ (АНШ)**.

Новая структура охватывает путь «от школьника до академика». Основой Академии являются «научные школы». В ней функционально (не директивно) объединяются все уровни образования и науки по профессиональному признаку: например, математики, биологи, экономисты и др. Все связи добровольные, заявочные. Это показано далее.

Академия научных школ

(от школьника до академика)

Действительные члены – академики – доктора наук, профессора, имеющие свои научные школы;

Члены-корреспонденты – доктора наук, входящие в определенную научную школу, создающий свою школу, как составная часть этой школы.

Основа Академии – *научные школы*.

Научная школа:

Руководитель – академик АНШ;

Члены: школьники, учащиеся колледжей, студенты, магистранты и докторанты PhD вузов, кандидаты и доктора наук, занимающиеся в этом направлении.

Требования к членам Академии научных школ (АНШ)

Крайне важно выработать требования к членам Академии, к чему должны стремиться молодежь, которая хочет себя посвятить науке.

Требования к академику:

1. Доктор наук не менее 10 лет, профессор не менее 5 лет.
2. выпуск не менее 2-х докторов наук;
3. выпуск не менее 15 кандидатов наук;
4. выпуск не менее 3-х докторов философии (PhD).
5. выпуск не менее 10 магистрантов.

Требования к члену-корреспонденту:

1. Доктор наук не менее 3 лет,

2. Выпуск докторов философии (PhD) не менее 1-х чел.
3. Выпуск магистрантов не менее 5 чел.

Структура управления академии научных школ (АНШ)

Высшим органом управления АНШ является **Ученый совет**, который состоит из академиков, членов-корреспондентов, представителей от секций студентов, магистрантов и докторантов (PhD). Председатель и ученый секретарь назначается путем избрания членами совета. Исполнителем органом является Правление, которые избираются здесь же (см. рис.1).

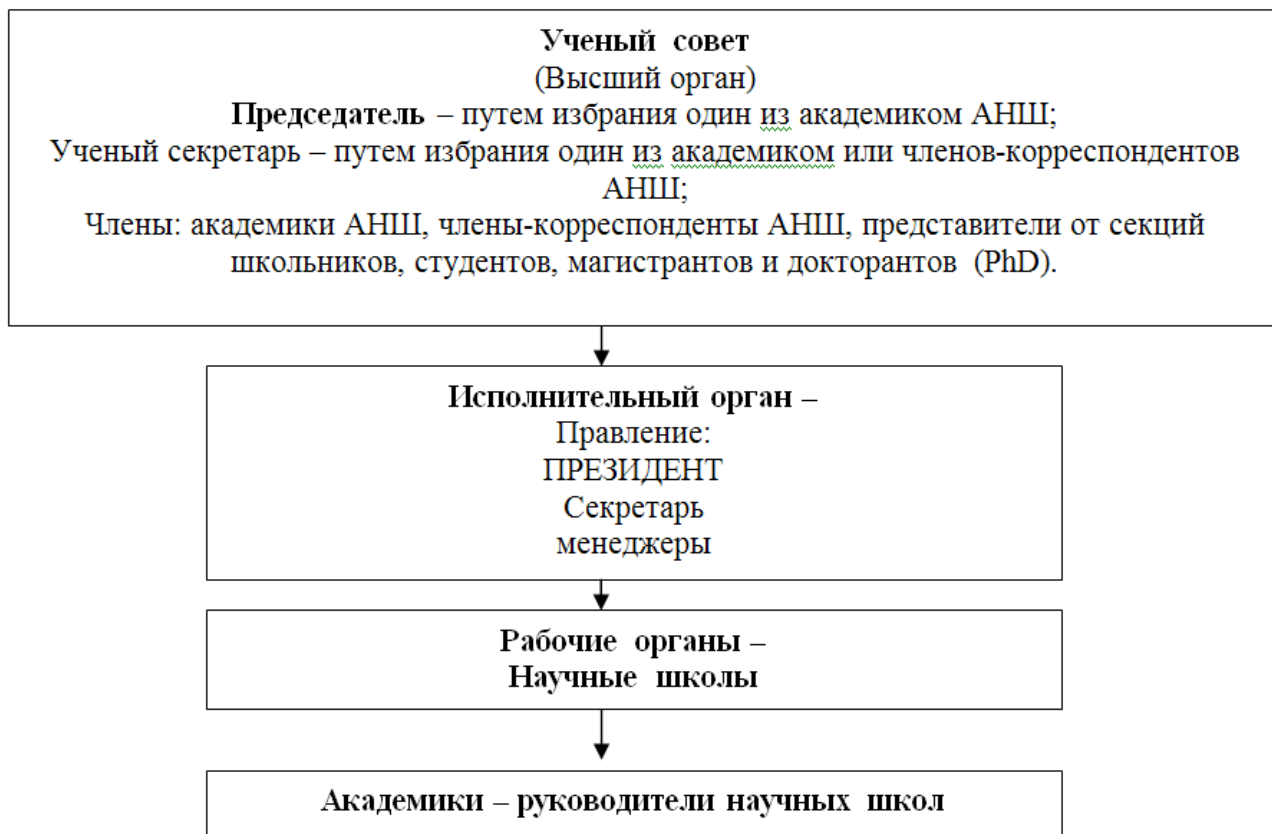


Рисунок 1. Управление Академией научных школ (АНШ)

Важно взаимодействие научных школ (рис.2). Руководителем научной школы является академик АНШ, имеющий «свою» научную школу по определенной ветви наук (например, математической). В эту школу могут войти исследователи, занимающейся математическими проблемами от школьника до академика. Академики, члены-корреспонденты, доктора наук, профессора являются I уровнем АНШ.

Секция соискателей это II уровень АНШ, куда могут входить докторанты PhD и магистранты. В III уровень – секция студентов, куда могут войти студенты вузов и колледжей. И, наконец, IV уровень – секция школьников. Его иногда называют «Малой академией». Все эти уровни соединены соответствующей отраслью науки, во главе которой стоит академик АНШ.

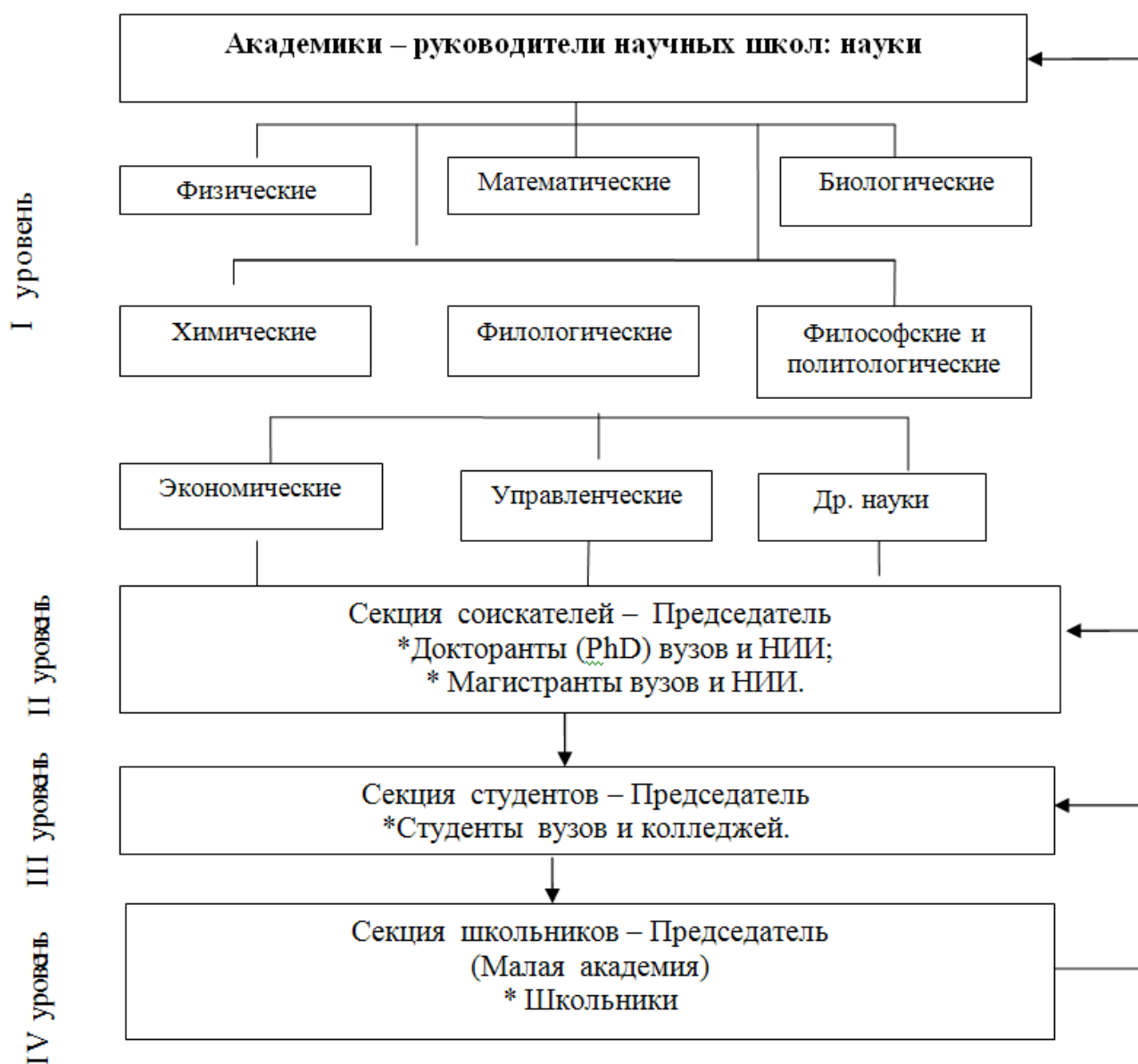


Рис. 2. Механизм взаимодействия научных школ Академии

Функции различных подразделений:

Академии

- *Прием в действительные члены (академики) и члены-корреспонденты;
- *Проведение научных советов;
- *Прием информации о работе научных школ;
- *Организация конференций;
- *Представление для Академии научных школ, вузам и колледжам списка рекомендуемых в соответствующие уровни;
- *Участие в отечественных и зарубежных конкурсах для получения гранта на научные исследования.

Научных школ

- *Организация деятельности на коммерческой основе;
- *Согласование учебных планов и тем научных работ по вузам, колледжам и школам;
- *Подведение итогов обучения каждого;

*Предоставление Академии научных школ списка рекомендуемых на соответствующие уровни.

Секций соискателей

*Система управления секцией;

*Представление научным школам списка обучающихся и проекта учебного плана и научных тем;

*Обсуждение итогов обучения;

* Предоставление Академии научных школ списка рекомендуемых на соответствующие уровни.

Секций студентов

*Система управления секцией;

*Представление научным школам списка обучающихся и проекта учебного плана и научных тем;

*Обсуждение итогов обучения;

* Предоставление Академии научных школ списка рекомендуемых в соответствующие вузы;

Секции школьников

*Система управления секцией;

*Представление научным школам списка обучающихся и проекта учебного плана и тем научных работ;

*Обсуждение итогов обучения;

*Предоставление Академии научных школ списка рекомендуемых в колледжи и вузы.

Источники финансирования Академии научных школ (АНШ)

АНШ является общественной организацией и источником ее деятельности являются традиционно вступительные и членские взносы участников. Кроме того, в качестве источником финансирования могут являться спонсоры.

Итак, деятельность такой Академии жизнеспособна, так как будет «наложена» на работающую систему кредитного образования и науки Республики Казахстан. Во-вторых, АНШ будет способствовать развитию профориентации среди школьников и колледжей. В-третьих, повысит мотивацию к науке среди молодежи. И, главное, повысит **качество** образовательных услуг и, следовательно, повысит **рейтинг** учебного заведения.

Список использованных источников

1. http://ru.wikipedia.org/wiki/Научная_школа
2. Устюжанина Е.В., Евсюков С.Г., Петров А.Г., Казанкин Р.В., Дмитриева М.Б. Научная школа как структурная единица научной деятельности / Препринт #WP/2011/288– М.: ЦЭМИ РАН, 2011. – 73 с. (Рус.)
3. Государственная программа развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы. Утверждено Указом Президента РК от 07.12.2010 г. №1118.

PS: Продолжение опубликовано в РФ в ж. Успехи современного естествознания, №11, 92-95. (Российская Академия Естествознания).

УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ ПРЕДПРИЯТИЙ: СЕГОДНЯШНИЕ РЕАЛИИ

Аршевська М. соискатель,
Шлебат А., аспирантка
ЧВУЗ «Европейский университет», г. Киев, Украина
E-mail: prokopenko_natal@mail.ru

Общественные преобразования, которые происходят в Украине, предполагают активный поиск путей и средств кардинального инновационного обновления экономики. Условия конкуренции между товаропроизводителями на внутренних и внешних рынках сегодня требуют новых подходов в формировании эффективных механизмов коммуникационного обеспечения инновационной деятельностью на основе маркетинга и развития маркетинговых коммуникаций.

Активизация инновационной деятельности является определяющим направлением, обеспечивает внедрение результатов исследований и новых идей в производство, повышает его конкурентоспособность и устойчивое положение предприятия на рынке товаров и услуг. За период с 2010 г. по 2013 г. включительно наблюдаются незначительные положительные тенденции увеличения объемов производства продукции отечественной промышленности. Так, согласно данным Государственной службы статистики Украины в 2013 г. по сравнению с соответствующим периодом 2010 г. производство промышленной продукции выросло на 27%. Тенденция к росту выпуска распространилась за этот период и на машиностроение, в котором производство увеличилось за анализируемый период на 18,1%. Учитывая наличие положительного тренда по объемам производства продукции (товаров, услуг) горнодобывающей промышленности и разработке карьеров - на 45,7%, перерабатывающей промышленности - на 16,8%, следует отметить снижение в 2013 г. объемов производства автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов и других транспортных средств по сравнению с предыдущим годом на 22,8%, хотя по сравнению с аналогичным показателем 2010 г. произошло увеличение на 14,0%.

В современных условиях достижения необходимых объемов производства и реализации промышленной продукции возможно, прежде всего, на основе системного внедрения маркетинговых, технологических инноваций. Динамика производства выбранных видов машиностроительной продукции в Украине в 2008-2013 гг. показывает преобладающую тенденцию к уменьшению выпуска. Это подтверждает влияние низких темпов внедрения инноваций.

Как уже выше отмечалось, одним из положительных факторов влияния на увеличение уровня производства продукции выступает активизация инновационных процессов в данной области. Индикаторами, которые определенным образом отражают интенсивность инновационной активности предприятий выступают показатели: количество организаций в государстве, которые выполняют научные исследования и разработки и количество и структура ученых.

Результаты анализа динамики количества организаций в Украине, которые выполняли научные исследования и разработки в течение 1991-2013 гг. свидетельствуют, что количество организаций в Украине, которые осуществляли научные исследования и разработки в течение 2005-2013 гг. постоянно менялась. Наибольшее количество таких организаций - 1510 было зафиксировано в 2005 г., а наименьшее - 1143 в 2013 г. Такое уменьшение связываем с последствиями влияния мирового экономического кризиса 2008-2010 гг., который диагностирует сокращения инновационных разработок в промышленности, а затем, влияние нынешнего отечественного политического и

экономического кризиса. Численность научных работников в стране за исследуемый период уменьшилась с 105,5 тыс. человек в 2005 г. до 77,9 тыс. человек в 2013 г., то есть в 1,35 раза. Такое сокращение кадров также негативно влияет на инновационное обновление промышленных предприятий, не позволяет формировать определенный инновационный потенциал предприятий.

Анализ и оценка величины реализованной продукции промышленности позволяют оценить в динамике взаимодействие экономических агентов на рынке, определенным образом отражает их инновационность. Как следует из результатов анализа, показатель удельного веса предприятий, которые внедряли инновации, увеличился за последние годы (2011-2013 гг.) исследуемого периода. Хотя наряду с этим, удельный вес реализованной инновационной продукции в общем объеме произведенной промышленной продукции уменьшился. Одним из факторов, который негативно повлиял на этот показатель может выступать и низкий уровень применения маркетингового коммуникационного обеспечения инновационных процессов в функционировании предприятий.

Научно-техническая деятельность субъектов народного хозяйства Украины в 1996г. по 2013 г., имела тенденцию к расширению. Так, показатель выполненных работ в 2013 г. в денежном исчислении вырос по сравнению с показателем 1996 г. в 10,6 раз. Наибольший показатель удельного веса составляет количество разработок в общем показателе выполненных научных и научно-технических работ: в 2013 г. достиг почти 50%. Следует отметить, что за счет средств государственного бюджета создано 7 изобретений. Полезных моделей и промышленных образцов за счет государственных средств вообще не было создано. Последнее свидетельствует о достаточно умеренном вкладе государства в финансирование инновационной деятельности субъектов экономики [1].

Достаточно низкий процент прикладных исследований в общем объеме научных работ свидетельствует о наличии системного кризиса в коммерциализации разработок. Существенным образом ограничивает и снижает этот показатель низкая эффективность маркетинговой инновационной деятельности машиностроительных предприятий. Влияние мирового вектора движения к сервисной, информационной экономике, построенной на новых знаниях, развития услуг в научно-образовательной сфере привел к повышению процента разработок.

Залогом расширения масштабов маркетинговой инновационной деятельности выступает повышение уровня информатизации на промышленных предприятиях. Согласно составляющей индекса экономики знаний для Украины в 2012 гг. были информационные и коммуникационные технологии, где Украина занимает 77 место в мире, переместившись с 82 места, которое она занимала в 2000 г. [2, с. 8].

Статистический анализ динамики расходов на информатизацию на предприятиях промышленности Украины в течение 2006-2010 гг. показывает, что на протяжении 2006-2010 гг. расходы на информатизацию промышленных предприятий в целом несколько выросли: наибольший скачок произошел в 2007 г., когда такие расходы по сравнению с 2006 г. увеличились на 485 млн грн и составили 1422 млн грн. Замедление темпов формирования этих расходов прослеживается в 2008 - 2009 гг., когда было потрачено соответственно 1248,6 и 1298,7 млн грн., связано это с уменьшением ассигнований на эти цели в связи с введением режима экономии. Положительная динамика расходов на информатизацию отличается от показателей динамики финансирования инновационной деятельности, где наблюдается их повышение.

Зато считаем, что объемы расходов на информатизацию на промышленных предприятиях страны недостаточны. Желательно изыскать источники для расширения таких вложений с целью интенсификации маркетинговой инновационной деятельности. При анализе структуры в течение 2006-2010 гг. расходы на программное обеспечение на 165,3 млн грн (76,10%). Номинальные расходы на вычислительную технику за рассматриваемый период повысились только на 62 млн грн (15,36%), хотя еще в 2007 г.

зафиксировано их рост по сравнению с 2006 г. на 211, 5 млн грн. Расходы на оплату услуг сторонних предприятий в сфере информатизации на протяжении исследуемого времени выросли на 185, 7 млн грн., что в относительном выражении составило до 58,71%.

Анализ и оценка величины реализованной продукции промышленности и машиностроения позволяют оценить в динамике взаимодействие экономических агентов на рынке и уровень их инновационности. Как следует из результатов анализа, показатель удельного веса предприятий, которые внедряли инновации увеличивался за последние годы (2011-2013 гг.) исследуемого периода. Хотя наряду с этим, удельный вес реализованной инновационной продукции в объеме промышленности уменьшился. Одним из факторов, который негативно повлиял на этот показатель, выступает низкий уровень применения маркетингового коммуникационного обеспечения инновационных процессов в деятельности промышленных предприятий. Постоянным негативным моментом в течение исследуемого периода выступает уменьшение удельного веса объема выполненных научных и научно-технических работ в ВВП Украины: удельный вес объема выполненных научных и научно-технических работ в ВВП Украины снизился с 1,36% в 1996 г. до 0,81% в ВВП в 2013 г., однако, следует отметить эпизодическое повышение удельного веса в 2003 г. Такая тенденция позволяет нам сделать выводы о искривлении роста абсолютных объемов научных работ в государстве. Считаем, что последние значения удельного веса выше указанного показателя в 2012 г. - 0,80% и 2013 г. - 0,81% критически низкими и отстают от уровня развитых стран ЕС, США, Канады, Китая и Японии.

Анализ инновационной деятельности промышленных предприятий в течение 2000-2013 гг. свидетельствует о тенденции к росту расходов по инновационной деятельности предприятий, кроме 2013 г. Бесспорно, такие тенденции влияют на отсутствие корректировки показателей с учетом инфляции, изменения курсов валют, импульсов воздействия рыночного окружения. Так, общая сумма расходов по инновационной деятельности предприятий была самая высокая в 2011 г. и относительно аналогичного показателя 2000 г. этот показатель увеличился. При этом, расходы предприятий на исследования и разработки в 2000 г. по 2011 г. выросли на 12573,8 млн грн., или в 8,1 раза; в 2013 г. этот показатель увеличился по сравнению с 2000г. в 5,4 раза, но уменьшился относительно 2012 на 1918,0 млн грн., или на 17%. Также предприятия стали больше терять средств на внутренние и внешние научно-исследовательские работы. Наряду с этим, предприятия стали меньше тратить средств на приобретение машин, оборудования и программное обеспечение, что отрицательно характеризуется.

При анализе динамики удельного веса отечественных предприятий, занимающихся инновациями в течение 2000-2013 гг. фиксируем два периода: первый с 2000 по 2006 гг., когда постоянно уменьшалось количество инновационных предприятий с 14,8% до 8,2%; и второй период, где прослеживался определенный рост удельного веса предприятий-инноваторов - с 8,2% в 2006 г. до 13,6% в 2013 г. С другой стороны, изменение количества предприятий, которые внедряли инновации свидетельствует об активности и результативности инновационной деятельности. Удельный вес реализованной инновационной продукции в общем объеме промышленной продукции равномерно уменьшался с 6,8% в 2001 г. до 3,3% в 2013 г. Результаты анализа состояния и тенденций управления инновационной деятельностью свидетельствуют о сужении инновационной деятельности, поэтому необходимо больше уделять внимания управлению предприятиями на принципах маркетинга инноваций.

Доказано, что удельный вес предприятий, которые внедряли инновации увеличился за 2011-2013 гг. При этом, удельный вес реализованной инновационной продукции в объеме промышленности уменьшалась. Одним из факторов, который негативно повлиял на этот показатель, может выступать и низкий уровень применения маркетингового коммуникационного обеспечения инновационных процессов в деятельности предприятий.

Обосновано, что объемы расходов на информатизацию на промышленных предприятиях страны недостаточны. Желательно искать источники для расширения таких вложений с целью интенсификации маркетинговой инновационной деятельности, что будет способствовать активизации инновационной деятельности предприятий и, в конечном итоге, увеличению их финансового результата.

Список использованных источников

1. Статистический сборник «Научная и инновационная деятельность в Украине» - [Электронный ресурс] .- Режим доступа:
http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/Arhiv_u/16/Arch_nay_zb.htm
2. Инновационное развитие промышленности как составляющая структурной трансформации экономики Украины. Аналитический доклад Института стратегических исследований. - 2013 г.:
http://www.niss.gov.ua/public/File/2013_table/1029_dok.pdf
3. Лапин Е. В. Экономический потенциал предприятия; [Монография]. / Е. В. Лапин. - Сумы: ИТД «Университетская книга», 2002. - 310 с.
4. Ламбен Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. Стратегический и операционный маркетинг. / Жан-Жак Ламбен - СПб. : Питер, 2004. - 567 с.
5. Покропивный С. Ф. Предпринимательство: стратегия, организация, эффективность; [Учеб. пособие.] / С. Ф. Покропивный, В. М. Колот. - К.: КНЭУ, 2004. - 218 с.
6. Амблер Т. Практический маркетинг. / Тем Амблер. Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. - СПб. : Издательство «Питер-ком», 2006. - 448 с.
7. Волчанка И. С. Информационные системы и компьютерные технологии в менеджменте / И. С. Волчанка. - Тернополь: Карт-бланш, 2004. - 354 с.
8. Диксон Питер. Управление маркетингом / Питер Диксон, пер. с англ. - М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. - 642 с.
9. Куденко Н. В. Маркетинговые стратегии фирмы: [монография.]. / В. Куденко. - К.: КНЭУ, 2002. - 245 с.
10. Вачевський М. В. Промышленный маркетинг - К.: ЦНЛ, 2004. - 256 с.
11. Святненко В. Ю. Промышленный маркетинг.- К.: МАУП, 2001. - 257 с.
12. Кушнерук А. С. Механизм применения промышленного маркетинга в развитии корпоративных предприятий: структура, задачи, функции, принципы, особенности / А. С. Кушнерук // Актуальные проблемы экономики. - 2007. - № 12. - С. 53-60.

УДК 338

Система адаптивного управления фармацевтическими корпорациями в условиях глобализации

Клунко Н.С., кандидат экономических наук, докторант
Санкт-Петербургского университета управления и экономики
E-mail: chief-nata@yandex.ru

В условиях глобализации мировой экономики фармацевтическим корпорациям необходимо повышать свои конкурентные преимущества путем использования новейших подходов к управлению. В настоящее время фармацевтическая отрасль нуждается в изучении процесса адаптивного управления корпорациями.

Адаптацию в широком смысле понимают как приспособление системы к изменению условий. Адаптивной считают систему, которая может приспосабливаться к изменениям внутренних и внешних условий [1]. Наряду с понятием адаптивной системы

существует понятие управления с адаптацией (адаптивное управление), т.е. управление в системе с неполной априорной информацией об управляемом процессе, которое изменяется по мере накопления информации и применяется с целью улучшения качества работы системы [2].

В настоящее время отсутствует однозначное толкование предмета системы адаптивного управления. Так, в работе В.Г. Смирновой отмечается, что адаптация – это процесс приспособления экономических систем к изменениям в среде их функционирования [4].

Большинством авторов адаптивное управление рассматривается как совокупность действий и методов, которые характеризуются способностью управляющей системы быстро и комплексно реагировать на изменения во внешней среде. Тем не менее, следует отметить, что адаптивная система является отдельным, синтезированным видом управления, которое отличается гибким, инновационным управлением предприятиями. Такая система владеет способностью с помощью новых инструментов и методов управления быстро приспосабливаться к изменяющимся условиям хозяйствования.

В работе Е.В. Раевневой под адаптивным управлением понимается «процесс принятия управленческого решения и дальнейшей реализации целенаправленного управляющего влияния, которое обеспечит адекватное реагирование всех структур предприятия на изменения параметров его внешней и внутренней среды» [3]. По мнению автора, именно это определение является наиболее полным.

Целью адаптивного управления является поиск наиболее эффективных вариантов принятия и выполнение решения, направленного на функционирование и развитие предприятий в конкурентной среде. Главная задача адаптивного управления – поддержка внутренней стабильности системы в условиях постоянно изменяющейся внешней среды.

В общем виде процесс адаптации состоит из следующих основных этапов (рис. 1).



Рисунок 1. Основные этапы процесса адаптации предприятий

Внешняя среда состоит из совокупности условий и ограничений функционирования и развития системы, она передает информацию о них в виде факторов, которые подразделяются на первичные (является результатом проникновения факторов внешней среды во внутреннюю среду микросистемы) и вторичные (формируются на основе первичных факторов) [3].

Для выполнения задач адаптации существует широкий спектр типов и видов адаптации. В настоящее время в зависимости от поставленной задачи выделяют следующие типы адаптации предприятий:

- параметрическая адаптация, под которой понимают приспособление системы к изменениям за счет коррекции параметров;
- алгоритмическая адаптация: переход от одного алгоритма управления системой к другому;
- ресурсная адаптация, направленная на более эффективное использование ресурсов систем;
- структурная адаптация, под которой понимают изменение внутренней структуры системы управления, она подразделяется на альтернативную адаптацию (выбор небольшого количества альтернатив) и эволюционную адаптацию (введение незначительных вариаций структуры).

Проведенный анализ современного состояния российской фармацевтической отрасли позволил выявить ряд проблем, характеризующих ее развитие (рисунок 2).

В условиях нестабильной экономической среды восприимчивым для фармацевтических корпораций является адаптивный подход к их управлению, который базируется на следующих принципах: системности; адаптивности; гибкости; иерархичности; эффективности; статистическом принципе; принципе гуманизации управленческих процессов; многомерности.



Рисунок 2. - Проблемы, характеризующие современное состояние развития российской фармацевтической отрасли

Адаптивный подход к управлению корпорацией включает следующие этапы:

1. Анализ влияния на деятельность корпорации факторов экономической среды.
2. Формирование оптимальной ассортиментной политики на основе прогнозирования спроса на продукцию корпорации.
3. Разработка стратегии управления запасами на основе логистической концепции.
4. Стратегическое планирование деятельности корпорации в условиях нестабильности экономической среды.
5. Разработка концепции организационной культуры корпорации.
6. Усовершенствование организационной структуры управления корпорацией на основе использования информационных технологий.

Адаптивный подход к управлению фармацевтическими корпорациями в условиях нестабильной экономической среды реализуется через систему моделей принятия управленческих решений, благодаря которым обеспечивается устойчивое функционирование корпорации и ее адаптация в условиях нестабильной экономической среды. Эта система состоит из следующих моделей: модель факторного анализа функционирования корпорации; модель оценки степени экономического риска на основе анализа влияния на деятельность корпорации факторов внешней и внутренней среды ее функционирования; модель мониторинга внешней среды корпорации и прогнозирование спроса на ее продукцию; модель формирования и оптимизации ассортиментов основного вида продукции; модель ресурсного и материального обеспечения деятельности корпорации; модель оценки и формирования организационной культуры; модель процесса выбора конкурентной стратегии корпорации в условиях нестабильной рыночной среды; модель бизнес-процессов корпорации на основе анализа и формирования информационных потоков.

Основными задачами системы адаптивного управления фармацевтическими корпорациями в условиях глобализации является такое стратегическое и оперативное планирование поведения системы, которое позволит ей максимально эффективно реагировать на возмущающие воздействия внешней среды.

При этом одной из обязательных составляющих адаптивного управления фармацевтическими корпорациями является наличие адаптивного механизма управления, который выступает как важнейший способ обеспечения устойчивости и безопасности всей корпорации.

Адаптивный механизм представляет собой основополагающий элемент современной концепции управления. Можно рассматривать три вида адаптивных механизмов управления. Первый тип связан с адаптивными механизмами, которые способны накапливать и использовать потенциал развития фармацевтической корпорации, действуя по принципу положительной обратной связи. Например, механизмы, направленные на изменение среды таким образом, чтобы обеспечить положительный имидж корпорации. Они связаны с настройкой параметров внешней среды, влияющих на привлекательность корпорации. Второй тип адаптивных механизмов управления заключается в создании условий для развития фармацевтических корпораций в сложных условиях рыночной среды. Третий тип адаптивных механизмов управления связан с воздействием на элементы организационной среды, благодаря которым система адаптивного управления поддерживает определенный уровень эффективности при изменении внешних и внутренних условий ее функционирования. Здесь исследуются и подвергаются внешнему воздействию главным образом механизмы, действующие по принципу отрицательной обратной связи (рис. 3).

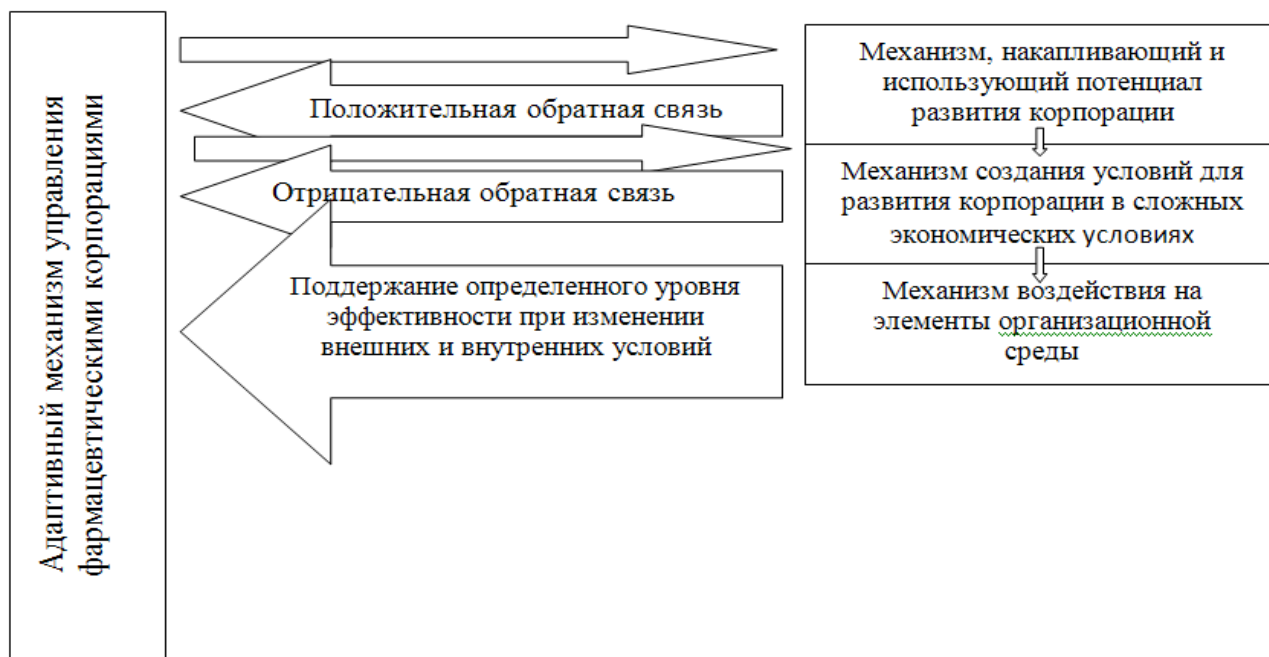


Рисунок 3. - Виды адаптивных механизмов управления фармацевтическими корпорациями.

Таким образом, адаптация – основа управления фармацевтической корпорацией в изменяющихся условиях. Адаптивный механизм управления – это процесс взаимодействия системы управления с внешней средой, в ходе которого формируются и реализуются программы стратегических мероприятий в фармацевтических корпорациях, адекватные потребностям внешней среды.

Список использованных источников

1. Бандурин А.В. Деятельность корпораций. – М.: Буквица, 2009. – 600 с.
2. Бурков В.Н. Модели и методы управления организационными системами. – М.: Наука, 2008. – 269 с.
3. Раевна Е.В. Адаптивное управление поведением предприятия: категориальный базис / Е.В. Раевна, Е.Н. Кучерук // Научный информационный журнал «Бизнес Информ». – 2007. – № 6 (336). – С. 122-130.
4. Смирнова В.Г. Организационное поведение. – М.: Центр маркетинговых исследований и менеджмента, 2007. – 128 с.

УДК 338.001.36

Управление предпринимательским риском на предприятии

Бакбергенова Г.Ш., магистрант

Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы

E-mail: bakbergenova.gau@mail.ru

Предпринимательская деятельность является рискованной, поскольку действия участников торговых отношений в условиях сложившихся рыночных отношений, конкуренции, функционирования системы экономических законов не могут быть с полной определенностью рассчитаны и осуществлены.

Множество условий и факторов влияют на исход принимаемых людьми решений, действие некоторых из них предсказать очень сложно, многие решения в торговле приходится принимать в условиях неопределенности. Риск присущ практически любой сфере человеческой деятельности. Сейчас все больше внимания уделяется исследованию, прогнозированию, анализу рисков. Умение предвидеть последствия тех или иных действий просто необходимо для нормального функционирования организаций.

Проблема управления риском очень актуальна. Деятельность любой организации связана с опасностью возникновения непредвиденных потерь. Именно поэтому для каждой компании важно предусмотреть изменение факторов и условий, способных оказать существенное влияние на ее функционирование.

Коммерческим риском можно управлять. Наиболее удачной будет деятельность торгового предприятия, правильно рассчитавшей свои возможности, выбравшей направление деятельности с оптимальным соотношением риска и доходности.

При рыночной экономике производители, продавцы, покупатели действуют в условиях конкуренции самостоятельно, то есть на свой страх и риск. Их финансовое будущее является поэтому непредсказуемым и мало прогнозируемым. Риск-менеджмент представляет систему оценки риска, управления риском и финансовыми отношениями, возникающими в процессе бизнеса. Риском можно управлять, используя разнообразные меры, позволяющие в определенной степени прогнозировать наступление рискованного события и вовремя принимать меры к снижению степени риска.

В настоящее время не вызывает сомнения факт постоянного развития основных процессов и явлений как во всем материальном мире, так и в экономических системах, как его части. Вместе с тем эволюции несвойственны застывшие, или статические состояния, тогда как динамические процессы проявляются в подавляющем большинстве. Становление и развитие теории экономической динамики проходило многие века, сотни ведущих ученых посвящали ей свои труды, формируя основополагающие концепции и закономерности.

На мой взгляд рассматривая динамические процессы, легко прийти к выводу, что они базируются на существовании противоречий, противоположностей, обратных связей, периодичности, цикличности и т.п. В теории принятия управленческих решений противоречие используется мало и, как правило, не анализируется его определяющее влияние на процессы формирования и принятия финансово-экономических управленческих решений. Причина последнего состоит в том, что, во-первых, до настоящего времени не разработаны методы непосредственного измерения противоречия, а во-вторых, в том, что большинство специалистов в области естественных и технических наук (в том числе в области теории принятия решений) ошибочно считают, что противоречие действует только в социальных системах. Противоречие - это взаимополагающее и взаимоотражающее взаимодействие между системами, элементами одной системы и т.п., вызывающее в них или окружающей среде как позитивные, так и негативные последствия (вплоть до полной ликвидации, вытеснения, поглощения одной из систем или элемента системы).

Отмечая факт существования периодических процессов в экономике, а также негативных (позитивных) факторов окружающей среды, правомерно сделать вывод о возможности их взаимодействия, взаимообусловленности, пересечения, наложения друг на друга. Если бы в экономике существовали только закономерные, заранее известные и объективно обусловленные явления, тогда она не нуждалась бы в управлении и корректировке со стороны субъектов хозяйственных отношений. Жизнь протекала бы по заранее определенному плану в направлении эволюционных сдвигов.

Однако, как показывает действительность, все гораздо сложнее. В мире существуют непредсказуемые, заранее неизвестные (впрочем, как и известные, но неисправимые) процессы, влияющие на привычный ход динамики. Эти процессы

называются рисками, ситуациями неопределенности, а их последствия влекут за собой потери, как предвидимые, так и непредвидимые.

Справедливо отметить, что субъектам экономики необходимо научиться учитывать влияние случайных событий на развитие систем, предвидеть их наступление и уровень влияния, используя различные методы принятия решений, в том числе и прогнозирование. Кроме того, целесообразно обоснование основных направлений снижения негативного влияния рисков на ход производственно-хозяйственной деятельности предприятий, комплексов, отраслей, регионов и экономики страны в целом, а также разработка приемов рискованного менеджмента. Все это и обуславливает актуальность темы дипломного исследования.

Список использованных источников

1. Антонова Н. А. Страхование предпринимательского риска: проблемы и перспективы // Юрист. 2003. № 9.
2. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М.: «Дело Лтд», 1994.
3. Гришина Н. А. Оценка риска деятельности хозяйствующего субъекта в условиях неопределенности экономической ситуации // Вопросы оценки. 2001. № 1. . 1994. № 3.

УДК 338.001.36

Инновационная логистика – перспективы и реалии

Бакбергенова Г.Ш., магистрант

Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы

E-mail: bakbergenova.gau@mail.ru

Исследование теории и сфер деятельности логистики за период конца XX и начала XXI вв. позволяет, на наш взгляд, выделить существование двух концептуально содержательных определений логистики – базовой и инновационной.

Базовая логистика – это наука и вид деятельности по организации и управлению поставками продукции, предназначенной для производственного и личного потребления. Логистика поставок, или базовая логистика, является неизменным условием любого общественного производства и по своему содержанию, целям и задачам не зависит от ее эффективности, т.к. обусловлена ее экономической природой. Поскольку организация процесса поставок означает формирование, движение, преобразование, сохранность материальных потоков и потоков услуг, то различные стадии этих процессов обуславливают относительно обособленное существование закупочной, производственной, сбытовой, складской, информационной логистики, логистики запасов и других функциональных видов, обеспечивающих поставки материально-вещественных ценностей.

Для изучения, анализа и оценки эффективности управления потоковыми процессами, выявления неиспользованных резервов и их реализации, определения уровня развития и готовности рыночных системных структур к преобразованиям и проведения сквозной оптимизации требуется особый научный инструментарий - *инновационная логистика*. Она представляет собой научный инструмент по рационализации потоковых процессов путем внедрения прогрессивных инноваций в текущее и стратегическое управление рыночными структурами с целью достижения конечных результатов бизнеса.

Второе определение логистики как инновационной не противоречит первому, хотя имеются определенные различия. Неправильно, на наш взгляд, отождествлять деятельность рыночных структур по управлению и организации поставок (по их

функциональному содержанию как материально-технического снабжения; поддержке производственных процессов; транспортировке и экспедированию грузов; складированию и грузопереработке; физическому распределению и сбыту продукции и др.) с процессом разработки и внедрения логистических систем разного профиля и уровня, анализом и оценкой необходимости и возможности преобразований действующих рыночных структур, т.е. способностью успешно решать комплекс логистических задач оперативного и стратегического характера по оптимизации потоковых процессов.

Анализ и оценка эффективности потоковых процессов в различных сферах деятельности являются основанием и отправной точкой целесообразности логистизации, т.е. определения конкретной стратегической программы. В ее рамках структуры логистической системы, выбора логистических технологий, квалификации персонала, поэтапного и поэтапного построения логистической системы, выбора критериев и показателей оценки ее эффективности и т.д. И здесь инновационная логистика является тем научным потенциалом, который даст возможность различным рыночным структурам (традиционно ориентированным, вновь создаваемым и/или ориентированным на современные формы, методы и технологии логистики) разработать программу логистизации с учетом их потенциала и уровня развития.

В процессе развития рыночной экономики разница между этими двумя видами логистики начинает проступать все более и более отчетливо. Это происходит по мере выделения инновационной логистики в специальную внутрисистемную функцию или выделения самостоятельных организаций (структур) по логистическому сервису, оказывающих услуги по оптимальному управлению материальными потоками не только участникам поставок, но и компаниям с любыми потоковыми процессами (в финансовой и банковской сфере; туристическом и гостиничном бизнесе; информационно-коммуникационной сфере и др.).

Инновационная логистика нацелена на повышение уровня управления за счет применения различного рода инноваций, направленных на улучшение качества обслуживания потребителей, рост эффективности потоковых процессов и снижение совокупных издержек на их реализацию.

Следовательно, объектом исследования инновационной логистики являются сформированные потоковые процессы, которые применительно к деятельности любых общественных структур являются результатом мер управленческого характера. Предметом инновационной логистики становятся формы и методы управления потоковыми процессами, подлежащие совершенствованию с помощью логистических инноваций. Несмотря на тесную связь инновационной логистики по объекту и предмету исследования с базовой логистикой, осуществляющей повседневную деятельность по организации и управлению потоковыми процессами различной степени эффективности, она имеет свои специфические задачи и функции.

К числу основных задач и функций инновационной логистики, по-нашему мнению, относятся следующие:

- генерирование новых идей в области управления потоковыми процессами, особенно стратегического управления, путем креативного использования достижений естественных и гуманитарных наук (математики, эконометрики, информатики, экономики, социологии и др.) для последующего их использования в логистических инновациях в соответствии с требованиями постиндустриальной экономики;
- изучение, обобщение, систематизация и использование мирового опыта инновационной деятельности в области логистики с учетом экономических особенностей различных стран, регионов, отраслей, сфер деятельности, рыночных структур, их возможностей и степени востребованности ими логистических инноваций;
- разработка организационно-методического механизма использования логистического инновационного фонда применительно к реальным условиям функционирования, развития и степени готовности действующих, а также вновь создаваемых структур с

учетом совокупности предпосылок (социально-экономических, организационно-технических, информационных, правовых, кадровых и др);

- разработка конструктивных программ в виде методов, алгоритмов, стандартов для различных структур, включая создание системных логистических новообразований;
- оценка эффективности инновационных логистических мероприятий и программ путем сопоставления полезности, выгоды и экономии от их внедрения с произведенными издержками логистизации.

Важнейшей составляющей инновационной логистики является *стратегическая логистика* – наука и практика наращивания логистического потенциала различных систем управления потоковыми процессами путем разработки долгосрочных программ инновационных преобразований в рамках намеченной парадигмы их стратегического развития.

Из этого определения следует, что логистизация различных хозяйственных и общественных структур на основе стратегической логистики отличается следующими признаками:

- критически пересматриваются и в значительной степени устраняются большинство априорно установленных ограничений, накладываемых на организацию и управление потоковыми процессами исходя из конечной цели этих процессов. Единственными ограничениями остаются границы стратегического развития хозяйственных и других структур, подлежащих логистизации, а также факторы внешней среды;
- инновационные логистические преобразования распространяются не только на управляющую подсистему, но и на всю систему управления (т.е. управляющую, управляемую подсистемы и объект управления);
- новые структурно-функциональные подразделения фирмы, образуемые в результате логистизации, делаются в значительной степени производными от решений, принятых на базе стратегической логистики.

Формирование, функционирование и развитие рыночных структур связано с выбором стратегий интернализации на основе инсорсинга и экстернализации на основе аутсорсинга. Условия транзитивной экономики, которая находится под воздействием социально-экономических, политических, финансово-экономических и других факторов, обуславливают выбор и смену рыночными структурами разных стратегий, в том числе и логистических.

В процессе своего развития и адаптации к требованиям внешней среды рыночные структуры создают системы управления потоковыми процессами на условиях взаимовыгодного сотрудничества и партнерства. Формой такого взаимодействия является стратегическое решение о ключевых компетенциях (основных видах деятельности) и обеспечивающих видах деятельности в рамках единой структуры.

Направление деятельности рыночной структуры по пути инсорсинга и/или аутсорсинга может существенно меняться под воздействием указанных выше факторов, что отражается на структуре и контурах потоков, а, следовательно, задачах и функциях логистических систем.

Организационно-экономическим механизмом инновационной логистики и ее методологической базой являются специализированные структуры инновационного логистического сервиса, которые реализуют объективную закономерность современного этапа рыночной экономики. Она заключается в дальнейшем разделении труда во всей общественно-полезной, в том числе и научной деятельности, а также в естественной в условиях глобализации рынка тенденции фокусирования научно-практической деятельности постиндустриальных структур на ключевых компетенциях.

Таким образом, развитие инновационной и, в частности, инновационной стратегической логистики является для многих рыночных структур, корпоративных и ассоциативных объединений, отраслей, регионов важным фактором и предпосылкой наращивания логистического потенциала. Это означает способность и готовность

рыночных структур к эффективной организации совокупных потоковых процессов на основе оперативного и стратегического управления. Эти процессы в условиях глобализации мировой экономики становятся преобладающими и оказывающими прямое влияние на качество продукции и услуг, затраты по их производству и предоставлению, гибкость (реактивность) логистических систем, а значит, на их конкурентоспособность.

Не меньшую актуальность приобретает инновационная стратегическая логистика и для Казахстана, где логистика как наука находится в начале своего развития. В условиях нестабильной и деформированной экономики Казахстана управление потоковыми процессами осуществляется не на оптимальном, а на допустимом уровне, характерном в большей степени для закрытых систем и монопольных рынков. Это связано с существованием значительных неиспользованных резервов, особенно в сфере поставок, в виде упущенных возможностей, сбоев и кризисных ситуаций, что делает рыночные структуры благоприятным и перспективным объектом для эффективного применения инновационной стратегической логистики и роста ее приоритетности.

Список использованных источников

- 1 Джеймс Р. Сток, Дуглас М. Ламбер «Стратегическое управление логистикой» 2005
- 2 Д. Бауэрсокс, Д. Клосс, Логистика. Интегрированная цепь поставок 2008

УДК 33:372.8,330:001.92

Инновациялық технологиялардың шетелдік тәжірибесін қолдану

Дарибаева А.Т. экономика магистері
Алматы экономика және статистика академиясы
E-mail:aliya_t_d@mail.ru

АҚШ-та инновациялық қызметті басқаратын әртүрлі мемлекеттік органдар мен мекемелер бар. Алайда мемлекетте инновациялық қызмет үшін жауапты бірегей орган жоқ. Федералды деңгейде инновациялық қызметке қатысы бар енгізгі органдар: Президент әкімшілігі жанынан құрылған ғылыми-техникалық саясат басқармасы, Конгресстің ғылыми комитеттері, оның зерттеу қызметтері, бюджеттік басқарма. Ғылыми-техникалық саясатты құруда маңызды рөлді мемлекеттік емес органдар атқарады: Ұлттық зерттеу одағы, ғылымды дамытудың Американдық ассоциациясы, РЭНД корпорациясы және т.б. Өндіріске жаңалықтарды енгізу процесін тездету мен технологиялық прогресті үйлестіру жұмыстарын бақылауға жауапты мемлекеттік орган-Сауда Министрлігі. Оның құрамында стандарттар мен технологиялардың ұлттық институты, технологиялық ақпараттың ұлттық мекемесі және технологиялық саясат басқармасы сияқты үш құрылымды біріктіретін технологиялар әкімшілігі құрылды.

Технологиялық саясат басқармасы-федералды үкіметте ұлттық инновациялық саясатты жүзеге асыруда бірден бір маңызды орган. Яғни бұл орган өндіріс салаларының даму ерекшеліктері мен қажеттіліктерін зерттейді, отандық және әлемдік нарықтарға инновациялық технологияларды өндірістік компаниялардың тездетіп шығаруы мен әзірлемелер жасауына әсер ететін факторларды анықтайды. Қазіргі кезде АҚШ-тың инновациялық дамыту облысындағы мемлекеттік саясат келесі міндеттерді атқаруға бағытталған:

- жеке сектордың бәсекеқабілеттілігін арттыратын, инновация саласындағы қызметін белсенді жүргізу үшін қолайлы климат жасау;

- инновациялық әзірлемелерді іске асыру және ғылыми зерттеулерді қаржыландыру;
- АҚШ өндірісінің бәсекеқабілеттілігін арттыру үшін ХХІ ғасыр инфрақұрылымын құру;
- азаматтық және қауіпсіздік ҒЗТҚЖ-лардың интеграциясы, яғни алда қойылған міндеттердің орындалуын қамтамасыз ету;
- ғылымға негізделген және үнемі өзгермелі экономика жағдайына белсенді маманданған жұмыс күшін даярлау.

Инновациялық қызметтегі мемлекеттің орны оның ғылымға бөлген қаражаттарымен анықталады. Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, дамыған елдерде ғылымға бөлген қаражаттары жыл сайын өсіп, ЖҰӨ-нің жоғарлауына көмектеседі.

АҚШ-тың ғылыми-техникалық және инновациялық дамуын мемлекеттік басқарудың негізгі механизмі бюджеттен тікелей қаржыландыру болып табылады. Бұдан басқа ғылыми-техникалық зерттеулер мен әзірлемелерді қолдаудың маңызды принциптерінің бірі инновациялық қызметті жанама бақылаудың түрлі әдістері қолданылады. Олар салықтық жеңілдіктер. Жеке кәсіпкерлік сектордың инновациялық қызметі үшін қолайлы жағдайларды құру үшін:

- 1) ҒЗТҚЖ-ларға кеткен шығындарды өнімнің өзіндік құнына кіргізу;
- 2) ғылыми құрал-жабдықтарды шығару кезінде амортизацияның тездетілген нормаларын қолдану;
- 3) ғылыми-техникалық жобаларды несиелеуде жеңілдіктер беру;
- 4) инновациялық кәсіпорындарды ұйымдастыру үшін жеңілдік шарттармен не ақысыз түрде мемлекеттің меншігіндегі мүліктерді немесе жер учаскелерін беру;
- 5) сыртқы сауда саясаты. Яғни, жоғары технологиялы қызметтер мен өнімдер экспортын бақылау мен жетілдіру және ғылыми-техникалық сала мен өндірістің негізгі факторы болып табылатын тікелей шетелдік инвестицияларды тарту;
- 6) инновациялық қызметті заңнамалық қамтамасыздандыру. Патент саясаты мен авторлық құқықтарды қорғау саясатын мемлекеттік инновациялық қызметтің ажырамас бөлігі ретінде қарастыру;
- 7) инновациялық қызметті басқарудың маңызды механизмі болып табылатын федералды келісім-шарттық жүйені ауқымды қолдану;
- 8) антимонопольді заңдарға өзгертулер енгізу- ғылыми зерттеулер мен әзірлемелерді бірлесіп жүргізу үшін консорциумдар мен жеке кәсіпорындардың бірлестігін құру кезіндегі кейбір шектеулерді алып тастауға бағытталған[1].

Экономикасы дамыған мемлекеттердің тәжірибесі көрсеткендей, әлемдік нарықтағы жоғары бәсекеқабілеттілік жағдайында тек дамыған инфрақұрылымы бар мемлекеттер озады. Оларға жоғарыда аталып өткен бизнес-инкубаторлар, телекоммуникациялық және сауда желілері, технопарктер, инновациялық-технологиялық орталықтар, консалтингтік фирмалармен қаржы құрылымдары жатады.

Инновациялық инфрақұрылым ұлттық инновациялық жүйенің маңызды бөлігі ретінде қарастырылады. Инновациялық инфрақұрылымды құру өте ұзақ уақытты қажет етеді. Оларды құру үшін АҚШ, Жапония, Германия сияқты озық елдерде 10-15 жыл кетті.

АҚШ-тың инновациялық дамуының жетістіктері ең алдымен инновациялық инфрақұрылымды құрумен байланысты. Оларға технопарктер, бизнес-инкубаторлар, технополистер кіреді. Мемлекеттегі жалпы саны 700-ге жетіп отыр. Осылардың ішіндегісі ең маңыздысы-технопарк. Оның қызметі - ғылыми-технологиялық ашулар мен жаңалықтарды, зерттеулер мен әзірлемелерді қаржыландыру, инновациялық қызметпен айналысуға бел бұған кәсіпорындарға қолайлы жағдайлар туғызу және т.б. Әлемдегі алғашқы технопарктің негізін қалаушы АҚШ-тағы Стенфорд университеті болып табылады (50-жылдардың басында). 1997 жылы АҚШ-та 160-қа жуық технопарк болды және олар әлемдегі технопарктердің 30%-ын құрады. Ал Еуропада технопарктер тек өткен ғасырдың 70-жылдарында пайда болды.

Ал Қытайда түрлі инновациялық орталықтармен бірігіп, ұлттық ғылыми-технологиялық парктердің негізі қаланды. Олардың қызметтерінің мақсаттары келесідей:

- ғылыми және технологиялық жетістіктерді пайдаланып, өнімдер шығару мен қызметтерді жүзеге асыру;
- шағын инновациялық кәсіпкерлікті дамыту;
- ҒЗТКЖ-ларды жүргізуде шағын инновациялық кәсіпорындарға қолдау көрсету;
- қажетті ақпаратпен қамтамасыз ету;
- несиелерге кепілдіктер беру;
- технологияларды бағалау, халықаралық қатынастарды қалпына келтіруде қызметтер көрсету;
- зияткерлік меншікті қорғау.

Қытайдағы инновациялық орталықтар жоғары және жаңа технологиялар сферасын қаржыландырудың негізі болып табылады, яғни оларды кәсіпкерлер мен жоғары оқу орындарын байланыстыратын «көпір» ретінде қарастыруға болады.

Жапонияға келетін болсақ, бұл ел жоғары технологияларды дамытудан алдыңғы орындарға ие болып отыр. Жапонияның ЖІӨ құрамындағы шағын инновациялық кәсіпорындар үлесі 52%-ды (3 трлн. доллар шамасында), капитал салымдарында-40% шамасында, ал барлық жапон өнімінің экспортында 15%-ды құрап отыр. Осы жағдайда мемлекеттің рөлі өте маңызды. Жапонияның кәсіпкерлік жүйесі мемлекеттің негізгі екі жүйесін қолданады. Біріншіден, бұл мамандандырылған мемлекеттік мекемелер - бұл шағын инновациялық кәсіпорындардағы жиналыс комиссиялары, оларды қолдайтын басқарма, аймақтық қызметтер, кіші префектуралық органдар, дамытудың мемлекеттік корпорациясы, шағын инновациялық кәсіпорындар Академиясы және т.б. Екіншіден, қаржылық кепілдіктер мен қаржылық көмек. Оны мемлекеттік қаржылық корпорация жүзеге асырады. Оның құрамында 59 филиал, ұлттық қаржылық корпорациялар, сауда және өндірістік корпорациялардың орталық банкі, шағын инновациялық кәсіпорындардың несиелерін сақтандыратын корпорация, инновациялық кәсіпорындар кіреді. Сонымен қатар Жапонияда шағын инновациялық кәсіпорынды несиелендірудің арнайы механизмі қолданылады және оны «жұмсақ займдар» деп атайды. Яғни егер жай несие жылына 4-8%-ға берілсе, «жұмсақ займ» инновациялық қызметпен айналысатын кәсіпорындар үшін несиені 2-4%-ға беріледі. Осымен қатар инновациялық кәсіпорындарды корпоративке біріктіру саясаты да белсенді жүзеге асырылуда. Бұл шағын инновациялық кәсіпорындар үшін тиімді, өйткені оларға жаңа технологияларды жүзеге асыру үшін жер, жеңілдікті шарттармен несиелер, транспорттық құрал-жабдықтарды сатып алу үшін қаражаттар беріледі[2].

Көршілес елдер, соның ішінде Ресейдің мемлекеттік инновациялық қызметті қолдаудың тәжірибесіне де баса назар аудару өте маңызды. Ресейде инновациялық қызметті дамытуға өнеркәсіп, ғылым және технология Министрлігі және РФ-сының білім Министрлігі жауапты. Сонымен қатар Ресейде мемлекеттік деңгейде өткен ғасырдың 90-жылдардың басынан технологиялық дамыту қоры, ғылыми-техникалық салада шағын кәсіпорындарды дамыту қоры, Санкт-Петербургтегі ғылыми-техникалық дамытудың аймақтық қоры жұмыс жасап отыр. 1997 жылдан бастап «Ғылыми-техникалық сферада инновациялық қызметті ынталандыру» мемлекеттік бағдарламасы жүзеге асырылып отыр.

Әлеуметтік зерттеулер бойынша облыс тұрғындарының басым көпшілігі Елбасының жүргізіп отырған саясатын, ҚР Үкіметі мен жергілікті атқарушы органдардың іс-қимылдарын ықыласпен мақұлдайды, сонымен бірге нақтылы, тиімді нәтижелерін де сезінеді, атап айтқанда, жаңа өндірістік нысандар, мектептер, ауруханалар іске қосылып, жолдар салынды, еңбекақы, зейнетақы, әлеуметтік көмек көбейіп, тұрғындардың өмір сүру деңгейі жақсара түсуде[3].

Инновациялық қызметтің шетелдік тәжірибесін жалпыласақ, мемлекеттің инновациялық саясат шаралары инновациялар үшін қолайлы әлеуметтік-экономикалық органы қамтамасыз ететін және инновациялық процестерді тікелей реттейтін болып екіге

бөлінеді. Инновацияларды таратудың маңызды жалпы экономикалық шарттары бәсеке қабілеттілікті ынталандыру болып табылады.

Қолданылған дереккөздер тізімі

- 1 Баймуратов У. «Инвестиции и инновации: нелинейный синтез». - Алматы: БИС, 2005. -320 с.
- 2 Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 127 с.
- 3 Қазақстан Республикасының Үдемелі индустриялық-инновациялық дамуы жөніндегі 2010-2014 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы

УДК 338.001.36

Қазақстан экономикасының инновациялық дамуы

Дүржанова Г.Г., магистрант

Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.

E-mail: Gulnure_2011@mail.ru

Әлемдік экономиканың жаһандануы және қазақстандық экономиканың ашық жағдайында отандық компаниялардың ел ішіндегі және шетелдегі тауарлар мен капитал нарықтарындағы бәсекелік күреске дайын еместігі анық байқалуда. Сондықтан Қазақстан Республикасының әрі қарай дамуында тек өндірістің тұрақтануы мен өсімі ғана емес, оның құрылымдық жағынан атқарады. Оның үстіне олардың бір бөлігі іс жүзінде жобалы инновациялық жүйенің әрекеттері болып табылады. Қазіргі таңда кез келген елдің экономикасының дамуы, халықтың рухани және материалдық игіліктерінің артуы, ең алдымен, сол елдің ғылымы мен білімінің, мәдениетінің тұрақты дамуына байланысты екені шындық.

Бүгінгі таңда Қазақстан күрделі экономикалық және саяси міндеттерді табысты шешуде басқа елдерге үлгі болатын деңгейге көтерілді. Қазақстанның бәсекеге қабілетті елдердің көшбасшылығына ұмтылуы заңды құбылыс. Өйткені, еліміздің экономикалық әлеуеті мен қоғамдағы саяси тұрақтылық, демократияның дамуы оған мүмкіндік беріп отыр. ХХІ ғасыр білімнің, ақпараттың жаңа технологияның өрістеу ғасыры. Білімнің, ғылымның бәсекеге қабілеттілігі бұл күнде көптеген мемлекеттер үшін көкейкесті мәселе болып отыр. Озық ғылыми-техникалық инфрақұрылымсыз және кәсіби шеберлігі жоғары білімді кадрларсыз, жаһандану талаптарына сәйкес даму мүмкін емес. Осы мақсатта отандық ғылым мен білім беру жүйесінің алдында тұрған басты міндет – білім мен ғылымды халықаралық деңгейге көтеру.

Экономикамыздың жаңа даму кезеңіне өту процесі халық шаруашылығының нақты секторын, әсіресе, ең басты саласы болып табылатын индустрияны қайта құру мен дамытуда маңызды да сапалы өзгерістер енгізумен басталды. Аталмыш кезеңде индустриялық өнімдер өндірісінің артуы осы сала құрылымындағы жағымды өзгерістермен байланысты болды. Дәлірек айтсақ, мұнай, газ, қара және түсті металлургия мен азық-түлік және текстиль индустриясы өнімдерін өндіру және өңдеуге қатысты салалардың салмақ үлесі айтарлықтай мөлшерде артты. Жалпы алғанда, қазіргі таңда ЖІӨ көлемінің 25,6% мен халықтың 22,2%-ын жұмыспен қамтып отырған индустрия өндірісінде елдің шаруашылық белсенділігі арта отырып, өндірістік-техникалық потенциалын күшейтерліктей деңгейде жұмыс жүргізіле бастады.

Индустриалды-инновациялық даму – Қазақстанды қазіргі дағдарыстың дауылынан мейлінше аз шығынмен алып шығатын жол. Біз жаңа технологияларды игеріп,

инновациялық өсуді қолдаған жағдайда ғана дағдарыстың зардаптарынан тезірек құтыламыз.

Индустриялық өндірістің тұрақты өсу тенденцияларын нығайту және оның құрылымдық өзгерістерін жақсарту үшін отандық индустрияны дамыту мәселелерін кешенді түрде шешу бағдарын қарастыратын, алдымыздағы 2015 жылға дейінгі мерзімге арналған жаңа мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясатты ұстанып, жүзеге асыру қажет. Өйткені, мұндай әрекет индустрия саясатына кешендік сипатты бере отырып, осы саланың даму деңгейі мен қазіргі жағдайын қалыптастыру мақсатын көздеген саясаттарды орындау барысында қателіктер мен кемшіліктердің пайда болуын тежеуге мүмкіндік береді. Халықтың әл-ауқатының көтерілуі мен ұлттық экономиканың тиімділігі көп жағдайда инновациялық үрдістердің даму сатысымен айқындалады. Осы мақсатта қабылданған Қазақстан Республикасының 2003-2015 жылдарға арналған индустриалдық-инновациялық даму стратегиясының жүзеге асырылуы – тәуелсіз Қазақстанның кемел келешекке ұмтылғандығының айғағы.

Қазақстан индустриясы халық шаруашылығының индустриализация деңгейін, егеменді ел экономикасының нақтылығы мен перспективасын, қазіргі әлемдік шаруашылықтағы орны мен рөлін ақтайтын басты фактор болып табылады. Сонымен қатар, Қазақстанда үлкен руда қорлары, минералды шикізат, отын-энергетикалық ресурстар, құнды және сирек кездесетін жер металдар қоры бар, сондай-ақ, негізінен, өнімі шетелдерге жіберілетін пайдалы қазбаларды табудың және өңдеудің күшті индустриясы бар. Алайда, Қазақстанда машина құрылысының көп профильді жаңа базасы, жоғары сапалы дайын тауарлар өндіру және іс жүзінде ғылыми-техникалық күрделі тауарлар өндіру саласы да жоқ, халық тұтыну тауарларының индустриясы нашар дамыған, химиялық индустрия, мұнай, газ және көмірсутек шикізаттарды өңдеу потенциалы жеткілікті түрде қолданылмайды.

Қазіргі кезде Қазақстанда ескі және жаңа инновациялық жүйелердің элементтері ұштасқан ауыспалы типтегі ұлттық инновациялық жүйеде (ҰИЖ) венчурлік қорлар қалыптастыру арқылы қызмет атқаруда. Жаңа ҰИЖ-ге индустрия мен қызмет көрсету саласындағы шағын сектордың ғылыми-техникалық ұйымдарын, шағын инновациялық кәсіпорындарды, көптеген мемлекеттік емес, коммерциялық емес, ғылыми, талдау жасаушы, консалтингтік, т.б. орталықтарды жатқызуға болады.

Нарықтық экономикадағы ғылыми жұмыстар нәтижелерін пайдалану мүмкіншіліктерінің мол болуы «инновация» деген экономикалық және жалпы ғылыми категорияны өмірге әкелді. Қоғамдық қатынастарда пайда болған бұл түсінік - «жаңалық енгізу» деген техникалық мағынаны білдіретін «инновация» сөзімен атала бастады. «Инновациялық қызмет туралы» заңның түсініктерге арналған 1-бабы бойынша, «инновация – жаңа немесе жетілдірілген өнім, жаңа немесе жетілдірілген техникалық прогресс, жаңа ұйымдастырушылық-техникалық, қаржылық – экономикалық немесе басқа да өнеркәсіп немесе қоғамды басқару салаларына прогресивті ықпал ететін әр түрлі қоғамдық қатынастар салаларындағы шешімдер ретінде жүзеге асырылынған, инновациялық қызмет нәтижелері». Жалпы инноватика теориясының қалыптасуы - Й. Шумпетер теориясынан басталады. 1920 жылдары Австриялық ғалым И.Шумпетер өзінің «Экономикалық өсу теориясы» еңбегінде экономикалық теория ғылымдырында алғаш рет инновация түсінігіне көңіл аударды. Оның айтуынша экономикалық тұрақтылықты жаңашыл кәсіпкерлер бұзады. Бұл кәсіпкерлер рынокқа жаңа өнім әкеліп, басқа кәсіпкерлерді бәсекеге шақырады. Әр кәсіпкер бәсекеге қабілетті болу үшін, өз тарапынан басқа да сұранысқа ие болатын жаңа өнімдер ойлап шығаруға мәжбүр болады .

Қазіргі кездегі мемлекеттік дамудың заманауи деңгейі өнеркәсіптік өндірістің бәсекеге қабілеттілігін анықтауға жаңа талаптар қоя бастады. Өндеуші саланы дамытатын және өндіріс саласының бәсекеге қабілеттілігін жоғарылататын, тұтыну нарығында бәсекеге қабілетті болатын өнімдерді әрдайым енгізіп тұру қажеттілігі туындады. Бұл үрдіс – инновациялық өнім шығару мен қызмет түрлерін ұсыну мақсатында, ғылыми

ұйымдар мен өндірістік кәсіпорындар арасында қарым-қатынасты ұйымдастыруды және болашақта стратегиялық жоспарлауды қажет етеді.

Инновациялық даму ерекшеліктерінің негізінде оны басқа баламалардан ажырататын базалық қағидаларын анықтап алу керек. Өндірістік саланың инновациялық дамуының негізін қалайтын қағидаларына жататындар:

- 1) Өзгерістердің тұрақтылығы;
- 2) Өзін-өзі дамыту;
- 3) Мақсаттық бағдарлану.

Өзгерістердің тұрақтылық қағидасы өндіріс саласындағы жаңа бағыттардың құлдырауы мен қалыптасуына ғана емес, сонымен қатар ұйымдастырушылық экономикалық қатынастардың, материалдық-техникалық және технологиялық базаның қалыптасуына негізделеді. Тұрақты қалыптасудың сатылы өзгерістер механизмі саланың бәсекеге қабілеттілік деңгейін және жаңа жағдайға бейімделуін қамтамасыз етеді.

Өзін-өзі дамыту қағидасы – инновациялардың қалыптасу механизміне және қоғамдық сұраныстың белсенді қарым-қатынасына сүйенеді. Инновациялар қоғамдық сұранысты қанағаттандырудың негізі болып, прогресивті өндірісті қалыптастырады. Инновацияларды коммерцияландыру – белгілі бір сұранысты қанағаттандыруға және өз кезегінде жоғары деңгейлі сұранысты қалыптастыруға мүмкіндік береді. Олардың пайда болуы әлемдік және отандық нарықта салалардың бәсекелестік басымдықтарын қамтамасыз етеді, жаңа идеяларды іздеуге серпіліс береді. Бұл қағидаға сүйену, өнеркәсіп салаларының өзін-өзі дамытуы мен өзара қарым-қатынасын қамтамасыз етеді.

Мақсаттық бағдарлану қағидасын жүзеге асыру үрдісінде өзгерістердің тұрақтылық қағидасы мен өзін-өзі дамыту қағидасы өзара қарым-қатынас жасайды. Тұрғындардың әл-ауқатын көтеретін, экономикалық өсу қарқынын жоғарылататын, инновациялық дамудың критеріі ретінде анықталады. Қарастырылған қағидалар жиынтығы инновациялық даму үрдістерін жүйелі түрде қарауды көздейді және өндіріс салаларының қызмет етуінің тиімділігін анықтайды, сонымен қатар саланың даму бағытын анықтайды және қоғамдық сектордағы өзгерістермен өндірістік сектордағы өзгерістерді анықтауға мүмкіндік береді.

Салалық дамытуды басқарудың заманауи технологиясы көрсеткендей, басқару тек қана қарым-қатынас сипаты және басқару функциясымен ғана анықталмайды. Яғни саланың дамуын басқару үшін, инновацияның нарық талаптарына бейімделуін қамтамасыз ететін және инновациялық даму стратегиясын тиімді жүзеге асыруды қамтамасыз ететін инновациялық даму механизмдер жүйесі құрылады. Оларға: ұйымдастыру механизмі, құрастыру және енгізу механизмі, қаржыландыру және ынталандыру механизмі, интеллектуалды меншік және технологиялық трансфер механизмі жатады. Өнеркәсіптік саладағы инновациялық үрдістердің дамуын зерттеу бір шетінен өнеркәсіп салаларының басқару жүйесіндегі тиімді инновациялық механизмдерді қалыптастыру мен жүзеге асыруға, екінші жағынан өндірістік саладағы инновациялық қызметті белсендіруге негізделген инновациялық дамуға көшу тенденцияларын көрсетеді.

Инновациялық даму – бұл тек қана негізгі инновациялық үрдіс емес, сонымен қатар оны жүзеге асыруға қажетті факторлар мен жағдайлар жүйесінің дамуы.

Инновациялық даму элементтерінің құрылымдық қарым- қатынастар сұлбасы көрсетілген. Сұлба инновациялық даму үрдісіндегі себепті зерттеулер байланысын және өндіріс саласының дамуындағы өзгерістер бағыттарын көрсетеді. Осыдан келе, инновациялық даму үрдісі қоғамның экономикалық және әлеуметтік даму үрдісіндегі ғылыми-техникалық салалардың жүйелі интеграциясын көрсетеді. Мұндай интеграция тиімді жаңалықтар ағымын тұрақтандыратын ғылыми-техникалық салаға

стимул бола алатын институттар жүйесін қалыптастырады және бәсекелестікті күшейтумен қатар ғылымға негізделген өнімдер мен қызмет көрсету нарығын қалыптастырады. Нәтижесінде ұлттық инновациялық жүйе қалыптасады. Инновацияның

даму концепциясы және өнеркәсіп саласындағы инновациялық үрдісті талдау нәтижесінде ғылыми-өндірістік кешенінің технологиялық

Инновациялық даму элементтерінің қарым-қатнас сұлбасы.

Тұрақты әлеуметтік-экономикалық жағдай ғылыми сиймдылығы бар салалар дамуының сыртқы ортасын қалыптастырады. Қазіргі кезде ғылыми-өнеркәсіптік кешенді технологиялық дамытудың бағыттары мен мінез-құлығын анықтауға бірнеше факторлар әсер етеді. Негізгі ішкі факторларына келесілер жатады: зияткерлік, инвестициялық және ұйымдастырушылық капитал. Аталғандардың ішінде экономиканың инновациялық дамуын және бәсекеге қабілеттілігін арттырудың ең негізгі ішкі факторларының бірі ретінде ұйымдастырушылық капиталдың ролі жоғарылады.

Ұйымдастырушылық капитал – бұл әлеуметтік институттар және экономикалық қызметтер кеңістігінде қолданылатын ережелер мен нормалар жыйынтығы. Басқа сөзбен айтсақ, ұйымдастырушылық жүйелерінде адам капиталы қалай қолданылатынын, нарықтан түскен кез-келген ақпараттың қалай қабылданатынын және іс-жүзінде қолданылатынын анықтайды.

Инновациялық дамудың үрдістерін зерттей келе инновациялық даму инновациялық модельді таңдау арқылы ғана тиімді жүзеге асырылатынын байқауға болады. Жоғарыда аталған факторлар саланың инновациялық дамуының ерекшеліктерін және оны жүзеге асырудың тиімді моделін анықтайды.

Жаңашыл өнімдер нарығында мемлекеттік сектордың белсенді дамуы барысында қолданылатын негізгі екі модельдің қысқаша сипаттамаларына тоқтала кетейік.

Өндіріс салаларының инновациялық дамуының бірінші моделі инновациялық өнімге (мемлекет атынан) тапсырыс беруші болып табылатын мемлекеттік құрылымның кең желісінің болуын көрсетеді.

Екінші модель инновациялық өнім нарығындағы мемлекеттік сегменттердің басым бағыттылығын көрсетеді. Мемлекеттік басымдылықтар және бағдарламалар жүйесінің кеңдігі шеңберінде ғылыми-зерттеу және тәжірибелік конструкторлық жұмыстарды мемлекет тарапынан қаржыландыруды көздейді.

Бұл модельдер мемлекеттік және нарықтық құрылымның өзара қарым- қатынас механизмін көрсетеді.

Осыған байланысты өндіріс салаларын инновациялық дамытудың барлық факторларының қарым-қатынасын ескеретін жинақталған моделін қалыптастыру қажеттігі туындайды. Зерттеулер нәтижесінде өнеркәсіп салаларының инновациялық дамуының жағдайын және инновациялық үрдістердің дамуындағы мемлекеттің қатысуын ескертіп, кеңейтілген модель негізінде өндіріс салаларының инновациялық дамуының алғы шарты ретінде даму факторларының жиынтық моделін қалыптастыру дұрыс болып табылады.

Зерттеулер нәтижесі көрсеткендей, қазіргі таңдағы дағдарыстан кейінгі даму барысында, елдегі инновациялық әлеуетпен инновациялық ойлауды қалыптастыру мен дамыту үрдісіне мемлекеттің қатысу қажеттігі анықталуда. Сондықтан, елбасымыз Н.Ә. Назарбаев өз жолдауында дамудың ең тиімді бағыты, әлемдік экономикалық қауымдастықтың барлық талаптарына сай келетін инновациялық механизм арқылы экономиканы үдемелі дамыту екендігін атап көрсетті. Жоғарыда аталған модельдерді Қазақстан тәжірибесінде қолдану мүмкіндігі туындайды.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. Шумпетер Й. «Теория экономического развития» – М.: Прогресс, 1982.
2. Алюшин П. В. Принципы и методы инновационного развития промышленности: диссертация кандидата экономических наук: 08.00.05. - Москва, 2005.
3. Бекбасова А.Ж. Принципы и модели инновационного типа развития. Аль Пари, №1 2010.

Қазақстан Республикасында инновациялық үрдістердің дамуы

Дүржанова Г.Г., магистрант

Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.

E-mail: Gulnure_2011@mail.ru

Қазақстан индустриясы халық шаруашылығының индустриализация деңгейін, егеменді ел экономикасының нақтылығы мен перспективасын, қазіргі әлемдік шаруашылықтағы орны мен рөлін ақтайтын басты фактор болып табылады. Сонымен қатар, Қазақстанда үлкен руда қорлары, минералды шикізат, отын-энергетикалық ресурстар, құнды және сирек кездесетін жер металдар қоры бар, сондай-ақ, негізінен, өнімі шетелдерге жіберілетін пайдалы қазбаларды табудың және өңдеудің күшті индустриясы бар. Алайда, Қазақстанда машина құрылысының көп профильді жаңа базасы, жоғары сапалы дайын тауарлар өндіру және іс жүзінде ғылыми-техникалық күрделі тауарлар өндіру саласы да жоқ, халық тұтыну тауарларының индустриясы нашар дамыған, химиялық индустрия, мұнай, газ және көмірсутек шикізаттарды өңдеу потенциалы жеткілікті түрде қолданылмайды.

Қазіргі кезде Қазақстанда ескі және жаңа инновациялық жүйелердің элементтері ұштасқан ауыспалы типтегі ұлттық инновациялық жүйеде (ҰИЖ) венчурлік қорлар қалыптастыру арқылы қызмет атқаруда. Жаңа ҰИЖ-ге индустрия мен қызмет көрсету саласындағы шағын сектордың ғылыми-техникалық ұйымдарын, шағын инновациялық кәсіпорындарды, көптеген мемлекеттік емес, коммерциялық емес, ғылыми, талдау жасаушы, консалтингтік, т.б. орталықтарды жатқызуға болады.

Индустриалды-инновациялық даму – Қазақстанды қазіргі дағдарыстың дауылынан мейлінше аз шығынмен алып шығатын жол. Біз жаңа технологияларды игеріп, инновациялық өсуді қолдаған жағдайда ғана дағдарыстың зардаптарынан тезірек құтыламыз.

Индустриялық өндірістің тұрақты өсу тенденцияларын нығайту және оның құрылымдық өзгерістерін жақсарту үшін отандық индустрияны дамыту мәселелерін кешенді түрде шешу бағдарын қарастыратын, алдымыздағы 2015 жылға дейінгі мерзімге арналған жаңа мемлекеттік индустриялық-инновациялық саясатты ұстанып, жүзеге асыру қажет. Өйткені, мұндай әрекет индустрия саясатына кешендік сипатты бере отырып, осы саланың даму деңгейі мен қазіргі жағдайын қалыптастыру мақсатын көздеген саясаттарды орындау барысында қателіктер мен кемшіліктердің пайда болуын тежеуге мүмкіндік береді. Халықтың әл-ауқатының көтерілуі мен ұлттық экономиканың тиімділігі көп жағдайда инновациялық үрдістердің даму сатысымен айқындалады. Осы мақсатта қабылданған Қазақстан Республикасының 2003-2015 жылдарға арналған индустриалдық-инновациялық даму стратегиясының жүзеге асырылуы – тәуелсіз Қазақстанның кемел келешекке ұмтылғандығының айғағы.

Қазақстан Республикасының Индустриялық-инновациялық дамуының 2003-2015 жылдарға арналған мемлекеттік стратегиясы (бұдан әрі Стратегия) Қазақстан Республикасы Президентінің "Елдегі жағдай туралы және 2002 жылға арналған ішкі және сыртқы саясаттың негізгі бағыттары туралы"

Қазақстан халқына Жолдауында және Қазақстан кәсіпкерлерінің оныншы форумында берген тапсырмаларына сәйкес әзірленді. Стратегия Қазақстанның 2015 жылға дейінгі кезеңге арналған мемлекеттік экономикалық саясатын қалыптастырады және экономика салаларын әртараптандыру арқылы дамудың шикізаттық бағытынан қол үзу арқылы елдің тұрақты дамуына қол жеткізуге бағытталған. Өңдеуші өнеркәсіпте және қызмет көрсету саласында бәсекеге түсуге қабілетті және экспортқа бағдарланған тауарлар, жұмыстар және қызметтер өндірісі мемлекеттік

индустриялық-инновациялық саясаттың басты нысанасы болып табылады. Дүниежүзілік экономиканың ғаламдануы аясында Қазақстан экономикасы бірқатар проблемаларға тап болып отыр. Негізгі проблемаларға мыналарды жатқызуға болады: бір жақты шикізат бағыттылығы, әлемдік экономикаға ықпалдасудың әлсіздігі, ел ішіндегі салааралық және өңіраралық экономикалық ықпалдасудың босандығы, ішкі рынокта тауарлар мен қызметтерге деген тұтыну сұранысының мардымсыздығы (шағын экономика), өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның дамымауы, кәсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық тұрғыдан артта қалушылығы, ғылым мен өндірістің арасында ықпалды байланыстың болмауы; ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстарға (бұдан әрі - ҒЗТҚЖ) қаржының аз бөлінуі, менеджменттің экономиканы Ғаламдану процестеріне және сервистік-технологиялық өтуге бейімдеу міндеттеріне сәйкес келмеуі.

Проблемаларды шешу және Стратегия аясында алға қойылған мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізу үшін Даму Банкінің қызметін жандандырумен қатар Қазақстанның инвестициялық қоры, Экспортты сақтандыру жөніндегі корпорация, Инновациялық қор сияқты арнайы даму институттарын құру көзделіп отыр.

Бұл ретте осы институттар қосылған құны жоғары жаңа өндірістерді құруға және олардың жұмыс істеп тұрғандарын дамытуға және келелі салаларды кешенді талдау, олардың ең маңызды элементтерін анықтау негізінде ғылыми және ғылыми-техникалық зерттеулер мен әзірленімдерге қолдау көрсетуге инвестициялау саясатын жүргізетін болады.

Стратегия елде ғылымды және инновациялық қызметті ынталандыруға бағытталған белсенді мемлекеттік ғылыми және инновациялық саясат жүргізуді көздейді. Алға қойылған мақсаттарға қол жеткізу үшін қаржы рыногын одан әрі дамыту және фискалдық, білім беру, монополияға қарсы, инфрақұрылымдық саясатты жетілдіру көзделіп отыр. Стандарттау саясаты шеңберінде экономиканың және басқарудың барлық салаларында әлемдік стандарттарға көшу көзделуде.

Стратегияны ойдағыдай іске асыру экономиканың адам капиталын, өндірілген және табиғи капиталды тиімді пайдалануға негізделген тұрақты өркендеуіне алып келетін оның құрылымында сапалы өзгерістер жасауға, Қазақстанның әлеуметтік дамудың және қоғам құрылысының сапалық жаңа деңгейіне шығуына ықпал етуі керек. Экономиканы мемлекеттік реттеу әдістері мен тетіктерін жетілдіру жөніндегі жекелеген ұсыныстарды негіздеу үшін Стратегияның тиісті бөлімдерінде импортты алмастыратын және экспортқа бағдарланған саясатты іске асыру жөніндегі шет елдердің тәжірибесі, оның ішінде экспорттық саясаттың әрқилы түрлері мен кезеңдері, сондай-ақ әлемдік рыноктарда бәсекелестік артықшылыққа қол жеткізуге мүмкіндік беретін факторлар келтірілген.

Жалпы алғанда Стратегияны іске асыру нәтижесінде 2015 жылға қарай ел экономикасы сервистік-технологиялық дамуға өтуге дайын болуы керек.

1. Әлемдік экономиканың үрдістерін талдау және Қазақстан экономикасының бәсекелестік қабілетін арттыру проблемалары

1.1. Әлемдік экономиканың даму үрдістерін талдау
Екінші дүниежүзілік соғыстан кейін капитализмнің әлемдік жүйесі өзгеріске ұшырап, монополистік немесе трансұлттық капитализмнің жаңа белгілеріне ие болды. Мұндай өзгеріс әлемдік сауданың едәуір өсуімен, трансұлттық компаниялардың пайда болуымен, шетелдік инвестициялардың елеулі түрде артуымен және сауда шарттарының ырықтануымен сипатталады. Халықаралық валюта қоры және Дүниежүзілік банк сияқты институттар пайда болды.

Егер елуінші жылдары әлемдік экономика дүние жүзіндегі барлық елдердің ұлттық экономикасының жиынтығы болса, ал 60-жылдардан бастап корпорацияларды трансұлттық белгілері бойынша ұйымдастыру үрдісі көрініс бере бастады. Тоқсаныншы жылдарға қарай тауарлар мен қызметтер өндіру процесі толымсыз сипат

алып, әлемнің барлық елдері бойынша шашыраңқы орналасты. Қаржы-өнеркәсіп капиталы трансұлттық сипатқа ие болды.

Дамушы елдер үшін бұл өзгерістердің маңызы аса зор. Дамыған және дамушы елдер арасындағы шеткері аймақтар шикізат жеткізуге, ал орталық оны өңдеп, шетке қайта жеткізуге негізделген дәстүрлі қарым-қатынастар айтарлықтай өзгерді. Ғаламдық капитализм жағдайында дамушы елдер өндірістік процесс тізбегіне тартылып, қосылған құны барынша төмен тауарлар өндірісінің салыстырмалы төменгі сатысындағы тауарларды өндірумен айналысады.

Әлемде индустриялық саясат жүргізудің мол тәжірибесі жинақталған. Санаулы елдердің ғана экономиканың бір өнімге тәуелділік проблемасын ойдағыдай шешіп, өз өнеркәсібін әртараптандыра алғанын атап өтуге болады. Экспорттың құрылымын әртараптандыру үшін индустриялық саясатты қолдану түрлі елдердің тарихи өткен кезеңінде импортты алмастыруға және экспортқа бағдарланған саясаты мысалдарынан айқын байқауға болады. Негізінен осындай саясат қолданылған Латын Америкасы (Мексика және Бразилия) және Шығыс Азия (Оңтүстік Корея және Сингапур) елдеріне жасалған талдаудан экспортқа бағдарлану арқылы тұрақты экономикалық өркендеуге қол жеткізуге болатындығы туралы негізгі қорытынды жасауға болады.

Тарихи өткен кезеңде Латын Америкасы елдері де, Шығыс Азия елдері де импорттың орнын басу және экспортқа бағдарланған кезеңдерінен өткен. Шығыс Азия елдерінің белгілі бір кезеңде импортты алмастыру саясатынан бас тартып, экспортты қолдау саясатына көшуі, ал Латын Америкасының импорт алмастыруға ерекше көңіл аударуы осы елдердің ерекшелігі болып табылады.

Экономикалық теория тұрғысынан алғанда экспортқа негізделген саясаттың табысты болуы түсінікті, себебі өзінің ішкі рыногының әлеуетін сарқып тауысқан елдер өздерінің экономикалық даму процесін тоқтатпау үшін сыртқы рыноктарды игере бастауға мәжбүр болады. Латын Америкасының елдері импорт алмастыруды қолдай отырып, нақты бәсекелестікке емес, жасалған әкімшілік және тарифтік тосқауылдарда негізделген салаларды құрғандығын атап өту керек. Бұл салалар нығайып алғаннан кейін жаңғыртудың және өнімділікті арттырудың орнына өз ресурстарын импортты алмастыру саясатын одан әрі сақтап қалу мақсатында мемлекет арқылы өз мүдделерін барынша қорғап қалуға бағыттады. Осының салдарынан ресурстар тиімді бөлінбей, ұлттық экономикалар халықаралық бәсекеде ұтылып жатты.

Жалпы алғанда жаңа ғаламдық экономикалық жағдайды қалыптастыратын әлемдік экономикадағы басым үрдістерді төмендегіше жіктеуге болады: дамыған елдерде индустриялық экономикадан сервистік-технологиялық экономикаға өту; ғаламдану;

экономиканы ырықтандыру;

ғаламдық бәсекенің артуы және өңірлік ықпалдасу.

Жиырмамыншы ғасырдың соңғы ширегінде экономикалық дамыған елдер индустриялық даму сатысынан аса жоғары сервистік-технологиялық экономикаға өтті. Бұл елдерде ЖІӨ үлкен бөлігі қызмет көрсету секторында қалыптасады. Мұндай қызметтердің айқын байқалатын ғылыми және инновациялық негізі бар.

Экономикасы дамыған елдерде зияткерлік ресурстар және қаржы капиталы шоғырланған, ал индустриялық өндіріс, әсіресе еңбекті көп қажет ететін өндірістер біртіндеп әлемнің экономикалық даму тұрғысынан неғұрлым артта қалған елдеріне ауысуда.

1.2. Қазақстан экономикасы құрылымын әртараптандыру проблемалары Тәуелсіздік алғаннан кейін Қазақстан жаһандық экономикада әлемдік тауар рыноктарына мұнай, газ, кара, түсті, жерде сирек кездесетін және қымбат металдар мен уран өнімдерін шығаратын ел ретінде қарастырылады. Ауыл шаруашылық өнімдерінен астық экспортының келешегі бар.

Қазақстанда пайдалы қазбалардың ірі қорларының болуы оның салыстырмалы экономикалық артықшылығы болып табылатындықтан, ол қазіргі уақытта классикалық

экономика сценарийі бойынша дамуда. Өндірістің және шикізат ресурстары экспортының қарқынды дамуы экономикаға экономикалық дағдарыстан шығып, соңғы үш жылда экономикалық өсудің жоғары қарқынын қамтамасыз етуге мүмкіндік берді. Өнеркәсіптің шикізат салаларына шетелдік инвестицияларды тарту және қаржы саласында құрылымдық-институционалдық өзгерістерді жүзеге асыру жөнінде мемлекеттік саясаттан жүргізілуіне байланысты Қазақстан экономикасының дамуында ілгерілеу байқалуда, елде өмір сүру деңгейі жоғарылауда және ұзақ мерзімді кезеңде индустриялық сервистік-технологиялық даму сатысына өтуге мүмкіндік беретін қаржы ресурстары жинақталуд

Список использованных источников

1. Построим будущее вместе!: Послание Президента Казахстана Нурсултана Назарбаева народу Казахстана. //Казахстанская правда.-2011.-29 января.
2. Назарбаев Н.А. Стратегия радикального обновления глобального сообщества и партнерство цивилизаций .-Астана:АРКО,2009.-264 с.,библиогр.18.
3. Габдуллина А.С. Инновационная деятельность в регионах Казахстана. //Саясат-Policy.-2010.-№8.-С.33-38.

УДК 339.1

Применение маркетинга в управлении услугами учреждения образования

Сейтхамзина Г.Ж. к.э.н., профессор, зав.кафедрой «ЭиМ»
Тумасова Н.В. магистрант
Алматинской академии экономики и статистики, г. Алматы
E-mail: wetday@mail.ru

Рыночная система хозяйствования не изменяет подходы к содержанию понятия "образование". Оно как глобальная закономерность общественного развития по-прежнему отражает связь субъективной потребности человека в получении знаний и объективной потребности общества в их накоплении и использовании. Однако система отношений по поводу получения образования здесь может быть представлена в понятиях маркетинга [1].

Образовательная услуга специфична по своей природе. Во-первых, как и любая услуга, образовательная услуга нематериальна, не осязаема до момента ее приобретения. Услугу приходится приобретать, веря "на слово". Чтобы убедить клиента сделать это, производители услуг стараются формализовать наиболее значимые для покупателя параметры услуг и представить их по возможности наглядно. В образовании этим целям служат: учебные планы и программы; информация о методах, формах и условиях оказания услуг; сертификаты, лицензии, дипломы.

Во-вторых, услуги неотделимы от субъектов (конкретных работников), оказывающих их. Любая замена преподавателя, тьютора может изменить процесс и результат оказания образовательной услуги, а, следовательно, изменить и спрос.

В-третьих, услуги непостоянны по качеству. Это связано с их неотделимостью от субъектов-исполнителей (результат услуги зависит даже от эмоционального состояния преподавателя), а также зависит от состояния и изменчивости "исходного материала" - обучающегося.

В-четвертых, услуги несохраняемы. Это означает, что образовательные услуги нельзя заготовить в полном объеме заранее в ожидании спроса. Зафиксировать учебную

информацию на материальных носителях можно, снизив тем самым влияние этого фактора. Но для образовательных услуг действует другая сторона несохраняемости: научно-технический прогресс порождает ситуацию, когда знания специалиста устаревают одновременно с вручением ему диплома об окончании вуза. Для стран с переходной экономикой, в условиях информационной депривации, по целому ряду наук характерна даже более парадоксальная ситуация: знания устаревают не после, а до их усвоения. Это делает весьма актуальным и дальнейшее сопровождение образовательной услуги уже в процессе трудовой деятельности выпускников и задает требование непрерывности образования.

Рынок услуг в области высшего образования имеет свои особенности, к которым относятся:

1) Длительный характер услуг. Получение первого высшего образования по различным специальностям может занимать от 4 до 6 лет.

2) Лицензирование услуг. Государство выступает в роли арбитра на рынке образовательных услуг, выдавая лицензии на право ведения образовательной деятельности и устанавливая государственный аккредитационный статус учебного заведения, по которому ВУЗ имеет право выдавать дипломы государственного образца.

3) Конкурсный характер образования. Большинство вузов предоставляют образование на конкурсной основе, то есть потребителю, желающему воспользоваться услугами вуза, таковые будут оказаны, только если он обладает определенными знаниями, умениями и навыками, наличие которых осуществляется при помощи тестов, экзаменов или собеседований. Особенно наглядно этот признак проявляется в государственных вузах, но значительная часть частных также применяет такую технологию.

4) Потребителями образовательных услуг обычно выступают молодые люди в возрасте от 17 до 25 лет. Многие авторы справедливо обращают внимание на то, что маркетинг имеет первостепенное значение для развития сферы образовательных услуг, но нередко предлагаемые рекомендации применимы к любому виду услуг, в них не учитываются специфические особенности поведения основной целевой группы – молодежи [1].

Рассматривая потребности потребителей как основу деятельности, маркетинг не только предоставляет необходимые инструменты, но и формирует своеобразную философию организации, которая, в частности, выражается в выборе определенной стратегии деятельности вуза на рынке [2].

Массовое производство в образовании означает, что, чем больше студентов вуз привлечет, тем меньше будут затраты на одного студента. Однако этот стратегический путь развития ограничен имеющимися ресурсами. Вуз не может привлечь больше студентов на свои программы, чем это позволяет сделать имеющиеся в вузе учебные помещения и преподавательские кадры. Привлечение дополнительных ресурсов под силу лишь крупному вузу.

Выбор, осуществляемый вузом при разработке стратегии своего развития, состоит, строго говоря, не в предпочтении одного из указанных подходов, а в их сбалансированном использовании.

Достижение стратегических целей, обеспечивающих рост и совершенствование любой организации, имеет три основных источника: люди, системы и организационные процедуры. В своем стратегическом планировании вуз должен учитывать те ресурсы, в том числе и организационные структуры, которые обеспечат ему долгосрочный рост и совершенствование в условиях стремительного прироста новых знаний и информации. Взаимосвязь долгосрочных и краткосрочных аспектов развития вуза переводят его корпоративное видение и миссию в конкретные действия, способные объединить в единую систему всех участников процесса предоставления образовательных услуг.

Таким образом, маркетинг в условиях рынка помогает образовательным учреждениям привлекать достаточное количество ресурсов, обращать эти ресурсы в

соответствующие программы, сервис и идеи и эффективно распределять их в различные сегменты рынка.

Важным моментом при разработке стратегии является то, что ситуация на рынке образовательных услуг существенно отличается от промышленных компаний, поскольку сфера образования представлена большей частью некоммерческими организациями и получение прибыли не является главной задачей их деятельности. Направления расширения деловой активности образовательных учреждений определяются тем, на каком рынке они действуют и с какими учебными программами они выходят на этот рынок. Стратегической основой для выполнения этой задачи является матрица возможностей "программа/рынок". Как видно из таблицы, среди возможных альтернатив развития деловой активности у вуза присутствует возможность поиска нового рынка, а также имеются перспективы развития своего продукта.

Многие вузы уже осознали необходимость маркетинговой деятельности, поэтому ряд английских университетов, по свидетельству М. Киннелл и Д. Макдугалл, уже имеют отделы маркетинга, укомплектованные профессиональными сотрудниками. По мнению известного исследователя Маккорта, такие организации медленно принимают концепцию маркетинга и медленно приходят к необходимости использования его принципов и инструментов. Однако, по словам М. Киннелл и Д. Макдугалл, вузы и организации, опирающиеся в основном на существующие традиции и стабильное государственное финансирование, "вынуждены в современных условиях уподобиться предприятиям, которые могут и обанкротиться, если не будут учитывать изменения, происходящие в окружающей среде". В работе Сарджента высказана мысль о том, что вузы не только будут конкурировать друг с другом, стремясь привлечь студентов, но и все больше зависеть в финансировании своей деятельности от дифференциации предлагаемых продуктов и услуг [3].

В заключении первой главы работы стоит отметить, что предложенный мною подход к определению составляющих маркетингового комплекса компании, работающей в сфере услуг, позволяет определить положение ключевых подразделений, ответственных за реализацию тех или иных стратегий маркетингового комплекса компании. За реализацию стратегии традиционного маркетинга несет ответственность руководство компании, а также отделы маркетинга и рекламы; специфического комплекса внешнего маркетинга — отделы сбыта, маркетинга и рекламы; комплекса двустороннего маркетинга — руководители среднего звена и контактный персонал; комплекса внутреннего маркетинга — руководство компании и отдел персонала. Составление плана по оптимизации маркетингового комплекса компании должно начинаться по инициативе директора по маркетингу или генерального директора компании и курироваться ими как на стадии разработки, так и в процессе реализации. После проработки отделом маркетинга основных направлений оптимизации, отдельные разделы плана должны передаваться руководителям соответствующих подразделений для их детализации. Такой подход требует перехода всего персонала компании к деятельности, ориентированной на маркетинг.

В рыночных условиях образование представляет собой процесс предоставления и одновременного потребления комплекса образовательных услуг, нацеленных на изменение социального положения потребителей определенного сегмента. Полезность образовательной услуги для потребителя и наличие стоимости вследствие затрат на разработку (и оказание) придает образовательной услуге в условиях рынка свойства товара и означает, по мнению автора, возможность применения терминологии и инструментария маркетинга в управленческих технологиях вуза. Так как продукт вуза предназначается для широкого круга потребителей, сложность маркетинга высшего образования заключается в необходимости одновременного учета порой противоречивых потребностей и ожиданий целевых аудиторий вуза. Проанализировав особенности управленческого процесса, автор показала, что успешная деятельность вуза зависит от

своевременного учета действия рыночных факторов и умения решать в едином комплексе проблемы товарной политики, ценообразования и адаптации цен, коммуникации, товародвижения, сбыта, а также проблемы персонала (отбор, обучение, организация труда и стимулирование для эффективного выполнения маркетинговых функций). Проведенное исследование стратегических альтернатив показывает, что маркетинговые исследования следует считать основой стратегического планирования деятельности вуза в рыночных условиях.

Список использованных источников

1. Изотов С. Высшее образование и маркетинг образовательных услуг // Артефакт - 2009. Март.
2. Сагинова О.В. Стратегия вуза: маркетинговый аспект // Список электронных публикаций <http://www.marketologi.ru> 2010.
3. Киннелл М., Макдугалл Д. О социальном статусе студенческой молодежи (на основе социологических исследований в вузах стран СНГ) // Высшая школа. - 2010. - №3. - с.53-55.

УДК 339.1

Место и роль маркетинга услуг в системе управления маркетингом на предприятии

Сейтхамзина Г.Ж. к.э.н., профессор, зав.кафедрой «ЭиМ»
Тумасова Н.В. магистрант
Алматинской академии экономики и статистики, г. Алматы
E-mail: wetday@mail.ru

Маркетинг в сфере услуг в последнее время получает всё большее распространение за счет роста самой сферы услуг, занимающей в развитых странах уже более 50% экономики. Помимо продукта (product), места (place), цены (price) и продвижения (promotion) (4P элементы Marketing Mix) в сфере услуг большое значение играют такие факторы, как люди (people), способ предложения услуг (process) и материальные свидетельства (phisical evidence) [1].

Большинство услуг предоставляется непосредственно людьми, при их прямом участии, что вынуждает управляющих уделять особое внимание своим кадрам. Необходимо не только найти подходящего работника, но и зачастую научить и самое главное – удержать. Задачами маркетинга являются выработка сценариев и норм общения персонала с клиентами, а также контроль за выполнением. По возможности следует внедрить фирменный стиль в элементы одежды персонала [2].

По-хорошему, способ предложения услуг должен быть не один. Большинство услуг может быть оказано «на дому» или по телефону – без предварительного личного контакта. Не стоит недооценивать такие способы предложения услуг, давайте своим клиентам выбор, старайтесь не ограничивать их своими правилами. Расширение спектра услуг позволяет увеличить круг потенциальных клиентов, что влечет за собой множество положительных последствий – приток новых клиентов, увеличение выручки, повышение узнаваемости и т.д.

Услуга неосязаема, но ей всегда сопутствуют вполне осязаемые, материальные свидетельства. Такими свидетельствами может служить офис или другое место предоставления услуги, предметы интерьера, сувениры, внешний вид персонала. Необходимо понимать, что качество услуги трудно оценить, порой даже после её оказания

[3]. Наибольшее значение при выборе компании у большинства клиентов имеет – цена услуги (многие искренне верят, что она прямопропорциональна качеству) и отзывы других клиентов (в большей степени рекомендации знакомых). Повышенный риск при выборе компании является причиной увеличения лояльности среди удовлетворенных клиентов. Маркетинг в сфере услуг играет наиважнейшую роль, куда более значимую, чем в любой другой сфере экономики [4].

Теория и практика экономики сферы услуг сегодня существуют отдельно друг от друга. Прежде всего это заметит тот, кто попытается выделить общее в тех видах деятельности, которые в соответствии с различными классификациями относятся к услугам. Например, услугами считаются управление финансовыми активами заказчика, шитье индивидуальной модели платья, подключение стиральной машины и обучение. Объекты и результаты в приведенных случаях существенно различаются. Тем не менее они с полным правом могут называться услугами в соответствии со сложившейся практикой.

Любой бизнес в сфере обслуживания может быть рассмотрен как система, включающая в себя процессы, в которых происходит потребление ресурсов и создание элементов будущего результата и само оказание услуги, когда происходит соединение этих элементов, и потребителю предоставляют окончательный результат (рисунок 1).

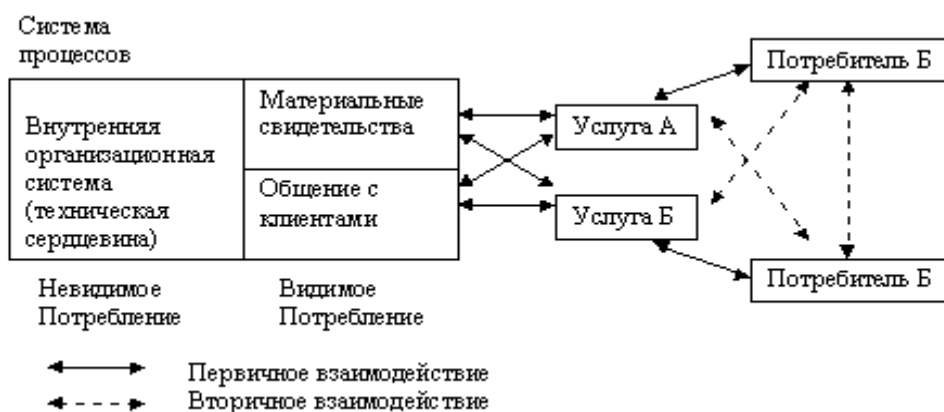


Рисунок 1 - Сфера услуг как система

Некоторые части этой системы видимы (очевидны для) потребителя. Другие части системы скрыты в так называемой технической сердцевине, или внутренней организационной системе, и потребитель даже может не знать об их существовании.

Некоторые авторы используют такие термины как “передний и задний план” применительно к видимым и невидимым частям этой системы.

Доля видимых элементов системы процессов варьируется в зависимости от природы услуг. Обслуживание с высоким уровнем контактов требует физического присутствия потребителя. Обслуживание со средним уровнем контактов требует меньшего вовлечения потребителя в процесс оказания услуги. По этому здесь видимых элементов системы процессов пропорционально меньше. Обслуживание с низким уровнем контактов минимизирует общение потребителя с исполнителем услуги, результатов чего является переход большей части системы процессов на задний план. Видимые элементы ограничиваются контактами по почте и через телекоммуникационные системы.

Эта система придает важность тому, где, когда и как оказывается услуга потребителю. Как видно из схемы на рисунке 1, система оказания услуги объединяет не только видимые элементы системы процессов - материальные свидетельства и персонал – но и предполагает присутствие других потребителей.

Традиционно взаимодействие между исполнителем услуг и потребителем было непосредственным. Но постепенно с целью повышения эффективности для удобства

потребителей число прямых контактов с организацией оказывающей услуги стало уменьшаться. А это приводит к сокращению видимых компонентов системы процессов, и услуга с высоким уровнем контактов переходит в услугу с низким уровнем контактов.

Горзиб Т.А. так описывает процесс появления официальной статистики в сфере услуг: «что не было включено в промышленный или аграрный секторы, было названо услугами». До сегодняшнего дня расчет вклада сферы услуг в национальное хозяйство продолжает вестись подобным образом, который Горзиб Т.А. справедливо называет устаревшим.

Наиболее распространенные зарубежные и отечественные классификации услуг: классификация Всемирной торговой ассоциации, Международная стандартная промышленная классификация (ISIC), классификация Организации экономического сотрудничества и развития, общекзахстанский классификатор услуг. Например, общекзахстанский классификатор услуг населению содержит 13 высших классификационных группировок услуг, только одна из них — «бытовые услуги» — включает около 800 наименований. Эти услуги очень разнообразны: ремонт техники, жилья; пошив, вязание; скупка; химчистка; изготовление мебели, фото; услуги бань; обрядовые услуги и т.п. Всего же в классификаторе содержится около 1500 наименований, и следует учитывать, что он не включает ряд новых услуг населению, таких как аудиторские, трастовые, хеджирования и прочие. Действия, которые сегодня согласно статистике относятся к классу услуг, довольно разнообразны. Они направлены на разные объекты, имеют различную целевую аудиторию, чувствительность к продвижению, эластичность спроса по цене, различаются по степени осязаемости, возможности транспортировки и хранения. Исполнение одних услуг зависит в большей степени от использования технологических разработок и изобретений, других — от таланта и мастерства того, кто оказывает услугу, и т.п. Наличие различного рода услуг в сфере производства и обращения позволяет классифицировать их на пять групп: производственные услуги; распределительные услуги — в торговле (по закупке и сбыту паров), транспортном обслуживании и средствах связи; потребительские услуги (наиболее массовые) — по туризму, коммунальные, связанные с домашним хозяйством; общественные услуги — телевидения, радиовещания, образования, здравоохранения и культуры; профессиональные услуги — банковские, страховые, финансовые, консультационные, рекламные и др.

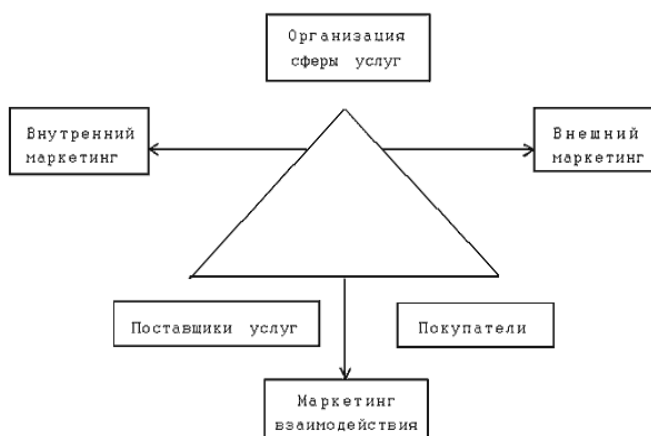


Рисунок 2 - Модель маркетинга организации сферы услуг Бери

По Бери организация услуг должна осуществлять и третий тип маркетинга – маркетинг взаимодействия или маркетинг отношений (интерактивный маркетинг).

Модель Д. Ратмела (Концепция маркетинга услуг Д. Ратмела).

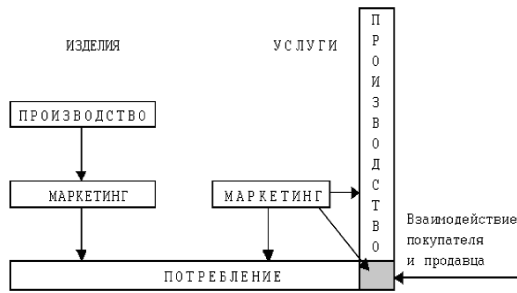


Рисунок 3 - Модель Д. Ратмела (Концепция маркетинга услуг Д. Ратмела)

Треугольная модель маркетинга услуг Ф. Котлера.

Также услуги имеют классификацию в сфере материального и нематериального производства. Услуги материального производства связаны с изменением состояния материалов, промышленной продукции, которые реализуются по желанию потребителей. Они чаще всего встречаются в сфере обращения. Нематериальные услуги отличаются от производственных следующими признаками: неосвязаемость, неразрывность производства услуги от потребления, неоднородность или изменение качества и неспособность услуг к хранению. Маркетинг в сфере услуг в отличие от маркетинга в промышленности и торговле имеет свои отличительные особенности, что позволяет рассматривать сферу услуг как самостоятельное направление на товарном рынке. За годы исследований данного вопроса были предложены различные модели маркетинга услуг. К таким относятся: Модель маркетинга организации сферы услуг Бери.

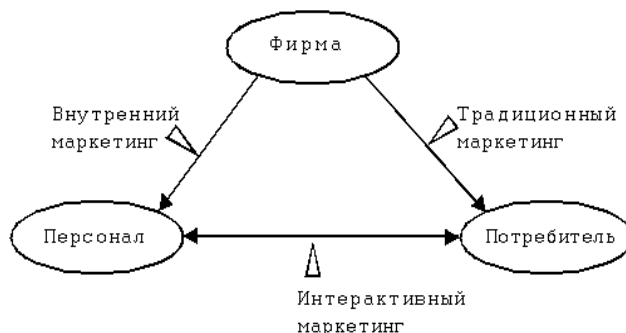


Рисунок 4 - Треугольная модель маркетинга услуг Ф. Котлера «Сервакшн» - модель маркетинга услуг П. Эйглие и Е. Лангеарда.

Модель Ратмела показывает, что в производственном секторе возможно различить по крайней мере три, хотя и связанных, но вполне самостоятельных процесса: 1) процесс производства товаров; 2) процесс маркетинга этих товаров; и 3) процесс потребления этих товаров.

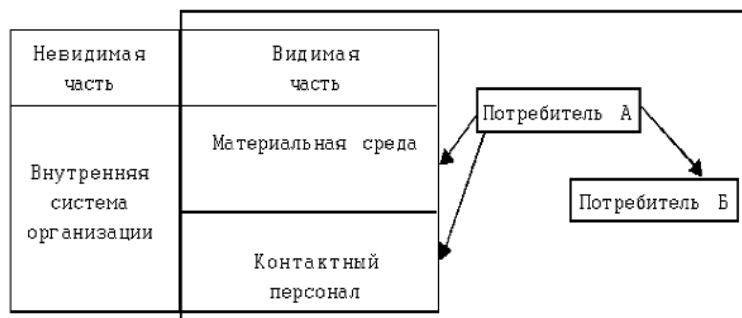


Рисунок 5 - «Сервакшн»-модель маркетинга услуг П. Эйглие и Е. Лангеарда «4P»-модель Д. Маккарти и «7P»-модель М.

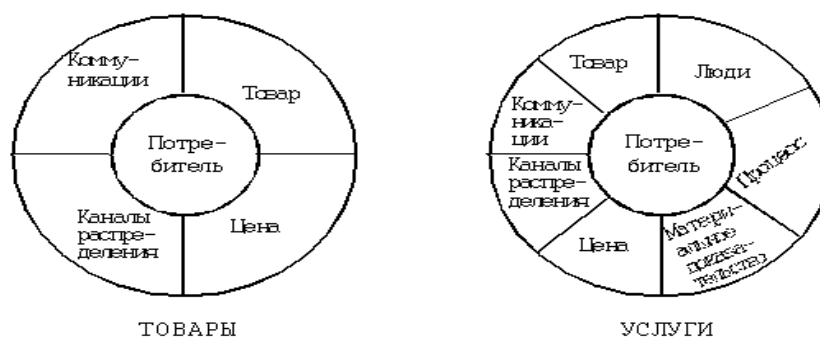


Рисунок 6 - «4Р»-модель Д. Маккарти и «7Р»-модель М. Битнер

За последние годы сфера услуг в РК заметно возросла, что связано как с усложнением производства, так и с насыщением рынка товарами повседневного спроса. Акцентирует внимание маркетологов на видимой для потребителя части, к которой относятся материальная среда, где происходит обслуживание, персонал, оказывающий услуги, и другие потребители этой же услуги. В то же время без внимания остается внутренняя система организации, которая представляет собой совокупность методов и технологий обслуживания.

Список использованных источников

- 1 Афанасьев В., Черкасов В. Маркетинг образовательных услуг. // Маркетинг. - 2010. - №№ 5,6.
- 2 Боровик Л.С. Конкурентоспособность рабочей силы: методология анализа // БЭЖ. - 2007. - №4. - с.23-25.
- 3 Васильев Ю.С., Федоров М.П., Федотов А.В. Экономика и организация управления вузом. - СПб.: Лань, 1999 г. - 448 с.
- 4 Васильченко И., Бурлюкина Е., Секерин В. Маркетинговые исследования рынка образовательных услуг в регионе. // Маркетинг. - 2011. - №1

Секция 2 «Современные проблемы, тенденции и перспективы социально-экономического развития»

УДК 338.2

Государственные метод регулирования социально- экономического развития региона: механизм, инструменты

Бекенова Л.М., профессор
Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы
E-mail: bekanova_l@mail.ru

Вмешательство государства в экономику преследует определенные цели. Как правило, оно корректирует те «несовершенства», которые присущи рыночному механизму и с которыми он сам либо справиться не в состоянии, либо это решение неэффективно. Государство берет на себя ответственность за создание равных условий для соперничества предпринимателей, для эффективной конкуренции, за ограничение власти монополий. Оно также заботится о производстве достаточного количества общественных товаров и услуг, так как рыночный механизм не в состоянии должным образом удовлетворять коллективные потребности людей. Участие государства в экономической жизни диктуется еще и тем, что рынок не обеспечивает социально справедливое распределение дохода. Государству надлежит заботиться об инвалидах, малоимущих, стариках. Ему также принадлежит сфера фундаментальных научных разработок. Это необходимо, потому что для предпринимателей это очень рискованно, чрезвычайно дорого и, как правило, не приносит быстрых доходов. Поскольку рынок не гарантирует право на труд, государству приходится регулировать рынок труда, принимать меры по сокращению безработицы. В целом государство реализует политические и социально-экономические принципы данного сообщества граждан. Оно активно участвует в формировании макроэкономических рыночных процессов.

Общая картина социально-экономических процессов в стране складывается из социально-экономической ситуации в регионах.

Государственное регулирование призвано координировать социально-экономические процессы, и увязывать интересы государства с интересами регионов.

Развитие регионов - это многомерный и многоаспектный процесс, оно всегда имеет направленность, определяемую целью или системой целей. Социально-экономическое развитие включает в себя следующие составные:

- рост производства, доходов и как результат повышение благосостояния населения;
- существенные сдвиги в социальной, институциональной и административной структурах общества;
- перемены в общественном сознании;
- перемены в традициях и привычках;
- повышение уровня образования и улучшение здоровья;
- создание условий, которые будут способствовать росту самоуважения людей в результате формирования социальной, политической, экономической и институциональной систем; все эти системы должны ориентироваться на уважение человеческого достоинства;
- увеличение степени свободы людей.

В обширном арсенале современных инструментов государственного регулирования экономики региона можно выделить ряд форм и методов. Государственное регулирование осуществляется в различных формах:

- законодательной,
- налоговой,
- кредитной,
- субвенционной.

Законодательная форма регулирования означает, что принимаются специальные законодательные акты, обеспечивающие относительно равные возможности для соперничества, расширяющие границы конкуренции, препятствующие развитию монополизированного производства, установлению непомерно высоких цен.

Налоговая и кредитная формы регулирования представляют собой использование налогов и кредитов в целях воздействия на национальный объем производства. Изменяя налоговые ставки, льготы, правительство воздействует на сужение или расширение производства, на инвестиционные решения. Варьируя условиями кредитования, государство влияет на уменьшение или увеличение объема производства. Продавая ценные бумаги, оно сокращает банковские резервы, при этом повышаются процентные ставки, и, соответственно, сокращается производство, и наоборот. Скупая же ценные бумаги, государство увеличивает банковские резервы, при этом процентные ставки падают и производство расширяется.

Субвенционная форма регулирования предполагает предоставление государственных субсидий и налоговых льгот отдельным отраслям, предприятиям (главным образом, таким отраслям, как сельское хозяйство, добывающая промышленность, судостроение, транспорт).

Среди методов государственного регулирования могут быть выделены: административное и правовое регулирование, прямое и косвенное регулирование.

К административному относятся разнообразные меры по рациированию и контингентированию, лицензированию и квотированию, контролю над ценами, доходами, валютными курсами, учетным процентом и др. Эти меры имеют силу приказа и не опираются на экономические интересы и реализующие их стимулы. Государственное правовое регулирование осуществляется в рамках хозяйственного законодательства через систему устанавливаемых им норм и правил.

Особое внимание должно быть уделено экономически слабым регионам.

Государство может оказывать различную поддержку таким регионам: в форме развития производственной инфраструктуры, стимулирования притока частных инвестиций, предоставления ряда налоговых и кредитных льгот, селективного дотирования предприятий, обеспечивающих минимальную занятость, дополнений трансфертов и другие. Но главное направление, основной путь - это саморазвитие регионов на основе использования собственного социально-экономического потенциала.

Социально-экономический потенциал - это совокупность всех имеющихся в его границах ресурсов - материальных и духовных, природных и трудовых; как уже вовлеченных в процессы общественного производства и социального развития, так и тех ресурсов, которые могут быть реализованы и использованы для укрепления социально-политической стабильности, повышения уровня качества жизни населения, роста эффективности отраслей народного хозяйства. При этом каждый СЭП региона может характеризоваться с точки зрения его временных и пространственных параметров, структурного состава, количественной и качественной оценки, условий и механизмов его реализации.

Регионоведы чаще всего выделяют в составе социально-экономический потенциал региона следующие основные структурные блоки (по содержательному наполнению):

1. Природно-ресурсный потенциал.
2. Население как субъект материального производства и потребления, социально-политической и духовной жизни.
3. Производственно-экономические ресурсы, составляющие материально-техническую базу производственной и непроизводственной сфер, товарную продукцию, производство услуг в отраслевом и территориальном разрезе.
4. Организационно-управленческий блок. В него входят сложившаяся в регионе организационная структура, а также методы управления социально-экономическими процессами; основные направления региональной политики. Причем речь идет не только о системе регионального управления, но и о взаимоотношениях с органами власти по вертикали, т.е. отношения с федеральными структурами и с органами местного самоуправления.
5. Геополитический потенциал, который отражает положение в системе межрегиональных, межгосударственных и мировых экономических, хозяйственных и социально-политических связей и коммуникационных систем.

Категория «потенциал» в современном менеджменте трактуется по-разному. Чаще всего речь идет о «совокупности чего-либо», содержанию которой соответствуют такие характеристики, как возможность, способность и т.п. Именно эти характеристики указывают на некоторые скрытые резервы, которые при соответствующих условиях могут из возможности перейти в действительность.

Известно, что региональное управление осуществляется на целостных территориях, где есть различные хозяйствующие субъекты, коммуникации, социальные объекты, население и др. Их совокупность, образует поле регионального менеджмента, то есть объект его осуществления. Хозяйственный комплекс региона образует множество различных по имущественной принадлежности, форме, содержанию, масштабу организаций. Их отраслевая ориентация и размеры определяют основной хозяйственно-отраслевой профиль соответствующего региона. Эффективность их функционирования в значительной степени зависит от регулирующего воздействия со стороны органов государственной власти.

Основой социально-экономического развития регионов, несомненно, является региональный воспроизводственный процесс, который определяется, с одной стороны, как подсистемы общественного воспроизводства, а с другой - интеграция единичных воспроизводственных процессов на уровне предприятия, что формирует условия для комплексного развития экономики региона.

К региональным воспроизводственным циклам относятся: воспроизводство трудовых ресурсов; финансово-кредитных и денежных ресурсов; инвестиционно-строительного процесса; продовольственных ресурсов; природных ресурсов, производственных услуг; социально-бытовых услуг, услуг рыночной инфраструктуры, информации и знаний.

Завершить характеристику самых различных аспектов регионального развития можно словами: государство будет сильным и крепким, если сильными, экономически развитыми, политически стабильными будут ее регионы, а будет сильным государство, будет нормальная жизнь в регионах.

Региональная политика - это целостное и самодостаточное звено политической основы общества, без которого последнее, а также каждый человек в отдельности и природная среда могут лишь случайно и без гарантированного успеха существовать на каждой конкретной территории, оставаясь «наедине» с государством, его экономической, внешней, внутренней и иной политикой [5 с.25].

Всякое регулирование хорошо настолько, насколько удастся поддерживать баланс различных интересов. Региональная политика - не исключение. Она в той мере

эффективна, в какой достигнут и стабилизирован компромисс между региональными интересами государства и местными интересами самих регионов.

Итогом государственного регулирования социально-экономического развития регионов должна быть устойчивость, стабильность меж- и внутрирегиональных отношений.

Ведущим, жизненно важным интересом Казахстана ныне стало недопущение необратимой территориальной дезинтеграции государства.

Главным же интересом каждого региона - блокирование необратимого распада сферы, сбалансированность социальных, экономических, природо-ресурсных и иных отношений; обеспечение на этой основе стабильного и согласованного развития всех элементов локализованной сферы, соответствующего потребностям человека, общества и природы. При этом подразумевается, что кроме общеэкономического, общесоциального и иного общего потенциала есть мощный внутрирегиональный потенциал, который можно реализовать исключительно на местном уровне - и это одна из первейших задач региональной политики и самих регионов, и государства.

Программа социально-экономического развития региона должна состоять из двух основных блоков:

Стратегические цели и приоритеты социально-экономического развития региона на долгосрочную перспективу (пятнадцать-тридцать лет).

Программа социально-экономического развития региона на очередной плановый период (три года), которая и утверждается Правительством Республики Казахстан в виде целевой региональной программы.

Реализация такого подхода позволит:

- обеспечить преемственность исполнительной и законодательных региональных властей в региональной политике по развитию экономики региона;

- вынести из законодательных актов положения о стратегических интересах регионов, имеющих принципиально-методологическое значение (уставы регионов), гармонизировав (приведя в соответствие) региональное экономическое и инвестиционное законодательство;

- гибко подходить к формулированию экономических и социальных приоритетов региона, основываясь на историческом опыте развития региона и адаптации их к конкретным этапам развития регионального социально-экономического планирования.

На основе вышеназванного, модельную структуру региональной программы социально-экономического развития должны формировать следующие основные элементы:

1. Экономическое развитие региона. Оценка состояния региональных рынков промышленных и продовольственных товаров, экспортного потенциала.

Кроме традиционного анализа состояния экономики региона, крайне необходимо проведение достаточно глубоких региональных маркетинговых исследований, как состояния рынков продукции и услуг, производимых в регионе, так и их импорта .

2. Финансовая ситуация и бюджетный процесс, финансовые интересы региона. Региональное финансовое планирование. Реформирование региональной, финансово-кредитной политики. Экономические приоритеты. Основой построения структуры программы социально-экономического развития региона, формирования механизмов ее реализации является бюджетный процесс, его анализ, планирование и прогнозирование развития,

3. Социально-демографическая ситуация в регионе. Социальные программы и приоритеты.

4. Финансовые и инвестиционные инструменты и механизмы. Мобилизация ресурсов для обеспечения бюджета и региональных программ.

5. Региональная законодательная и нормативная базы

Использование модельных форм региональных нормативных и законодательных актов позволяет:

- ускорить процесс их подготовки в условиях конкретных регионов;
- унифицировать, а значит упростить взаимодействие инвестиционных институтов региона с потенциальными инвесторами.

6. Международное сотрудничество и внешнеэкономическая деятельность. Использование экспортного потенциала региона.

Одним из важных источников привлечения дополнительных инвестиционных ресурсов являются международные, межрегиональные связи.

7. Система управления социально-экономическим развитием региона. Организационное и инфраструктурное его обеспечение.

Немаловажным вопросом реализуемости программы является наличие профессиональной команды управления ею, которая может быть предоставлена тоже модельным (типовым) набором инфраструктурных образований.

8. Информационно-рекламное и организационное сопровождение программы социально-экономического развития региона

Совокупностью методов и инструментов управления социально-экономическим развитием региона является региональная политика государства.

Для каждого региона, как к концептуальному подходу к разработке, так и методам, механизмам реализации программ социально-экономического развития, необходим индивидуальный подход. Методики создания таких индивидуальных экономических механизмов могут, да и должны, иметь общие закономерности, подходы и механизмы формирования, основанные на эффективном опыте, общеэкономической ситуации в государстве и регионе.

Проведение региональной политики невозможно без формирования системы государственных организационно-финансовых институтов, отвечающих за отдельные направления реализации Стратегии социально-экономического развития регионов Казахстана.

Другим инструментом регионального развития стали целевые программы, направленные на решение задачи стимулирования социально-экономического развития (например, обеспечение ускоренного экономического роста в геостратегически важных регионах страны) и направленные на решение задачи обеспечения воспроизводства ресурсов развития (в том числе, на решение проблем кризисных территорий).

Список использованных источников

1. Сагиндыков Е.Н. Стратегическое планирование трудового потенциала региона на основе концепции человеческого развития – Алматы., 2001.

2. Концепция пререхода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы

Внедрение возобновляемых источников энергии в Казахстане

Сейфуллин Ж.Т., д.э.н., профессор, Сейтхамзина Г.Ж., к.э.н., профессор
Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы
E-mail: gau17erj@mail.ru

Республика Казахстан является участником Рамочной конвенции ООН по изменению климата, которая была ратифицирована в 1995 г. В соответствии с Рамочной конвенцией ООН по изменению климата Казахстан имеет обязательства по выполнению программ, связанных со снижением выбросов в атмосферу парниковых газов, виновных в происходящем глобальном потеплении климата Земли. Одним из путей снижения выбросов парниковых газов является замещение традиционных источников энергии в виде нефти, угля и газа возобновляемыми источниками энергии, такими, как гидро-, ветро- и солнечная энергии, ресурсами которых богат Казахстан.

К сожалению, в Республике Казахстан еще нет достаточной нормативно-правовой базы, которая бы позволяла в полной мере использовать возможности возобновляемых источников энергии.

В нашей стране до 2009 года не существовало законодательных механизмов, способствующих развитию генерирующих источников, использующих возобновляемые источники энергии.

Пожалуй, единственный документ, в котором можно увидеть заинтересованность государства в развитии использования нетрадиционных источников энергии, – это три пункта статьи 15 Закона Республики Казахстан «Об энергосбережении» от 25.12.1997 № 210-1 (новый закон до сих пор находится на утверждении)[1].

Однако данная статья носит чисто декларативный характер, содержит общие направления, а не конкретные механизмы поддержки.

Использование возобновляемых энергетических ресурсов является приоритетным направлением при разработке программ развития энергетики и решении экологических проблем Казахстана.

В Казахстане создаются необходимые правовые и организационно-экономические условия для вовлечения в энергобаланс возобновляемых энергетических ресурсов, развития на их базе энергетических объектов.

Координация и ответственность за разработку и реализацию программ по вовлечению в энергобаланс возобновляемых энергетических ресурсов возлагается на уполномоченный орган.

Первым шагом на пути государственной поддержки генерирующих источников, использующих нетрадиционные источники энергии, стал Закон от 4 июля 2009 года №165-IV «О поддержке использования возобновляемых источников энергии»[2].

Введение в действие Закона Республики Казахстан «О поддержке использования возобновляемых источников энергии» придает особый статус возобновляемым источникам энергии на электроэнергетическом рынке. В соответствии с Законом о поддержке возобновляемых источников энергии данным объектам гарантируется государственная поддержка на всех этапах проектирования, строительства и эксплуатации[3].

В процессе разработки данного закона рассматривались различные варианты поддержки использования возобновляемых источников энергии, основанные на международном опыте. Это хорошо зарекомендовавшая себя на западе торговля сертификатами на «зеленую энергию» и второй вариант – гарантированный государством на определенный срок тариф на электроэнергию, выработанную с использованием возобновляемых источников энергии.

Однако в Казахстане предложили свой путь. Основное бремя поддержки было возложено на региональные электросетевые компании и Национального системного оператора АО «KEGOC», которых обязали, во-первых, осуществлять реконструкцию сетей, к которым осуществляется подключение за собственные средства, а во-вторых, покупать электроэнергию, выработанную на подключенных установках с использованием возобновляемых источников.

Региональные электросетевые компании, к электрическим сетям которых непосредственно подключены объекты, использующие возобновляемые источники энергии, обязаны покупать в полном объеме электрическую энергию, производимую соответствующими квалифицированными энергопроизводящими организациями, для компенсации нормативных потерь электрической энергии в своих сетях в объеме не более пятидесяти процентов размера этих потерь.

Расширение и реконструкция существующих электрических и тепловых сетей энергопередающих организаций для подключения объектов по использованию возобновляемых источников энергии осуществляются собственником электрических и (или) тепловых сетей с обязательным включением данных затрат в тарифы энергопередающей организации в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан о естественных монополиях и регулируемых рынках.

С одной стороны, данный вид поддержки проще, чем осуществление поддержки через внедрение механизма торговли сертификатами «зеленой энергии», и более целесообразен в период, когда рынок нетрадиционной электроэнергии только зарождается и объемы электроэнергии, выработанные на возобновляемых источниках энергии, минимальны. С другой стороны, в стремлении вернуть средства, вложенные в реконструкцию сетей и в покупку более дорогой возобновляемой энергии, региональные электросетевые компании должны будут увеличить свой отпускной тариф, что в конечном итоге отразится на конечном потребителе.

Рассмотренные выше проблемы реализации проектов по внедрению возобновляемых источников энергии требуют всестороннего рассмотрения и принятия собственных решений с учетом мирового опыта.

Широкое внедрение возобновляемых источников энергии позволит не только снизить негативное влияние на окружающую среду, но и послужит стимулом для развития других смежных отраслей науки и промышленности.

С принятием Закона о поддержке использования возобновляемых источников энергии развитие их в Казахстане перешло в новую фазу – от намерений к практической реализации.

Надеемся, что в законе будут предусмотрены кратчайшие сроки устранения недоработок и трудностей, которые возникают при реализации проектов [4].

В настоящее время в странах с развитой рыночной экономикой существенное значение имеет административное регулирование в сфере охраны окружающей среды (т.н. «прямые методы» административного регулирования. Они включает законодательно установленные эмиссионные стандарты (нормы выброса вредных веществ из источника загрязнения); разрешения на выбросы отходов; стандарты, определяющие экологические характеристики товаров; запреты на производство, хранение и продажу некоторых токсичных веществ.

Анализ зарубежного опыта показывает, что в странах с развитой рыночной экономикой главная роль в обеспечении экологической безопасности принадлежит государству. При этом государственное регулирование осуществляется в форме законодательного регулирования, административного и регулирования экономическими методами, или, как их называют, методами косвенного регулирования.

Анализ природоохранного законодательства в развитых европейских странах и США свидетельствует о широте охвата и масштабности правовых документов. Во-первых, наблюдается четко выраженная тенденция к созданию комплексных природоохранных законов. Во-вторых, проявляется стремление к кодификации специфичных для отдельных

секторов законов в их увязке к национальной экономике. В-третьих, проявляется неослабевающий интерес к пересмотру существующего законодательства с тем, чтобы оно отражало изменяющиеся условия, а также современный уровень научно-технической информации и научно-технического потенциала в области охраны окружающей среды. И наконец, правительства начинают реагировать на выявленные несоответствия в законодательных основах в области охраны окружающей среды путём включения положений, касающихся охраны окружающей среды, в процесс разработки эффективного законодательства для появляющихся новых областей [5].

К инструментам экономического регулирования со стороны государства на предприятия относятся: налоги экологического назначения; премии, выплачиваемые за предотвращение или ограничение ущерба, наносимого в результате проведения экологического мероприятия; займы и кредиты, предоставляемые государством предприятиям на льготных условиях; налог за загрязнение, взимаемый с компаний за каждую единицу выбрасываемых в среду вредных веществ (данную форму налога часто называют “плата за ущерб окружающей среде”); продажу государством “прав на загрязнение”; различные виды налоговых льгот - инвестиционный кредит, ускоренную амортизацию, выпуск облигационных займов целевого характера, снижение ставок налогообложения при производстве и продаже техники и оборудования экологического назначения, а также товаров, удовлетворяющих требования экологических стандартов.

Следует отметить, что, несмотря на различие административных систем, действующих в разных развитых странах, наблюдаются следующие общие черты государственного административного управления охраной окружающей среды:

- во всех странах есть министерство по природопользованию и охране окружающей среды;
- существует строгая иерархическая подчинённость между ведомствами, занимающимися охраной окружающей среды;
- наблюдается тенденция ужесточения экологических норм и нормативов, устанавливаемых законодательно на местном и государственных уровнях;
- средства, выделяемые государствами на охрану окружающей среды, носят целевой характер и жестко контролируются административной системой.

В промышленно развитых странах уже сложилась определенная система методов по экономическому стимулированию природоохранной деятельности, которая существенно дополняет административное регулирование.

В Казахстане в период дальнейшего развития рыночных отношений целесообразно применить передовой мировой опыт по административному управлению охраной окружающей среды в сочетании с экономическими методами, широко применяемыми странами с развитой рыночной экономикой.

Список использованных источников

- 1 Закон РК. Об энергосбережении: принят 25 декабря 1997 года
- 2 Закон РК. О поддержке использования возобновляемых источников энергии: принят 4 июля 2009 года
- 3 Васен Н.В., Зерчанинова И.Л., Каргиев В.М., Новиков А.М. Зеленые сертификаты в России // Энергия: экономика, техника, экология. – 2005 – № 2. – С.78-84.
- 4 Irina Zerchaninova. Green Energy Certification – is it possible in Russia? // Renewable Energy Bulletin / EU-Russia ENERGY DIALOGUE Technology Center, 2004, October;
- 5 Васен Н., Блинов Ю.П., Виссарионов В.И., Зерчанинова И.Л., Новиков А.М., Потапов И.И., Тайсаева В.Т. Использование возобновляемых источников энергии в Сибири и на Дальнем Востоке для улучшения качества окружающей среды // Энергия: экономика, техника, экология. – 2007 – № 3. – С.46-52.

Методические аспекты оптимизации экономических издержек при «вхождении» выпускника вуза в трудовую сферу

Лобанова Е.Э., к.э.н., доцент, Писанкова М.М., ст.преподаватель
НОУ ВПО «Сибирский институт бизнеса, управления и психологии», г. Красноярск
E-mail: mahapi@mail.ru

С переходом к рынку четкая схема профессиональной подготовки и последующего перехода специалиста в трудовую сферу советского периода разрушилась, а основные субъекты, определяющие результативность этого процесса (вуз, работодатель), оказались разобщены и слабо заинтересованы в процессах трудоустройства молодых специалистов и несения связанных с этими процессами издержек. Все это предопределяет актуальность изучения возможностей решения проблем занятости выпускника, в том числе и оценки транзакционных издержек «вхождения» выпускника в трудовую сферу.

На наш взгляд, для обоснования определенных пропорций развития образовательной и трудовой сфер общества необходимо оценивать, во-первых, уровень транзакционных издержек «вхождения» молодого специалиста в трудовую сферу, в том числе и неоправданных потерь, во-вторых, уровень результативности различных программ содействия занятости молодых специалистов посредством сопоставления затрат на их реализацию и предполагаемых результатов, а также снижения неоправданно высоких транзакционных издержек молодого специалиста (выпускника вуза).

Результатом исследований явилась разработка методики оценки экономических издержек государства при вхождении выпускника вуза в трудовую сферу.

Авторами был разработан методологический подход оценки транзакционных издержек, издержек вхождения выпускников вузов в сферу труда с позиции государства как основного субъекта и гаранта воспроизводства молодого специалиста, который позволяет оценить суммарные издержки этого процесса и соотнести экономическую целесообразность несения издержек по «вхождению» выпускников ООВО в сферу труда посредством программ занятости молодых специалистов с целью уменьшения косвенных социально-экономических потерь общества при неудачном результате этого процесса.

Развивая направление методологической оценки потерь общества от безработицы, представленное А.П. Егоршиным, А.Л. Мазиным, И.В. Гуськовой, А.М. Озиной, Э.Н. Кулагиной, М.В. Фирсовым, О.Г. Понамаревой, А.К. Зайцевым, А.И. Козловым применительно к рынку труда, предлагаем свой вариант [1] оценки экономических транзакционных издержек выпускника вуза:

$$\text{ТАИ бв} = \text{Чбв} \times \text{Тпрв} \times (\text{ВВПз} + \text{ЗПс} \times (100 + \text{СП} + \text{ПН}) / 100) + \text{Пбм} \times (\text{Чбвзп} \times \text{Тпрв} + \text{Чбвзоб} \times \text{Тобв}) + \text{ЗП мин} \times \text{Чбвзст} \times \text{Тств},$$

где ТАИ бв – транзакционные издержки безработных выпускников вуза, тыс. руб.;

Чбв – численность безработных выпускников вузов, чел;

Тпрв – среднее время поиска работы выпускниками, мес.;

ВВПз – ВВП в расчете на 1 занятого произведенный в месяц, тыс. руб./чел;

ЗПс – среднемесячная заработная плата, тыс. руб.;

СП – страховые платежи (единый социальный налог) на заработную плату, %;

ПН – подоходный налог на заработную плату, %;

Пбм – минимальный размер пособия по безработице, тыс. руб.;

Чбвзп – численность зарегистрированных безработных выпускников вузов, получающих пособие, чел;

Чбвзоб – численность зарегистрированных безработных выпускников вузов, направленных на переобучение, чел.;

Тобв – среднее время обучения безработных выпускников вузов, мес.;

Чбвзст – численность зарегистрированных безработных выпускников вузов, направленных на стажировку, чел.;

Тств – среднее время стажировки выпускников вузов, мес.

Формула содержит два вида транзакционных издержек:

1. первое ее слагаемое оценивает альтернативные экономические издержки в виде потерь государства при безработице молодых специалистов в первый год после окончания вуза по недополученному производству ВВП, доходов домохозяйств как участников общественного потребления, налогов (страховых платежей) с их заработной платы;

2. второе и третье слагаемые оценивают прямые экономические издержки государства на реализацию пассивной и активной политики занятости населения по безработным выпускникам вузов.

В целом транзакционные издержки выпускников вузов за период с 2000 г. по 2013 г. выросли с 54686,44 млн. руб. в 2000 г. до 612898,16 млн. руб. в 2013 г. (% ВВП изд 1). Еще более высокими темпами возросли издержки периода «затянувшихся транзакций» (% ВВП изд 2) выпускников с 27723,18 млн. руб. в 2000 г. до 326216,05 млн. руб. в 2013 г.

Этот вид издержек связан с замедлением процесса «вхождения» выпускника вуза в трудовую сферу (время поиска работы более трех месяцев). Именно они формируют прямые потери общества от слабой востребованности выпускников вузов трудовой сферой. На рисунке 1 представлена динамика относительных размеров издержек в процентах от ВВП.

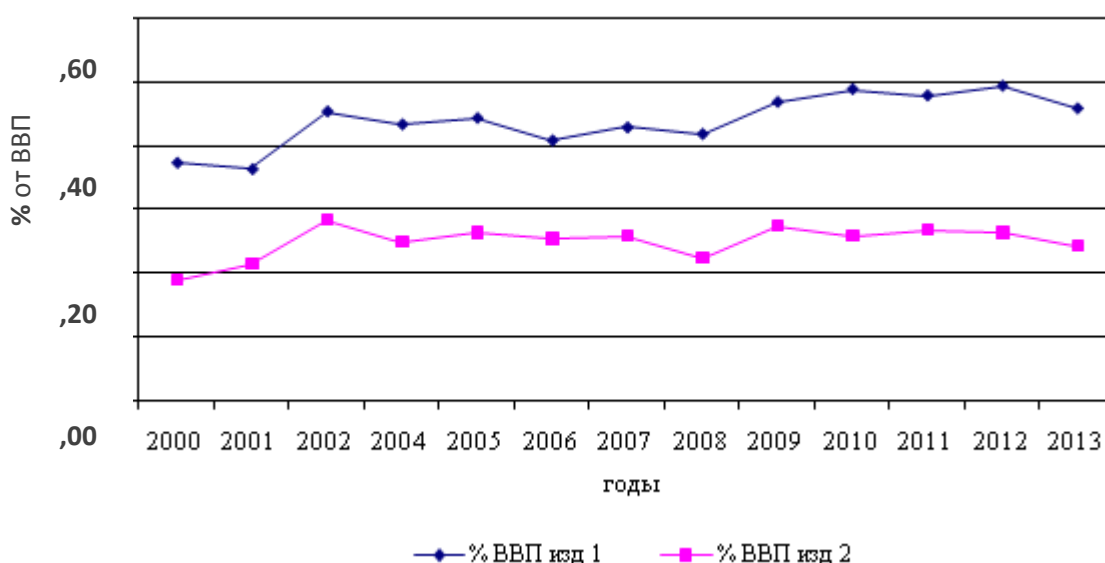


Рисунок 1 – Динамика относительных значений транзакционных издержек выпускника вуза

Если по абсолютным показателям издержек за рассматриваемый период прослеживается динамика к постоянному значительному увеличению их размеров, в том числе и за счет инфляционных процессов в обществе, то по относительным показателям наблюдается меньший рост.

В настоящее время в обществе существуют, обсуждаются, планируются различные варианты решения проблем занятости выпускников вузов (государственный заказ, прогнозирование спроса и предложения на региональных рынках образовательных услуг, целевая подготовка, профориентация, задействование ресурсов вузов в продвижении своих выпускников в трудовую сферу, системные мероприятия государственной программы «Развитие образования» и т.д.). Такая тенденция способствует снижению

транзакционных издержек в целом для общества, при этом часть транзакционных издержек берут на себя вузы (например, посредством служб содействия трудоустройству выпускников). Что оправдано в контексте необходимости формирования социальной ответственности вузов за свою деятельность в рыночной среде.

Вместе с тем, экономические и социальные потери от «замедления» процесса трудоустройства молодых специалистов могут быть необоснованно высоки, особенно в контексте сопоставления затрат государства, личности на первичную профессиональную подготовку и транзакционных издержек «вхождения» молодого специалиста в трудовую сферу.

Выделение в общих издержках государства по «вхождению» выпускника в трудовую сферу альтернативных и прямых издержек позволяет при суммарной их оценке получить аналитическую базу обоснования целесообразности изменения параметров государственной поддержки выпускников на рынке труда, что может выступать инструментом перераспределения экономических транзакционных издержек выпускника между основными субъектами процесса воспроизводства молодых специалистов (выпускников вузов) как субъекта труда.

Выпускник вуза обладает лишь частью человеческого капитала - традиционным, подтвержденным дипломом, а другая составляющая человеческого капитала, специфический человеческий капитал, связанная с наработанным опытом по специальности, и социальный капитал (связи, контакты работника), представляющие для работодателя больший интерес, у выпускника отсутствует. В силу этого работодатель в России не собирается брать на себя экономические транзакционные издержки, связанные с вхождением выпускника в трудовую сферу. Более того, он не всегда мотивирован и к приему выпускника даже на тех условиях, что подбор молодого специалиста будет сделан посредниками (службами содействия занятости, службами содействия трудоустройству выпускников вуза). В этой ситуации возникает вопрос об отнесении экономических транзакционных издержек на субъекты взаимодействия рынка услуг профессионального образования и рынка труда. Анализ практики взаимодействия рынка услуг профессионального образования и рынка труда в современной России позволяет сделать вывод, что этими субъектами являются: государство; вуз; работодатель; посредник; выпускник.

В таблице 1 представлен результат моделирования транзакционных издержек государства по «вхождению» выпускников вузов в трудовую сферу по данным Росстата за 2013 г. в зависимости от вариаций масштабов реализации программ поддержки безработных выпускников вузов со стороны государства.

Таблица 1

Моделирование транзакционных издержек государства по «вхождению» выпускников вузов в трудовую сферу

Показатель	Расчет альтернативных и прямых издержек		
	1 вариант	2 вариант	3 вариант
Альтернативные издержки: млрд. руб. (% ВВП)	278,53 млрд. руб. (0,417 % ВВП)	228,06млрд. руб. (0,342% ВВП)	80,23806млрд. руб. (0,09% ВВП)
Прямые издержки млрд. руб. (% ВВП)	2,32 млрд. руб. (0,004 % ВВП)	3,28 млрд. руб. (0,005% ВВП)	5,34 млрд. руб. (0,008% ВВП)
Транзакционные издержки государства по вхождению выпускников вузов в трудовую сферу	280,8534млрд. руб. (0,421%)	231,34млрд. руб. (0,347% ВВП)	85,578 млрд. руб. (0,17% ВВП)

Расчеты показывают существенную результативность проведения активной политики занятости со стороны государства (переобучения в тех случаях, когда профиль

подготовки выпускника не востребован, и расширение программ стажировок). В этом случае происходит сокращение общих транзакционных издержек государства по вхождению выпускника вуза в трудовую сферу. При росте прямых издержек (так как существенно возрастают издержки государства по стажировкам выпускников) на 41,4 % по второму варианту по сравнению с первым вариантом, общие транзакционные издержки государства сократились на 17,6 % [2].

Значительная дифференциация издержек и общая тенденция их сокращения обусловлена также различным удельным весом альтернативных и прямых издержек в структуре общих транзакционных издержек государства (альтернативные издержки преобладают в разы над прямыми). Таким образом, данную модель перераспределения издержек государства может использовать как инструмент макроэкономического воздействия на потребительский спрос, производительность общественного труда, состояние рынка труда выпускников вузов.

На наш взгляд, для обоснования определенных пропорций развития образовательной и трудовой сфер общества необходимо оценивать, во-первых, уровень транзакционных издержек «вхождения» молодого специалиста в трудовую сферу, в том числе и неоправданных потерь, во-вторых, уровень результативности различных программ содействия занятости молодых специалистов посредством сопоставлением затрат на их реализацию и снижением неоправданно высоких транзакционных издержек молодого специалиста (выпускника вузов). Разработанная методика оценки экономических издержек вхождения выпускника вуза в трудовую сферу позволят более точно оценить потери общества, а предложенные направления их оптимизации будут способствовать снижению этих потерь. Также полученные результаты могут быть использованы для совершенствования деятельности вуза в процессах взаимодействия с субъектами рынка труда.

Список использованных источников

1. Лобанова, Е.Э. Оценка экономических транзакционных издержек воспроизводственного процесса первичного ресурса труда [Текст] / Е.Э. Лобанова, М.М. Писанкова // Российское предпринимательство. – № 6 (выпуск 1). – 2011. – С. 62 – 68.

2. Российский статистический ежегодник. 2014 [Электронный ресурс]: Стат.сб./Росстат. - М., 2014. - 693 с. - Режим доступа: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1135087342078.

УДК 338.439(470)

Теоретические аспекты и проблемы продовольственной безопасности России

Гайдай А.А., аспирант
Санкт-Петербургский Государственный экономический Университет,
г. Санкт-Петербург, РФ
E-mail: alex.gaidai.proff@gmail.com

«Продовольственная безопасность – это когда все люди всегда имеют физический и экономический доступ к безопасному и питательному продовольствию в количестве, достаточном для удовлетворения своих потребностей и предпочтений в еде, в объемах, необходимых для активной здоровой жизни» [1].

Академик И.Г. Ушачев в понятии «продовольственная безопасность» выделяет две ее составляющие:

во-первых, это обеспечение физической и экономической доступности продовольствия для любого человека в соответствии с рациональными нормами здорового питания в объемах, достаточных для поддержания активной жизни;

во-вторых, это высокое качество и безопасность потребляемых продуктов питания.

Обе задачи должны решаться при любых изменениях внешних и внутренних условий, причем без сокращения размеров государственного продовольственного резерва. Таким образом, продовольственная безопасность является одной из основных составляющих в системе национальной безопасности и затрагивает все социальные группы населения. Без собственного отечественного продовольствия все составляющие национальной безопасности сводятся к нулю.

Одними из наиболее важных критериев продовольственной безопасности в мире считаются степень самообеспеченности основными видами продовольствия и уровень их переходящих запасов [2].

«Способность каждого заработать на кусок хлеба является главным принципом личной свободы. Способность любого народа и страны прокормить себя остается основой национального суверенитета. Генетический код современной цивилизации высоких технологий и электронных коммуникаций все равно зашифрован в преображении брошенного в землю зерна. Даже проникнув в секреты атомного ядра, познав геном человека и полетов в космос, мы не раскрыли тайну творения пшеничного колоса ... Даже справившись со столь беспокоящей на сегодня исчерпаемостью энергетических ресурсов, заменив нефть и газ какой-то новой экономической кровью, мы никогда и ничем не сможем заменить воду и хлеб. И не сможем отменить необходимость каждый день накормить все увеличивающееся население планеты» [3].

Академик В.И. Назаренко предлагает продовольственную безопасность России рассматривать в нескольких аспектах, к которым относит:

уровень самообеспеченности продовольствием и долю импорта в покрытии внутреннего спроса;

уровень производства сельскохозяйственной продукции для обеспечения разумной самообеспеченности страны продовольствием;

систему и объем переходящих запасов продовольствия и организационно-институциональные формы создания и поддержания таких резервов;

социально-экономическую политику, направленную на сокращение различий между богатыми и бедными слоями населения. При этом следует учитывать, что затраты на продовольствие после достижения определенного минимума не соответствуют общему доходу, исходя из закона Энгеля;

поддержание минимально необходимого, исходя как из социальных, так и из демографических последствий, уровня питания населения [4].

Алтухов А.И., член-корреспондент РАСХН, считает, что основными причинами относительно медленного развития отрасли сельского хозяйства как основы обеспечения продовольственной безопасности страны являются:

низкие темпы структурно-технологической модернизации отрасли, обновления основных производственных фондов и воспроизводства природно-экологического потенциала;

неблагоприятные макроэкономические условия функционирования сельского хозяйства, неудовлетворительный уровень развития рыночной инфраструктуры, затрудняющий доступ сельскохозяйственных товаропроизводителей к рынкам финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, готовой продукции;

финансовая неустойчивость сельского хозяйства, обусловленная нестабильностью рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, накопленной декапитализацией, недостаточным притоком частных инвестиций на развитие отрасли, слабым развитием страхования при производстве сельскохозяйственной продукции, что усиливает ее зависимость от погодных условий;

растущий дефицит квалифицированных кадров, вызванный низким уровнем и качеством жизни в сельской местности;

неэквивалентность в товарообмене продукции сельского хозяйства и промышленности. Несмотря на это, сельское хозяйство остается интегрированным в экономику страны и занимает значительное место по территории, трудовому и производственному ресурсам;

высокая и необоснованная импортная зависимость страны по отдельным видам продовольствия существенно снижает экономическую безопасность и значительно ущемляет ее национальные интересы, ставя в уязвимое положение и национальную безопасность, принижая престиж государства в мире.

Одним из отрицательных последствий импортной продовольственной зависимости страны является влияние ценовой политики импортеров продовольствия на конъюнктуру отечественного агропродовольственного рынка. В течение продолжительного времени зарубежные поставщики продовольствия используют государственное субсидирование цен, снижая конкурентоспособность российской продукции, уничтожая тем самым стимулы для развития ее производства.

Безусловно, важнейшим условием обеспечения продовольственной безопасности страны является общий уровень функционирования ее национальной экономики. Именно он определяет базу развития агропромышленного комплекса, создание для сельского хозяйства особых макроэкономических условий, возможности оплачиваемого крупномасштабного импорта продуктов питания и сельскохозяйственного сырья для их производства. Однако продовольственная безопасность страны может быть обеспечена только за счет последовательного осуществления комплекса взаимосвязанных и скоординированных организационно-экономических, законодательных, административных и социальных мер на федеральном и региональных уровнях путем сочетания системы государственных мер с использованием внутренних резервов непосредственно самих отраслей, предприятий и хозяйств агропромышленного комплекса на основе их адаптации к быстроизменяющимся экономическим условиям хозяйствования, существенного повышения качества жизни и улучшения среды обитания сельских жителей.

Проблемы продовольственной безопасности для России и важность их решения заключается в придании ей определенного статуса и законодательного обеспечения. Российская законодательная база и ее нормативное и правовое регулирование обеспечения продовольственной безопасности пока находится в стадии становления и сопряжено с определенными трудностями развития АПК. Это выражается в отсутствии общей стратегии разработки и механизма реализации, а также наличием многочисленных нормативных и правовых актов, издаваемых отдельными министерствами и ведомствами страны.

Проблема обеспечения продовольственной безопасности нашей страны требует продуманных долгосрочных решений, разработки и механизма реализации эффективной долгосрочной стратегии развития АПК, ориентированного на обеспечение более высокого жизненного уровня населения, а также улучшение его качественного питания. В этой связи задача надежного обеспечения населения страны продовольствием перерастает в сложные экономические межотраслевые проблемы, решение которых с позиции отдельных отраслей агропромышленного комплекса является недостаточным.

Функционирование агропромышленного производства, отвечающее требованиям повышения жизненного уровня населения, продовольственной безопасности страны, должно характеризоваться такими качественными, количественными и социально-экономическими параметрами, которые обеспечивали бы устойчивое и более полное удовлетворение ее потребностей в сельскохозяйственной продукции, сырье и продовольствии за счет мобилизации потенциала отечественного агропромышленного производства и осуществления по отношению к нему особой протекционистской политики государства. Для этого необходимо:

обеспечить сбалансированное функционирование агропромышленного комплекса и его важнейшей отрасли – сельского хозяйства в режиме расширенного воспроизводства как в обычных, так и в экстремальных ситуациях с учетом равноправного и взаимовыгодного внешнеэкономического сотрудничества, использования преимуществ международного разделения труда в АПК и международной кооперации производства для достижения приемлемого уровня потребления основных видов базовых продуктов питания и его повышения для большинства населения страны;

рационализировать структуру внешней торговли сельскохозяйственной продукцией, сырьем и продовольствием, предусматривающую максимально допустимый уровень удовлетворения внутренних потребностей страны за счет импорта с учетом использования принятых в международной практике защитных мер по отношению к отечественным товаропроизводителям и вступления России в ВТО (компенсационные и целевые сборы, акцизы, налоги с продаж, импортные пошлины для поддержки сельского хозяйства), регламентации условий импорта и экспорта продукции агропромышленного комплекса;

сохранить единое экономическое пространство, развивать и совершенствовать межрегиональные продовольственные и сырьевые связи, обеспечивающие соблюдение общегосударственных интересов, исключая региональный сепаратизм, разного рода административные ограничения и запреты на передвижение товарных потоков продукции АПК по российской территории и способствующие функционированию единого российского рынка продовольствия, сельскохозяйственной продукции и сырья, его интеграции прежде всего в общий аграрный рынок стран СНГ, различные межгосударственные союзы и объединения;

углублять территориально-отраслевое разделение труда в АПК, активно развивать интеграционные процессы в агропромышленном производстве, стимулировать кооперацию;

создать необходимые законодательные, организационно-экономические и административные условия, исключая криминализацию в системе производства и особенно сбыта сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия;

обеспечить действенность государственного регулирования экономических процессов, связанных с производством, сбытом и использованием сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, способного гарантировать нормальное функционирование отечественного агропромышленного комплекса и внутреннего агропродовольственного рынка как в обычных, так и в экстремальных условиях [5].

И так, проблема обеспечения продовольственной безопасности нашей страны является не только аграрной, но и сколько комплексной, связанной с устойчивым макроэкономическим развитием государства, его возможностями осуществлять социально ориентированную политику, неуклонного повышения жизненного уровня населения.

Для России, одного из крупных мировых производителей и одновременно импортера продовольствия, повышение эффективности функционирования отечественного АПК и его базовых отраслей сельского хозяйства, является основой укрепления продовольственной безопасности страны.

Таким образом, напряженное положение в мировом агропродовольственном секторе за последние года заставляет нашу страну интенсивно искать пути гарантированного обеспечения себя продуктами питания. В тоже время, России, как государству, обладающему значительными резервами и аграрным потенциалом не только для производства продовольственных ресурсов для собственного потребления, но и крупномасштабной поставки отдельных их видов на мировой агропродовольственный рынок принадлежит особая роль.

Список использованных источников

1. Римская декларация по всемирной продовольственной безопасности // АПК: экономика, управление, 1997. - № 2. – С. 3-6.

2. Ушачев И. Продовольственная безопасность – основа стабильного развития российской экономики//АПК: экономика, управление. – 2008. - №8. – с. 2-9.
3. Лужков Ю.М. Сельский капитализм в России: столкновение с будущим: Аграрный вопрос правительству. – М.: ОАО «Московские учебники и Картолитография», 2005. – С. 28-29.
4. Назаренко В.И. Аграрная политика России в период реформ. Институт Европы РАН. – М., 2005. – С. 574-575.
5. Алтухов А.И. Национальная продовольственная безопасность: проблемы и пути их решения. – М.: ФГУП «ВО Минсельхоза России», 2006. – 159 с.

УДК 338.439(470)

К проблемам развития агропромышленного комплекса РФ

Гайдай А.А., аспирант
Санкт-Петербургский Государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург, РФ
E-mail: alexlp@inbox.ru

Анализ существующего состояния дел агропромышленного комплекса РФ выявил проблематику, отрицательно влияющую на развитие агропромышленного комплекса предприятий [1, 2, 3, 4, 5].

1. Неадекватный межотраслевой обмен (диспаритет цен)
2. Неустойчивое финансовое состояние 30% сельскохозяйственных предприятий
3. Высокая степень износа производственно-технической базы (до 70%) и применение старых материалоемких технологий
4. Недостаток квалифицированных управленческих кадров и рабочих профессий, подготовленных к работе в современных условиях
5. Недостаточная обеспеченность научно-техническими разработками по организации и технологии сельскохозяйственного производства
6. Недостаточный для динамичного развития сельскохозяйственного производства уровень генетического потенциала животных и сельскохозяйственных культур
7. Низкий уровень сервисного обслуживания субъектов сельскохозяйственного производства

Выявлены основные проблемы и пути решения в научном обеспечении аграрного производства (таблица 1) [6, 7, 8, 9, 10, 11, 12].

Таблица 1 - Основные проблемы и пути решения в научном обеспечении аграрного производства

ПРОБЛЕМЫ	РЕШЕНИЯ
Отставание научных разработок от требований сельскохозяйственного производства, вследствие чего разработки не становятся инновационным продуктом	Создание и внедрение научных разработок и инновационных проектов через научно-производственные кластеры
Отсутствие научно-производственных структур – осуществляющих внедрение в производство современных научных исследований	Формирование мер бюджетной поддержки внедрения инновационных решений и научных разработок
Отсутствие комплексной системы научного обеспечения АПК и утрата лидирующей роли науки в организации производства	Организация систематического мониторинга результативности внедрения научных разработок в производство и их показатели на базовых предприятиях АПК

Развитие интенсивных технологий в растениеводстве на основе использования научно обоснованных энергосберегающих средств производства; обновление на качественно новой инновационной основе материально-технической базы всех сфер АПК; активное развитие современных направлений селекционно-генетической работы, полученных аграрной наукой, и внедрение их в производство позволит поднять продуктивность в растениеводстве в 1,5-2,0 раза и достичь среднемировых параметров, а также повысить эффективность использования природных, энергетических, технических и трудовых ресурсов [13, 14, 15].

В современных рыночных условиях выделены предпосылки и факторы, определяющие эффективное взаимодействие интеграционного взаимоотношения субъектов науки и сельскохозяйственного производства (рисунок 1).

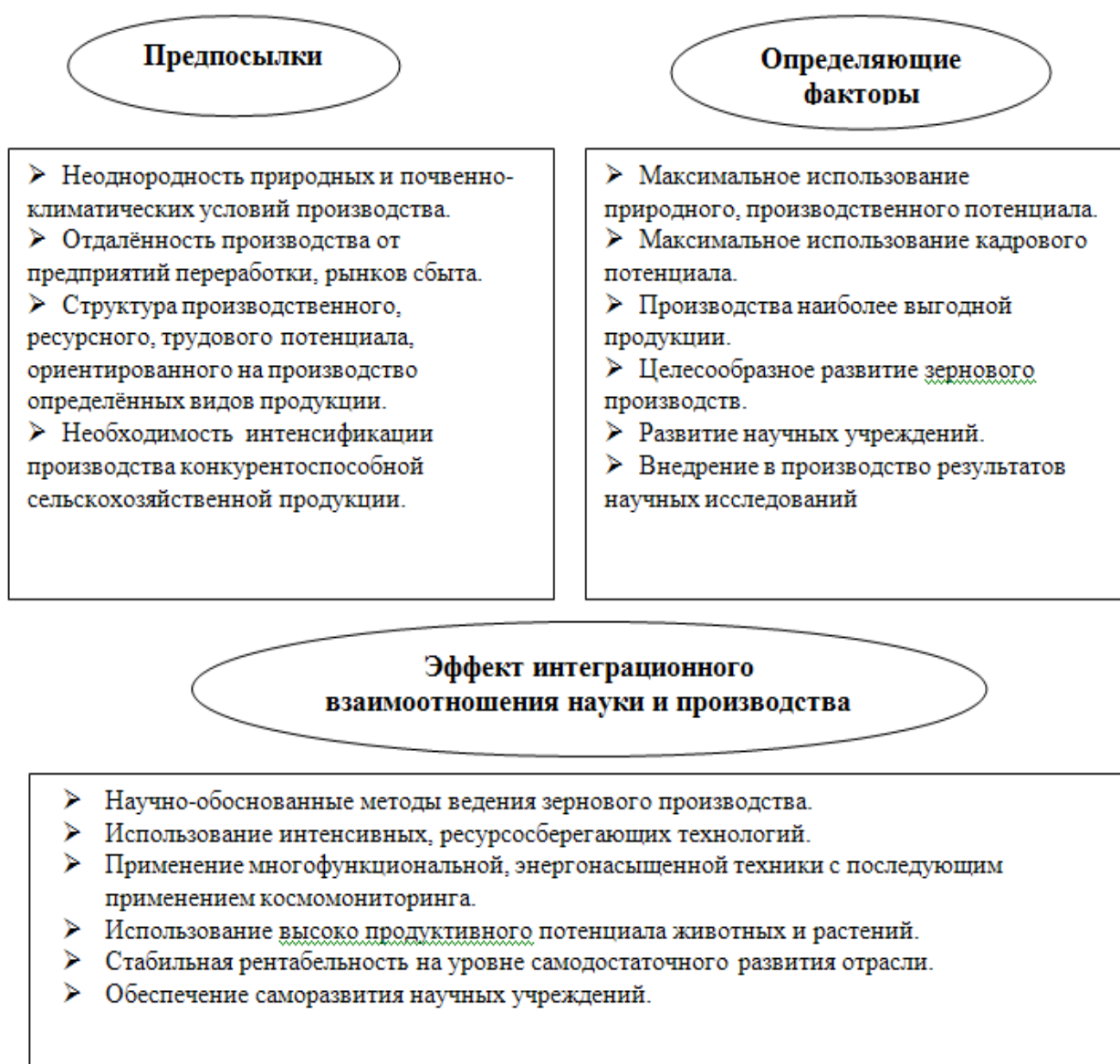


Рисунок 1 - Предпосылки и факторы, определяющие эффективное взаимодействие интеграционного взаимоотношения субъектов науки и сельскохозяйственного производства

В отношении реформы государственного сектора аграрной науки и сельскохозяйственного производства предложения руководителей направлены на усиление роли эффективной государственной научно-технической и инновационной политики в виде приоритетов и стратегий, способах финансовой поддержки научной деятельности, дифференцированного подхода к фундаментальной и прикладной науке, стимулировании экономической заинтересованности научных учреждений [16, 17, 18].

В результате проведённых исследований определены специфика и факторы, влияющие на развитие сельскохозяйственного производства (рисунок 2).



Рисунок 2 - Специфика и факторы, влияющие на развитие сельскохозяйственного производства

В целях обеспечения эффективного интеграционного взаимодействия субъектов агронауки и сельскохозяйственного производства необходимо решение ряда задач (таблица 2).

Таблица 2 - Задачи интеграционного взаимодействия субъектов агронауки и сельскохозяйственного производства

Показатель	Суть задачи	Ожидаемый эффект
ЗАДАЧА № 1	Перевод отраслей на инновационную, научно-обоснованную организацию производства и технологии	<ul style="list-style-type: none"> • Стимулирование науки к переходу на инновационный характер научных разработок. • Повышение эффективности производства и качества продукции (повышение рентабельности в 1,5 – 2 раза в хозяйствах, применяющих инновационные решения). • Перевод специализированных предприятий на ресурсосберегающие технологии. • Сохранение высокого технологического уровня в соответствии с требованиями конкурентной среды.
ЗАДАЧА № 2	Максимальное использование организационно - экономического и природного потенциала территорий для рационального размещения отраслей и отработка их специализации	<ul style="list-style-type: none"> • Специализация предприятий на основе формирования высокопродуктивного генетического потенциала животных и растений; модернизация, технического и технологического перевооружения. • Концентрация производства основных видов сельскохозяйственной продукции. • Повышение эффективности производства за счет применения интенсивных специализированных технологий и организации производства. • Максимальное использование ресурсного и природного потенциала для интенсификации производства.
ЗАДАЧА № 3	Осуществление интеграции науки и производства, повышение уровня менеджмента в организациях агропромышленного комплекса	<ul style="list-style-type: none"> • Формирование окупаемого сельскохозяйственного производства. • Увеличение темпов интеграционных процессов, направленных на концентрацию земель и материально-технических ресурсов. • Организация бюджетной поддержки предприятий АПК с учетом аттестации, оценки экономических результатов работы. • Привлечение молодых квалифицированных и перспективных специалистов. • Ежегодное повышение квалификации до 30% специалистов и руководителей, организация обучения рабочих кадров.

Для перехода на инновационный путь и достижения динамики, позволяющей достичь уровня продовольственной безопасности страны необходимо решить системную проблему развития сельскохозяйственного производства. Решение поставленных задач обеспечит разработку, внедрение и широкомасштабное использование инноваций. В процессе интеграции аграрной науки и производства необходимо предусмотреть условия государственной, материальной, технической и административной поддержки.

Рациональное использование и развитие имеющегося агропродовольственного потенциала за счёт массового внедрения в производство нововведений в состоянии обеспечить решение проблемы продовольственной безопасности страны с населением около 150 млн. человек [19].

Проведённые исследования позволяют сделать вывод, что в условиях рыночной экономики необходимо формирование интеграционного взаимодействия субъектов агронауки и сельскохозяйственного производства, а также создание внешних правовых, экономических условий для реализации этих преимуществ в целях повышения экономической эффективности и конкурентоспособности производимой продукции.

Список использованных источников

1. Блинова Е. Показатели продовольственной безопасности России // *Politeko* №01. - 1999. - № 1. - С.161-168.
2. Гордиенко Л. Контроль качества - одна из составляющих продовольственной безопасности // *Экос-информ*. - 2004. - № 12. - С.26-30.
3. Платошкин А. Страна "неправильных бутербродов" // *Рос. Федерация сегодня*. - 2000. - № 18. - С.12-14.
4. Манелля А.И. Развитие зернового хозяйства России в переходный период (экономико-статистический аспект) // *Аграрная Россия*. — 2000. С.13-17.
5. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII—XX вв.) /А.А. Никонов. — М.: Энциклопедия российских деревень, 1995. 574 с.
6. Алтухов А. И. , Васютин А. С. Зерно России.- М, «ЭКОНДС-К». 2002-432 с.
7. Алтухов А.И. Российский АПК: современное состояние и механизмы развития /А.И. Алтухов, В.А. Кундиус 2-е изд., испр. и доп. -М.: ФГУП «ВО Минсельхоза России»: Барнаул: Изд-во АГАУ, 2006. - 723 с.
8. Алтухов А.И. Повышение эффективности производства зерна на основе научно-технического прогресса /В.И. Нечаев, А.И. Труби-лин, К.Б. Карсанов, А.И. Санду. М.: АгриПресс, 2005. - 208 с.
9. Баталова Г.А., Южанина Е.Н., Стариков В.А. Зерновая отрасль на новом этапе // *Вестник семеноводства в СНГ* 2001, №2, С. 15-17.
10. Жученко А.А. Ресурсный потенциал производства зерна в России /А.А. Жученко. М.: Агрорус, 2004. - 1109 с.
11. Манелля А.И. Развитие зернового хозяйства России в переходный период (экономико-статистический аспект) // *Аграрная Россия*. — 2000. С.13-17.
12. Сортовая политика и технологии производства зерна на Среднем Урале // *Уральский НИИСХ*. Под общей редакцией Н. Н. Зезина – Екатеринбург, 2008.
13. Алтухов А.И. Российский АПК: современное состояние и механизмы развития /А.И. Алтухов, В.А. Кундиус 2-е изд., испр. и доп. -М.: ФГУП «ВО Минсельхоза России»: Барнаул: Изд-во АГАУ, 2006. - 723 с.
14. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII—XX вв.) /А.А. Никонов. — М.: Энциклопедия российских деревень, 1995. 574 с.
15. Ушачев И.Г. Формирование рациональных систем управления в АПК /И.Г. Ушачев. М.: Экономика и информатика, 1999. - 368 с.
16. Иванова О.П., Высоцкий П.В. Региональная отраслевая интегрированная компания – инструмент выживания отрасли в регионе // *ЭКО*. – 2002. – № 4.
17. Никонов А.А. Спираль многовековой драмы: аграрная наука и политика России (XVIII—XX вв.) /А.А. Никонов. — М.: Энциклопедия российских деревень, 1995. 574 с.
18. Сёмин А. Н., Мальцев Н. В. Концепция управления интеграционными процессами в аграрных и агропромышленных формированиях: особенности разработки и механизм реализации // *Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий*.-2010.-№ 10.
19. Полит, РУ <http://polit.ru/article/2007/03/21/sciorganization/> Л. Г. Зубова, 2007.

Продовольственная безопасность: сущностные аспекты

Коптева Л.А., д.э.н., проф., Гайдай А.А., аспирант
Санкт-Петербургский Государственный экономический университет,
г. Санкт-Петербург, РФ
E-mail: alexlp@inbox.ru

Продовольственная безопасность региона – важное направление не только научных исследований, но и государственной политики. Это мощный геополитический фактор и главный инструмент обеспечения устойчивости социально-экономических процессов региона.

В Концепции продовольственной безопасности Уральского федерального округа на период до 2020 года отмечено, что «Продовольственная безопасность является составной частью национальной безопасности страны, сохранения ее государственности и суверенитета, важнейшей составляющей демографической политики, необходимым условием реализации стратегического национального приоритета - повышения качества жизни граждан на основе международных стандартов жизнеобеспечения» [1].

Проблема обеспечения продовольственной безопасности региона имеет интегральный характер, так как в ней аккумулируются ключевые моменты агропромышленной и экономической модернизации, реальное состояние и тенденции развития производства сельскохозяйственной и продовольственной продукции, отечественного рынка продовольствия, изменения степени его зависимости от импорта, платежеспособности населения на Среднем Урале.

Продовольственная безопасность - незаменимая составляющая экономической безопасности и их двойственная связь вполне очевидна. Продовольственная безопасность занимает особое место в экономической стабильности развития регионов. Относительно других видов безопасности, входящих в состав экономической (информационная, внешнеэкономическая, производственная и др.), продовольственная безопасность является первоосновой. Наиболее точно эту мысль может выразить пословица, которую еще говорили во времена гражданской войны и революции: «Чем меньше остается хлеба, тем больше в нем политики».

Продовольственную политику следует рассматривать как комплекс мер по эффективному решению задач интенсивного развития сельскохозяйственного производства, хранения и переработки продукции, внешней торговли, регулирования рынка продовольствия, социального развития села. Она определяет приоритеты и «точки роста» отдельных видов деятельности АПК и национальной экономики. От нее зависит конкурентоспособность бизнеса, регионов и страны в целом. Если государство не имеет продовольственную безопасность, то оно не может быть экономически устойчивым и иметь перспективы прогрессивного развития [2].

К сожалению, следует констатировать, что современный агропромышленный комплекс России не в полной мере обеспечивает продовольственную и экономическую безопасность в своем секторе экономики, который в системе народного хозяйства выполняет ключевую стабилизирующую роль. Потенциал АПК реализован далеко не полностью, а состояние продовольственной безопасности вызывает серьезные опасения. Сохраняется высокая импортная зависимость страны по отдельным видам сельскохозяйственной, рыбной продукции и продовольствия, что ведет к угрозе нарушения экономической безопасности.

Понятие «экономическая безопасность» появилось в лексиконе российских ученых и практиков на рубеже XIX и XX веков.

Рассмотрим дефиниции «экономическая безопасность» и «продовольственная безопасность» (таблица), что необходимо для выработки концепции обеспечения экономической безопасности региона на основе повышения уровня достаточности потребления населением страны качественных продуктов питания отечественного производства.

Как видно, в рассматриваемых понятиях отражается по существу обеспечение жизнедеятельности независимо от обстоятельств: в продовольственной безопасности самого человека, а в экономической - хозяйствующего субъекта. Необходимо заметить, что без активного населения, как трудового ресурса, не будут произведены потребительские блага, а, следовательно, и говорить об экономике вообще не придется. Оба понятия имеют два аспекта: социально-экономический и политико-экономический, они формируют национальные интересы страны. Кроме того, отдельные элементы продовольственной безопасности, сформулированные на Римской встрече, свойственны экономической безопасности. Так, например, без экономической доступности всех социальных групп населения к продовольствию в необходимом объеме и должного качества или устойчивости развития на основе расширенного воспроизводства невозможно обеспечить экономическую безопасность любого хозяйствующего субъекта.

О.А. Чернова и В.Е. Степаненко [3] в своих исследованиях обращают внимание на то, что понятие «продовольственная безопасность» чаще всего заменяют понятием «продовольственная независимость», что не одно и то же. И с этим нельзя не согласиться, т.к. продовольственная независимость - это обеспечение населения основными видами продовольствия в рамках медицинских норм потребления в рамках собственного производства. Она достигается, когда удельный вес отечественного продовольствия в общем объеме потребления составляет не менее 80% (75% считается критическим уровнем).

Согласно Доктрине [4], продовольственная независимость государства будет возможна в том случае, если удельный вес отечественной сельскохозяйственной и рыбной продукции, сырья и продовольствия в общем объеме товарных ресурсов внутреннего рынка составит в процентном отношении: по мясу и мясопродуктам (в пересчете на мясо) - не менее 85%; по молоку и молокопродуктам (в пересчете на молоко) - не менее 90%; по зерну - не менее 95%; по сахару - не менее 80%; по растительному маслу - не менее 80%; по рыбе и рыбопродуктам - не менее 80%; по картофелю - не менее 95%.

При оценке продовольственной безопасности учитываются объемы производимой сельскохозяйственной продукции, уровень её качества и степень доступности по цене для рядового потребителя.

Пороговые значения имеют значимость и для экономической безопасности, это те предельные величины, несоблюдение значений которых препятствует нормальному процессу развития различных элементов воспроизводства, приводит к формированию негативных, разрушительных тенденций в области экономической безопасности. И для каждого региона они будут иметь различный уровень из-за территориально-климатических условий, неодинаковой обеспеченности ресурсами, развитостью инфраструктуры и т.д.

Существующие системы показателей оценки экономической безопасности ориентированы преимущественно на федеральный уровень власти. Однако, учитывая важность и специфические особенности региональных проблем, представляется необходимой специальная проработка системы показателей безопасности для регионов, которая должна быть взаимосвязана с общей схемой анализа и показателей, используемых на федеральном и отраслевом уровнях; совместима с действующей в стране системой учета, статистики и прогнозирования; отвечать перечню основных угроз экономической безопасности региона; допускать возможность осуществлять регулярный мониторинг и прогнозирование факторов, влияющих на уровень угроз безопасности региона.

При вхождении России в рыночную экономику регионы столкнулись с целым рядом проблем (структурными, институциональными, социальными, экономическими и др.), которые можно было решить с меньшими потерями при прочной продовольственной базе. Ее отсутствие усиливает зависимость индустриальных регионов от импортных поставок, что ослабляет позиции отечественных производителей сельскохозяйственной и продовольственной продукции.

Система обеспечения продовольственной безопасности региона связана с решением правовых и социально-экономических задач, с защитой экономических интересов отечественных товаропроизводителей, совершенствованием финансового и налогового механизма, модернизацией технико-технологического снабжения, государственной поддержкой аграрной сферы, развитием инфраструктуры продовольственного рынка, формированием кадрового потенциала, способного осваивать инновации и т.д.

Повышение продовольственной безопасности регионов России в большой степени зависит от эффективности инструментов защиты национальных интересов на внутренних и внешних рынках. Однако, создавая такие инструменты, необходимо учитывать технологическую отсталость и высокую изношенность активной части основных средств, более высокую материалоемкость производимой российской продукции, пока еще слабую нормативную правовую базу и экономическую нестабильность.

Нельзя не отметить саму региональную политику по вопросам формирования продовольственной безопасности региона. К примеру, региональный закон о продовольственной безопасности принят только в отдельных регионах РФ (Свердловской, Московской, Ульяновской, Костромской, Рязанской областях, Республике Башкортостан, Ставропольском и Приморском краях).

Проблемным моментом в механизме управления продовольственной безопасностью остается существование диспаритета цен между сельскохозяйственной продукцией и продукцией, создаваемой в различных отраслях. Возникает необходимость выработки и проведения четкой государственной концепции ценообразования на продовольствие, которая обеспечивала бы, с одной стороны, необходимую доходность сельскохозяйственным товаропроизводителям, с другой - экономическую доступность для населения. Такая концепция должна включать установление предельных рыночных цен на продовольствие, гарантированных цен на сырье, закупаемое в федеральный и региональные фонды, дополнительные закупки избыточной сельскохозяйственной продукции государством. В законе о продовольственной безопасности региона обязательно должно быть закреплено ограничение торговой надбавки, то есть справедливое соотношение цен производителя, переработчика и реализатора в конечной стоимости продуктов питания. Так, в цивилизованных странах их доли, соответственно, равны 60, 30 и 10%. В России же на долю сельскохозяйственных товаропроизводителей приходится только 30-40% от конечной цены реализуемого продукта.

Первоочередными мерами по ослаблению опасности импортной зависимости по продовольствию должны быть финансовая поддержка со стороны государства отечественных производителей, способных производить те виды продукции, которые сегодня закупаются в других странах; применение более гибкой, дифференцированной системы таможенных пошлин; определение отраслей АПК, нуждающихся в таможенной защите; диверсификация импорта; формирование интервенционных фондов; приведение законодательной и нормативно-правовой базы внешней торговли в соответствие с мировой практикой.

Требуется создание таких экономических условий и достижение такого уровня доходов населения, цен на продовольствие, при которых гарантировалась бы его физическая и экономическая доступность для всего населения. Достаточность и доступность продовольствия обеспечивают социальную и политическую стабильность в обществе, что создает условия для экономического развития, укрепления мощи и

авторитета всего государства. Назревшая необходимость решения проблемы продовольственной безопасности России в современных условиях требует комплексного исследования и многоаспектного, системного анализа состояния вопроса с целью выработки единого механизма обеспечения продовольственной безопасности, как на уровне регионов, так и в общегосударственном масштабе.

Обеспечение продовольственной безопасности и экономической устойчивости развития территорий сопряжено с типичными для них рисками: макроэкономическими, технологическими, производственными, финансовыми. К источникам угроз следует добавить - состояние отечественной экономики, несовершенство системы организации государственной власти и гражданского общества, социально-политическая поляризация российского общества и криминализация общественных отношений, увеличение масштабов коррупции. Таков широкий спектр внутренних и внешних угроз продовольственной и экономической безопасности региона.

Концепция риска в стратегии экономической безопасности включает в себя два важнейших элемента: оценку риска и управление риском. Оценка риска носит, как правило, экспертный, вероятностный характер. Управление риском предполагает предвидение возможных критических социально-экономических ситуаций с тем, чтобы предотвратить, ослабить и смягчить их последствия. Поэтому оценка уровня экономической безопасности предполагает наряду с анализом факторов риска использование категорий потерь (ущерба) фактических, ожидаемых, потенциальных, компенсируемых и некомпенсируемых.

Выявление и нейтрализация угроз и кризисных ситуаций на уровне региона может существенно снизить степень риска возникновения глобальных угроз национальной безопасности. В этой связи предлагается на уровне региона разработать концепцию обеспечения экономической безопасности, которая будет включать:

1. Описание проблемной ситуации в области безопасности региона (анализ состояния территории, его ресурсного потенциала, выявление потенциальных и реальных опасностей и угроз и их причин возникновения, прогнозирование возможных негативных последствий, расчет возможного ущерба).

2. Определение целевой установки обеспечения безопасности (формулировка целей и задач, выработка политики и стратегии безопасности).

3. Разработка методологического инструментария оценки состояния экономической безопасности региона (определение основополагающих критериев, показателей и методов оценки состояния экономической безопасности).

4. Построение системы экономической безопасности региона (определение объектов безопасности и оценка их защищенности, разработка механизмов обеспечения безопасности, определение ресурсов, необходимых для обеспечения безопасности, сопоставление необходимых затрат с возможным ущербом от воздействия опасностей и угроз).

5. Разработка мер по реализации основных положений концепции безопасности (нахождение источников ресурсного и финансового обеспечения концепции, разработка стратегического плана по решению задач, определенных концепцией, контроль за выполнением основных положений концепции экономической безопасности).

6. Оценка эффективности реализации концепции экономической безопасности (соответствие концепции созданной системы безопасности реальным и потенциальным угрозам и опасностям, постоянная адаптация ее к изменяющимся условиям, совершенствование форм и методов ее реализации).

На основе разработанной концепции представительный орган власти может принять решения о финансировании целевых программ по обеспечению экономической безопасности.

Каждый регион с учетом своих специфических особенностей и возможных перспектив развития должен разработать институциональную модель экономической

безопасности и определить степень зависимости ее уровня от продовольственной безопасности.

Таким образом, проблема обеспечения экономической безопасности страны на основе достижения продовольственной не только и не сколько аграрная, сколько комплексная, непосредственно связанная с конкурентоспособностью экономики регионов.

Список использованных источников

1. http://www.uralfo.ru/prodovolst_bez.html. Концепция продовольственной безопасности УФО на период до 2020 г. (дата обращения: 05.12.14).
2. Климова Н.В. Продовольственная безопасность в обеспечении конкурентоспособности страны: материалы международной научно-практической конференции. – Краснодар: КубГАУ. – 2011. – С.119–125
3. Чернова О.А., Степаненко В.Е. Продовольственная безопасность: научно-теоретические подходы к определению терминологии // Юридический мир. – 2006. – № 10. – С. 44–48.
4. <http://www.mcx.ru/documents/document/show/14857.19.htm>. Доктрина продовольственной безопасности Российской Федерации (дата обращения: 05.12.14).

УДК 33

Trends and prospects of development of small and medium-sized businesses

Bildebaeva AB, Ph.D., Associate Professor
Academy of Economics and Statistics, Almaty
E - mail: fortuna-555@mail.ru

Small and medium business is considered by the state as an engine of the economy. This is especially true medium-sized businesses, which are potentially capable of breakthroughs in the development of markets. But most analysts believe that in the current economic conditions of the sector wait for outstanding success is not worth it.

If small businesses (SP, micro and small enterprises) are concentrated mainly in the field of trade and services, the medium-sized companies operating in sectors that create higher value added - manufacturing, construction and agriculture. In addition, medium-sized businesses created from scratch or seriously upgraded industries such as retail network and billboards, consumer loans, cell phone, private medicine, information technology, poultry, meat processing. This is usually the company's innovative high-performance, and so they have a special role in the economy.

But while the "locomotive" is not so strong and powerful to pull the "train" of the recession (a diagnosis of Russia's economy has recently put the International Monetary Fund, given the negative GDP growth of the second quarter in a row). SME share in GDP of Kazakhstan continues to be about 20%. That in the UK, Germany, France, is in the range of 50-60%, and in Italy is greater than 80%.

At the same time, the state has planned an impressive targets for 2014-2016 years. During this period, the number of individual entrepreneurs should increase by 2 million small enterprises is expected to create 1.2 million jobs, while medium-sized companies - investment increase by 50%. Do prerequisites for this?

Obviously, predicting such figures, particularly for small businesses, the state relies on a mass exit of entrepreneurs from the shadows. Year ago levels of informal employment in the

country reached 19% of the economically active population. Recall that the mass exodus of entrepreneurs in the informal sector occurred in the first half of 2013 - when their number was reduced to the level of 2007. This negative trend is regarded as one of the reasons that influenced the economic slowdown.

Let's see what the state is taking to involve the "shadow businesses" in the formal economy.

In 2014, the rates of insurance premiums for individual entrepreneurs reduced and, most importantly, are tied to the amount of income. This initiative, according to preliminary estimates, may return to the ranks of the taxpayers hundreds of thousands of entrepreneurs. It is assumed that it would alleviate the financial burden for the 20% of the registered IP.

Something is done to optimize the procedures for registering a new business, as well as to limit the number of inspections of small businesses. The Tax Code provides several special tax regimes.

It is worth mentioning and other measures of state support. For SMEs access to public procurement is open: state and municipal customers are obliged to place at least 15% of orders in small businesses. By 2015 it is planned to increase this figure to 18%, and in 2018 - up to 25%. Removal of restrictions on the list of goods, works and services, the initial contract price increased to 20 million.

Since 2009, SMEs are allowed to privatize the premises are leased, substantially corrected in favor of the so-called business law on small-scale privatization. As a result, tens of thousands of SMEs have acquired ownership of the leased premises.

Unfortunately, from time to time to support SMEs State advances one step forward and two steps back. For example, the effect of the law on small-scale privatization and advantages of the simplified tax system actually reduced to zero with the introduction of a tax on real estate.

On activities of state support of small and medium-sized enterprises in 2014, the budget provides more than 21.5 billion tenge, an increase of 1.5 billion compared to last year. We are talking about subsidies, which are distributed across regions in proportion to the relative weight of SMEs. Last year, the allocation of funds in the regions the focus was shifted from direct financing of enterprises to support infrastructure (warranty and microfinance funds, business incubators and industrial parks). Ministry of Economic Development offers further enhance the responsibility of subjects for the implementation of measures to support SMEs and provide subsidies, taking into account the impact of the development of small and medium-sized businesses in the regions in the previous period (increase in the number of new enterprises, the growth of employees, fixed capital investment, and so on. D.).

Many experts believe that a new impetus to the growth of small and medium-sized enterprises under the circumstances, can give access to favorable loans. But the negative trends in the credit market that do not contribute.

Analysts stress that commercial banks shifted to short-term loans, with among their clients predominate company trade sector, taking loans for small amounts. Due to the limitation of access to long-term lending suffer manufacturing plants, not being able to invest in modernization. The trend is dangerous because it hinders the development of enterprises and non-trade sector, respectively, impedes innovation. For comparison, in Sweden the share of long-term loans for business reaches 86%. Russia is not just very far from this figure - it moves in the direction of increasing the gap.

It is proposed to 2015 radically reorient the program to support small and medium-sized businesses JSC "SME Bank" and more clearly identify priorities. First of all, long-term loans will be provided to innovative SMEs, as well as among the priority areas of lending - leasing and factoring non-trading enterprises and microfinance. In the first quarter of 2014 the total amount of support for SMEs under the "SME Bank" has made more than 98 billion tenge, the weighted average rate for the portfolio of loans to partner banks - 12.7%.

Ministry of Economic Development is developing mechanisms for SME lending target rate not exceeding 10% per annum, focused mainly on medium-sized businesses. To do this, Vnesheconombank plans to raise the National Welfare Fund (NWF). Actually, this is the same provision, due to which it is planned to reach 50 per cent growth in investment in fixed capital medium-sized enterprises in 2014 - 2016.

The main difficulties in business arise not only because of the high interest rates, but also because of the collateral of the loan. In this regard, the government has proposed the following solution. In the Republic of Kazakhstan began to develop a mechanism of state guarantees in the implementation of investment projects by SMEs: in the regions of the network is the guarantee organizations, and literally created the Agency in May of loan guarantees, which is supposed to provide loan guarantees to 880 billion tenge in the next five years. Similar schemes for small and medium-sized businesses operating in the US, Japan, Europe.

At the same time, the rating agency, based on the views of top managers of banks, predicts a decrease in demand for loans, particularly in the construction sector and in the manufacturing sector, as well as the growth rates on loans, contrary to the expectations of the business. In an unstable economic situation, the company does not want to modernize, to start new, risky projects. As a consequence, reduced demand for credit.

By the way, the research agency showed that in the current economic conditions, the bankers did not consider it necessary to further stimulate the credit market, and their hopes for the state support measures. The most effective measure they consider reducing the tax burden for businesses - an opinion 27% of respondents. Another 24% of respondents indicated that the Agency loan guarantees in 2014 will be a serious stimulus for the development of SMEs, and 21% expect to increase the volume of the support of the "SME Bank".

And a couple of words about the mood of the business itself. Center market research Higher School of Economics found the index of economic sentiment in the 1st quarter of 2014. He was 97.1 points. This value is lower than the average long-term level (100) indicates the predominance of unfavorable business climate in the country's economy.

"Despite the declarative part and not always predictable policy for small and medium-sized businesses, the state recognizes that the development of this sector largely determines the further development of Kazakhstan's economy. System of state support in the future is expected to improve in the following areas: the creation of conditions for the development of SMEs new niche markets, access to credit (mainly long-term loans), improving the system of special tax regimes. Before government agencies is a difficult task, as in unstable economic conditions, small and medium business needs most is to not install the new rules, which can only worsen their position in the market.

"A tiny startup company invents somewhere in the garage of a unique device that promises to revolutionize the world, to create a whole new sector of the economy and to condemn the old to die - this idea of innovation seems firmly established in the Russian mass consciousness. It is to support and encourage such innovation activities are focused in recent years, many government policies in the Republic of Kazakhstan.

Such an idea of innovation is not wrong, but it is unduly narrow. Of course, innovation - a breakthrough "inventions", ie. E. A fundamentally new products. But innovation - it is also a new technology, and even business processes. Yes, innovation can be global when the company is doing something for the first time in the world. But the products, technologies and processes can also be innovative within a particular market and even within a single company. In other words, innovation - is not only the invention and introduction of a completely new, but also borrowing and adaptation of the existing one. In the countries at the forefront of performance, innovation is largely carried out in a small business, the catching-up economies, which include the Republic of Kazakhstan, large companies are the main engine of productivity growth - mainly just by borrowing and adapting advanced technologies and business processes.

Investigation of big business innovation activity carried out in May 2010, Kazakh firms and Economic School in cooperation with Kazakhstan Venture Company and Kazakh Corporation of Nanotechnologies, fully supports these provisions. In a survey of 100 senior representatives of large (with an annual turnover in excess of \$ 100 million.) Companies operating in Kazakhstan, a third of respondents (39%) said that their company in 2008-2010. launched new products, they never previously unreleased. However, twice as likely to innovations related to the introduction of innovative technologies and business processes (73% and 66% respectively). Some of these companies claim to global leadership of their innovations: respectively, 14%, 17% and 18% of respondents stated that they have introduced products, technologies and business processes were innovative in the world. However, twice as likely respondents admitted that these innovations were new only to their companies, ie. E., In fact, is an adaptation and borrowing.

Level of innovation activity is strongly dependent on the characteristics of the companies themselves. In particular, the probability of the introduction of new technologies and business processes was significantly higher than in most large companies. Thus, the probability of introduction of new technologies in the largest companies (with sales of over \$ 1 billion. Per year), all other things being equal to one-third higher than in companies with sales of \$ 100 million. To \$ 500 million. The probability of the introduction of new business processes in the largest companies (with other things being equal) to 46% higher than in companies with sales of \$ 100-500 million.

Higher innovation activity of the largest companies is understandable when you consider that most (almost 80%) of new products and technologies are developed and funded within themselves implemented their companies. Only a small proportion of companies (20%) applied for this to external contractors in Russia, and a few companies used foreign contractors. The most common method of financing the development of new products (it said 87% of respondents) - is the use of companies' own funds. Approximately every fifth company (18%) used the funds RVC and only one in ten (10%) - foreign investment. Thus, the vast majority of innovations developed within the companies themselves, with little or no involvement of intellectual and financial resources from the outside. It seems that companies with revenues of \$ 1 billion a year more often introduce innovative products and technologies in large part because that just large companies are more likely to afford to independently develop and finance innovation. The question therefore is not that large Russian companies are more innovative in nature, but the fact that smaller companies simply do not have the necessary resources. The lack of developed capital markets, human capital and products in general weak infrastructure innovation, and the importance of political ties give big business in Russia significant advantages when it comes to innovation (including borrowing and adaptation) [1].

However, not all large companies are equally innovative. In 2008-2010. the share of companies to introduce new products, including private companies was four times higher than that of state-owned companies and a fully state-owned companies. Econometric analysis shows, even taking into account the differences in size and industry sector of public and private companies, private companies are introducing innovative new products for at least a half times more likely than fully and partially state-owned. The probability of introduction of new technologies in a fully state-owned companies, other things being equal 1.7 times lower than in companies with partial state control. Moreover, state-owned companies and companies with state participation, who participated in the study, in 2008-2010. do not introduce innovative products, new to the global markets. Perhaps this result is in some measure due to the fact that Russia's largest state-owned companies are mainly extractive industries. The proportion of input globally innovative technologies among private companies in two times higher than that of fully and partially state-owned companies [2].

A key factor in innovation activity - is access to international markets. It is not surprising that international companies are innovation significantly more active than the Russian. However, it appears that the local companies that operate in international markets, introduce new technologies and business processes no less than international, although significantly behind international counterparts in the introduction of innovative products. Conversely, Russian companies, which goes beyond the Russian market, several times more likely to introduce an innovative global technology and global innovative business processes than their counterparts operating only within the national market. It is necessary to draw a conclusion: in Kazakhstan private property and global competition - still the main engines of innovation. In this case, the innovation economy, knowledge economy, is already a reality for the United States and some Western European countries that are in the top of the list of countries with the highest gross domestic product (GDP) per capita. It is characterized by relatively high proportions of college graduates in the labor force, computers, and numerous other indicators that leave no doubt that a significant share of GDP is created at the expense of innovation component. So leadership in the global economy and innovation are now virtually synonymous.

Anyone traveling to western Europe, just to visually detect virtually no industrial pipes, a good environment, a high level of welfare. A significant proportion of industrial production, particularly polluting long taken out to China and other countries in Southeast Asia, and high technology have become familiar companions of life.

And what is really happening in our way to innovation economy? The state shall take explicit steps to create centers of innovation activity, which in the future can become engines of growth.

No real demand for high-tech industry prospects of economic restructuring in the direction of innovation remains a big question. The basic condition of demand for high-tech innovation from the industrial sector is the presence of competition. That it stimulates demand for new technologies industry. Under conditions of strong competition regime innovative products sold now, is the main weapon of the struggle for customers and markets, provides the creation of conditions for its survival and prosperity.

Mega-projects - a targeted programs and efforts to reform the country's economy, comprising a plurality of interconnected projects that share a common goal, resource allocation and planned for their execution time. Usually in the implementation of mega-projects involving several research and design institutes, as well as company-producers. As part of the performers highlighted the parent organization. As an example, we present the mega-project "Development and industrial development of catalysts and catalytic technologies for the production of motor fuels."

Despite the objective difficulties, it appears that the innovation economy of Kazakhstan has certain perspectives. They are largely due to the innovative potential of the Kazakh Academy of Sciences. Actively contributing to its implementation, the industry can find additional sources for the development and increase competitiveness in the local and international markets.

References

1. Victoria AD, Innovations in Higher Education: fashionable or increase the strategic development path? The current state of higher education. // Innovations. - 2001. - № 1-2. p. 16-19.
2. Goponenko N. Innovation and innovation policy in transition to a new technological order. // Problems of Economics, 2003. - № 9.

Challenges and prospects of economic development of the Republic of Kazakhstan

Bildebaeva AB, Ph.D., Associate Professor
Almaty Academy of Economics and Statistics, Almaty
E-mail: fortuna-555@mail.ru

Industrial output in January-December 2010 increased by 7% compared to the same period in 2009.

In the mining industry in January-December 2014. produced to 3.7269 trillion. tenge, which is 7% higher than in January-December, 2013. due to increased production of iron ore agglomerated (24.5%), lead-zinc (18.2%) and manganese (13%); ore pellets (13.1%); of coal (11.5%); crude oil (6.8%); lignite (6.1%); natural gas (natural) (2.8%); gas condensate (0.4%). However, the reduced production of copper-zinc ores (17.5%) of gold (14.9%), non-agglomerated iron (8%), chromium (6%) and copper (0.8%) .

Oil and gas industry. In the whole country in 2014 produced 64.8 million. Tons of oil and gas condensate (105.5% - by 2013). Exported 57.1 million tons of oil. Including by pipeline KTK- 24.4 million. tons, Atyrau-Samara pipeline - 15.6 million. tons in CIS countries; Atasu-Alashankou - 2.2 mln. tons; Aktau port - 9.9 million. tons; Orenburg - 2.4 mln. Tons, delivery on PPCP - 3.9 mln. Tons.

Refineries of the Republic in 2014 processed 11.7 million. Tons of oil (104.6% compared to 2013).

In September 2014, completed the reconstruction of Atyrau oil refinery, which will produce gasoline and diesel, corresponding to modern European standards Euro-3 gasoline, Euro-4 diesel fuel.

Gas industry. The activity is carried out in accordance with the Program of development of the gas industry of the Republic of Kazakhstan for 2008-2012.

The country has three gas processing plants with a total design capacity of processing about 8 billion. Cube, meters of gas per year, transmission system stretching over 10 thousand. km with an annual throughput of about 150 billion. cube. m, three underground gas storage (UGS) with a total capacity of about 4 billion. cube. meters of gas.

In the manufacturing industry in January-December 2014 compared to the corresponding level of 2013, industrial output increased by 7.3%.

As part of the sustainable economic growth of Kazakhstan to solve a number of problems by reforming the system of state planning, fiscal and monetary policy, financial sector development, regulation of natural monopolies, development of competition and entrepreneurship, as well as the implementation of corporate governance principles.

Improving the effectiveness of economic policy will be implemented through the introduction of management systems, results-oriented.

The government will develop and implement targeted performance indicators and efficiency of state, branch (sectoral), regional and budget programs, as well as every public authority. It will be sent to the system of planning, coordination and control.

Will be accepted normative legal acts that will allow the system to function effectively state planning in market conditions, improve the quality of public services, to orient the activities of public bodies to achieve strategic objectives.

The Government will ensure the creation of conditions favorable tax and investment climate, business development, increase its efforts to reduce administrative barriers, improve productivity of the economy.

Will be improved methods of state regulation of the economy, with a focus on reducing bureaucratic interference in business development. Relationships with enterprise will be built on the principles of partnership, fairness and transparency. Along with this, it is planned to take measures to strengthen the institution of private property as the foundation guarantees the rights and freedoms of citizens.

State planning will be focused on support and management processes to ensure the growth of the country's competitiveness.

In this connection, will develop a strategy for sustainable growth of competitiveness of the Republic of Kazakhstan, as well as a number of regulations on state planning, regulating the issues of strategic, medium-term and budget planning, monitoring, control and responsibility of all actors planning activities of government on the final results.

Will change the requirements for maintenance, development and approval procedures, the implementation of state, branch (sectoral), regional and budget programs.

Be adopted regulations on:

implementation of strategic planning in public bodies;

assessing the activities of state bodies for achieving results;

improving the system of state statistics, allows you to monitor the effectiveness of the state, branch (sectoral), regional and budget programs and the progress in achieving the strategic goals of the state, avoiding duplication of state statistical reporting.

Will be improved methodology for developing economic forecasts.

To develop a special mechanism to evaluate the impact of the proposed decisions by public authorities on the level of competitiveness of the economy.

Government will continue to improve budget planning.

The main objective of this work will be the introduction of budget planning, results-oriented.

Such a system will allow to assess the quality of public services, the degree of achievement of the strategic goals and objectives, and will also be used as a tool to improve the performance of government agencies.

This implies a gradual transition to the budget, results-oriented, and the introduction of contractual obligations to the model of "principal-agent" in the first place, with the administrators of budget programs. Measures will be taken to provide greater autonomy to administrators of budget programs in the use of public funds.

Will be implemented accountability system, open to the public, as well as established a system of internal and external controls.

Direction of budget spending will be interlinked with the strategic (software) documents the country and have clear priorities to diversify and strengthen the competitiveness of the economy. Inefficient spending will be reduced.

Will be introduced methodology for assessing and monitoring of investment projects financed by the budget, strengthened requirements for their preparation.

To conduct prudent fiscal and monetary policy rate of growth of the state budget will be interlinked with the growth of the economy.

In order to reduce economic dependence on the primary sector and to reduce the non-oil budget deficit will improve the mechanism for the formation and use of the National Fund.

In determining the amount of budget funds for the planning period will be considered the degree of achievement of the established indicators and efficiency of execution of budget programs.

Attention will be paid to the improvement of inter-budgetary relations.

The main provisions of the draft of the new system of intergovernmental relations in the medium term will be to identify indicators to calculate the objective needs of the regions in the financing with the equivalent of the volume and quality of services across the country.

Fiscal policy provided the effective application of fiscal instruments in the conditions of increasing the competitiveness of the economy, primarily to address the priorities of socio-economic development.

The Government will continue to improve tax administration.

Tax policy will aim to stimulate industrial and innovative development of the country, increased competitiveness, reduction of the share of the shadow economy and the creation of a rational balance of the tax burden in the economy. Will hold in-depth analysis of tax privileges to assess their impact on the efficiency of the economy.

Stages will be solved the problem of redistribution of the tax burden on income of legal persons on personal income, and examining the implementation of the universal declaration of income and expenditure.

Held in general prudent fiscal policy aimed at ensuring fiscal sustainability, the effective implementation of the financial obligations of the state and orientation of spending on priority directions of state policy.

In the field of public procurement will be established a system that takes into account the interests of the state and business and promoting the efficiency and flexibility of public spending.

In the area of monetary policy and financial sector development the main efforts of the Government, National Bank and Agency for Regulation and Supervision of Financial Market and Financial Organizations will focus on improving the efficiency of control inflation and ensure stability of the financial sector.

Monetary policy is focused on solving problems such as improving the efficiency of monetary policy to maintain the projected rate of inflation, ensuring currency regulation and control, the functioning of payment systems at high technological level, promote stability of the financial system as a whole.

Work will continue to further enhance the impact of interventions on the money market, the harmonization of rates for different types of instruments of monetary policy. The major instruments for the regulation of interest rates in the financial market, as well as to sterilize excess liquidity of banks will remain short-term notes and deposits of commercial banks with the National Bank.

In the context of full convertibility of the tenge in the current and capital transactions will be significantly expanded monitoring of the situation in the foreign exchange and financial markets, as well as continued work to improve the information base for foreign economic operations.

In order to maintain the efficient functioning of payment systems will focus on the development of the National System of payment cards and the creation of a new Reserve Center for payment systems.

Kazakh market should be based on the one hand, to a mixed economy with its strong public distribution policy that provides sufficient support for socially vulnerable segments of the population, on the other hand - on the principles of social market economy, with their clearly expressed anti-totalitarian orientation. These goals are possible only if successfully combine the features most relevant to us economic models. The developed model should combine market conditions for the development of a competitive economy and the elements of the hard economic regulation of the market, a strong public policy and the absolute priority of economic efficiency, integrity and full support of private property and the relatively long period of co-existence based on its economic forms with a strong public sector.

In short, it should be the model that would provide for the construction of a socially oriented market economy on the foundation of the post-socialist.

Overcoming outdated stereotypes need to be aware that a mixed economy is not some chaotic conglomeration in practice and in theory, an eclectic mix of purely "capitalist" and "socialist" forms, and appears as a dialectical unity of ownership and ways of doing economy, stood the test of international practices on competitiveness.

In other words, the mixed economy is objectively determined and historically logical step in the evolution of market relations, characterized by competition between civilized forms of ownership and management, high efficiency of the economy and the relevant social protection of people.

The transition to a socially oriented market economy will require large-scale government regulation of the economy, ie the presence of a regulated market in all spheres of social production. This regulation is carried out both economic and administrative methods. They should not oppose, but to combine organically, recognizing the extent to which administrative regulation meets the objective of development, the current state of the economy, and others. As a result, these contours loom model of market economy in Kazakhstan.

Firstly, it should be socially oriented market, harmoniously combining anti-totalitarian mechanism of social market economy and macro-economic mixed economy.

Second, a new economic model should include, on the one hand, the relatively long coexistence of a strong state and the emerging private sector. In this case, the prevalence of the first phase of the public sector should not mean any special privileges, advantages or exclusive rights held by companies in this sector. However, the rate for the early formation of the private sector should not mean an artificial and forced a section of state enterprises, their immediate poll-transfer into private hands. Such problems should be solved gradually and through the mechanisms of competition, denationalization, privatization, bankruptcy, mergers, acquisitions and other transformations.

Third, and in the near future Kazakhstan's economy can not be anything other than a dual economy, one of the main criteria that will be handling the contradictory unity rather rigid regulation of the economy and market self-regulation. Moreover, the weakening and narrowing the scope of macro should only occur during the formation and growth of market self-regulation in its civilized forms.

Fourth, strengthen market orientation and market trends in the economy should take place against the background of a similar strengthening of the role of the state in the social sphere.

References

1. Message from the President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev to the people of Kazakhstan. The strategy of becoming one of the 50 most competitive countries of the world. Kazakhstan on the threshold of a new leap forward in its development // *Kazakhstanskaya Pravda*, March 1, 2010.
2. Address of the President of the Republic of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev to the people of Kazakhstan Strategy "Kazakhstan-2030" at a new stage of development of Kazakhstan. 30 major directions of our domestic and foreign policy (Astana, 28 February 2010).
3. NA Nazarbayev Kazakhstan 2030. Prosperity, safety and the welfare of all Kazakhs. Message from the President to the people of Kazakhstan // *Kazakhstanskaya Pravda*, October 11, 1997.
4. Aubakirov YN Economic problems of strategy Kazahstana.- Almaty, 1997.
- Gross DV The market economy. The emergence, evolution and essence. - M.: INFRA - M, 2005.
5. Vvedenie the market economy / ed. AY Livshits, I. Nikulin. - M.: Higher School, 2003.
6. Gamarnik GN Management of the economy of Kazakhstan: methodology, approaches and ways realizatsii.- Almaty. - 2002.
7. Kazakhstan 1991-2006. Information-analytical collection, ed. AA Smailova, Astana, 2007
8. Kazakhstan on the way to a new model of development: trends, potential and growth imperatives. Part 1. - Almaty.-2001.

Мемлекеттік активтерді басқарудың шетелдік өтілі: батыстық корпоративті менеджменті

Ауезбекова Ж.А., магистрант
Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
E-mail: Mahinur_13@mail.ru

Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы (ЭЫДҰ) елдеріндегі мемлекет меншігінің маңыздылығын мемлекеттік кәсіпорындар қызмет жасайтын сектордың «стратегиялық» табиғатымен байланыстырады. Бірақ «стратегиялық сектор» ұғымы қарама-қайшы болып келеді, өткені оған өндіріс, энергияның негізгі көздерін табу және бөлу (гидроэнергетика, мұнай және газ, көмір), пошта қызметтері, телекоммуникациялар жүйесі, көлік жүйесі (темір жол және әуе көлігі) және белгілі бір деңгейде қаржы қызметтері [1]. Мемлекеттік активтерді тиімді басқару мақсатында мұндай көпшілік меншік нысандары (мемлекеттік және ұжымдық меншік) ЭЫДҰ кейбір елдерінде олардың қызмет саласына сәйкес топтастырылады. Кейін қызметтің әр саласы шеңберінде, олар аталған кәсіпорын орындайтын әлеуметтік міндеттердің маңыздылығына қарай түзілінеді.

ЭЫДҰ қатысушы-елдер бұрын бұл секторларды бақылап отырған және де осы уақытта да белгілі бір бақылау деңгейін сақтап отыр. Дегенмен бақылау табиғаты нақты өзгерістерге шалдықты.

ЭЫДҰ қатысушы-елдерінің басым бөлігі осы секторларда бақылау мен мемлекеттік меншікті әлі де сақтап отыр. Атап айтқанда Чехия, Дания, Финляндия, Италия және Норвегия тәріздес елдер орталық пошта қызметтерінің, темір жол көлігінің бір және жалғыз меншік иесі болып келеді, әуе көлігі және энергетикалық компаниялар жүйесінде меншіктің басымды үлесіне иелік етеді.

Тіпті қаржы секторын жекешелендіру мен ырықтандарудан кейін де, кейбір мемлекеттер, кейде Чехия мен скандинавия елдерінде болған банктік кризис салдарынан, бірнеше қаржы мекемелері акцияларының 30 дан 100% пайызға дейін меншігінде сақтап қалып отыр.

Стратегиялық салаларда мемлекет меншік құқығын сақтап қалған стратегиялық секторлардың толық тізімі 9 Қосымшада көрсетілген.

Германияда, мысалы, муниципалды және федералды деңгейде мемлекет толық және ішінара меншікті келесі салаларда өзіне қалдырады:

- Жекелеген медициналық мекемелер (склерозды емдеу орталығы және өзге арнайы медициналық мекемелер);
- Мәдениет нысандары және дем алу сипатындағы нысандар (театрлар, мұражайлар, парктер);
- Әуежайлар және жапсарлы инфрақұрылым (әуе көлігін реттеу жүйесі, әуежайларда қауіпсіздікті қамтамасыз ету жүйесі, әуежайлардағы медициналық орталықтар);
- Халықаралық сауда жәрмеңкелерін өткізуге мамандандырылған мекемелер;
- Көлік инфрақұрылымының және көлікпен қамтамасыз ету жүйесі (туннель, жол өтпелері және т.б.);
- Қалалық көлік жүйесі (жолүсті және жоласты көлігі);
- Газбен қамтамасыз ету жүйесі;
- Атомдық электростанциялар;
- Жылумен қамтамасыз ету жүйелері;
- Сумен қамтамасыз етудің муниципалды жүйесі.

Бұл кәсіпорындарда мемлекеттің қатысуы жеке сектормен бір жақты тәртіпте жүзеге асырылуы мүмкін емес маңызды қызметті орындау қажеттілігімен

байланыстырылады. Аталған меншікті федералды және муниципалды билік органдары арасында бөлу аталған кәсіпорындарда орындалатын әлеуметтік міндеттердің маңыздылығы, олардың экономикалық мәнділігі және меншік нысандарының масштабына қарай жүргізіледі. Мемлекеттің бұл салаларға қатысуы инфрақұрылымның өмірлік маңызды нысандарының тоқтаусыз және тиімді қызметін қамтамасыз ету қажеттілігімен байланыстырады.

Өмірлік маңызды инфрақұрылым (critical infrastructure) – бұл активтерге қатысты көптеген елдердің үкіметтері қолданатын термин, оның бар болуы қоғам үшін және экономиканың қалыпты қызмет етуі үшін қажетті. Негізінен мұндай активтерге төмендегілер жатады:

- өндіріс, электр энергиясын беру және бөлу;
- газ шығару, тасымалдау және бөлу;
- мұнай шығару және қайта өңдеу, оны тасымалдау және бөлу;
- телекоммуникациялар секторы;
- сумен қамтамасыз ету (ауыз су, канализация жүйесі, жер үстіндегі су ресурстары);
- ауыл шаруашылығы, азық-түлік тауарларын өндіру және бөлу;
- жылумен қамтамасыз ету жүйесі (табиғи газды беру, отындық жанармай, қалалық жылумен қамтамасыз ету жүйесі);
- денсаулық сақтау (стационарлық және амбулаторлық емханалар);
- көлік жүйесі (жағармай жеткізу, темір жол жүйесі, әуежайлар, теңіз порттары, теңіз порттарында тиеу және түсіру жүйесі);
- қаржы қызметтерін көрсету (орталық банк жүйесі, клирингтік жүйе);
- ұлттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету (қарулы күштер) [2].

Германияда, мысалы, мемлекет кәсіпорындарға Германия Бундестагы, Бюджеттік комитет және Аудит жөніндегі комитетінің шешімдеріне сай, сонымен қатар Аудиторлардың федералды сотының кепілдемесіне және ұйғарымына сәйкес толық немесе ішінара билік етеді. Бір уақытта кейбір нысандарға ұжымдық меншік жүзеге асырылады.

Мұндай кәсіпорындар акционерлік қоғам түріндегі құқықтық үлгіні (Aktiengesellschaften - AG) және шектеулі жауапкерлігі бар серіктестік (Gesellschaften mit beschränkter Haftung GmbH), сонымен қатар ұжымдық меншіктің өзге де үлгілерін қабылдауы мүмкін.

Аталған кәсіпорындардың меншік иесі Мемлекет кәсіпорын басшыларымен сол ұйымдардың қызметін реттейтін әлеуметтік шарт жасасады. Мемлекет бұл ұйымдарда аталған кәсіпорындар меншігінің 100%-пайызын тікелей немесе жанама иелену жолымен қатыса алады. Меншікті толық немесе ішінара иелену кәсіпорын қызметін толық бақылауды жүзеге асыру қажеттігіне (толық меншік) және бәсекелестік ортада қызмет ету маңыздылығына (жеке меншік) тәуелді. Германия заңнамасы федералды билікке Ашық Сауда Ассоциацияларына (OHG) және шектелген үлес иелігімен Серіктестерге (Kommanditgesellschaft auf Aktien) қатысуға тыйым салады [3].

Австралияда мемлекеттік кәсіпорындар «Коммерциялық кәсіпорындар туралы» Заңға сәйкес әрекет ететін, шектелген жауапкершілікті қауымдастық немесе акционерлік қоғам түрінде қалыптасуы мүмкін. Жекелеген заңнамалық актілерге сәйкес әрекет ететін мемлекеттік ұйымдар да бар.

Австрияда мемлекеттік мекемелер акционерлік қоғам немесе жауапкершілігі шектеулі серіктестік ретінде қызмет жасайды. Сонымен қатар, жекелеген заңнамалық актілер шеңберінде әрекет ететін корпорациялар - мемлекеттік заң мекемелері де бар.

Канадада мемлекеттік корпорациялар (Королдік Корпорациялары деп те аталады) әдетте жекелеген заңнама актілері шеңберінде әрекет етеді. Сонымен қатар, жалпы коммерциялық құқыққа сай тіркелген кейбір мемлекеттік корпорациялар да бар. Кейбір корпорациялар акционерлік капиталға ие, ал кейбіреулері акционерлік капиталсыз әрекет етеді.

Данияда мемлекеттік кәсіпорындар акционерлік қоғам немесе коммерциялық құқыққа шеңберінде жауапкершілігі шектеулі серіктестік ретінде қызмет жасайды. Сонымен қатар, жекелеген заңнамалық актілер шеңберінде әрекет ететін мемлекеттік кәсіпорындар да бар.

Финляндияда кейбір мемлекеттік кәсіпорындар азаматтық кодекс шеңберінде акционерлік қоғам немесе жауапкершілігі шектеулі серіктестік ретінде қызмет жасайды. Сонымен қатар, мемлекеттік кәсіпорындардың кейбір категорияларын реттейтін заңнамалық актілер бар.

Венгрияда мемлекеттік кәсіпорындар акционерлік қоғам немесе коммерциялық құқық шеңберінде жауапкершілігі шектеулі серіктестік ретінде қызмет жасайды. Сонымен қатар, жекелеген заңнамалық актілер шеңберінде әрекет ететін мемлекеттік кәсіпорындар да бар (мысалы: кейбір қаржы мекемелері).

Италияда мемлекеттік кәсіпорындардың негізгі саны бұл акционерлік қоғам ретінде тіркелген коммерциялық шаруашылық субъектілері.

Жапонияда мемлекеттік компаниялар қоғамдық корпорациялар және жартылау мемлекеттік ұйымдар ретінде қызмет жасайды. Олар акционерлік қоғам ретінде тіркелген немесе мемлекеттік кәсіпорындардың жекелеген категориялары үшін қабылданған, жекелеген заңнамалық акт шеңберінде қызмет жасайды.

Оңтүстік Кореяда кейбір мемлекеттік кәсіпорындар акционерлік қоғам ретінде «Мемлекеттік кәсіпорындар туралы» Заңға сәйкес қызмет жасайды. Басқа мемлекеттік компаниялар (газ саласы, әуежайлар) «Бірлескен басқаруды жақсарту және мемлекеттік компанияларды жекешелендіру» Заңы шеңберінде қызмет жасайды.

Ұлыбританияда мемлекеттік кәсіпорындар құқықтық формасының үш түрі бар: а) «Кәсіпорындар туралы» Заңға сәйкес жұмыс жасайтын жауапкершілігі шектелген компаниялар және акционерлік қоғам; б) парламенттің ерекше акті негізінде құрылған корпорациялар; с) түрлі министрліктердің атқарушы органдары болып табылатын сауда қорлары. Бұл сауда қорларының қызметі мемлекеттік кәсіпорын категориясы бойынша жекелеген заңдармен және жекелеген заңдармен мемлекеттік кәсіпорындар бойынша реттеледі.

Түркияда «қазыналық портфель» құрамындағы мемлекеттік кәсіпорындар, оларға құқықтық статус беретін, жеке қабылданған №233 Қаулы шеңберінде қызмет жасайды. Сонымен қатар жекешелендіру бойынша комитет компаниясының портфелі де бар. Аталған компаниялар коммерциялық бірлік ретінде қызмет жасайды. Мемлекеттік кәсіпорындар акционерлік қоғам немесе жауапкершілігі шектеулі серіктестік ретінде, сондай-ақ жекелеген заңнамалық құжаттарға сәйкес қызмет жасайтын, мемлекеттік мекемелер құқықтық форманы қабылдайды.

Швецияда көптеген мемлекеттік кәсіпорындар акционерлік қоғам немесе жауапкершілігі шектеулі серіктестік ретінде қызмет жасайды. Және олар «Кәсіпорындар туралы» Заңға сәйкес әрекет етеді. Сонымен қатар жекелеген заңнамалық актілер шеңберінде мемлекеттік кәсіпорындар ретінде қызмет жасайтын Әуежайларды басқару және Ұлттық энергетика жүйесі де бар.

Словакияда мемлекеттік кәсіпорындар жарғы капиталында мемлекеттің белгілі үлесі бар, акционерлік қоғам немесе жауапкершілігі шектеулі серіктестік ретінде құқықтық формаға ие. Сонымен қатар арнайы заңнамалық актілер шеңберінде әрекет ететін мемлекеттік бюджеттік мекемелер де бар.

Польшада мемлекеттік кәсіпорындар акционерлік қоғам немесе жауапкершілігі шектеулі серіктестік ретінде Польшаның Коммерциялық Компаниялар Кодексіне сай жұмыс жасайды. Сонымен қатар 1981 жылғы қыркүйектегі «Мемлекеттік кәсіпорындар туралы» Заңға сәйкес әрекет ететін (коммерциялық емес) мемлекеттік компаниялар да бар.

Норвегияда мемлекеттік кәсіпорындар акционерлік қоғам немесе жауапкершілігі шектеулі серіктестік ретінде жұмыс жасайды. Сонымен қатар «Мемлекеттік кәсіпорындар туралы» Заңға сәйкес әрекет ететін мемлекеттік кәсіпорындар да бар [4].

Мемлекеттік кәсіпорындар қор биржаларының листингіне енгізілген жағдайда, акция пакеттері көп жағдайда мемлекет қолында болады. Осылайша мемлекеттік кәсіпорындар нарықтық экономика дисциплинасына түсіп отырады. Мемлекет өз атынан осы кәсіпорындарға ықпал ету мүмкіндігін сақтап қалады, сондықтан аталған кәсіпорындарда құқық меншігін тиімді пайдалануға міндетті.

ЭЫДҰ елдерінде меншік иесі қызметін ұйымдастырудың үш негізгі үлгісі шартты белгіленеді: орталықсыздандыру (салалық министрлік үлгісі), араласқан немесе екіжақты (екі министрлік үлгісі), орталықтандырылған. Ұйымдастырудың бірінші түрі – ең көп таралған түр. 20-ғасырдың 70-ші жылдары Чехия, Польша және Венгрия елдерінде олардың нарықтық экономикаға өтуіне дейін орталықсыздандырылмаған үлгі басым болды. Аталған үлгі бүгінгі күні де ЭЫДҰ елдерінде қолданады, мысалы, Словакияда, Финляндияда және аз мөлшерде Германияда қолданылады.

Мысалы, Финляндияда 50 мемлекеттік кәсіпорындарға меншік қызметін практика жүзінде түрлі тоғыз министрліктер жүзеге асырады. Ұлыбританияда мешік қызметі тарихи түрде министрліктердің көп саны арасында бөлінген, ал қазіргі таңда құқықтық меншік түрлі тоғыз департаменттер, министрліктер және басқармаларға бөлінген.

Орталықсыздандырудың негізгі артықшылығы және логикасы салалық тәжірибемен және белсенді өнеркәсіп саясатын жүргізу мүмкіндігімен байланыстырылады. Нарықты ырықтандырудан кейін аталған үлгі артықшылығын жойды. Оның негізгі кемшілігі (қаупі) меншік қызметін мемлекеттің басқа қызметтерінен, жеке алғанда оның реттеу үлгісінен және өнеркәсіп саясатынан бөлу қиындығында болды. Ең қиыны мемлекеттік кәсіпорынды кім басқаратынын анықтау. Іс жүзінде, кәсіпорындарды Директорлар кеңесі емес, министрлік басқаратын жағдай қалыптасқан. Финляндияда 2005 жылы орталықсыздандырылған үлгіден орталықтандырылған үлгіге көшу міндеті тапсырылды.

Орталықтандырылған үлгі қазіргі заманға сай – оны меншік қызметін барынша орталықтандыру сипаттайды: мемлекеттік кәсіпорындардың көпшілігі бір министрлікке немесе мекемеге беріледі. Көп жағдайда бұл Қаржы министрлігі (Дания, Нидерланды, Испания) немесе Өнеркәсіп министрлігі (Норвегия и Швеция), олардың қарамағында аса маңызды мемлекеттік кәсіпорындар болды. Бельгияда мемлекеттік қатысуы бар кәсіпорындардың жеке Министрлігі бар.

Көптеген жағдайларда ерекше, өзіндік мекеме құрылады, олар ереже бойынша Қаржы министрлігі (Франциядағыдай) қарамағында болады. Орталықтандырылған үлгі көп жағдайда реформа салдарынан туындайды немесе бұрынғы социалистік елдердегідей жаппай жекешелендіру процесі салдарынан құрылады. Польшада мемлекеттік кәсіпорындардың негізгі массасы жекешелендіру мен бірлескен басқаруға жауапты жеке құрылымдық бөлімшелері бар (220 қызметкері бар) Қазынашылық министрлігіне қарасты болды. Мемлекеттік кәсіпорындардың аз бөлігі басқа министрліктер қарамағында болды, негізіннен Экономика министрлігі мен Инфрақұрылым министрлігі, сондай-ақ провинция губернаторлары (биліктің аумақтық органдары) қарамағында [4].

Мемлекеттік басқару үлгілері мен кәсіпорындар санының әр түрлілігіне қарамастан, жалпы болып еуробықпалындағы контексті қоса алғанда, ұлттық реформаларды жүргізудің өзі болып табылады.

Біріншіден, реформалар меншік қызметін мемлекеттің басқа қызметтерінен, мысалы, өнеркәсіптік саяаттан және реттеуден, бөлуге тырысады.

Екіншіден, меншік қызметін орталықтандыру меншікке қатысты бірлік пен бірізділік саясатына едәуір ықпал етеді. Ұлыбританиядағы Мемлекеттік акционерлік басқару «мемлекеттік меншік қызметіне орталықтандырылған және бірізді тәсілді қамтамасыз ету» мақсатында құрылды.

Бұл өз кезегінде ақпаратты ашу, директорлар кеңесін құру және атқарушы басшылыққа сыйақы тағайындауға байланысты бірегей ұсынымдарды іске асыруда көмектеседі. Сондай-ақ қандай да бір деңгейде директорлар кеңесі өкілдігі тәрізді салаларда түрлі министрліктердің тәжірибесін бірыңғайлайды.

Үшіншіден, орталықтандыру мемлекеттік меншік туралы орталықтандырылған және агрегирлық қаржылық есептеме әзірлеуде маңызды демеу болып табылады. Мемлекеттік кәсіпорындар бойынша жалпы және агрегирлық есептеменің жоғары стандарттарын белгілеген аздаған елдер қатарына меншік қызметін орталықтандырған немесе орталықтандырып жатқан елдер (Швеция, Франция и Норвегия) кіреді.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. Дэниэлс Д.Д., Радеба Л.Х. Международный бизнес / пер. с англ. М., 200
2. Стерлин А.Р., Тулин И.В. Стратегическое планирование в промышленных корпорациях США: Опыт развития и новые явления. М., 1990.
3. Студенцов В. Иностраные инвестиции и экономическая безопасность // Экономист. 2006. № . С. 56-62.
4. Титов Е. "Иностранный легион" // Финансовая Россия, 2013. № 11. - с. 7.

УДК 371.044.3

Мемлекеттік активтерді басқарудың шетелдік өтілі: шығыстық корпоративті менеджменті

Ауезбекова Ж.А., магистрант
Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
E-mail: Mahinur_13@mail.ru

Мемлекеттік активтерді басқаруды жетілдіру мемлекеттік қатысуы бар компаниялардың немесе мемлекеттік корпорациялардың шетелдік тәжірибесін зерттеу негізінде мүмкін.

Қытай мемлекеттік кәсіпорындарды реформалау бойынша өзінің талпынысының бір бөлігі ретінде 1980 жылы эксперименттік негізде мемлекеттік кәсіпорындарды акциялауды енгізе бастады. 1990 жылы Шанхай қор биржасы құрылды, және 1991 жылы Шэньчжэнь қор биржасы құрылды. Көптеген мемлекеттік кәсіпорындар акциясы осы биржаларда бағаланды.

1993 жылы Қытай Коммунистік партиясының (ҚКП) 14-ші Орталық комитетінің үшінші толық мәжілісінде мемлекеттік кәсіпорындардың мақсатты реформасы ретінде осы заманғы бірлескен жүйені құру бағдарламасын қабылдады. Кейіннен, 1994 жылы Компаниялар туралы Заң қабылдағаннан кейін, мемлекеттік кәсіпорындарды серіктестік, жауапкершілігі шектелген қоғамдық компаниялар және акционерлік қоғамдар тәрізді ұйымдастырушылық – құқықтық үлгіге толық масштабты қайта құруды бастады [18]1.

1997 жылы ҚКП-ның Он бесінші Ұлттық Конгресінде акционерлік капиталда жеке сектордың қатысуымен мемлекеттік экономиканы қайта құру стратегиясы, сонымен қатар мемлекеттік кәсіпорындарды жекешелендіру жарияланды. Осы уақытта жеке капиталмен қаржыландырылатын компаниялар тез қарқынмен өсе бастады.

Қытайда нарықтық экономикаға өткеннен кейін мемлекеттік кәсіпорындарды акционерлік қоғамдарға қайта құру 1993 жылғы мемлекеттік кәсіпорындардағы реформаның басты бағыты болып есептелді. Бұл кәсіпорындардың біразы 2003 жылдың соңында қор биржасында саны 1377 асқан, мемлекеттік кәсіпорындардан қайта құрылған болды. Белгілі мемлекеттік кәсіпорындар қор биржасында белсенді бағаланды, акционерлік қоғамдардың бұл қайта құрылуына барлық акционерлер мүдделі болды.

Мемлекеттік кәсіпорындардың мемлекеттік қатысуы бар акционерлік қоғамдарға ауысуы туралы сөз қозғалғанда, тиімсіз менеджмент пен мемлекеттік кәсіпорынның меншік құрылымының ауысуы туралы да айтылады. АҚ-ға ауыстырылған Кәсіпорындар, Қытайдың басты мемлекеттік кәсіпорындарының белсенді түрде сатылатын бірінші класты акциялары ретінде бағалана бастады.

Мемлекеттік болып қалған кәсіпорындар мен түрлі құрылтайшылары құрамымен қалған барлық өндірісті анық ажыратып атап өту керек. Мемлекеттік кәсіпорын кейбір салаларда баламаға ие емес. Қытайда реформаның екі онжылдық ішіндегі мемлекеттік кәсіпорындарды қайта құру «төменгі буындарға құқықтар мен пайданы беру» саясатымен анықталды. Бақылау көзқарасы тарапынан мемлекеттік кәсіпорын құқығы қандай да бір шамада Үкіметпен бақыланатын, басқа меншік үлгісіндегі шаруашылық

субъектілерінен мемлекеттік кәсіпорындардың айырықша ерекшеліктерін атап өткен жөн.

Қытайдағы мемлекеттік кәсіпорындар коммерциялық қана емес, сонымен қатар коммерциялық емес мақсаттарға ие: халықтың жұмыс басшылығын қамтамасыз ету, әлеуметтік саланы қаржыландыру, тиімсіз және шығынды екені алдын ала белгілі өндіріс салаларында қызмет ету. Пайда алу жағынан мемлекеттік кәсіпорындар басқа үлгідегі меншік түріндегі кәсіпорындардан еш айырмашылығы жоқ. Ұзақ уақыт бойы Қытайда мемлекеттік кәсіпорындар жоспарлы экономика кезеңінде басты қолдау ретінде қолданылды, бұл ретте «мемлекеттік кәсіпорын» анықтамасы өндіріс қаражаты жалпы халық меншігіне жататын, және мемлекет иелік ететін қоғамдық меншік түріндегі құрылымдық үлгі ретінде берілді.

Қытайдық нарықтық экономика жүйесінде мемлекеттік кәсіпорын бұл шаруашылық субъектілерінің түрлі нарқын алдын ала белгілеген кәсіпорындардың басқа үлгілерінен ерекшеленді. Мемлекеттік кәсіпорын — бұл ерекше мәнді субъект, ерекшелігі басты түрде мүліктік құқықтарда және басқару жүйесінде көрінеді. «Қалыпты үкіметтік орган» бола отырып, мемлекеттік кәсіпорын түрлі кезеңдерде және өзінің даму этаптарында үкіметтің саяси және экономикалық міндеттері мен мақсаттарына тәуелді болып келеді. Құру, қосу, бөлу және жою — бәрін Үкімет шешеді.

2006 жылғы желтоқсанда Қытай Мемлекеттік меншігін реттеу және әкімшілік ету жөніндегі комитеті (SASAC) шетел инвестициялары бойынша жаңа саясатты баяндады, бұл саясатқа сәйкес мемлекет «абсолютті» стратегиялық бақылауды төменде келтірілген алты секторда сақтап қалды [1]:

- Ұлттық қорғаныс және әскери өнеркәсіп,
- энергетика,
- телекоммуникациялар,
- мұнайгаз секторы,
- авиация
- кеме қатынасы.

1 кесте - Қытайдың ірі мемлекеттік кәсіпорындары [20].

Атауы	Сектор
Sinorec	Мұнай
Национальная нефтяная Группа Китая (CNPC)*	Мұнай
State Grid	Энергия бөлу
Индустриальный коммерческий банк Китая	Банктік
China Mobile	Телекоммуникация
China Southern Power Grid	Энергия бөлу
China Life	Сақтандыру
China Telecom	Телекоммуникация
Agricultural Bank of China	Банктік

1 кестенің жалғасы

Baosteel Group	Болат
China Railway Engineering	Энергия бөлу
China Construction Bank	Банктік
China Railway Construction	Энергия бөлу

* 90%-на PetroChina иелік етеді

Дерек көзі: Қытайдың кәсіпорындар одағы

SASAC – тың соңғы деректеріне сәйкес 2007 жылдың басында Қытайда мемлекеттік кәсіпорындар саны 119 мыңға жетті. 2007 жылғы маусым айында SASAC орталық мемлекеттік кәсіпорындар санын, негізінен жұту арқылы, біртіндеп азайту ниетін білдірді, 2010 жылға дейінгі жоспарларда жыл сайынғы жұту немесе 14 кәсіпорынның өзге бірігуі қарастырылған. Осы басымдылықтарға сүйене отырып, Қытай маңызды секторларда ұлттық бақылауды қамтамасыз ете алатын бірнеше ірі конгломераттар құу және сақтау ниетін білдірді. 1-кестеде Қытайдың ірі мемлекеттік кәсіпорындары көрсетілген.

Қытайдың заңнамасына сәйкес, мемлекет бұл секторларда дара жеке меншік құқығы немесе акциялардың абсолютті бақылау пакетіне ие болу жолымен абсолютті бақылауды ұстап отыруы керек, өйткені Қытайдың көптеген ірі және табысты кәсіпорындары жоғарыда аталған салаларда жұмыс істейді. Бұл секторларда шетел немесе жеке инвесторлар рөлі мұнай-химия өнімдерін қайта өндіруді және телекоммуникация қызметтері секторларын дамытуға қатысумен шектелген.

2-кесте - Мемлекеттік меншіктің негізгі салаларындағы Қытай Үкіметінің жаңа саяси мақсаттары

Категория сипаттамасы	Қаралатын секторлар	Меншік мақсаты	Кәсіпорындардың шамалас саны
Стратегиялық және басты салалар	Ұлттық қорғаныс, энергетиканы өндіру мен беру, мұнай және мұнай-химия, телекоммуникация, көмір өнеркәсібі, азаматтық авиация, кеме қатынасы	100% мемлекеттік меншікті немесе абсолютті бақылауды жақтау;	40
Негізгі және базалық салалар	Машина жасау, автомобиль жасау, АТ, құрылыс, болат өнеркәсібі, жай металдар, химия секторы, геодезиялық түсірілім, ғылыми-зерттеу секторы	Абсолютті немесе шартты бақылау пакеті; мемлекеттік меншік рөлінің ұлғаюы, тіпті мұндай үлес төмендеген жағдайда да	70
Өзге салалар	Сауда, Инвестициялар, медицина, құрылыс материалдары, ауыл шаруашылығы, геологиялық барлау	Басты компанияларда акциялардың бақылау пакеті арқылы әсердің қажетті деңгейін жақтау; басты емес компанияларда – мемлекеттік меншік біршама төмендейді	50

Дерек көзі: 2006 жылғы 12 мамырдағы Қытай Мемлекеттік кеңесінің баяндамасы.

Қытай Үкіметі 2007 жылғы маусымда орталық үкіметке қарасты кәсіпорындар санын, негізінен коммерциялық бірлесулер немесе өнеркәсіптік бірлестіктер есебінен, біртіндеп азайту ниетін жария етті. Төменде Қытайдың мемлекеттік кәсіпорындар құрылымы көрсетіледі: [1]

- Орталық мемлекеттік кәсіпорындар;
- Ұжымдық мемлекеттік кәсіпорындар;
- Іскерлік қатысуымен Акционерлік кооперативтер;
- Жарғы капиталында мемлекеттің қатысуымен бірлескен кәсіпорындар;
- Бірлескен ұжымдық кәсіпорындар;
- Мемлекеттік ұжымдық бірлескен кәсіпорын;
- Басқа бірлескен кәсіпорындар;

Мемлекеттік емес кәсіпорындарға, активтерімен билік ету түпкілікті құқығы орталық үкіметке жатпайтын мекемелер жатады. Мемлекеттік емес сектор қауым меншігіне (ұжымдық меншік), кооперативтерге және жеке меншікке, шетел қатысуы бар жеке корпорациялар мен бірлескен кәсіпорындарға жататын кәсіпорындардан тұрады.

Холдингтік құрылым мемлекеттік кәсіпорындар меншігінің басқа бір түрі болып табылады – бұл акциялардың бақылау пакеттеріне және/немесе еншілес компаниялардың жарнасына, еншілес компанияларына иелік ететін «басқарушы компанияны» құрайтын, мемлекеттік коммерциялық ұйымдар жүйесі. Басқарушы компания басқарушылық қана емес, сонымен қатар өндірістік қызметтерді де атқара алады

3-кесте - Сингапурдың негізгі мемлекеттік кәсіпорындары

Компания	Сектор	Мемлекеттің иелік үлесі (%)
Power Seraya	Энергия және ресурстар	100%
Senoka Power	Энергия және ресурстар	100%
Singapore Power	Энергия және ресурстар	100%
Tuas Power	Энергия және ресурстар	100%
DBS Group Holdings	Қаржы қызметтерін көрсету	28%
Chartered Semiconductor Manufacturing	Инфрақұрылым, инжиниринг, технология	60%
Singapore Technologies Engineering	Инфрақұрылым, инжиниринг, технология	55%
Sembcorp Industries	Инфрақұрылым, инжиниринг, технология	50%
Stats ChipPAC	Инфрақұрылым, инжиниринг, технология	36%
Keppel	Инфрақұрылым, инжиниринг, технология	31%
Mapletree Investments	Жылжымайтын мүлік	100%
CapitaLand	Жылжымайтын мүлік	42%
Madiacorp	Телекоммуникация, медиа	100%
Singapore Technologies Telemedia	Телекоммуникация, медиа	100%
Starhub	Телекоммуникация, медиа	57%
Singapore Telecommunications	Телекоммуникация, медиа	56%
PAS International	Көлік, логистика	100%
Neptune Orient Lines	Көлік, логистика	67%
Singapore Airlines	Көлік, логистика	57%
SMRT	Көлік, логистика	55%
Wildlife Reserves Singapore	Өзгелер	88%
Singapore Food Industries	Өзгелер	70%

Дерек көзі: *The Economist Intelligence Unit (2007)*

Соңғы 30 жыл ішінде Сингапурдың қарқынды дамуында жеке шетелдік инвестициялар маңызды рөл атқарды. Дегенмен, үкіметтің жергілікті өнеркәсіпті дамытуға тікелей қатысу әрекеті үкіметтің қатысуы бар көптеген компаниялардың құрылуына әкеп соқты (мұндай компаниялар GLCs қысқа атауына ие болды).

Сингапур Үкіметінің стратегиялық маңызды салалары болып экономиканың келесі секторлары табылды:

- телекоммуникациялар,
- электр энергиясы,

- сумен қамтамасыз ету,
- газды беру және бөлу,
- теңіз порттары.

Сонымен қатар Үкімет туристік агенттіктер, азық-түлік компаниялары, девелоперлік компаниялары, ауыр өнеркәсіп салалары, қорғаныс, құрылыс, инженерлік және сауда компанияларының акцияларына ие болды. Кейбір салаларда Үкімет акциялардың шектелген санына ғана ие болды. Көптеген жағдайларда Үкімет корпоратизация деп аталатын процесті – жағымды қаржы нәтижесін алу мақсатында компанияларды жекеге қайта құру – қолданды [2].

Көптеген мемлекеттік компаниялар Temasek Holding немесе Singapore Technologies еншілес компаниялары болып келеді. Бірнеше мемлекеттік компаниялар секторда ғаламдық компаниялармен бәсекеге түсіп отырады, бірақ жағдай біртіндеп өзгеруде. Көптеген мемлекеттік компаниялар трансұлттық компаниялармен қосылып,

Tech Semiconductor – Texas Instruments (АҚШ), Canon (Жапония), Hewlett-Packard (АҚШ) және Экономикалық Даму жөніндегі Сингапур Кеңесі арасындағы бірлескен кәсіпорындар құрады. Кейбір мемлекеттік компаниялар жеке компаниялармен бәсекелеседі, бұл ретте бизнесті әділетті түрде жүргізу күдігін туғызады [3].

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. Управления государственным активами в Китае. Всемирный банк, январь 2011.
2. Кубышкин И. «Менеджмент в Сингапуре»// Финансовый директор. - 2005. - №4.
3. Русак Н.А. Анализ финансового положения предприятия. Минск: Высшая школа, 1995.

УДК 33

Анализ современного состояния и перспектив инновационного развития экономики

Бильдебаева А.Б., к.э.н., доцент

Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы

E – mail: fortuna-555@mail.ru

В современных условиях важным инструментом государственной стратегии развития отечественной экономики является научно обоснованная инновационная политика. Она способствует устранению устаревших, неконкурентоспособных производственных структур и формированию новых; ускорению научно-технического и управленческого прогресса, адаптации к объективным требованиям глобализации мировой экономики.

Переход РК к модели радикально-инновационного типа экономического развития позволит ей использовать имеющиеся экономические ресурсы и преимущества глобализации, способствующие повышению конкурентоспособности ее экономики. При ее разработке важно учитывать:

- объективные перемены в геоэкономической и геополитической ситуации в мире, а также интересы отдельных стран-партнеров по внешнеэкономическим связям, национальных и транснациональных компаний, международных экономических и иных организаций;

-международные правовые нормы, правила и обычаи;

-конкурентные преимущества РК и ее ведущих предприятий, активно участвующих в международном промышленном сотрудничестве.

Государственная инновационная политика должна содержать инструменты адаптации хозяйствующих субъектов к условиям либерализации и глобализации мировой экономики; стимулы к промышленному сотрудничеству с зарубежными партнерами, эффективного использования их инновационных конкурентных преимуществ; меры содействия развитию конкурентоспособных отраслей экономики. Такая политика может стать успешной лишь при ее ориентации на конкурентные преимущества отечественных предприятий, на конкурентоспособность производимой ими продукции (особенно в сфере высоких технологий), способной занять свою нишу на мировых рынках. При этом формирование конкурентных преимуществ невозможно без интеграции высокотехнологичных производств в мировое научно-техническое пространство и удержания ведущих позиций на приоритетных для РК направлениях [1].

Существует ограниченное число основных технологических областей, в которых Россия обладает конкурентными преимуществами на мировых рынках и способна занять лидирующие позиции. К ним относятся: авиационная техника; космическая техника и услуги; ряд видов вооружений и др. Определенные конкурентные перспективы имеют также разработка новых материалов; технологии разведки, добычи и переработки нефти и газа; программные средства, информационные системы моделирования; отдельные виды специализированных вычислительных систем.

В XXI веке стратегические приоритеты в экономическом развитии получают те страны, которые осуществляют не только разработку инновационных технологий, но и создают возможности для практического применения инноваций, активно ведут поиск сфер наиболее восприимчивых к инновациям. Так, например, в настоящее время реализуется не столько продукт в виде патента, сколько интеллектуальная услуга, которая оказывается в виде консультации.

Современная экономика знаний основана на трудно различимой связи между разработчиком, потребителем знания, технологическим брокером и инновационным менеджером. Главным в экономике знаний является интеллектуальный капитал. Он включает в себя капитал человеческий и капитал структурный. Человеческий капитал - это, прежде всего, знания. Структурный капитал - это патенты, лицензии и т.д. Таким образом, сущность экономики знаний заключается в трансформации человеческого капитала в структурный капитал. Казахстан располагает огромным интеллектуальным потенциалом, который существует в виде квалификации, репутации и знаний. Необходимо этот потенциал трансформировать в капитализированные активы, поскольку квалификация на рынке реализуется в виде сертификатов и лицензий, репутация - в виде брендов, а знания - в виде прав интеллектуальной собственности.

Не имея хотя бы одного из указанных активов на рынок выходить нецелесообразно. Еще одна проблема РК заключается в отсутствии механизма, позволяющего преобразовывать идеи и высокие инновационные технологии в рыночный продукт или, другими словами, интеллектуальный потенциал в капитал. В развитых странах такой механизм есть.

Опыт США, Великобритании, Франции, Германии и других стран свидетельствует о том, что инновационная экономика получает развитие на основе специальных законодательных актов, которые четко регулируют участие в инновационном процессе государства, науки и предприятий. На сегодняшний день в масштабах России эта задача не решена, хотя в целом ряде регионов приняты местные законы об инновационной деятельности.

Смена очередного технологического уклада дала возможность малым и средним предприятиям выйти в лидеры инновационного процесса. Так, в Германии основную массу новых инженерных решений и инноваций производят малые и средние фирмы, доля которых в немецкой промышленности достигает 70%. Эти компании находятся в

состоянии постоянной конкуренции и вынуждены предлагать на рынке новые, более эффективные и дешевые инновации, продукты лучшего качества. Поэтому именно развитие малого предпринимательства является стратегически важной областью для тех стран, которые сегодня хотят занимать первые места в международной конкурентной борьбе [2].

Приоритетным направлением государственной экономической политики на современном этапе является формирование инновационной стратегии национального развития, главная цель которой заключается в повышении конкурентоспособности нашей страны через реализацию конкурентных преимуществ товаров (услуг), ресурсов и институтов.

Исходя из такой постановки вопроса, для понимания конкурентоспособности как комплексного явления стандартный однофакторный подход неприменим. При этом традиционные факторы конкурентоспособности, которыми располагают отечественные предприятия и регионы страны, не являются достаточным условием долгосрочного успеха. Определяющими условиями конкурентоспособности могут стать только постоянные инновации и рост производительности труда.

Однако сегодня по основным факторам и показателям конкурентоспособности Россия занимает далеко не лидирующие позиции. Слабыми конкурентными преимуществами являются низкая квалификация менеджеров, непродуманный маркетинг, недостаточная эффективность производственных процессов, экстенсивное использование ресурсов, узкий круг сфер применения интеллектуального потенциала, низкий уровень управления компаниями. В сфере технологии низка способность к восприятию инноваций, практически отсутствует защита интеллектуальной собственности, не налажен технологический трансферт посредством прямых иностранных инвестиций и лицензирования иностранных технологий. Инфраструктура отличается слабым развитием современной связи и недостаточными инвестициями в телекоммуникации, в то время как последние, наряду с информационными технологиями, представляют собой магистральные направления технологического развития. Кардинального совершенствования требует налоговая политика.

Внешняя конкурентоспособность РК поддерживается в основном нефтью, газом и металлами. Остальная продукция, кроме вооружений и военой техники, неконкурентоспособна на мировых рынках. Сегодня РК еще удерживает позиции на рынках СНГ, но экспорт услуг не соответствует масштабам экономики - продукция предприятий отечественной экономики в основном конкурентоспособна на внутреннем рынке. Основными конкурентными преимуществами российской экономики являются природные ресурсы, квалифицированная рабочая сила, высокий научно-технический потенциал, транспортные возможности, транзитный потенциал, емкий внутренний рынок. Однако незавершенный переход к новой экономической системе не позволяет активно развивать эти конкурентные преимущества [3].

В целях повышения конкурентоспособности РК необходимо переходить на новую экономическую политику, стержнем которой должна стать инновационная стратегия развития национальной экономики и информатизация. Для реализации этой стратегии необходимо максимально использовать мировой опыт экономических реформ, направленных на создание эффективных конкурентоспособных производств, включенных в систему мирохозяйственных связей.

Важными моментами являются снижение издержек производства, повышение качества производимой продукции, увеличение инвестиций в высокотехнологический сектор экономики и в науку. В условиях глобализации РК необходимо новое качество стратегического управления и планирования на макро-, мезо- и микро- уровнях, обеспечивающее благоприятные условия для повышения конкурентоспособности отечественных товаропроизводителей как на внутреннем, так и на внешнем рынке.

Сегодня необходима выработка и реализация инновационной стратегии «опережающего развития» казахстанской экономики, которая в настоящее время представляет собой симбиоз различных технологических укладов. Очевидно, что от изменения динамики научно-технологического потенциала зависят возможности экономического роста и инновационного развития, которые способны обеспечить в ближайшей перспективе повышение конкурентоспособности экономики нашей страны.

В условиях открытой экономики основой стратегической устойчивости является наличие конкурентоспособного структурного ядра - группы технологически связанных производств, ориентированных на внутренний спрос и на экспорт. Подобная устойчивая модель экономического развития может быть определена как «модель опережающего развития», способная обеспечить конкурентоспособность РК в системе международных отношений. Реализация требований этой модели означает, что в ближайшее десятилетие необходимо совместить рост потребления с масштабными инновационными преобразованиями производства, что потребует существенного увеличения инвестиций, направляемых на возмещение износа устаревших производственных мощностей и обновление инфраструктуры. В такой ситуации выходом из положения должен стать инвестиционный прорыв, который выступает ключевым звеном стратегии инновационного развития национальной экономики, способствующей повышению ее конкурентоспособности на мировой арене.

Сочетание имеющегося производственного и научно-технического потенциала с высококвалифицированной рабочей силой, колоссальной по масштабам и разнообразию природно-ресурсной базой, представляют собой в совокупности уникальные конкурентные преимущества. Следовательно, российская экономика обладает основными факторами конкурентоспособности для реализации предлагаемой инновационной стратегии национального развития.

Список использованных источников

1. Кузык Б.Н., Яковец Ю.В. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва - М.: Экономика, 2004. - 632 с.
2. Медынский В.Г. Инновационный менеджмент. Учебник. - М.: ИНФРА-М, 2005. - 295 с.
3. Яковец Ю.В. Закон смены поколений и перспективы социально-экономического развития России. - М.: МФК, 2003. - 39 с.

ӘОЖ 327(44)

Шағын кәсіпорындарды дағдарысқа қарсы басқару шарттарындағы инвестицияларды тарату жолдары

Жумабаев Р.У., магистрант

Адматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.

«Қазақстан-2030» Стратегиясында дамудың ұзақ мерзімді басым мақсаттарына ұлттық дағдарысқа қарсы басқаруының аумақтық тұтастығын толық сақтай отырып, Қазақстанның тәуелсіз егемен мемлекет ретінде дамуын дағдарысқа қарсы басқаруының, шетел инвестициялары мен ішкі жинақталымдардың деңгейі жоғары ашық нарықтық экономикаға негізделген экономикалық өсу жатады. Стратегия түйінді міндеттердің бірі ретінде республикада индустриалдық әлуетке негізделген, әлемдік ғылыми-техникалық

прогрестің қазіргі кездегі жетістіктері есебімен, көп салалық, бәсеке қабілетті өнеркәсіптік кешенді қалыптастыруды қарастырады.

Мемлекеттің ұлттық дағдарысқа қарсы басқаруының ұлттық мүдделері нақты өз құрамына экономикалық, қорғаныс, білім, ақпараттық, т.б. құрамдас бөліктерді біріктіреді. Ұлттық экономикалық қауіпсіздік салалардың, жеке кәсіпорындардың, фирмалардың, компаниялардың экономикалық дағдарысқа қарсы басқару бағыттары ретінде қарастырылады.

Қаржылық-экономикалық дағдарыстар, әдетте, өнеркәсіп кәсіпорындарға кері әсерін тигізеді: негізгі капитал тозады, еңбек өнімділігі азаяды, жас және білікті мамандар өндірістен кетеді.

Дағдарыс жағдайында кәсіпорын әлуетінің (өндірістік, технологиялық, ғылыми-техникалық және кадрлық) бұзылуы оның қызметіне қауіп тудырады. Бұл ретте, ұдайы өндіріске мүмкіндік болмай қалады. Кәсіпорында инвестициялардың басты көздері - амортизациялық аударылымдар, таза табыс және қарыз қаражаттары болғандықтан, дағдарыс жағдайында, айтылып кеткен инвестиция көздерінің тартылып қалуы мүмкін. Кәсіпорын әлуетін біртіндеп жаңалау (инновацияларды игеру, тұтыну сапасы артық тауарлар шығару) алдыңғы қатарлы ғылыми-техникалық, конструкторлық, технологиялық және инвестициялық құралдарды игеру арқылы жүргізілетіні белгілі. Ұдайы өндірісте осы құралдарды ұзақ уақыт бойы қолданбау кәсіпорынның дамуын тоқтатады.

Кәсіпорындардың экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз ету үрдісі, біздің ойымыз бойынша, бірнеше кезеңдерден тұрады. Бірінші кезеңде кәсіпорын үшін қолайсыз жағдайлардың пайда болуының түрлері мен себептері анықталуы қажет. Екінші кезеңде сол қатерлердің алдын-алатын шаралар жүйесі іске қосылуы керек. Үшінші кезеңде олардың орындалуы бақылауға алынса, төртінші кезеңде тиімділігі талдануы мүмкін. Экономикалық дағдарысқа қарсы басқару жүйесінің қызметі оң бағаланса, шараларды қайтадан бастауға болады, қанағаттанарлықсыз деңгейде болса, тиімді қызмет жасайтын жүйе құру керек болады. Осы айтылған кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқару қамтамасыз ету циклын біз тереңірек талдайтын тоқыма-кілем кәсіпорындарына да кеңінен қолдануға болады.

Экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз етуді бағалауды аяқтай отырып, кәсіпорынның табыстылығы мен рентабельділігін талдау жөн болады. Экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруды қамтамасыз етудің келесі кезеңінде тоқыма-кілем өнеркәсібі кәсіпорнының қысқа және ұзақ мерзімге даму бағдарын жасау жатады. Кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету экономикалық қатерлердің алдын алу шараларын өткізу арқылы жүргізіледі. Егер қатер құшағын жайып тұрса, мысалы: кәсіпорыннан құрылтай құжаттарын тартып алғандай қылып алса, фирманың бұрынғы қызметкерінен сотқа арыз түссе, әріптестер қарыздарын қайтармай жатса, бәсекелестер кәсіпорынның тауар белгісін рұқсатсыз пайдаланып жатса, кәсіпорынның арғы экономикалық өмірін қалай анықтап, жоспарлаймыз. Тоқыма және кілем өнеркәсібі кәсіпорындарының экономикалық, өндірістік, қаржылық қызметін талдау бізге дағдарысқа қарсы басқару кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудің негізі болуы мүмкін деген ой салды. Біздің елімізде кәсіпкерлер үшін нақты экономикалық еркіндікті қажет ететін нарық аяғына тұрды. Мұндай қадам үшін нарыққа сай еңбек өнімділігін, тиімділікті, тұтынушылар мен жабдықтаушылардың алуан түрлі талаптарына икемделетін өндірісті қамтамасыз ететін фирма мәдениеті мен басқару жүйесі керек-ақ. Дағдарысқа қарсы басқаруда, фирманың экономикалық ең тиімді басқару құралы ретінде, осындай әлует бар.

Дағдарыстық жағдайлар көптеген себептердің әсерінен пайда болады. Олардың ішінде, табиғат апаттарын, экологиялық, қаржы, азаматтық немесе құқықтық дағдарыстар

атап айтылып жүр. Бұл тізімді ары қарай жалғастыруға болады, бірақ шет елдердегі, айрықша, біздің елдегі дағдарыстардың басты себебі-қанағаттанарлықсыз менеджмент. Қазіргі қазақстандық жағдайлар мамандарға дағдарыстардың түрлерін тәжірибеде зерттеуге мүмкіндік туғызады. Әр дағдарыстың өзіндік ерекшелігі бар болғандықтан, олармен күресудің бірдей жолы жоқ. Дегенмен, әлемдік тәжірибеде дағдарыстарға дайын болу жағдайында қолданылатын іс-шаралардың қалыптасқан жүйесі бар. Ол жоспарлау құралдарының көмегімен жүзеге асады. Болуы мүмкін дағдарыстық құбылыстарды жоспарлау- сын сәтінде жасалатын қадамдардың механикалық бір ізділігін алдын ала анықтау және ұйымға тез әрі тиімді әрекет жасау үрдісін қамтиды. Экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету жағдайында уақытша қиыншылықтан өту үшін беріліп, нақты жасалған еңбек ынталандырылады, сәйкесінше, сыйақының жаңа түрлері мен басқарудың жаңа стильдері пайда болады.

Дағдарысты қабылдаудың екі концепциясы бар:

1. Дағдарысқа деген қатынас - қолда барды сақтап қалуға бағытталған. Мұнда дағдарыс қауіп және тосқауыл деп қабылданып, қатысушы тұлғалар немесе ұжым үшін тәуелсіздігін жоғалтып алу қаупі болады. Осының нәтижесінде, жауапты тұлғалар дағдарысты теріс қабылдап, дағдарысқа дейінгі қалыпқа жету шараларын жүзеге асырады.

2. Дағдарысқа деген қатынас - жаңашылдыққа бағытталған. Бұл жағдайда дағдарыс кәсіпорынның эволюциялық даму үрдісіндегі жанартуға деген қажеттілік деп қарастырады. Мұнда дағдарыс, белгілі бір иррационалдық немесе дұрыс емес жасалған мақсаттар, ережелерден тазартудың әдісі болып табылады. Осының нәтижесінде, дағдарысты туғызған, бұрынғы жағдайды өзгертуге әкелген талаптар ұтымды шешіммен қарастырылады. Мұнда негізге дағдарыспен күрес емес, өзіндік құрылымды жаңа қатынастарға сәйкес өзгерту алынады. Төлем қабілеттілікті анықтау диагностикасы ҚР-сы заңдылығы бойынша тек қана екі коэффициент арқылы жүргізіледі де, әр саланың кәсіпорындарын өз ерекшеліктеріне қарамай өткізіледі. Ал, экономикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету жүйесі үшін дағдарысты реттеудің жедел диагностикасы кәсіпорын қызметін жан-жақты көрсетпейді.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1 Черных И.А., Мырзахметова А.М., Мырзабеков М.С., Абдикадилова Ж.Б. Аймақтық қауіпсіздіктің өзекті мәселелері: тарихы және қазіргі кезең. – Алматы, 2012.

2 Султанов Б.К., Музаппарова Л. Становление внешней политики Республики Казахстан. – Алматы, 2012.

3 Каримов И. Узбекистан на пороге XXI века. Угрозы безопасности, условия и гарантии прогресса. – Ташкент, 2011.

4 Бурнашев Р., Черных И. Безопасность в Центральной Азии: методологические рамки анализа (военный сектор безопасности). – Алматы, 2012.

5 Бжезинский Зб. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. – М., 2011.

Зарубежный опыт реформирования и практика управления рынком транспортных услуг

Жумабекова Э.М., магистрант

Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы

Общей тенденцией в сфере транспорта за рубежом является постепенная интеграция национальных транспортных систем в общемировую систему. Мировой опыт свидетельствует, что без развитой сети транспортных предприятий различных форм собственности сформировать полноценный рынок транспортных услуг и обеспечить высокое качество обслуживания невозможно.

В настоящее время насчитывается более 100 тыс. компаний, которые контролируют от 75 до 85% оборота перевозимых грузов. Остальные 15-25% грузов транспортные компании получают непосредственно от грузоотправителей. В частности, в США экспедиторы контролируют почти 90% грузов, в России до 85% отправок грузов оформляются транспортно-экспедиторскими фирмами. Экспедиторы контролируют около 60 % перевозок магистральными видами транспорта и до 75 % международных перевозок.

Предполагается, что в перспективе в мире будет создано 60 - 70 транспортных узлов-центров, связанных транспортными коридорами с подключенными к ним логистическими региональными подсистемами, которые будут обеспечивать через неограниченное число экспедиторов и перевозчиков выход к каждому грузоотправителю и грузополучателю [1, с. 314].

В мировом бизнесе известны такие крупные транспортные фирмы, как «Danzas» (Швейцария), «Ryder» (Нидерланды), «Kuehne&Nagel» (Германия), «EXEL» (Великобритания), «DHL» (Бельгия), которые имеют крупнейшие грузовые терминалы и транспортные распределительные центры. (Приложение А).

Характеристика некоторых транспортно-экспедиторских компаний, успешно осуществляющих свою деятельность на мировом рынке, представлена в таблице 1.

Таблица 1

Транспортно-экспедиторские компании, работающие на мировом рынке

Наименование фирмы	Характеристика
CARLBER-SON	Одна из самых крупных транспортных фирм во Франции. Численность - 9000 чел., автомобильный парк более 1000 а/м, имеет склад около 10000 кв.м.
KUENNE&NAGEL	Крупнейшая немецкая экспедиторская компания. Численность - 9200 чел, 400 филиалов.
MILITZER& MUNCH	Одна из ведущих немецких экспедиторских компаний с численностью 2600 чел. и 130 филиалами и дочерними предприятиями в 36 странах мира.
CROWLEY MARITIME CORPORATION	Лидер в области морских перевозок между США, Пуэрто-Рико, Центральной Америкой, Гаити и Кубой. Флот компании состоит из 300 судов и 40 000 вспомогательных единиц обслуживания. Crowley – крупнейший независимый оператор по перевозке нефтяных грузов в США.
<i>Примечание – таблица составлена автором на основе источника [2]</i>	

За рубежом большая часть транспортных компаний находится в частной собственности отдельных компаний или лиц и лишь незначительная — в государственной собственности.

В последние годы за рубежом, особенно в США, появилась новая форма владения - коллективная собственность, переход на которую позволил в ряде случаев избежать банкротства, улучшить работу предприятий.

В настоящее время всеми видами транспорта перевозится свыше 300 млн. тонн грузов. Среди транспортных предприятий, как видно из рис. 1, 72,3% занимаются автомобильными перевозками, 60,7%-железнодорожными, 45,3%-морскими, 40%-интермодальными, 36%-авиаперевозками, 17,2%-речными.

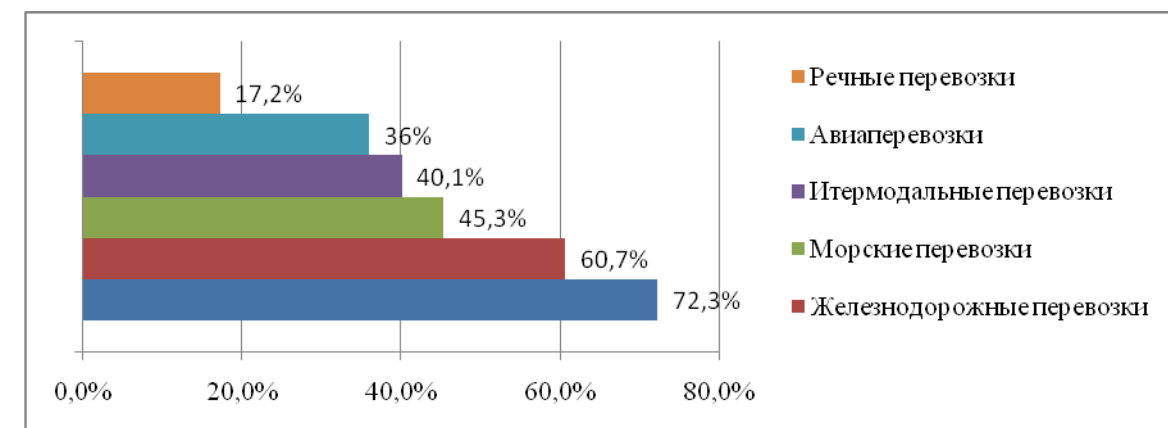


Рисунок 1. Распределение транспортных предприятий по типу транспортных грузоперевозок, %

Спектр оказываемых услуг транспортных предприятий постоянно расширяется. Компании стали активнее обзаводиться собственными логистическими терминалами и современным складским хозяйством, что позволяет перейти к комплексному сервису.

В Западной Европе целенаправленное развитие рынка транспортных началось в начале 80-х годов, что было обусловлено высокой динамикой роста грузовых и пассажирских перевозок в условиях глобализации мировых товарных рынков.

По данным Секретариата Европейской конференции министров транспорта, в 42 странах-членах этой организации в период с 1990 по 2010 гг. грузооборот автомобильного транспорта вырос с 513,9 млрд. т-км до 1848,3 млрд. т-км, т. е. в три с лишним раза, а пассажирооборот – с 2631,1 млрд. пасс.-км до 5507,3 млрд. пасс.-км, или в два с лишним раза [3].

Опыт стран Западной Европы показывает существенную роль таких транзитных логистических центров в формировании бюджета. Так, в Голландии деятельность транзитных логистических центров приносит 40% дохода транспортного комплекса, во Франции – 31%, в Германии – 25%. В странах Центральной и Восточной Европы эта доля в среднем составляет 30%. А всего общий оборот европейского рынка логистических услуг достигает более 600 млрд. евро. Из них около 30% логистических функций во всех отраслях экономики ежегодно передаётся логистическим компаниям.

Наиболее часто в аутсорсинг передавались такие логистические функции, как:

- складирование – 73,7 %;
- внешняя транспортировка – 68,4 %;
- оформление грузов/платежей – 61,4 %;

- внутренняя транспортировка – 56,1 %;
- консолидация грузов/дистрибуции – 40,4 %;
- прямая транспортировка – 38,6 %.

Сравнительно новой тенденцией в развитии транспортных фирм в западноевропейских странах является формирование общеевропейской системы товародвижения, предусматривающей наличие нескольких опорных европейских центров логистики и взаимодействующих с ними региональных логистических транспортно-распределительных центров.

В основу такой стратегии была положена так называемая трансъевропейская транспортная сеть (TEN) и утверждённая в июле 1996 г. Концепция «Совместные главные направления создания Трансъевропейской сети». В Концепции заложен принцип интеграции различных видов транспорта в мультимодальную транспортную сеть. Важным положением основных направлений TEN является расширение сети на Восток и её соединение с транспортными сетями третьих стран. Временные рамки расширения TEN на Восток определены 2015 г.

В Германии центры транспортной логистики формировались преимущественно на основе имевшихся железнодорожных линий и развязок. Большинство из них рассчитано на параллельное использование автомобильного и железнодорожного транспорта, имеются также трёхмодульные центры логистики. Деятельностью, напрямую связанной с логистикой, в Германии занято около 4,5 млн. человек.

Немецкая модель рынка транспортных услуг: поддержка на всех уровнях, чтобы построить эффективную национальную логистическую сеть, которая могла бы с наименьшими издержками обслуживать всю национальную экономику, требуется системный подход и знание логистики.

Немецкая модель строительства транспортных центров характеризуется рядом особенностей.

В первую очередь – это сильная государственная поддержка на всех уровнях, которая основывается на федеральных законах и законах федеральных земель. Федеральный бюджет участвует в финансировании инвестиций через Deutsche Bahn AG (Немецкие железные дороги), широко практикуется выделение дотаций бюджетам федеральных земель, а также целевые дотации и кредитование по конкретным инвестициям.

Источники инвестиционных средств в немецкой модели также чётко определены:

- инвесторы, желающие сделать инфраструктуру доступной логистическим операторам;
- транспортные компании;
- субъекты, образующие объединения с частным капиталом;
- бюджетные средства и целевые фонды федеральных земель;
- программы и федеральные фонды, направленные на развитие инфраструктуры;
- дотации городов и регионов;
- дотации и программы Европейского союза;
- банковские кредиты.

Жёстко определены функции компании, иницирующей создание логистического центра. Это разработка программы строительства логистического центра и документации, привлечение инвесторов и финансовых средств, покупка и освоение земельных участков, надзор над строительством логистического центра.

Образованные при участии государства логистические центры управляются через наблюдательные органы, которые создаются различными компаниями-участниками проекта – инвесторами, компаниями по развитию, городом/муниципалитетом, ассоциациями и союзами.

Таким образом, основанная на немецком опыте общая схема действий органов власти на предпроектном этапе реализации программы создания ТЛЦ выглядела следующим образом. Федеральное Министерство транспорта на основе анализа картины грузопотоков и размещения производительных сил определяет районы наивыгоднейшего размещения крупных терминальных комплексов. Соответствующие рекомендации направляются правительствам земель. Если они изъявляли готовность участвовать в реализации проекта, федеральное правительство предоставляло «стартовые» средства в размере 10-15% стоимости проектных работ и подготовки территории. Правительство земли вступает в переговоры с властями соответствующего города. Власти города, готового реализовать проект, получают частичную субсидию из бюджета земли и, в свою очередь, решают вопросы выкупа земли под терминал и предоставления льгот для предпринимателей, которые могли бы участвовать в проекте.

Таким образом, немецкая модель в первую очередь предполагает участие государственного сектора, как в фазе планирования, так и реализации проектов развития ТЛЦ.

В настоящее время в США существует высокоразвитая и разветвленная транспортная система, включающая такие многообразные виды транспорта как автомобильный, воздушный, железнодорожный. Однако лишь первые два вида можно назвать основными, так как количество перевозимых ими людей во много раз превышает количество пассажиров железных дорог. Основное средство передвижения населения в большинстве регионов страны — личный автотранспорт. Общественный транспорт, особенно вне крупных городов, развит существенно слабее, чем в Европе, хотя практически в любом городе США имеется та или иная форма общественного транспорта. США в отношении транспортных средств — самая автомобильная держава в мире.

Соединенные Штаты могут похвастаться огромным числом авиакомпаний, которые совершают рейсы как внутри страны, так и по всему миру. В то время как международные путешествия совершают авиакомпании как США, так и десятков других стран, на внутренних рейсах работают только американские авиакомпании. Поскольку Соединенные Штаты - страна большая, а цены на билеты в последнее время существенно снизились воздушные путешествия стали неотъемлемой частью жизни американцев [4].

Соединенные Штаты располагают обширной речной сетью, которая, при регулярно выполняемых гидротехнических работах, обеспечивает много судоходных маршрутов. США и Канада имеют на Великих озерах самое крупное в мире судоходство. От Новой Англии до Флориды реки Коннектикут, Гудзон, Делавэр, Потомак, Джемс, Саванна и другие, а также заливы Делавэр, Чесапик и др. обеспечивают речное и прибрежное судоходство. Более половины грузооборота по внутренним водным маршрутам США приходится на бассейн Миссисипи и Великие озера.

Такой опыт сегодня есть только у зарубежных специализированных компаний, которые владеют методиками и опытом эффективной локализации объектов, в частности, немецких и американских, который необходимо применять отечественными транспортными компаниями.

Список использованных источников

- 1 Учебник «География туризма» под редакцией А.Ю. Александровой. Издательство «Кнорус», 2009. Стр. 314-332
- 2 Нестеров А.А. Экономическая оценка влияния инвестиционных проектов на показатели работы железных дорог//Экономика железных дорог. – 2005. – № 9.
- 3 Статистический сборник «Транспорт Республики Казахстан». Алматы: Агентство РК по статистике. 2013. - С. 63-68.
- 4 Современное состояние рынка пассажирского автомобильного транспорта в РК //Труд в Казахстане, №11, 2012. – С.42-45; 0,5п.л.;

УДК 330:001.92, 330:002

Региональные особенности инвестиционной привлекательности

Калаганова Н.К., к.э.н., доцент, Спасская Г.Л., доцент
Алматинская академия экономики и статистики, г. Актобе
E-mail: kalaganova.n.k@mail.ru, gallav23-02@ya.ru

Проблема привлечения инвестиций в экономику как Казахстана в целом, так и в его отдельные регионы является одной из главных в реализации новой экономической политики «НұрлыЖол – Путь в будущее», озвученной в Послании Главой государства 11 ноября 2014 года[1]. Поэтому вопросы инвестиционной привлекательности с учетом региональных факторов становятся первоочередными, а исследования по влиянию региональных особенностей на инвестиционную привлекательность своевременными и актуальными.

Процесс инвестирования — это сложный многогранный процесс, на который влияет множество факторов, имеющих важное научное и практическое значение. С практической точки зрения знание таких факторов, механизма их влияния на инвестиционную деятельность и эффективность инвестиций является основой для разработки научно обоснованной инвестиционной политики и более эффективного управления инвестиционным процессом.

Управление инвестиционной привлекательностью является неотъемлемой частью современного механизма развития экономической системы в целом и ее отдельных частей – регионов. Инвестиционная привлекательность – это совокупность благоприятных инвестиционных и инновационных условий и преимуществ, которые принесут инвестору дополнительную выгоду и уменьшат риск вложений.

Необходимо отметить, что в научной литературе недостаточно изучены и освещены факторы, влияющие на инвестиционную деятельность, эффективность инвестиций и региональные особенности инвестиционной привлекательности.

Чем выше эффективность инвестиций, тем выше уровень инвестиционной привлекательности и масштабнее инвестиционная деятельность, и наоборот.

Инвестиционная привлекательность зависит от трех условий:

- благоприятной инвестиционной ситуации;
- инвестиционного климата, на который в свою очередь влияет ряд факторов, в том числе и региональных;
- наличия определенных программ, которые могли бы принести инвесторам дополнительную выгоду.

Ростиславов Р.А. отмечает, что инвестиционная привлекательность является не только основой развития предприятия, но и отрасли, региона и страны в целом.

Инвестиционная привлекательность региона включает следующие факторы: географическое положение, экономическое развитие, социальное положение, демографическая политика, налоговые льготы [2].

Под фактором инвестиционной привлекательности следует понимать процесс (явление, действие) преимущественно объективного характера, влияющее на инвестиционную привлекательность, определяющие — прямо или косвенно — его территориальные особенности. Это, например, место региона в общей системе территориальной организации страны, тип освоения и уровень развития региона, его экономико-географическое положение, природные ресурсы, население, структура, уровень развития и особенности хозяйства, инфраструктуры, непроизводственных отраслей, потребления [3].

Факторами, влияющими на инвестиционную привлекательность проектов на региональном уровне, признаются:

- эффективность проводимой экономической и социальной политики;
- инвестиционная привлекательность региона;
- созданные условия для привлечения иностранных инвестиций;
- совершенствование налоговой системы на региональном уровне;
- эффективность проводимой региональной инвестиционной политики;
- степень совершенства региональной инвестиционной инфраструктуры;

уровень инвестиционного риска и др.

Желтов О.Л. пишет, что составные элементы инвестиционной привлекательности являются частными факторами (однофакторными признаками). Перечень в системе факторов может быть разнообразным и значительно отличаться в различных регионах. Обобщенная система факторов может быть представлена следующим образом:

- производственный фактор;
- ресурсный фактор;
- инфраструктурный фактор;
- социальный фактор;
- инновационный фактор;
- экологический фактор;
- кадровый фактор.

В свою очередь каждый фактор, характеризуется определенным перечнем показателей, состав и значимость которых отличается в зависимости от особенностей рассматриваемого региона и применяемой методологии [4].

Инвестиционная привлекательность регионов во многом определяется инвестиционным климатом.

Содержанием инвестиционного климата регионов является:

–инвестиционный потенциал — объективные предпосылки, открытость региона для инвестиций, т.е. насыщенность территории факторами, которые могут быть выражены количественно;

–инвестиционный риск — условия деятельности инвесторов с точки зрения возможности потери инвестиций и дохода от них.

Инвестиционный климат складывается под влиянием региональных факторов и региональной политики. От того, насколько тесным будет взаимодействие этих элементов, зависит и степень благоприятности инвестиционного климата в регионе

Инвестиционная привлекательность проектов напрямую связана с инвестиционной активностью региона. Инвестиционная активность представляет собой положительную рыночную реакцию и означает формирование предпосылок для улучшения инвестиционной привлекательности (рисунок 1).

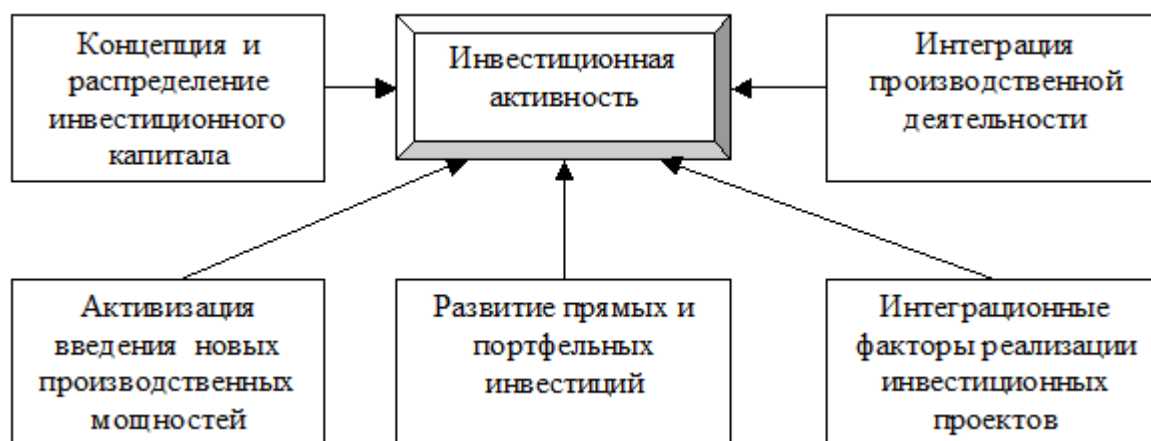


Рисунок 1. Факторы инвестиционной активности

Актюбинская область является второй по величине территории областью Казахстана.

Актюбинская область относится к индустриально-развитым регионам страны.

В регионе получили развитие горнодобывающая, обрабатывающая, химическая промышленности, производство ферросплавов и т.п.

Признание города Актобе, наряду с городами Астана, Алматы и Шымкент, центром агломерационного образования создает хорошие предпосылки для новых достижений в экономическом развитии и расширяет горизонты возможностей. Перед Актюбинской областью стоит задача, используя свои конкурентные преимущества, превратить их в экономические и социальные достижения.

По оценочным данным объем Валового регионального продукта за 2014 год составит 1,7 трлн.тенге или 101,3%. В 2014 году объем производства промышленной продукции составил 1212,4 млрд. тенге, ИФО – 96,5%.

Известно, что темпы развития экономики региона зависят от эффективности использования уже имеющегося производственного потенциала и от темпов вложения инвестиций. Необходимо стремиться к тому, чтобы темпы роста экономики региона опережали темпы роста вложенных инвестиций.

Объем привлеченных инвестиций в 2014 году составил 525,6 млрд.тенге, что на 2,0% больше, чем в предыдущем году. (таблица 1)

Таблица 1 - Динамика роста инвестиций в основной капитал за 2010-2014 годы

Годы	Сумма, млрд. тенге	Рост, %
2010	364,5	104,4
2011	386,1	112,0
2012	430,5	102,1
2013	496,2	111,9
2014	525,6	102,0

Примечание: составлено автором на основе источника [5]

По объему инвестиций Актюбинская область заняла 4 место среди регионов после Атырауской, Мангистауской областей и г. Астаны.

В 2014 году завершился первый этап реализации Государственной Программы индустриально-инновационного развития.

На первом этапе реализации ГП ФИИР введено в эксплуатацию 74 объекта на общую сумму 547 млрд. тенге. Из них в 2014 году реализовано 7 инвестиционных

проектов на сумму 220,5 млрд. тенге, в основном, относящихся к сектору обрабатывающей промышленности.

В целом, в Карту индустриализации области включены 83 инвестиционных проекта области стоимостью 691,1 млрд. тенге, с созданием 10,7 тыс. рабочих мест на период строительства и 11,8 тыс. рабочих мест на период эксплуатации.

В 2014 году введена в эксплуатацию 2-ая очередь Третьего Жанажолского газоперерабатывающего завода АО «СНПС-Актобемунайгаз», тепличного комплекса ТОО «АктобеЖылыжай», завода по производству фитингов и отводов ПТ «Казтеплоэнергомонтаж», Актюбинского рельсобалочного завода ТОО «АРБЗ» и др.

За годы реализации Программы, объем производства промышленной продукции по сравнению с 2008 годом увеличился на 32,9%, производительность труда в обрабатывающей промышленности области увеличилось на 35,9% к 2008 году, в том числе только за 2014 год по сравнению с 2013 годом на 14,0%.

Вклад новых инвестиционных проектов, введенных в рамках ГП ФИИР в общем объеме промышленного производства за 2014 год составил 15% или 181,8 млрд. тенге.

В 2015 году планируется ввести в строй 10 инвестиционных проектов на сумму 15,0 млрд. тенге с созданием 720 рабочих мест. (таблица 2)

Таблица 2 – Реализация инвестиционных проектов в Актюбинской области

Инвестиционные проекты	Количество, ед.	Сумма, млрд. тенге	Рабочие места, ед.
Инвестиционные проекты, включенные в Карту индустриализации от Актюбинской области	83	691,1	11824
Инвестиционные проекты, реализованные за 2010-2014 годы в рамках первой пятилетки ГП ФИИР	74	547,0	6640
Инвестиционные проекты, планируемые в рамках ГПФИИР-2	36	613,7	1161
<i>Примечание: составлено автором на основе источника [5]</i>			

В рамках второй пятилетки Государственной программы индустриально-инновационного развития на 2015-2019 годы будет продолжена реализация крупных инвестиционных проектов более высокого передела, с использованием новейших технологий:

–обогатительная фабрика по переработке золотосодержащих руд на месторождении «Юбилейное» ТОО «Юбилейное»;

–строительство электросталеплавильного завода мощностью 533 тыс. тонн ТОО «АРБЗ»;

–строительство домостроительного комбината, мощностью 50 тыс. квадратных метров в год, по германской технологии компании «Weckenmann», ТОО «Үйқұрылыс комбинаты» и др.

Будут созданы индустриальные зоны в Алгинском, Хромтауском и Мугалжарском районах.

Также, учитывая определённые преимущества региона, в настоящее время рассматривается вопрос реализации ряда инвестиционных проектов совместно с потенциальными инвесторами Китайской Народной Республики, в том числе: строительство металлургического завода, организация производства калийных удобрений,

сложных водорастворимых азотно-фосфорных удобрений, производства тарного и флоат-стекла, а также цементного завода.

Высокая инвестиционная привлекательность является ключевым фактором повышения конкурентоспособности региона, обеспечения высоких и устойчивых темпов экономического роста. Реализация инвестиционных проектов позволит Актюбинской области привлечь дополнительные объемы инвестиций в развитие экономики, обеспечить создание новых рабочих мест, увеличить поступления налогов и других платежей в бюджет.

Знание факторов, механизма их влияния на инвестиционную привлекательность и эффективность инвестиций имеют важное научное и практическое значение и в первую очередь для управления инвестиционной деятельностью на любом уровне. Но при этом необходимо учитывать всю совокупность факторов, так как только в этом случае можно эффективно управлять инвестиционной деятельностью.

Список использованных источников

1 Послание Главы государства народу Казахстана «НұрлыЖол – путь в будущее» - Актюбинский вестник, № 142-143, 13.11.2014 г.

2 Ростиславов Р.А. Инвестиционная привлекательность предприятия и факторы, влияющие на нее.// Известия Тульского государственного университета. Экономические и юридические науки, № 2-1/2010 – www.cyberleninka.ru

3 Асаул А.Н., Карпов Б.М., Перевязкин В.Б., Старовойтов М.К. Модернизация экономики на основе технологических инноваций. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – 606 с.

4 Желтов О.Л. Влияние региональных программ на инвестиционную привлекательность региона.// Вестник Тюменского государственного университета, №11/2011 - www.cyberleninka.ru

5 Тезисы отчета акима области «Об итогах социально-экономического развития области за 2014 год и задачах на 2015 год» - www.esebi.aktobe.gov.kz

УДК 338

Развитие рынка труда в РК

Карибджанова А.С доцент кафедры «Экономика и менеджмент»
Алматинская Академия Экономики и Статистики, г.Алматы
E-mail: as_karib@mail.ru

Взаимоотношение между факторами производства, которое регулируется собственной экономической политикой государства, дает общий результат действия той или иной экономической модели.

Казахстану должна быть присуща модель качественного обновления. В основе, которой лежит путь от экспорта сырья к новой инновационной экономике. Отсюда и необходимо брать основной момент стимулирования и создания новых рабочих мест, присущих индустриально-инновационной экономике. Фактически в новой экономической модели должна присутствовать и новая политика в области занятости. На сегодняшний момент новые создаваемые места, в основном, связаны с кризисом в мировой экономике. Например, люди уходят из строительства в сферу торговли, в сферу услуг. На сегодняшний день безработица является тяжелой проблемой, которая тормозит развитие любой страны. С одной стороны, необходимо модернизировать предприятия, переводить

трудовые ресурсы в другие регионы, с другой стороны, невозможно закрывать устаревшие предприятия из-за высокой безработицы и напряженной социальной обстановки.

Появление новых рабочих мест в Казахстане должно быть связано с движением национальной экономики от низкотехнологичных сырьевых отраслей к высшему ярусу – инновационной экономике. В тоже время следует осознавать, что быстро расширяющиеся верхние «этажи» этой структуры представляют собой сферу ожесточенной конкуренции между постиндустриальными странами, вовлеченными в гонку бесконечных научно-технических инноваций и не заинтересованными в появлении на этом поле новых претендентов на какую-то долю этого товарного рынка. Следовательно, на среднесрочную перспективу следует рассматривать политику создания новых рабочих мест в Казахстане в русле создания новых производств, относящихся к среднему «этажу» – рынок среднетехнологичных, как правило, трудоинтенсивных готовых изделий и полупродуктов, на котором борьбу ведут индустриализующиеся страны второго, третьего и последующих эшелонов. Число участников этой борьбы непрерывно пополняется за счет развивающихся стран, а сама она становится все более жестокой, хотя и не настолько, как на верхних ярусах мирового рынка.

Постоянным регулярным вызовом современности являются мировые кризисы. Одним из негативных проявлений кризиса является мировая тенденция – увеличение доли неформальной составляющей занятости. Неформальная занятость не влечет возникновения прав на трудовые и социальные гарантии. В Казахстане неформальная занятость фактически является опорой теневой экономики, которая составляет, по разным оценкам, 30% от национального ВВП. Особенно развита неформальная занятость в строительстве, сельском хозяйстве, торговле. Как ни парадоксально, но на сегодняшний момент неформальная занятость снимает в определенной мере социальную напряженность в Казахстане. Тем не менее, понятно, что на перспективу долю неформальной занятости необходимо снижать.

Помимо неформальной формы занятости, кризис дал толчок для роста различных форм нестандартной занятости:

- **Неполная занятость (Явная неполная занятость, скрытая неполная занятость);**
- свехурочную занятость;
- временную занятость на основе трудовых договоров, рассчитанных на определенный срок (занятость в течение неполного рабочего дня или неполной рабочей недели; распределение рабочего места в течение рабочей периода между двумя и более работниками);
- случайная занятость.

Следует учитывать, что в подавляющем большинстве случаев бизнес (особенно крупный бизнес) использует эти формы не для снижения уровня безработицы, и не в интересах социальной ответственности бизнеса, а лишь в интересах сохранения производства в период рецессии и резкого увеличения продаж в период возможного роста производства. Также отдельно можно выделить телеработу, под которой принято понимать работу, осуществляемую на дому с использованием компьютерных технологий. Грань, отделяющая «классических» домашних работников от современных телеработников, достаточно тонка. Важнее определить, является ли эта форма занятости формальной, на которую распространяется действующее трудовое законодательство, или это неформальные трудовые отношения.

Отдельно можно выделить такие формы занятости, как вторичная занятость и работа в общественных фондах, по проектам с иностранным участием, работа, связанная с получением гранта, которые получили огромное распространение в настоящее время в

Казахстане. Данные формы очень мобильны, но при этом потенциально несут риски потери работы за счет окончания финансирования или снижения качества труда.

В перспективе рынок труда будет резко меняться в результате научно-технического прогресса. Так, по данным McKinseyGlobalInstitute, мобильный Интернет и новейшие технологии приведут к автоматизации не только физического, но и умственного труда, к появлению новых рынков, состоящих из виртуальных товаров. Также очень быстро будут развиваться облачные технологии, робототехника, автономный транспорт (который не требует участия водителя), передовая геномика, огромные хранилища энергии, технологии 3D-печати, материаловедение, новые методы добычи нефти и газа, возобновляемые источники энергии. В McKinsey считают, что именно на этих направлениях следует сосредоточиться молодым специалистам в будущем.

В будущем фактически не понадобятся специалисты "средней" квалификации. На рынке труда останутся только лучшие - те профессионалы, которые окажутся способны на творческую работу, которую компьютеры не смогут осилить даже через 12 лет. С другой стороны - станут востребованы профессионалы в области ручного, низкоквалифицированного труда: например, сиделки, няни, плотники.

В настоящее время ТНК контролируют мировую торговлю, мировое промышленное производство (электроника, нефтепереработка, производство продуктов питания и автомобилестроение), мировые инвестиционные потоки, высокотехнологичные отрасли. Процессы глобализации экономики стремительно развиваются благодаря мощному динамическому расширению зон присутствия транснациональных корпораций (ТНК), что обуславливает саму сущность экономической категории «транснационализация». ТНК вступают в прямую конкурентную борьбу с национальными инвесторами за самые привлекательные отрасли экономики.

В соответствии с оценками ООН в начале 90-х годов ТНК прямо или косвенно обеспечили работой (создали рабочие места) 150 млн. человек, причем непосредственно 73 млн. человек, что эквивалентно 10% общего числа занятых в современном несельскохозяйственном производстве. Из них почти 60% являются сотрудниками материнских компаний, 40 – их различных зарубежных филиалов. Более половины работников ТНК, занятых за границей, трудилось в промышленно развитых странах и 47% - в развивающихся. В начале 90-х годов 1 млн. долл. В виде вложений обеспечивал примерно 50 тыс. рабочих мест в развивающихся и около 11 тыс. в промышленно развитых странах. В транснациональных корпорациях, если не считать США, число работающих за границей возрастало быстрее, чем на родине материнской компании. В развивающихся странах 1/3 занятых в ТНК трудилась в зонах свободной торговли, производящих экспортную продукцию. Более 2/3 иностранных сотрудников аффилированных компаний было задействовано в промышленном производстве, около 30% - в сфере услуг, остальные – в добывающих отраслях.

Помимо непосредственного влияния ТНК на уровень занятости необходимо учитывать косвенные эффекты, связанные с закупками и субподрядными контрактами. В силу этого показатель влияния на занятость может быть гораздо выше. Интегрируя рабочую силу разных стран и предъявляя ей повсеместно одни и те же требования, ТНК играют важную роль в интернационализации рынка труда и распространения международных стандартов. Этому способствует также трудовая миграция внутри ТНК, прежде всего перемещение высококвалифицированных ИТР и менеджеров.

В сфере нефтебизнеса – ключевой отрасли Казахстана - ТНК создают относительно малое количество рабочих мест в силу того, что нефтяная отрасль является не трудоемкой, а капиталоемкой отраслью. Однако, нефтебизнес требует от ТНК подготовку и найм высококвалифицированных специалистов во всех направлениях деятельности и на всех уровнях. Также в силу данной особенности отрасли нефтяные ТНК не участвуют в

глобальном размещении производительных сил в странах с низким уровнем заработной платы, что характерно для других ТНК.

Главной особенностью современного периода постиндустриального общества является увеличение занятости в сфере услуг. Так, в США 60% населения занято в сфере услуг, около 30% (в Германии и Японии почти 40%) – в промышленности и менее 5% - в сельском хозяйстве.

Современная экономика предъявляет новые требования к рабочей силе. Растет спрос на квалифицированных и высокообразованных работников. Растет значение роста занятости в сфере услуг и на малых предприятиях. Мировая практика показывает, что уровень и темпы развития страны напрямую связаны с уровнем развития образования, поэтому вложения в человеческий капитал оказываются наиболее рентабельными.

Мировой рынок труда складывается из экспорта и импорта рабочей силы. Во второй половине прошлого века сложилось несколько центров притяжения международной трудовой миграции – ЕС, Северная Америка, нефтедобывающие страны Персидского залива. Миграция рабочей силы идет в основном из Турции, стран Восточной Европы, Индии, Пакистана, Филиппин, Египта, Сирии, Йемена и др стран. Миграция рабочей силы в данные центры связана с поисками более высокооплачиваемой работы и в основном неквалифицированной работы, требующей большего физического труда. В указанных центрах безработица носит структурный характер, высок спрос на квалифицированную работу и в тоже время много свободных мест для физического труда. Данную нишу заполняют мигранты из вышеуказанных стран.

В нефтегазовой отрасли Казахстана миграция становится «зеркальной». Миграция рабочей силы идет из развитых стран в развивающиеся, где находятся основные места добычи сырой нефти и газа. Миграция в основном идет от головной компании ТНК в зарубежный филиал в стране-производителе нефти. Нефтяная отрасль является капиталоемкой отраслью и поэтому здесь не требуется большого количества низкоквалифицированного физического труда. Наличие большой сети инженерных сооружений, компьютеризация производства, потребность в специальных знаниях требуют высококвалифицированных специалистов на нефтяные разработки. В этой связи специалисты из развитых стран приезжают на длительные сроки работы по контрактам. Достаточно часто ТНК обращаются к специалистам из Венгрии, Румынии, России для найма на нефтяных разработках. Связано это с попытками уменьшить расходы на персонал (сокращение командировочных расходов и расходов по заработной плате). Так, в компании «Тенгизшевройл» в начале 90-х годов работали, в основном, американские специалисты. В середине 90-х годов уже появились специалисты из европейских стран, России. Характерно, что стал увеличиваться персонал из казахстанских специалистов. Несмотря на то, что американские специалисты занимают ведущие посты в компании, удельный вес местных специалистов самый высокий.

Эффективное макроэкономическое развитие РК напрямую зависит от ПИИ, проводниками которых являются ТНК.

Наиболее привлекательными факторами для ТНК в Казахстане явились: значительные запасы полезных ископаемых, в том числе углеводородного сырья, черных и цветных металлов, богатые сельскохозяйственные ресурсы, дешевая рабочая сила, возможность за бесценок скупать ведущие бывшие советские предприятия. Основной формой внедрения ТНК стали совместные предприятия. Доминирующие позиции в экономике Казахстана, по количеству филиалов ТНК, занимают компании стран Западной Европы - 13, за ними следуют компании стран Азии - 7 и США - 5.

Необходимо отметить, что особенностью транснационального капитала в Казахстане служит его концентрация в сырьевом секторе экономики. В отраслевом разрезе большая часть иностранных компаний работает в нефтегазовом секторе и в

цветной металлургии. Концентрация транснационального капитала в сырьевом комплексе обусловлена тем, что в условиях глобализации фактически сложилось новое международное разделение труда, согласно которому Казахстан рассматривается как крупный поставщик сырья, в частности углеводородного. Казахстан заинтересован в сотрудничестве с ТНК, которые обеспечивают ПИИ, привносят новые передовые технологии, что благоприятно отражается на макроэкономическом развитии государства. В этой связи основными направлениями политики РК в отношении ТНК должны стать следующие:

- создание благоприятного инвестиционного климата для привлечения ПИИ (особенно в перерабатывающие отрасли);
- защита национальных интересов (в частности, национального производителя);
- участие в акционерном капитале и менеджменте ТНК;
- выработка и реализация государственной политики в отношении международных инвестиционных проектов, направленной на повышение их бюджетной эффективности.

На современном этапе транснационализация затрагивает не только экономику, но и оказывает все возрастающее влияние на политическую, социальную и культурную среды развивающегося государства

Государственная поддержка новых форм занятости в РК должна решать следующие основные вопросы:

- Создание новых рабочих мест в инновационных отраслях;
- Создание новых рабочих мест в обрабатывающей промышленности по производству оборудования и готовых товаров;
- Создание новых рабочих мест в сфере услуг;
- Поддерживать уровень занятости в традиционных отраслях.

Создание новых рабочих мест в инновационных отраслях должно стать главным приоритетом государственной политики в области занятости. Главной целью современной государственной политики занятости в Казахстане должно стать повышение занятости всего населения путем выявления неиспользуемых способностей, вовлечение совокупной рабочей силы в более эффективную и всеохватывающую систему разделения труда, поощрение доступа новых категорий трудоспособного населения на рынок труда. Данная политика должна быть активной, опережающей негативную динамику кризисных явлений, что, в конечном итоге, существенно повысит качество и ценность трудовых казахстанских ресурсов, которые являлись и будут являться основой материального процветания нашего государства.

Список использованных источников

- 1 Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан 2010-2014гг.
- 2 Нестеров Л.Национальное богатство и человеческий капитал//ВЭ,2003,№2
- 3 КорчагинЮ.Эффективность национального человеческого капитала:методикаизмерения.-ЦИРЭ,2009.

Транснационализация мировой экономики и современные кризисы

Косолапов Г.В., к.э.н., профессор
Almaty Management University
ранее Международная Академия Бизнеса МАБ
г. Алматы, Казахстан
E-mail: kosolapovaknep@rambler.ru

Мировое сообщество раздирает дисгармония в его развитии. Национальные производители фактически находятся под контролем транснациональных корпораций. Растущие противоречия интересов транснациональных корпораций и национальных интересов государств ведут к глобальным экономическим, политическим и социальным кризисам. Транснациональный сектор мировой экономики, вышедший из-под контроля национальных государств. Рассматриваются необходимость и возможность ограничения роста экономической мощи транснациональных корпораций путем усиления международного антимонопольного регулирования как антикризисной меры для глобальной экономики.

В условиях новой экономической реальности 15 декабря 2011 г. Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев выступил с обращением к мировому сообществу и предложил инициативу *G-Global*, а также проведение *Всемирной Антикризисной Конференции*, по итогам которой мог бы быть выработан проект *Мирового Антикризисного плана для государств-членов Организации Объединенных Наций* (ООН).

Мировой Антикризисный План направлен на выработку эффективных мер по выходу из финансово-экономического кризиса, а также предотвращение будущих рецессий, обеспечение долгосрочного сбалансированного экономического роста, создание эффективной и глобально-координируемой политики и новой мировой финансовой архитектуры. Данное исследование проведено в соответствии с задачами инфо-коммуникативной платформы *G-Global*. Результатом работы являются наши экспертные рекомендации в формирование проекта Мирового Антикризисного Плана, разрабатываемого на демократических принципах с привлечением широкого круга экспертного сообщества.

Основой современного экономического кризиса является, прежде всего, кризис духовности, идеологии, мировоззрения, доверия. Эгоизм является одной из базовых причин кризиса. В складывающейся неравновесной транснациональной конструкции современного мирового сообщества существенному пересмотру подвергается роль института национального государства. Устанавливается приоритет международного права над суверенитетом государств, в пользу транснациональных корпораций (ТНК). Устраняются препятствия для продвижения капитала, товаров и услуг. Устанавливается тотальный информационный мониторинг, растут коммуникативные возможности, транспарентность. По мнению канадского профессора права в университете Британской Колумбии Джозела Бакана – Сегодня обществом управляют корпорации, пожалуй, в большей мере, чем правительства. Но именно власть, полученная ими, вследствие экономической глобализации, делает их уязвимыми. Сегодня корпорация порождает недоверие, страх и провоцирует всплески общественного негодования. Такие международные организации, как Международный валютный фонд (МВФ), Всемирная торговая организация (ВТО), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) выполняют функции профсоюза транснациональных корпораций [1, с.288].

Данное мнение важно тем, что оно принадлежит крупному ученому юристу, представителю страны с англосаксонской моделью экономики.

Главной характеристикой современного состояния мировой экономики является возникновение и активное развитие самостоятельного транснационального сектора, во многом вышедшего из-под юрисдикции национальных государств. К началу XXI века корпорация стала самым могущественным институтом в мире. По данным Всемирного банка в 1990 году в сто крупнейших экономик мира входило 10 крупнейших корпораций. В 2009 году их количество увеличилось до 50, в 2010г. их стало 52. Поэтому современную ситуацию в мировой экономике смело можно охарактеризовать как эпоху двоевластия и борьбы за экономическую власть между национальными государствами и ТНК. В ближайшие годы и десятилетия именно борьба за экономическую власть между ТНК и национальными образованиями станет определяющим фактором риска и развития глобальных процессов в мировой экономике.

Процессы глобализации экономики мира определяются транснациональными корпорациями (ТНК) и их интересами. Они контролируют свыше 50% мирового промышленного производства, более 60% международной торговли, более 80% патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау, почти 90% прямых зарубежных инвестиций [2].

Используя свои финансовые возможности, крупнейшие корпорации вытесняют национальных инвесторов из наиболее привлекательных секторов экономики, создают жесткое давление на национальных производителей, зачастую используя методы недобросовестной конкуренции[3]. Большую угрозу национальным производителям представляет установление ТНК своих стандартов в сфере управления и образования, в социальной сфере, да и в технике, поскольку в итоге это приводит к потере конкурентоспособности экономики страны и социальной идентификации населения.

Важно также учитывать и то что, практически вся торговля сырьем на мировых рынках осуществляется под контролем ТНК, в том числе 90% мировой торговли пшеницей, кофе, кукурузой, лесоматериалами, табаком, железной рудой; 85% - медью, бокситами; 80% - оловом, чаем; 75% - натуральным каучуком, сырой нефтью [2].

В последние годы наблюдается опережающий рост зарубежных филиалов ТНК в сравнении с ростом числа материнских компаний. Основная часть материнских транснациональных корпораций (свыше 80%) и около 33% аффилированных компаний приходится на США, страны ЕС и Японию. В развивающихся странах расположено 19,5% материнских компаний и около 50% зарубежных филиалов, в странах СНГ примерно 0,5% и 17%. Структурно ТНК являются конгломератами, что позволяет им осуществлять свое присутствие в широком спектре отраслей. В среднем это присутствие в 11 отраслях, наиболее мощные ТНК охватывают по 30-50 отраслей [2]. Следовательно, *ограничить экономическую мощь ТНК возможно за счет сокращения их присутствия в различных отраслях.*

Благодаря эволюции ТНК постепенно расширяли географию своей деятельности. В 90-е годы они пришли в страны СНГ и в Казахстан. Привлекательными факторами для ТНК в Казахстане явились: значительные запасы полезных ископаемых, разнообразнейшие биологические и богатые рекреационные ресурсы, наличие квалифицированной и дешевой рабочей силы. В Казахстане, согласно данным UNCTAD, зарегистрировано более 1600 филиалов транснациональных корпораций, которые оказывают все возрастающее влияние на окружающую природную среду, на политическую, социально-экономическую и культурную жизнь нашей Республики.

Учитывая достаточно широкий спектр возможного негативного воздействия ТНК на экономику и безопасность принимающих государств с одной стороны и современные возможности ТНК с другой, необходимо разработать эффективную систему, позволяющую обеспечивать сбалансированное распределение выгод между принимающей страной и ТНК. Это трудная задача, но ее решение необходимо искать, в том числе и в

рамках антикризисной программы. Учитывая прошлый опыт решение этой задачи необходимо осуществлять через структуры ООН, наделенные достаточными полномочиями.

Транс национализация экономики Казахстана. Известный аналитик Казахстана Данияр Ашимбаев 12.03.2007г в статье «Гордость нации» в издании ЦентрАзия .RU констатирует. Первичное размещение акций (ИПО) ведущих корпораций Казахстана на Лондонской фондовой бирже, а также процесс легализации капиталов привели к изменению в политике государства по отношению к крупному бизнесу как классу. Крупные корпорации и их владельцы стали системно встраиваться в существующий политический режим. Этот процесс взаимен и уже практически необратим. Основные сектора казахстанской экономики – нефтегазодобывающая промышленность, черная и цветная металлургия, строительство, финансово-банковский сектор представлены крупными корпорациями. В этих секторах в значительной степени представлен крупный иностранный капитал. При этом отмечается, что влияние государства на процесс принятия решений в горнодобывающей промышленности неуклонно сокращается. Проведение (ИПО) на зарубежных фондовых рынках, окончательно легализовало результаты приватизации 90-х годов. Фактически вывело крупнейшие предприятия из под национальной юрисдикции. Права собственников оказались под защитой коммерческих интересов зарубежных инвесторов, а значит и всей мощи Европейского союза и НАТО, международных институтов и крупных транснациональных корпораций. Можно констатировать практически окончательное сращивание государства и крупных корпораций. Корпорации самостоятельно формируют свои программы, обеспечивают кадрами государственные структуры. Принимают на себя все большую часть государственных функций. Играя роль «младшего» партнера государства, корпорации подчинили себе весь процесс – от выработки решения до контроля за его исполнением [4]. По результатам исследования Д. Ашимбаев делает выводы:

- Корпорации обеспечивают перераспределение национального дохода между широкими слоями республиканской элиты (в государстве эту роль играет коррупция).

- Они обеспечивают функционирование экономики с учетом потребностей мировой экономики в наших ресурсах.

- Их существование, развитие и сращивание с государством – единственный способ ликвидировать потенциальную контрэлиту и консолидировать всю политическую и деловую элиту страны вокруг проводимого курса.

Дальнейшее усиление роли транс национализации мировой экономики предполагают решения G-20 в г. Брисбене (Австралия, ноябрь 2014г.) путем унификации всей мировой экономики и снижения суверенитета национальных государств. На саммите приняты три основных документа: Коммюнике лидеров «Группы двадцати» по итогам саммита; Брисбенский план действий; Глобальная инфраструктурная инициатива «Группы двадцати».

Брисбенский план действий содержит «Программу экономического роста» основанную на глобальной унификации, включающей: «меры политики в области инвестиций, конкуренции, торговли и занятости, а также макроэкономической политики».

В силу ограниченности объема статьи воспользуемся характеристикой принятых решений данной доктором политических наук Владимиром Павленко [5].

Отмечается, что в развивающихся странах крупный олигархический бизнес является компрадорским и ориентирован на своих партнеров на Западе и их корпоративные интересы. Саммитом в Брисбене ставится задача вовлечь в орбиту олигархического влияния и потенциально государственного, национального предпринимательства – малого и среднего. Для этого предлагается усилить роль иностранных инвесторов в национальных экономиках, не допускать государственного регулирования, которое приравнивается к протекционизму, на борьбу с которым мобилируются все глобальные экономические институты. Под предлогом «развития

конкуренции» организуются и поддерживаются олигархические монополии. Но, как известно, без государственного протекционизма, в условиях полностью открытых рынков, национальный бизнес никогда не устоит под напором транснационального олигархического капитала[5].

Инвестиции, отсутствие протекционизма и ничем не ограниченная свободная торговля нужны ТНК и глобальным институтам, их обслуживающим для того, чтобы под прикрытием «экономического роста», «создания новых рабочих мест» войти им на внутренние рынки национальных государств. Но мы же это проходили в 90-е годы. Именно потеря внутренних рынков практически убила отечественную промышленность. Итак, под видом конкуренции продвигаются инвестиции частных и иностранных инвесторов в сферы традиционно государственных интересов, в частности развития инфраструктуры. В результате берется под контроль вся экономика целиком. ТНК контролируют не только крупный, но и малый и средний бизнес. Таким образом, подавляется всякая внутренняя конкуренция ТНК. Они получают *глобальную монополию*[5]. Национальные государства оказываются в вассальной зависимости от ТНК. Их богатства оказываются в собственности глобальной олигархии. Таков сценарий заложен в решениях Саммитом в Брисбене.

Такова характеристика антикризисного плана принятого в Австралии ведущими политиками мира. При этом необходимо иметь в виду, что эти предложения разрабатывались с участием глобальных международных институтов (ВТО, ОЭСР и т. д.), которые канадский юрист Джоэл Бакан называет «профсоюзы транснациональных корпораций». Такой сценарий грозит дальнейшим ростом неравенства и социальной напряженности в мире и не решает долгосрочных проблем антикризисного развития мировой экономике и направлен на сохранение однополярного мира.

В связи с этим вспомним. В 1975 г. был создан специализированный Центр ООН по транснациональным корпорациям. Здесь рассматривались и обсуждались различные аспекты деятельности ТНК и их взаимодействия с отдельными странами. В соответствии с рекомендациями Центра в начале 80-х годов крупнейшая на тот период ТНК Американская телефонно-телеграфная компания «ИТТ» была разделена на 8-10 самостоятельных компаний. Однако через некоторое время Центр ООН по ТНК был преобразован в структурное подразделение Конференции ООН по торговле и развитию. Это было равнозначно его ликвидации. *ТНК крайне не заинтересованы в каком-либо внешнем контроле, за своей деятельностью.* Интересно, что для защиты интересов транснациональных корпораций в 90-х годах появились такие надгосударственные международные организации как ВТО и ОЭСР. Это свидетельствует, как минимум, о следующем: во-первых насколько сложно в настоящее время создать и наладить эффективный международный контроль, за деятельностью ТНК; во-вторых, национальные государства постепенно утрачивают влияние на процессы развития ТНК и сами находятся под контролем надгосударственных организаций представляющих интересы ТНК. При этом «транснациональный капитал чутко откликается на поддержку «своих» государств, обеспечивая их экономическую мощь и экономическую экспансию» [6 с. 62].

Выводы

Необходимо признать, что развитие современной мировой и отечественной экономики происходит в условиях заметного снижения темпов роста, как ведущих экономик мира, так и мировой экономики в целом, обострения конкуренции за ресурсы (включая человеческие) и рынки, рост нестабильности. Увеличивается неравенство в экономическом развитии стран, в распределении доходов в обществе, что порождает и углубляет социальное неравенство и рост протестного настроения. Необходимы меры по выравниванию социального неравенства и предупреждению роста социальных и других видов конфликтов. Важно использовать для этого новые, современные, соответствующие духу времени методы по предотвращению конфликтов. В том числе, необходимо

сокращать разрыв в доходах самых бедных и самых богатых людей и стран. При разработке новой антикризисной модели мировой экономики необходимо максимально возможно гармонизировать интересы стран всех регионов Мира, экономическое развитие должно выравниваться, элитам необходимо обратиться к моральным и духовным ценностям объединяющим человечество. Вопрос только в том, готова ли договариваться мировая элита на рассмотренных принципах. Важно осознать, что это может сгладить политические и социальные риски и это в интересах всех.

Остается весьма актуальной проблема ограничения экономической и политической власти транснациональных корпораций. Необходимо на уровне ООН принять решения, ограничивающие возможность дальнейшего роста их экономического масштаба, а в идеале и возможность разделения крупнейших из них на ряд компаний с учетом опыта 70-х годов 20-го века.

Список использованных источников

- 1 Джоэл Бакан. 2007 г. Корпорация: патологическая погоня за прибылью. Пер. с англ. – М.: ООО «И.Д. Вильямс»,. – 288 с.
- 2 Сидоров О. Влияние транснациональных корпораций на экономику Казахстана. 08.06.2005 г. Gazeta.kz.
- 3 Перкинс Дж. Исповедь экономического убийцы. – М.: Pretexc, 2005. – 319 с.
- 4 Данияр Ашимбаев. Гордость нации. /Номад/ 12.03.07./.
- 5 Владимиром Павленко / АО REGNUM [http://www.regnum.ru/news/polit/1867095./](http://www.regnum.ru/news/polit/1867095/)
- 6 Хусаинов Б. Транснациональные и национальные экономические структуры: сравнительный анализ развития. //Казахский экономический вестник Kazakheconomicreview. №1-2. 2012 г. - С.2-22.

УДК 330.3

Анализ инвестиционного решения: допущения, прогнозы, результаты

Олонцев С., магистрант

Адматинская академия экономики и статистики, г.Алматы

На каждом конкретном предприятии существуют свои факторы, оказывающие влияние на эффективность инвестиционных проектов. Универсальной системы оценки проектов нет, но ряд факторов имеет отношение к большинству инвестиционных предприятий. На основе этих факторов выделяют определенные критерии для оценки инновационных проектов, которые включают в себя:

- цели, стратегия, политика и ценности предприятия;
- маркетинг;
- НИОКР;
- финансы;
- производство.

В большинстве случаев анализ инвестиций необходим для всестороннего и взвешенного учета всех возможных рисков будущего проекта - факторов, которые могут мешать, усложнять, удорожать, замедлять или даже остановить его ход.

К числу реализации инвестиций можно отнести:

- оценка рентабельность инвестиций;
- расширение/запуск нового производства;
- выход на новый рынок/сегмент/в новый регион;

- развитие сбыта/развитие филиальной сети;
- реструктуризация бизнеса;
- сделки по слиянию и поглощению;
- продажа бизнеса/активов/направления;
- обоснование целесообразности проекта для инвесторов;
- расширение анализа рисков по текущему проекту и т.д.

При анализе инвестиционного решения последовательно должны быть представлены исходные данные (допущения), финансовые прогнозы и промежуточные расчеты, результаты финансовых прогнозов.

Финансовое благополучие предприятия во многом зависит от притока денежных средств, обеспечивающих покрытие его обязательств. Денежный поток характеризует степень самофинансирования предприятия, его финансовую силу, потенциал, доходность. Отсутствие минимально-необходимого запаса денежных средств может указывать на финансовые затруднения. Избыток денежных средств может быть знаком того, что предприятие терпит убытки. Когда денежный поток уменьшается или перекрывается полностью, возникает явление неплатежеспособности. Недостаток денежных средств предприятие может ощутить даже в том случае, если формально оно остается прибыльным (например, нарушаются сроки платежей клиентами компании). Именно с этим связаны проблемы доходных, но неликвидных компаний, стоящих на грани банкротства.

Анализировать денежные потоки удобно с помощью отчета о движении денежных средств. Согласно международному стандарту IAS7 этот отчет формируется не по источникам и направлениям использования средств, а по сферам деятельности предприятия - текущей, инвестиционной и финансовой. Он является основным источником информации для анализа денежных потоков. Составными частями отчета о движении денежных средств является поступление и выбытие денежных средств в разрезе текущей, инвестиционной и финансовой деятельности организации.

Текущая деятельность включает воздействие на денежные средства хозяйственных операций, оказывающих влияние на размер прибыли организации. К этой категории относятся такие операции как реализация товаров (работ, услуг), приобретение товаров (работ, услуг), необходимых в производственной деятельности организации, выплата процентов за кредит, выплаты по заработной плате, перечисление налогов. Под инвестиционной деятельностью понимают приобретение и реализацию основных средств, ценных бумаг, выдачу кредитов и т.д. Финансовая деятельность включает получение от собственников и возврат собственникам средств для деятельности компании, операции по выкупленным акциям и др.

Составление отчета о движении денежных средств, предполагает:

- определение денежных средств, в результате текущей деятельности организации;
- определение денежных средств, в результате инвестиционной деятельности организации;
- определение денежных средств, в результате финансовой деятельности организации.

Для этого используются данные баланса и отчета о прибылях и убытках.

Отчет о прибылях и убытках составляется по методу начисления, когда доходы расходы признаются в периоде их возникновения, а не в периоде поступления выбытия денежных средств. Он насколько прибыльной была для организации деятельность в анализируемом периоде, но он не может показать поступление и выбытие денежных средств, в текущей, инвестиционной и финансовой деятельности компании.

Для того, чтобы выявить движение денежных средств необходимо трансформировать отчет о прибылях и убытках. При этом используются корректировки, в соответствии с которыми доходы признаются только в размере фактически полученных

денежных средств, а расходы в объеме фактических выплат. Существуют два метода трансформации отчета о прибылях и убытках: прямой и косвенный.

При прямом методе Cash Flow трансформируется каждая статья отчета о прибылях и убытках, в процессе чего определяется фактическое поступление денежных средств и фактический расход. При косвенном методе не предполагается трансформация каждой статьи отчета о прибылях и убытках. Согласно этому методу отправной точкой расчета является величина годовой прибыли (убытка) за анализируемый отчетный период, которую корректируют, прибавляя все расходы, не связанные с движением денежных средств (например, амортизационные отчисления), и вычитая все доходы, не связанные с денежными потоками.

Перед составлением отчета о движении денежных средств, прежде всего, необходимо выяснить, какая статья баланса на протяжении, по крайней мере, двух периодов являлась источником образования денежного потока и какая вызывала его расход. Это делается при помощи таблицы, показывающей источники образования и потребления фондов предприятия. Сначала рассчитывается изменение каждой балансовой статьи после чего данное изменение относится в источники или потребление денежных фондов в соответствии со следующими правилами:

Источником имеющихся в наличии денег является любое увеличение статьи, отнесенной к «Обязательствам» либо к «Собственному капиталу». В качестве примера можно привести банковский кредит.

Любое уменьшение активных счетов также является источником образования денежного потока. Примеры: продажа внеоборотных активов или уменьшение запасов.

Потребление:

- Потребление денежных фондов представляет собой любое уменьшение на счете, отнесенном к «Обязательствам» либо к «Собственному капиталу». Пример потребления имеющихся в наличии фондов - погашение кредита.

- Любое увеличение активных статей баланса. Приобретение в оборотных активов, образование запасов являются примерами потребления cash flow.

Использование обоих методов приводит к одинаковым результатам. Источником имеющихся в наличии денег является любое увеличение статьи, отнесенной к "Обязательствам" либо к "Собственному капиталу". В качестве примера можно привести банковский кредит. Любое уменьшение активных счетов также является источником образования денежного потока. Примеры: продажа в оборотных активов или уменьшение запасов.

При построении системы управления денежными потоками важно оптимизировать соответствующие бизнес-процессы, для чего необходимо определить:

- состав ЦФО, по которым формируются и контролируются бюджеты денежных средств;

- участников процесса, то есть сотрудников компании, выступающих в роли инициаторов платежей, контролеров выполнения внутренних регламентов, акцептантов;

- обязанности и полномочия каждого участника бизнес-процесса, в частности по определению платежных лимитов, и ответственных за принятие решений по тем или иным платежам;

- временной график прохождения платежей, в частности установить сроки и последовательность прохождения заявок на оплату.

Построение системы управления денежными потоками предприятия базируется на следующих принципах:

- информативной достоверности и прозрачности;

- плановости и контроля;

- платежеспособности и ликвидности;

- рациональности и эффективности.

Эффективное управление денежными потоками повышает степень финансовой и производственной гибкости компании, так как приводит к:

- улучшению оперативного управления, особенно с точки зрения сбалансированности поступлений и расходования денежных средств;
- увеличению объемов продаж и оптимизации затрат за счет больших возможностей маневрирования ресурсами компании;
- повышению эффективности управления долговыми обязательствами и стоимостью их обслуживания, улучшению условий переговоров с кредиторами и поставщиками;
- созданию надежной базы для оценки эффективности работы каждого из подразделений компании, ее финансового состояния в целом;
- повышению ликвидности компании.

В результате, высокий уровень синхронизации поступлений и расходований денежных средств по объему и во времени позволяет снизить реальную потребность предприятия в текущем и страховом остатках денежных активов, обслуживающих основную деятельность, а также резерв инвестиционных ресурсов для осуществления реального инвестирования.

Такое балансирование притоков и оттоков денежных средств на стадии планирования осуществляется путем разработки бюджета движения денежных средств (БДДС), формат которого зависит от особенностей бизнеса конкретного предприятия. Результатом расчетов является определение чистого денежного потока за бюджетный период, отражаемого отдельной строкой как «кассовый рост или уменьшение» в зависимости от своего значения (положительного или отрицательного) и сальдо денежных средств на конец планового периода. Если последнее отрицательно или меньше минимально установленного норматива, то, во-первых, проводится анализ притоков и оттоков денежных средств с целью выявления дополнительных резервов, а во-вторых, составляется кредитный план по привлечению внешних источников финансирования.

Решение о привлечении кредита принимается при условии большей экономической целесообразности данного способа внешнего финансирования по сравнению с прочими имеющимися в наличии способами покрытия кассового разрыва (увеличение авансирования от покупателей, изменение условий коммерческого кредита, прирост устойчивых пассивов). В настоящее время банки предлагают различные кредитные продукты: овердрафт, срочные кредиты, кредитные линии, банковские гарантии, аккредитивы и др. Для устранения краткосрочных кассовых разрывов предпочтительным считается использование овердрафта, но при постоянном использовании заемного капитала выбор видов кредитных продуктов должен основываться на учете действия финансового и операционного рычагов.

Список использованных источников

1. Балдин, К.В. Управление рисками в инновационно-инвестиционной деятельности предприятия: Учебное пособие / К.В. Балдин. - М.: Дашков и К, 2013. - 420 с.
2. Виленский, П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: Теория и практика; Учебное пособие/ П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк – М.: Дело, 2004. – 888с.
3. Лимитовский, М.А. Инвестиции на развивающихся рынках: Науч. изд./ М.А. Лимитовский. – М.: ДеКа, 2002. – 464с.

Актуальные вопросы развития общества и экономической науки

Оралтаев Т.К. ст. преподаватель
Каз НЭУ им Т.Рысқұлова, г.Алматы

В XXI веке, по мнению ряда авторитетных философов, неизмеримо возрастает роль гуманитарных и общественных наук.

В условиях обострения техногенных и экологических проблем, естественные и технологические науки должны развиваться в направлении их гуманизации, в интересах человека и человечества.

Индустриальное развитие общества сформировало за последние два столетия на западе индустриальное сознание в ущерб социально-гуманитарному сознанию человечества, сложившемуся предыдущие эпохи, в частности, в период феодально-аграрного развития общества.

Движущей силой финансовым источникам возникновения и развития индустриального производства, как известно, является капитализм, капиталистические товарно-денежные отношения.

Известно также, что развитию чисто капиталистических отношений на Западе предшествовал переворот общественном сознании, духовно-моральные ценности были заменены материальными ценностями, произошла (по Марксу) фетишизация богатства, капитала экономической выгоды.

Развитие науки и техники, индустриальное развитие общества породило новое направление общественного сознания. Если в доиндустриальных обществах и цивилизациях в основе человеческого сознания лежали всемогущие законы (силы) природы, окружающей среды, то в индустриальном обществе сформировалось индустриальное сознание, основанное на всемогуществе человеческого знания, науки и техники.

Если раньше люди поклонялись природе, то в индустриальном обществе, по мере познания законов природы, ученые-естество-испытатели поставили задачу подчинить природу материальным, экономическим потребностям человека. По сути была объявлена война окружающей среде, природе.

Во второй половине XX века человечество столкнулось с проблемой экологического кризиса, которая на сегодня переросла в проблему экологической катастрофы.

В основе возникновения такого положения лежит противоречие, несовместимость экономических (общественных) законов и законов природы, окружающей среды. экономические законы и цели современного общества направлены на получение максимальной прибыли за максимально короткое время. Это порождает необходимость интенсивной эксплуатации природы и самого человека, который является в конечном счете, сознательной частью природы.

Если в начале индустриального развития общества природа еще не могла самовосстанавливаться, то уже со второй половины XX века окружающая среда человека, природа стала стремительно деградировать.

Сегодня, чтобы восстановить окружающую среду, среду обитания человека требуются затраты во много раз больше, чем затраты на развитие производства.

Приведем ряд примеров, показывающие частные результаты и последствия индустриального сознания:

В США в начале XX века в следствии бурного развития индустрии и урбанизации населения возникла острая необходимость обеспечения городов продовольствием, прежде всего хлебом. Продовольственную проблему попытались решить за счет индустриальной технологии. с помощью мощных тракторов были вспаханы десятки миллионов гектаров целинных земель, сотни миллионов фермерских хозяйства разорились. через несколько лет в результате муссонных дождей плодородная почва была смыта, десятки миллионов гектар вспаханной земли деградировали, превратились в пустыню. Правительство США было вынуждено кардинально пересмотреть аграрную политику. Были предприняты беспрецедентные меры по восстановлению и поддержке фермерских хозяйств. Сегодня в США 2% сельского населения полностью обеспечивают продовольствием городские населения, более того, запасы продовольствия в США достаточны чтобы в течении целого года прокормить все население планеты.

В 50-е годы XX столетия в бывшем СССР был осуществлен эксперимент с целью решения продовольственной проблемы, обеспечения населения хлебом. с помощью мощной сельхозтехники распахали десятки миллионов (25 млн) гектар, так называемых целинных и залежных земель в Казахстане. Пыльные бури за два года унесли 56% плодородного слоя земли. Только вне зрения "народной" психологии вспашки земли несколько приостановила дальнейшую деградацию почвы. Уже в начале 60-х годов СССР был вынужден импортировать хлеб из Канады и США.

Исторически опыт показывает, что законы машинного, индустриального производства эффективны в промышленности, в сфере добычи и переработки минерального сырья. Что касается сельского хозяйства, то в этой сфере производства преобладающим, определяющим условием производства являются биологические законы, законы живой природы. поэтому, когда в сельском хозяйстве применяют машинную, индустриальную технологию, то физические, механические законы приходят в противоречие с законами живой природы, подчиненной биологическим законом.

Поэтому попытка повышения эффективности сельскохозяйственного производства за счет мощной техники заранее обречена на неудачу. Сельскохозяйственное производства имеет дело с живой природой, сама земля, ее плодородный слой является живой биологической средой, где микроорганизмы перерабатывают элементы не живой природы в веществе, которые являются питательной средой для растений.

Мощная техника только разрушает естественную структуру почвы, превращает ее в пыль, поэтому живые микроорганизмы погибают, почва теряет плодородие.

Поэтому сельскохозяйственное производство основанное на малом и среднем фермерском хозяйстве дает положительные результаты в долгосрочной перспективе. Здесь немаловажную, возможно, решающую роль играет субъективно-психологический, человеческий фактор. Только человек родившийся и выросший в селе, впитавший аграрный образ жизни может эффективно заниматься сельским хозяйством. Законы бизнеса, преследующих цели получения максимальной выгоды за счет эксплуатации природных ресурсов даст эффект только в краткосрочном периоде, а в среднесрочной тем более, долгосрочной перспективе приводит к катастрофе в результате экологического кризиса.

Вторая катастрофическая проблема, связанная с экологией, это так называемая , химизация народного хозяйства, в частности сельского хозяйства. Во-первых, в страна Западной Европы за счет интенсивного внесения химических удобрений, урожайность в растениеводстве была повышена в десятки раз. Даже была признана, так называемая "зеленая революция" в 60-е годы. Однако, с течением времени на Западе были вынуждены признать, что химия отравляет почву, вместо с пищей попадает в организм человека, резко снижает иммунную систему организма. Сегодня в Европе пытаются воссоздать естественное плодородие почвы, приоритет сменился в сторону производства экологической чистой продукции.

Вторая проблема, связанная с сельским хозяйством и ее химизацией , это применение ядохимикатов против вредителей и сорняков. Ядохимикаты отравляют почву, воду, более того, вместе с продуктами питания попадают в организм человека.

Поэтому в сельском хозяйстве нужно ориентироваться на применение биологических технологий. Микроорганизмы способны очищать природу, почву и воду от опасных для окружающей среды, в конечном счете, для человека, его здоровья веществ и элементов за счет того, что они питаются элементами и веществами неживой природы, превращая их в элементы и вещества, служащие питательной средой для растений. Если производство связано с живой природой, то для эффективного ведения хозяйства надо применять биологические технологии, базирующихся на пользовании законов живой природы.

Список использованных источников

1. Аширов Ф.Х. и др. Основы экономической теории и практики: Учеб. пособие / Аширов Ф.Х., Алексеенко В.Б.,Иванова Т.Б.- М.: РУДН, 2005.
2. Курс экономической теории. Под общ.ред.проф.Чепурина М.Н. и проф.Кисилевой Е.А. Киров, 2009.
3. Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. Пер. с англ. со 2-го изд. М., «Дело ЛТД», 1993.

УДК 378

Сүт өнеркәсібі кәсіпорындарының экономикалық тиімділігін жоғарылату

Разакова Д.И. , к.э.н. доцент, Карибаева Л.Б., магистрант
Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.

Сүт өңдеу Қазақстанда екі жолмен: бұрыннан қалыптасқан сүтті қайта өңдейтін кәсіпорындарды жаңғырту немесе шикізат өндірушілерге жақын орналасқан жаңа ұқсату орталықтарын салу. Бірінші сұлбаға сәйкес өңделмеген сүт үлкентоннажды автокө-лікпен алыс қашықтыққа (мысалы, Балқаш ауданы шаруашылықтары-нан Алматыға немесе Қапшағайға) тасылады, яғни күніне бір немесе екі рет сүт шикізат ретінде жиналады. Осыған орай, шикізат өңдейтін кәсіпорын жетекшілік етіп, сүтті 4-6оС температурада ұзақ уақыт сақтайтын, сүт ыдыстарын (танктерін) шаруаларға тиімді арақа-шықтықта орнатады. Сүт тасымалдаудың оптимал иінін анықтау үшін математикалық программалау

(сызықтық әдісі жеткілікті) тәсілін қолданған жөн. Кондициялық талаптарға сай, сүт шикізатын дайындау үшін фермаларда, не болмаса сүт қабылдау пункттерінде сыйымдылығы 100-3000 л цилиндр немесе эллипс тәріздес, жылуокшауланған тотықпайтын болаттан жасалған, суықтық агенті циркуляцияланатын, сүт танктерін орнатады.

Ірі қара мал, оның ішінде сауын сиырларын өсіру - мал шаруашылығының тиімді саласының бірі. Республика жалпы ішкі өнім құрылымында ол 92%, ал түгел ауылшаруашылық өнімінің - 15%-нан артық орын алады. Соңғы жылдары сүт өндірісінің көлемі артқанымен, сиыр сауу, сүтті алғашқы өңдеу, ұқсату, сақтау және тұтынушыларға өткізу барысындағы жөнсіз шығындар азаймауда. Республика бойынша сүт өндірудің көлемі Алматы, Қостанай, Солтүстік Қазақстан және Ақмола облыстары шаруашылықтарында арта түсті. Сондықтан, сүт және сүт өнімдерін сапалы түрде дайындаудың маңызы зор.

Соңғы, 1999-2012 жылдары, сүт өндірудің күрт төмендеп кетуіне байланысты, кәсіпорындар сақтау мерзімі ұзақ – сарымай, ірімшік және құрғақ сүт ұнтағын өндірді. Сол себепті, сүт өңдейтін кәсіпорын рентабельдігі 5-7%-ға дейін төмендеп кетті. Оған басты себептердің бірі – сүт өнеркәсібінде моралдық және физикалық тұрғыдан ескірген жабдықтардың қолданыста болуы (70%-ға дейін). Тек, сала еңсесі көтерілуіне орай, бір ғана Алматы қаласының өзінде АҚ «Агропродукт», АҚ «РайымбекАгро», т.б. инновациялық технологияларға негізделген, осы заманғы техникамен жабдықталған, ірі сүт өнімдерін өндіретін кәсіпорындар іске қосылды.

Дегенмен, сүт өңдейтін барлық кәсіпорындарда, ұсақ не ірі екеніне қарамай, экологиялық мәселелердің толық шешілмегендігі белгілі: өнім сапасының ішкі және сыртқы рынокта бәсекелестік деңгейін көтеру, сүт өндірісінің технологиялық регламентін қадағалау және сақтау, термия-лық, санитарлық-гигиеналық параметрлерін орнықтыру, өндірістің қоршаған ортаға зиянды әсерін азайту және т.б. Сүт тағамдарының ассортиментін және сапасын ұлғайтуда әртүрлі биологиялық активті заттарды пайдалану, полифункционалы қоспаларды қосудың рөлі ерекше. Соның нәтижесінде, тауардың бәсекелестік қабілетінің экономикалық құрамдас көрсеткіші - өткізілген сүт өнімінің бағасы арта түседі.

Нарықтық экономика жағдайында адамзаттың әртүрлі өмірлік қажеттілікке сұранысы шексіз бола тұра, ресурстың (қордың) шектеулі болатындығы белгілі. Адамдар бір тауарды екінші тауарға айырбастап, өз сұраныстарын толығырақ қанағаттандырады. Экономикалық ресурс-тардың тапшылығы, сиректігі қоғамдық еңбектің бөлінуі және өндіріс салалары мен адамзат тіршілігінің мамандануына әсер етеді. Осы экономикалық жүйе еңбектің бөлінісі мен салалардың тереңдетілген мамандануының желісі деп білуге болады. Нарық сонымен қатар, осы заманғы шаруашылықаралық қатынастардың нашар және жақсы жақтарын сипаттай келе, олардың қалыптасуына белсенді әсер етеді. Жоғарыда аталған факторлар сүт өндірісіне тікелей қатысты. Өндіріс жүргізілуі мен нарықтық қарым-қатынас оңтайлы жағдайда өткенде, тауарөндіруші табыстың орта нормасын алуға әрекеттенеді, соңғы көрсеткіш таза табыс пен тауар құнында материалданған шығынның арақатынасын көрсетеді. Осы заңдылық өзара тиімді жағдайда тауарөндірушілердің интеграциялануына, бұл жәйт - сүт өндірісінің әр түрлерін дамытуды және сапасын арттыруды қолдайды.

Нарықтық экономиканың заңдары объективті сипатталады, оларды есепке алмай, сүт өнімдерін өндіру экономикасын елде және халықаралық қатынастарда дұрыс қалыптастыру мүмкін емес.

Ауыл шаруашылығын реформалау және нарықтық қатынастарға көшу барысында мемлекет сүт өнімдерін сатып алу бағасын реттеу мүмкіндігінен ажырады, отандық тауарөндірушілер өз проблемаларын өздері шешуге тиіс болды. Нарықтық қатынастар жағдайында сүт өндірісінде негізінен материалдық, энергетикалық және еңбек шығынын аз жұмсап, даяр өнім (айран, май, сүзбе, т.б.) алуға көңіл бөлу керек. Өнімнің әрбір бірлігіне шығын деңгейі екі факторға: тікелей әр бас малға есептелгендегі ресурс (қор) шығыны және малдың өнімділігіне байланысты. Азық-түлік тауарларының АҚШ және Батыс елдерден ел рыногына ірі көлемде түсуі, отандық тауарөндірушілер экономикасына негативтік әсер еткені рас. Сапасы төмендігіне қарамай, шетелден әкелінген тағамдық заттар (әшекейленген түрі мен арзандау бағасына орай) жергілікті мал өнімдерін сатуға кедергілер келтіруде. Бәсекелестік инфрақұрылымдар болмағандықтан, ірі сүт өңдеу кәсіпорындары да өнім шығару мүмкіншіліктерін төмендетуге мәжбүр болуда. Сондықтан, ауылшаруашылық өнімдерін өндіретін шаруашылықтар өз кәсіпорындарын салуға кірісті. Бірақ олар - шағын сүт өңдеу зауыттары мен цехтары, экологиялық талаптарға сай жұмыс істей алмайтыны белгілі болып отыр.

Сүт және сүт өндірушілер кәсіпорын жабдықтарын ең тиімді пайдалану стратегиясын анықтау үшін инвестициялық жобалау тиімділігінің осы заманғы, жаңа экономикалық көзқараспен техникалық және ұйымдастырушылық шешімдерді қоса қарастыратын көрсеткіштерін пайдалануы қажет. Кәсіпорын жұмысының тиімділігі барлық есептеу аралығында ақшалай түсім мен төлемнің уақытқа байланысты қаржылық ағынымен есептелінуі тиіс.

Экономикалық негіздемелер жасауда есептеу кезеңі ретінде жобаны іске асыруды бастау мен аяқталуы уақыт аралығын қабылдайды. Есептеу кезеңін қаржылық көрсеткіштерді бағалау үшін қадамдарға бөлу орынды. Оның әрқайсысында ақшалай ағынның мөлшері түсімнің (құндылық нәтижесімен) және төлемдерге байланысты шығынның мөлшерімен сипатталады. Түсімге өндірілген өнімді сатудан түскен ақша және басқа табыстар жатады. Шығынға - өндірістік шығындар, салықтар, қосымша материалдар мен жабдықтар, сатып алуға жұмсалған қаржы жатады. Осы заманғы ұсыныстарға сәйкес инвестициялық жобаларды бағамдаудың алғашқы кезеңінде ақша ағынының әрқилы мәндерін белгілі бір құндылыққа келтіру дисконттау жолымен жүргізіледі. Рыноктық экономикада меншік қаржыны пайдалану кезінде дисконт нормасын салымның депозиттік пайызымен анықтайды, ал практикада ол инфляция және инвестиция тәуекелдігіне байланысты жоғары болып келеді. Бүкіл қарды заемды болған жағдайда дисконт нормасы пайыздық төлем мен заем өтемі шарттарымен анықталатын пайыздық мөлшерлеме түрінде болады. Әлемдік практикада экономикалық тиімділікті таза дисконттық табысты, табыстылықтың ішкі нормасын және күрделі қаржының өтелу мерзімін қолдану арқылы бағаламдай әдісі кеңінен тараған. Осы өзара байланысқан төрт көрсеткішті қолдану дұрыс әрі толық болып келеді. Соның ішінде таза дисконттық табыс - тиімділік критерийлерінің ішіндегі маңыздысы, әрі кейбір жағдайда дербес және бірден-бір сипаттама болып табылады. Таза дисконттық татысты (ТДТ) жалпы ақша түсімдерінің нақты жобаның жалпы шығындарынан (әртүрлі уақыттағы тиімділіктің бірқалыпсыздығын ескере отырып) жоғарылығын сипаттайды.

Мал шаруашылығы осы заманғы технологияларына тиімділіктің негізгі көзі - өнімділікті ұлғайту және өнімнің сапасын арттыру болып табылады. Бұл жағдайда алынатын экономикалық тиімділік материалдық және энергетикалық ресурстарды рационал пайдалануға бағытталған шараларды іске асыруға қарағанда әлдеқайда үлкен. Соңғы өнімде өндірістің технологиялық тізбекшенің бірінші буынынан соңғысымен

аяқталатын барлық шығындар шоғырланады. Сондықтан өнім мөлшерін азғана пайызға көбейткен өндірістің кез-келген учаскелерінде шығындарды ондаған пайызға қысқартқаннан салмақтырақ. Көп шығынды автоматтандырылған биотехнологиялық жүйені жасау өзін-өзі түсетін таза пайда есебінен өтеуге тиіс. Мұндай жүйелерді жобалауда болжанған шығындар күтетін экономикалық тиімділіктен аз болатындығына көз жеткізу керек. Өлданыстағы техника-экономикалық тиімділікті анықтау тәсілдері экономикалық тиімділікті анықтау тәсілдері экономикалық тиімділіктің негізгі көзі – технологиялық тиім болғандықтан малдың өнімділігін және (немесе) алынатын өнім сапасын арттыру мәселесін қарастырған жөн.

Қолданылған дереккөздер тізімі

- 1 Өндірістік менеджмент. Сисенбай Жұмамбаев Оқу құралы Алматы 2009.
- 2 Қазақстан Республикасының Президентінің жолдауы «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты бағыты» 27.01.2012.
- 3 Кенжеғали Сағадиев “Бәсекеге қабілеттілікті өзіміз жасауымыз керек” // Егемен Қазақстан, 2014.
- 4 Михайлова Д. Диверсификацию АПК простимулируют // «Капитал.kz», №47 (234), 03.12.2012.

УДК 336.7

Методологические основы развития нефтяной и газодобывающей промышленности

Раимова А.С., магистрант

Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы

Влияние мировой конъюнктуры на нефть без сомнения оказывает решающее значение на развитие нефтедобычи и другие операционные действия с нефтью в Республике Казахстан. Чем выше мировые цены на нефть, тем выше стремление компаний занимающихся добычей нефти в Казахстане увеличить объемы производства и получения за счет этого и высоких цен дополнительной прибыли.

Рост экономических показателей в Казахстане, достигнутый за последние пять лет – это во многом результат благоприятной мировой конъюнктуры на нефть. Высокие цены на нефть, складывающиеся на мировых рынках нефти, способствовали притоку в страну нефтедолларов, а вместе с этим решение проблем государственного бюджета, притоку в страну значительных инвестиционных средств, формированию государственного стабилизационного нефтяного фонда, росту финансового рейтинга Республики Казахстана на мировых финансовых рынках.

В такой ситуации особенно важным становится проблема рационального и эффективного использования благоприятной мировой конъюнктуры на нефть.

Государство и компании по-разному подходят к ситуации на нефтяных рынках. Если компании заинтересованы в сиюминутных результатах, складывающихся в связи с благоприятной конъюнктурой рынка, то государство должно проводить в жизнь интересы общества, которое связано с долговременными стратегическими задачами,

направленными на укрепление позиций государства, прогрессивном его развитии вне зависимости от наличия богатых природных ресурсов, которые, как известно не возобновляются [1].

Одним из действенных рычагов формирования и проведения государственной политики, направленной на эффективное развитие экономики страны является налоговая система. Для Казахстана, относящегося к числу крупнейших мировых производителей минеральных ресурсов, чрезвычайно актуальной является проблема построения эффективной налоговой системы, обеспечивающей изъятие в пользу государства генерируемой при добыче минеральных ресурсов сверхприбыли, или ресурсной ренты.

Схема налогообложения недропользователей в Казахстане показана в таблице 1.

Таблица 1

Налогообложение недропользователей в Казахстане

Тип платежа	Описание
Бонус	Варьирует в зависимости от контракта
Ренталс и сборы	Нет
Роялти	Для нефти установлена скользящая шкала ставок роялти в зависимости от объемов экспорта — от 2% при экспорте до 2 млн. т и 6% при экспорте свыше 5 млн. т нефти в отчетном налоговом периоде.
Налог на прибыль корпораций	30%
Компенсационная нефть	СРП
Прибыльная нефть	СРП
Государственное участие	СРП
Рентный налог на экспортируемую сырую нефть	Скользкая шкала ставок: – от 1% при цене 25 долл. США за баррель нефти – до 33% при цене равной 40 и выше долл. США
Распределение прибыли (налог на сверхприбыль)	Прогрессивные ставки, основанные на внутренней норме прибыли: ставки варьируются от 15 до 60% в зависимости от размера превышения 20 процентов IRR.
<i>Примечание: Составлена автором на основе источника [1, с.5]</i>	

Недропользователи и налоги - тема актуальная настолько, насколько можно считать справедливым существующий баланс интересов в распределении доходов между государством как собственником и недропользователями. Кроме того, излишний «крен» потока инвестиций в добычу сырья сулит мало хорошего для экономики. Теперь решено направить «русло» в перерабатывающий сектор путем изменения условий налогообложения. Народ, которому по Конституции РК принадлежат недра, и те, кого государство допустило к разведке и добыче, чтобы всем жилось хорошо, пока что плохо понимают друг друга. За 2009 год при небывало высоких мировых ценах из недр было извлечено 52,3 млн. тонн только нефти и конденсата, миллионы тонн черных, сотни тысяч цветных и просто тонны драгоценных металлов. Но поступления в бюджет от недропользователей остаются далеко не адекватными [2].

При такой системе налогообложения в сырьевой отрасли рассчитывать на решение экологических и социальных проблем, не говоря уж о развитии реального сектора экономики, не приходится. Потому вопрос вскрытия недр, куда устремлены инвесторы, остается злободневным.

С 2004 года налогообложение недропользователей осуществляется по двум моделям, основанным на лицензионной основе и соглашении о разделе продукции.

Первая, в отличие от действующей в Налоговом кодексе, не предполагает стабильности контрактов, а основывается на действующем законодательстве и не предполагает налоговой экспертизы контрактов. Условия налогообложения, установленные в контрактах на недропользование между правительством или компетентным органом и недропользователями, прошедшие обязательную налоговую экспертизу, сохраняются и действуют в течение всего срока действия контрактов.

Вторая модель – Соглашение о разделе продукции (СРП) также предполагает стабильность условия налогообложения. Изменения в контракт о разделе продукции могут вноситься только по соглашению сторон. При этом понятие «налоговая экспертиза», которое включает в себя анализ и оценку проекта, носит обязательный характер для СРП.

По первой модели – на лицензионной основе – производится уплата: рентного налога на экспортируемую сырую нефть; роялти; налог на сверхприбыль; подписного бонуса; бонуса коммерческого обнаружения; а также всех налогов и других обязательных платежей, установленных Налоговым кодексом РК. И, начиная с новых лицензионных контрактов, вводится рентный налог на экспортируемую сырую нефть. Его суть в том, чтобы обеспечить стабильный доход государства; простоту налогового администрирования; частичное решение проблемы трансфертного ценообразования. При этом уменьшается совокупный годовой доход недропользователя при исчислении корпоративного подоходного налога [3].

Базой исчисления рентного налога является стоимость. Базой исчисления рентного налога является стоимость экспортируемой сырой нефти, исходя из фактически реализуемого на экспорт объема сырой нефти и рыночной цены за вычетом расходов по транспортировке и качественных характеристик сырой нефти. Таким образом, в отличие от российского опыта по уплате налога на добычу полезных ископаемых при уплате рентного налога в Казахстане учтена транспортная составляющая и качество добываемой нефти. Отличие рентного налога в Казахстане от экспортной пошлины в России при некотором сходстве в том, что там пошлина не взимается при цене ниже 15 долл. США за баррель, в Казахстане не ниже чем с 19 долл. США. Кроме того, в Казахстане действуют гибкие ставки, которые ежедневно рассчитываются, а в России устанавливаются правительством. Как известно, ставки рентного налога установлены по скользящей шкале, начиная с 1% при 19 долл. США за баррель (рыночной цены) и 33% при 40 долл. США и выше.

Поскольку для первой модели исключается понятие стабильности, то в законе установлены размеры ставок роялти по нефти (ранее – по действующему налоговому законодательству ставки роялти устанавливались в контракте путем переговоров, исходя из экономики проекта). Ставки роялти по нефти установлены по скользящей шкале в зависимости от объема накопленной добычи нефти за каждый календарный год деятельности от 2 до 6%. С целью изъятия сверхдоходов недропользователей законом совершенствован механизм исчисления налога на сверхприбыль, что значительно упрощает порядок исчисления данного налога, и обязательство по нему возникает сразу же после возникновения сверхдоходов.

Доля Республики Казахстан по разделу продукции определяется как суммарная стоимость прибыльной продукции, подлежащая разделу между Республикой Казахстан и недропользователями за вычетом доли недропользователя в прибыльной продукции для возмещения затрат на выполнение работ по контракту. Пороговые значения раздела продукции между государством и подрядной организацией установлены по трем триггерам:

1) R-фактор (показатель доходности) – отношение накопленных доходов недропользователя к накопленным расходам по проекту;

2) внутренняя норма рентабельности (ВНР) подрядчика ставка дисконтирования, при которой реальный чистый дисконтированный доход достигает своего нулевого значения;

3) Р-фактор (ценовой коэффициент) – отношение дохода недропользователя к объему добычи за отчетный период.

Триггеры определяют долю республики в прибыльной нефти по наибольшему из процентных значений.

При этом определено, что сумма, представляющая собой долю РК по разделу продукции, налоги и другие обязательные платежи в бюджет, уплачиваемые недропользователем, в общем объеме добытой продукции не должна быть менее 20% в каком-либо налоговом периоде с момента начала добычи до момента возврата вложенных инвестиций и не менее 60% в последующем периоде от общего количества произведенной продукции. Если в каком-либо налоговом периоде данная сумма меньше значений, указанных выше, соответствующая разница уплачивается недропользователем в бюджет на счет доли республики по разделу продукции [4].

С целью стимулирования глубокой переработки нефти и газа в Казахстане также внесены изменения в Налоговый кодекс. Пока же извлекаемое углеводородное сырье без глубокой переработки инвесторы экспортируют в различные регионы мира на собственные перерабатывающие предприятия по выпуску нефтехимической продукции с высокой добавленной стоимостью. Природные (частично) и попутные газы (полностью) также не используются, фактически не осуществляется развитие нефтехимической отрасли промышленности. Чтобы заинтересовать потенциальных инвесторов в создании перерабатывающих комплексов, победителю конкурса на получение права недропользования по СРП созданы особые условия в виде освобождения от уплаты корпоративного подоходного налога при эксплуатации объектов нефтехимической промышленности на условиях внедрения высоких технологий.

Для этого недропользователь должен, во-первых, построить его в течение не более 4 лет стоимостью не менее 5 млн. месячных расчетных показателей, установленных Законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год (30 млн. долл. США). Во-вторых, не менее 90 % совокупного годового дохода данного налогоплательщика должны составлять доходы, подлежащие получению (полученные) от реализации товаров собственного производства, основанного на углубленной переработке продукции из сырья, добываемого из недр Казахстана, по видам деятельности, определяемым правительством РК. А право установления перечня видов деятельности правительством РК даст возможность оперативно определять приоритеты развития данной отрасли в соответствии со Стратегией индустриально инновационного развития.

Льгота будет применяться в течение 5 лет с момента ввода в эксплуатацию объекта нефтехимической промышленности.

Внесение изменений в положения Налогового кодекса по амортизационным отчислениям с отнесением их на вычеты из совокупного годового дохода вызвано необходимостью увеличения отдельных предельных норм амортизации.

Это откроет возможности для более полного отнесения на вычет из совокупного годового дохода расходов на ремонт с учетом функциональных особенностей отдельных основных средств. В связи с этим законом предлагается при сохранении действующего метода амортизации с 2005 года увеличить нормы амортизационных отчислений по отдельным подгруппам фиксированных активов с 7% до 10%, с 8% до 10-15%, с 10% до 15%, с 20% до 25%, с 25% до 30%. Предлагаемое увеличение норм в большинстве случаев ведет к исключению разрыва между суммами амортизации по бухгалтерскому учету и суммами амортизации, исчисленными в целях налогообложения.

В целом правительство удачно воспользовалось периодом сверхвысоких цен на нефть для изменения правил игры и повышения бюджетной отдачи «нефтянки», одновременно сокращая налоговый пресс в несырьевых секторах. И в конце года, несмотря на то, что тренд развернулся, и экспортные доходы сырьевых компаний стали резко падать, взятый курс был доведен до конца: принят Налоговый кодекс, предусматривающий дальнейшее поэтапное сокращение налогообложения физлиц и предприятий несырьевых отраслей. Это был, безусловно, сильный ход для общественного мнения в Казахстане. Наши северные соседи, которых основная волна кризиса накрыла позже – в период резкого падения цен на нефть, – не могут себе позволить, к примеру, сократить НДС до 12 процентов в будущем году (в России он составляет 18) или ввести корпоративный подоходный налог на уровне 15 процентов. Говоря о преимуществах «сырьевой подпорки» в Казахстане, также нельзя не отметить, что изначальный выбор в пользу работы с ведущими западными компаниями, сделанный в трудные 1990-е годы, оказался правильным. Инвесторы, начавшие разрабатывать отечественные месторождения в тот период, конечно, по сей день добывают в Казахстане нефть не на лучших для нашей страны финансовых условиях. Зато с их помощью Казахстан модернизировал нефтяную промышленность и получил новейшие технологии, позволяющие извлекать из пластов на порядки большие объемы сырья. Тогда как российские сырьевые компании, по сей день использующие старые методы времен СССР, этим похвастаться не могут, показывая падение объемов добычи на своих месторождениях. При этом бюджетная и социальная нагрузка на российский нефтегазовый сектор значительно выше, чем в Казахстане, и те ресурсы, которые накоплены в период сверхкомфортных цен на нефть, в Москве вынуждены направлять на «латание» большего числа дыр. Это и отток капиталов через открытый рынок акций, и коммунальные дотации, и оборонка, и многое другое. В общем, Казахстан в силу ряда причин смог более эффективно использовать «сырьевую подушку» для поддержки своей экономики. Однако все это не уменьшает сложности тех решений, которые были приняты по банковской системе. К тому же тревожные прогнозы дальнейшего «негатива» на сырьевых рынках заставляют задаться вопросом, на что экономика будет опираться в будущем. На днях в ОПЕК предупредили, что если рецессия настигнет Китай, а объемы мировой добычи черного золота не будут серьезно сокращены, то уже в следующем году цены на нефть могут рухнуть до 20–25 долларов за баррель.

Итак, в данной статье были рассмотрены организационно-экономический механизм развития нефтяной отрасли, осуществляющих с одной стороны административно-правовое, а с другой – экономическое регулирование нефтяной отрасли. В соответствии с этим действие данного механизма должно быть направлено на создание оптимальной структуры управления предприятиями отрасли, упорядочение законодательной и совершенствование нормативной базы, информационного обеспечения в этой сфере, а также стимулирование экономической и социальной активности различных элементов и подсистем в нефтяной отрасли; экономические показатели рынка нефтепродуктов Казахстана на сегодняшний день.

Список использованных источников

1. Надиров Н.К. Нефтегазовый комплекс Казахстана // Нефть и газ. - 2002. - №3. - С.9-31.
2. Закон РК «О недропользовании», Казахстанская Правда, 2005г., 6 февраля.
3. Панкратов Ф.Г, Серегина Т.С. Коммерческая деятельность. – М., 1999.
4. Портфель конкуренции и управление финансами (под редакцией Рубина Ю.Б.). М.: - Соминтэк, 2003.

Состояние занятости и безработицы в Казахстане

Смагулова Б.А., магистрант
Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы

Современная рыночная экономика невозможна без существования рынка труда, основным результатом функционирования которого является формирование определенного уровня и структуры занятости населения и безработицы.

Таблица 1
Индексы основных социально-экономических показателей РК
в % к предыдущему году

Наименование показателей	Годы					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Численность населения, на конец года	101,0%	101,2%	101,1%	101,3%	101,6%	101,9%
Численность занятых в экономике	101,1%	102,0%	103,1%	103,0%	100,6%	100,8%
Численность безработных	97,3%	97,6%	95,5%	93,4%	99,4%	98,2%
Уровень безработицы	8,1%	7,8%	7,3%	6,6%	6,6%	5,8%
Среднемесячная начисленная заработная плата	120,2%	119,8%	128,7%	115,9%	110,7%	119,5%

Как следует из таблицы 1 численность безработных в 2012г. составила 483,5 тыс. человек. Уровень безработицы достиг 5,8% к численности экономически активного населения. Численность лиц, зарегистрированных в органах занятости в качестве безработных, на конец ноября 2012г. составила 55,1 тыс. человек или 0,6% к численности экономически активного населения. Уровень скрытой безработицы по оценке составил 0,5% от экономически активного населения.

По статистике РК, численность безработных в Казахстане за январь 2013г. составила 486 тыс. человек, что составило 5,7%.

В конце января зарегистрированы около 44 тыс. казахстанцев (0,5% от экономически активного населения) состоящих в органах занятости Министерства труда и социальной защиты. Всего в экономике Казахстана заняты 8 млн. человек. Следует заметить, Президент РК Нурсултан Назарбаев в своем обращении от 28 января 2011г. отметил, что уровень безработицы не должен превысить 5% к 2020г [1].

В рамках Программы занятости населения в республике широко используются активные меры политики занятости: трудоустройство, организация общественных работ, профессиональное обучение безработных.

Для решения проблем в сфере занятости Правительством принят ряд программ. Меры, предусмотренные данной Программой по решению проблем занятости, позволят:

- защитить высвобождаемых работников в результате реструктуризации экономики после вступления в ВТО;
- поддержать доходы наиболее бедных слоев населения, которые могут пострадать от последствий вступления в ВТО;
- повысить мотивацию граждан к труду в формальном секторе и создание условий для легализации теневой занятости.

Повышению занятости населения, конкурентоспособности целевых групп на рынке труда в дальнейшем будет способствовать введение института социального рабочего места, закрепленного в Законе Республики Казахстан «О внесении изменений и

дополнений в Закон Республики Казахстан «О занятости населения» от 22 октября 2005г [2].

Нестабильность на мировых финансовых рынках, начавшаяся во второй половине 2007 года, повлияла на темпы развития Казахстана. Это проявилось в снижении возможностей отечественных банков привлекать внешние финансовые ресурсы, а, следовательно, сокращении объемов кредитования внутренней экономики. Помимо этого, в результате резкого скачка цен на мировом рынке продовольственных товаров существенно усилилось инфляционное давление на экономику.

Правительством, Национальным Банком и Агентством по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций Республики Казахстан оперативно был принят и реализован комплекс первоочередных мер, направленных на смягчение негативных последствий нестабильности на мировых финансовых и товарных рынках.

Вторая волна финансового кризиса, спровоцировавшая глобальный дефицит ликвидности, вышла за рамки мировой финансовой системы и оказала существенное негативное влияние на реальный сектор. В результате этого наблюдается значительное замедление темпов роста мировой экономики и, как следствие, снижение глобального спроса на товары и услуги.

Это требует принятия новых дополнительных мер по стабилизации и оздоровлению отечественной экономики. План совместных действий Правительства, Национального Банка и Агентства по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций Республики Казахстан по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009 – 2010 годы (далее – План) разработан во исполнение поручений Президента Республики Казахстан и определяет комплекс мер, направленных на смягчение негативных последствий глобального кризиса на социально-экономическую ситуацию в Казахстане и обеспечение необходимой основы для будущего качественного экономического роста.

Общий фискальный Антикризисный пакет (АКП) Правительства Казахстана в 2009 году составил 2,3 трлн. Тенге (около \$16 млрд.) или 15% ВВП прошлого года. Антикризисные меры Правительства Казахстана явились, без преувеличения, глобально беспрецедентными по своим масштабам. Большая часть средств АКП (около двух третей) была направлена на поддержку финансового сектора, 28% в корпоративный сектор и 13% - населению.

Об этом говорится в Макроэкономических Заметках, №1.6., опубликованных на сайте Центра 11 марта 2009 г. АКП мер Правительства Казахстана на 2009 год включал различные планы и программы, такие как «План совместных действий Правительства, Национального Банка и АФН по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009-2010 годы» (ПСД) и «План действий Правительства РК на 2009 год по реализации Послания Главы государства народу Казахстана от 6 марта 2009г. («Дорожная Карта»)» [2].

Основными источниками финансирования АКП являлись Национальный Фонд Республики Казахстан (НФРК) и увеличение "классического" (т.е. после трансферта из НФРК) дефицита бюджета. Основными инструментами реализации всех антикризисных мер Правительства являлись Государственный Бюджет (ГБ), ФНБ «Самрук-Казына» (Самрук-Казына) и АО Национальных Холдинг «КазАгро» (КазАгро).

При обсуждении АКП Правительства Казахстана чаще упоминаются прямые антикризисные меры, реализуемые через Самрук-Казыну и КазАгро, но стабилизирующий бюджетный АКП Правительства является существенным по размерам и по воздействию на экономику.

Далее детально рассмотрим состояние женской занятости и безработицы в РК на 2012г. Уровень женской безработицы в последние годы динамично снижается. Но проблемы обеспечения занятости женщин остаются актуальными. Женская рабочая сила характеризуется низкой конкурентоспособностью по сравнению с мужской.

На это влияют несколько факторов:

–экономическая активность женщин всегда была ниже на 9-11%, что обусловлено более активной ролью женщин в семье, как домохозяйки и матери, занятой по уходу за детьми, и пассивной ролью в общественном труде;

–на рынке труда наиболее востребован мужской труд, до 70% заявляемых вакансий по характеру и тяжести работы предназначаются для мужчин;

–60% безработных женщин имеют среднее и основное общее образование, соответственно они могут быть большей частью заняты низкоквалифицированной работой;

–61% женщин относятся к категории длительно не работавших и слабо адаптированы к условиям современного рынка труда.

При отсутствии явных форм дискриминации ощущаются ее косвенные проявления. Во многих случаях при выборе работников работодатель явное предпочтение отдает мужчинам, даже если на рабочем месте применим женский труд.

Анализируя рубрику найма на работу в газетах, обращаешь внимание на то, что сегодня для работодателя самый популярный возраст работника - до 35 лет. Значительную роль в конкурентоспособности женщин на рынке труда имеет уровень образования. Из состоящих на учете в органах занятости безработных женщин на 2012г. только 35% имеют специальное профессиональное образование, остальные - среднее и основное общее образование. Причем доля безработных женщин, имеющих профессиональное образование, в городах выше (68%), чем на селе (32%) [3].

В отличие от общественных работ, доля женщин в числе направленных на профессиональную подготовку, переподготовку намного меньше. В первом месяце 2011г. на обучение направлено 369 безработных женщин или 43% от общего числа охваченных обучением безработных. Это обусловлено зависимостью профессиональной подготовки, переподготовки кадров от конъюнктуры рынка труда. Как уже говорилось выше, сегодня на рынке труда преимущественным спросом пользуется мужская рабочая сила.

В Стратегии гендерного равенства в Республике Казахстан на 2006 - 2016гг., утвержденной Указом Президента Республики Казахстан от 29 ноября 2005г. № 1677, одной из стратегических задач, направленных на достижение тендерного равенства на рынке труда, является дальнейшее развитие предпринимательства и самозанятости среди женщин [4, с.133].

Также имеются положительные примеры развития таких национальных художественных промыслов, как изготовление национальной одежды, ковровых изделий, музыкальных инструментов, изделий из кожи, шерсти, дерева, в сфере которых применим женский труд. Известен опыт ОФ "Жауказын" с. Сарышыганак (г. Аксу), организовавшего безработных женщин села на производство изделий из шерсти, а также выпуск сыра на основе швейцарской технологии.

В настоящее время департамент ведет работу по привлечению неправительственных организаций к обучению безработных женщин предпринимательским навыкам для обеспечения ими самостоятельной занятости.

В рамках Программы занятости населения в республике широко используются активные меры политики занятости: трудоустройство, организация общественных работ, профессиональное обучение безработных.

Вместе с тем, на рынке труда продолжают оставаться ключевыми проблемы:

- 1) преобладание неэффективной занятости;
- 2) несоответствие квалификационно-профессиональной структуры спроса и предложения рабочей силы;
- 3) несоответствие подготовки кадров потребностям экономики;
- 4) сложность трудоустройства отдельных групп населения (женщины, молодежь, лица предпенсионного возраста, инвалиды);
- 5) большая дифференциация региональных рынков труда;
- 6) высокий уровень безработицы в депрессивных, трудоизбыточных сельских районах, малых городах;

7) нелегальный приток рабочей силы из сопредельных государств.

Для решения проблем в сфере занятости Правительством принят ряд программ, в том числе Программа дальнейшего углубления социальных реформ на 2013-2015 годы. Меры, предусмотренные данной Программой по решению проблем занятости, позволят:

–защитить высвобождаемых работников в результате реструктуризации экономики после вступления в ВТО;

–поддержать доходы наиболее бедных слоев населения, которые могут пострадать от последствий вступления в ВТО;

–повысить мотивацию граждан к труду в формальном секторе и создание условий для легализации теневой занятости.

Повышению занятости населения, конкурентоспособности целевых групп на рынке труда в дальнейшем будет способствовать введение института социального рабочего места, закрепленного в Законе Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в Закон Республики Казахстан «О занятости населения» от 22 октября 2005 года [19].

В силу целого ряда причин, на начальном этапе радикальных экономических преобразований в РК основной упор был сделан на финансовое оздоровление экономики и макроэкономическую стабилизацию. Социальная сфера и её проблемы были отодвинуты на второй план. В результате население РК столкнулось с резким падением жизненного уровня на фоне усиления социальной дифференциации общества.

Так, рост цен на потребительские товары был 26-кратный. В то же время денежные доходы населения увеличились примерно в 10 раз, в том числе заработная плата в 12 раз. Соответственно сократились потребительские расходы, что не могло не сказаться на реальных доходах населения. Падение реальных доходов, в свою очередь, повлекло за собой не только сокращение потребления основных продуктов, но и ухудшение структуры потребления.

Изменение экономической ситуации в стране обусловило необходимость создания правовых основ, регулирующих поведение всех экономических субъектов на рынке труда. Несмотря на то, что Закон о занятости — первый правовой акт, нормы которого в основном адекватны формирующимся рыночным отношениям, отдельные его статьи и механизм реализации привели к возникновению ряда социальных проблем. Социальное и экономическое положение сегодняшнего безработного крайне противоречиво. Введённые Законом о занятости нормы социальной защиты безработных на первый взгляд довольно либеральны: минимальный стаж работы, достаточный для получения пособия, составляют лишь 12 недель за предыдущий год, размер пособия по безработице гарантирован не ниже минимальной заработной платы, определены достаточно высокие пороги шкалы пособия. Однако при сложившейся инфляционной динамике реальное наполнение этих выплат стремительно обесценивается и пособия не в состоянии эффективно выполнять функцию поддержания доходов безработных на приемлемом уровне, что сводит на нет усилия по социальной защите данной категории людей.

Хуже всего положение лиц, длительное время не работающих. В настоящее время отсутствует чёткое законодательство относительно тех лиц, кто по истечении 12 или 15 месяцев не имеют работы ни работы, ни право на получение пособия. В то же время наблюдается ярко выраженная тенденция роста средней продолжительности безработицы. Не разработанность данного круга вопросов, по существу, означает, что она вынуждает государство платить значительные дополнительные средства на помощь безработным, но и тем, что необратимо меняет качество рабочей силы (утрата квалификации и трудовых навыков).

Регистрация и учет безработных - сегодня главная её функция, которую, несмотря на её важность, никак нельзя рассматривать в качестве инструмента активной политики на рынке труда. СЗ разработала ряд мер, содержащихся в ежегодных программах содействия занятости населения. Однако как набор этих мер, так и их эффект ограничены. Например, идея поддержания или создания рабочих мест не более чем декларация, если она

противоречит проводимой структурной политики и складывающейся экономической конъюнктуре. Фонд занятости не способен поддержать малый и средний бизнес, если в том или ином регионе нет необходимых экономических условий. Система профессиональной подготовки и переподготовки работников не может быть эффективна хотя бы потому, что не ориентируется на потребности современного производства. В настоящее время процессы, происходящие на рынке труда, носят стихийный, неорганизованный характер и что реальное влияние на них ФСЗ минимально.

Особые надежды с точки зрения стабилизации рынка труда возлагались на реализацию идеи социального партнёрства и регулирование занятости на основе коллективных и индивидуальных трудовых договоров. Первым опытом в этом направлении стало Генеральное соглашение, заключённое между правительством РК, объединением профсоюзов и объединениями предпринимателей, в котором нашли отражение основные направления содействия занятости и развития рынка труда. В условиях массового высвобождения тарифных соглашений предусматривает ряд гарантий для них:

- направление на переобучение или освоение другой профессии с отрывом от производства с выплатой разницы между стипендией и средней заработной платы по месту последней работы;

- защиту интересов работников в период массового высвобождения со стороны общественных организаций (профсоюзов);

- приоритетное право работника, временно переведённого на другое предприятие, на восстановление в прежней должности по окончании реконструкции и прочие.

Таким образом, вследствие обострения социальных проблем в стране усилена социальная ориентация реформ. В результате реформ социально-трудовая сфера приобрела новое качество. Институциональные нововведения повлияли, во-первых, на возникновение принципиально новых сфер и видов деятельности и, во-вторых, на формирование новой структуры возможных источников доходов. Наиболее радикальным было правовое и реальное оформление института частной собственности, следствием чего стало:

- становление и развития нового сектора экономики и соответственно создание новых рабочих мест.

- образование нового источника доходов - предпринимательского и дохода от собственности в самых разнообразных его видах.

Список использованных источников

1 Экономика и социология труда: Учебник / А.Я.Кибанов. – М.:ИНФРА-М, 2012. – 584 с.

2Экономическая теория: Учебник / А.И. Попов. - СПб.: Питер, 2001. – 304 с.

3 Моськин Р. Повышение качества трудовых ресурсов. // Человек и труд.- 2001. - № 9. – С. 29-31.

4Рынок труда, занятость населения, экономика ресурсов для труда: Учебное пособие / А.И.Рофе, Б.Г.Збышко, В.В.Ишин. – М.: МИК, 1998. – 442 с.

Особенности развития малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан

Токушева Г.М., старший преподаватель
Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы
E-mail: gmtokusheva@mail.ru

Малый и средний бизнес в рыночной экономике - ведущий сектор, определяющий темпы экономического роста, структуру и качество валового национального продукта. Становление малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан с первых дней экономических реформ является одним из приоритетов экономической политики государства.

Предпринимательский класс выступает неотъемлемым атрибутом рыночной экономики, самостоятельным субъектом экономических отношений. Большая часть предпринимателей относится к так называемому среднему классу, который обеспечивает устойчивость не только экономики государства, базирующейся на рыночной системе хозяйствования, но и оказывает влияние на политические процессы в обществе, не допуская отхода от либеральных и рыночных ценностей.

Экономическая политика Казахстана выработывалась в сжатые сроки узким кругом специалистов и базировалась, преимущественно, на опыте развитых рыночных стран. В сложной и критической обстановке, имевших место в начале 90-х годов в Казахстане, когда остановились крупные предприятия, и сотни тысяч людей потеряли работу, естественным решением руководства страны было введение либерализации цен. Сейчас, по истечении более 25 лет суверенного Казахстана, развитие экономики и вместе с ней развитие малого и среднего предпринимательства можно разделить на 4 этапа, каждый из которых имеет свои отличительные особенности [2].

Первый этап - либерализация цен (1991-1992 гг.). Первые субъекты рыночной экономики - малые предприятия - появились в период либерализации в сфере торговли и услуг, то есть там, где был быстрый оборот денег. Крупные предприятия сразу обзавелись многочисленными малыми предприятиями по сбыту своей продукции, ремонту, обслуживанию основных и вспомогательных производств. Создание «красными» директорами при крупных производствах кооперативов и малых предприятий по снабжению и реализации продукции, а также искусственное раздробление предприятий под новым модным словом «сегментирование» привело к перераспределению прибыли крупных предприятий и бывшей всенародной собственности в интересах отдельных групп и лиц. Тогда эти «серые» схемы были началом возникновения казахстанской «теневого» экономики. В Республике в этот период было создано и действовало 34,5 тысяч субъектов малого предпринимательства. В них было занято 6,0% от общего числа работающих в стране, а доля производимой ими продукции, работ и услуг составила 7,0% от валового внутреннего продукта страны. Именно в конце 1992 года прошел первый Форум предпринимателей Казахстана, в котором принял участие президент Республики Казахстан и правительство РК. На этом Форуме впервые в истории СНГ была определена первая программа развития предпринимательства в республике Казахстан.

Второй этап — жесткая монетарная и реструкционная фискальная политика государства (1993-1995 гг.). На этом этапе для достижения макроэкономической стабилизации в стране упразднялись налоговые льготы, стимулирующие производственную деятельность. Упразднение налоговых льгот, направленных на стимулирование производственной деятельности и развитие малого предпринимательства, в 1994 году имело негативные последствия. Резко сократилась численность работающих в производственной сфере кооперативов, ТОО и малых предприятий. Из-за

малодоступности кредитных и нехватки собственных средств и высокой инфляции произошел отток основной части субъектов предпринимательства из производственной сферы в сферу торгово-посреднической и коммерческой деятельности. Ужесточение налогового пресса привело к ситуации, когда заниматься производственной деятельностью стало невыгодным и бесперспективным. Особый интерес в условиях постсоветского периода, а именно, дефицита товаров на рынках, с точки зрения, быстрой оборачиваемости вложенных средств, стал представлять для предпринимателей так называемый «челночный» бизнес. Это был период пышного расцвета «челночного» бизнеса в торговле, свирепствующей гиперинфляции, перераспределения бюджетных и кредитных денежных средств в пользу очень узкого круга лиц имеющих доступ к этим ресурсам.

Инфляция и валютные операции — махинации в банковской и тесно связанной с ней торгово-посреднической деятельностью - на тот момент оказались наиболее прибыльными, в отличие умирающему реальному производственному сектору экономики республики. Продавать деньги по схеме «нал-безнал-нал», с «шапками и откатами», взять доллар в кредит по 4 тенге, а через год вернуть его по 70 тенге, получив сверхприбыль или вообще не вернуть, стало выгодней, чем что-то производить. (Большинство кредитов того времени так и не было возвращено). Именно в этот период появились первые ростки так называемой национальной олигархии в только начавшемся непомерно разрастаться финансово-кредитном и банковском секторе экономики.

Банковская и торговая деятельность оказалась наиболее прибыльной в ущерб реальному сектору экономики. В 1995 году, против 1992 года, удельный вес продукции субъектов малого предпринимательства в ВВП страны снизился на одну треть, с 7,0% до 4,7%, а численность работающих в этом секторе экономики сократилась в 2 раза, с 6,0% до 3,0%, соответственно.

Третий этап - бум малой приватизации (1996-1997 гг.). В конце 1996 и в начале 1997 годов в стране произошла некоторая макроэкономическая стабилизация. Для поддержки малого бизнеса был принят Указ президента Республики Казахстан от 6. 03. 1997 г. «О мерах по государственной поддержке и активизации развития малого предпринимательства». Во исполнение этого Указа в Республике субъектам малого предпринимательства продано 1520 пустующих объектов и сооружений, передано в аренду - 1334 объекта. По выбору предпринимателей, для использования в производственных целях, передано в доверительное управление 571, на безвозмездной основе - 204 объекта. На перепланировку квартир нижних этажей жилых строений под магазины, кафе, аптеки и другие объекты было получено 5664 разрешений. Увеличилось число проданных в рассрочку и переданных по актам на землевладение земельных участков. Адресная приватизация была особенно актуальна в сфере мелкотоварного производства, бытового обслуживания, общественного питания и торговли. Было бы логичным начинать адресную приватизацию, которая предполагала бы передачу объектов вышеперечисленных отраслей в них работающим коллективам по остаточной стоимости, либо в доверительное управление на конкурсной основе. В таком случае, был бы и сохранен технический и трудовой потенциал, а предприятия, не прекращая работы, имели бы возможность технического перевооружения и плавного входа в рынок.

Предприятия данных отраслей, лишившись централизованного управления в форме трестов, управлений торговли и общественного питания районного и городского уровня, явились бы основой формирования малого бизнеса в стране. К сожалению, адресная приватизация была проведена с опозданием, и существующая инфраструктура вышеперечисленных отраслей была уже практически уничтожена. При воссоздании данной инфраструктуры теперь требуется освоение новых площадей, полное обновление оборудования и основных средств, подготовка новых кадров, ибо старые квалифицированные кадры уже потеряны и дисквалифицировались. Таким образом, был упущен важный сектор экономики, ориентированный на социальное обслуживание

населения. Но, надо отметить, что после сокращения многих отраслевых министерств в 1988-1990 годах (Минторговли, Минбыта, Минкоммунхоза и др.) именно эти отрасли, лишившись централизованного управления и мелочной опеки со стороны государства, стали развиваться наиболее динамично и вовлекать в работу наибольшее количество населения. Это явилось еще одним доказательством того, что рынок малого бизнеса является саморегулируемым и наиболее подверженным рыночной конъюнктуре, основанной на спросе и предложениях.

Четвертый этап - период качественного развития экономики республики (1998-2001 гг.), сопровождавшегося ростом промышленного производства, объемов валового внутреннего продукта, стабильным развитием финансово-кредитной сферы республики. В соответствии с этой программой, основными источниками финансирования проектов малого предпринимательства являются Государственный фонд содействия занятости, банки второго уровня, средства местных бюджетов, а также средства кредитных линий Азиатского Банка Развития и Европейского Банка Реконструкции и Развития. В отдельных регионах для заинтересованного кредитования субъектов малого бизнеса коммерческими банками были созданы ликвидные залоговые фонды из коммунальной собственности.

Малый и средний бизнес в Казахстане развивается быстрыми темпами. Сегодня **субъекты малого и среднего предпринимательства** играют ключевую роль в развитии экономики любого государства. Несмотря на пристальное внимание, уделяемое в нашей стране развитию малого и среднего бизнеса, его влияние на социально-экономическое развитие все еще недостаточно ощутимо. Вместе с тем сегодня в нашем государстве постепенно начинают оправдывать себя все те усилия, которые направлены на планомерное и повсеместное развитие предпринимательства. Реализуется государственная программа развития и поддержки малого предпринимательства в Республике Казахстан, созданы социально-предпринимательские корпорации (СПК), основанные на тесном сотрудничестве государства и бизнеса. ВВП Казахстана в двенадцать раз меньше российского, однако, республика выделила в три раза больше денежных средств на поддержку малого и среднего бизнеса (МСБ) в период кризиса. Доля кредитов МСБ в портфеле банков второго уровня за последний год выросла на один процент, а сам портфель кредитов вырос на девять процентов. Экономики Казахстана и России схожи в своей сырьевой направленности, вопросы поддержки малого и среднего бизнеса представляют большую важность, т.к. развитие этого сектора создает стабилизирующий стержень в целом для национальных экономик. В связи с этим развитие МСБ в Казахстане является одним из приоритетов экономической политики страны.

Предпринятые в Казахстане меры по поддержке МСБ в период кризиса являются беспрецедентными по своему масштабу в сравнении с другими странами СНГ. За последние два года в рамках антикризисных программ было выделено около 2,8 млрд. долларов США с новыми, более мягкими условиями. В результате было поддержано 9 тысяч субъектов МСБ, а также поддержано и создано 27 тысяч рабочих мест. В докладе Всемирного банка «Ведение бизнеса 2010: Проведение реформ в трудные времена» Казахстан занял 63-е место среди 183 стран, охваченных исследованием.

Согласно данным Агентства РК по статистике количество активных субъектов малого и среднего предпринимательства на 1 января 2014 года в целом по республике составило 675 937 единиц: в том числе индивидуальных предпринимателей – 430 614 (63,7%), крестьянских/фермерских хозяйств – 170 119 (25,2%), юридических лиц, являющихся субъектами малого предпринимательства, – 66 492 (9,8%), юридических лиц, являющихся субъектами среднего предпринимательства, – 8 712 (1,3%). По количеству активных субъектов и численности занятых в МСП на 1 января 2014 года в процентном соотношении к 1 января 2013 года рост составил всего 1,3%. Что касается выпуска продукции, согласно оперативным данным Агентства, то в 2010 году он увеличился относительно 2012 года всего на 1,9%.

Улучшение экономической ситуации в стране во многом зависит от решения проблем, препятствующих развитию предпринимательства. На сегодняшний день рейтинг проблем выглядит, как это показано в схеме 1, следующим образом:

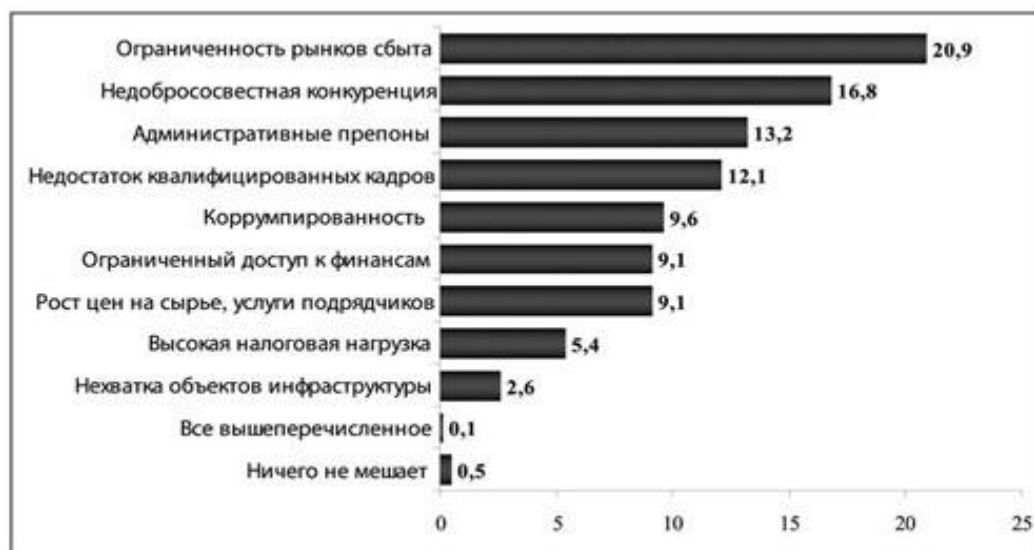


Схема 1. - Рейтинг проблем, препятствующих развитию предпринимательства
(Источник: По данным Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций).

Надо отметить, что если на продукты и услуги, которые способны производить предприятия малого и среднего бизнеса, не будет проявлен платежеспособный спрос со стороны населения, то данная область не сможет активно развиваться. А спрос, как известно, вещь весьма изменчивая. Тем же, кто сейчас решился реализовать свой потенциал именно в этой области, необходимо четко понимать, какие услуги будут наиболее востребованы на рынке в ближайшее время. Кроме того, малый бизнес для того, чтобы выжить, должен быть максимально мобильным. Это следует понимать так, что если спрос на товары или услуги в одной области начинает снижаться, а в перспективе данная тенденция будет только усиливаться, то представителю малого и среднего бизнеса следует очень быстро переориентироваться и выходить на потенциально растущие рынки, без сожаления оставив в прошлом прежнее направление.

При этом следует отметить, что для этого необходимо не только пресловутое «чутье» (интуиция), но и умение анализировать и прогнозировать ситуацию на рынке, знание законов экономики и способность применять их в конкретных ситуациях, готовность рисковать и одновременно правильно дифференцировать имеющийся в наличии весьма скромный капитал.

К сожалению, ситуация в сегменте малого и среднего бизнеса сегодня такова, что человек, занятый в данной области, должен быть гораздо более активным, знающим и обладающим значительно большим количеством навыков и более солидной эрудицией, чем те, кто работает на крупные компании.

Так же необходимо отметить, что основной кадровый резерв для предприятий МСБ – это те самые 5,8% населения, которые числятся безработными. Какой завтра будет их доля в ВВП – это уже вопрос второй. На самом деле, малый и средний бизнес предоставляет людям возможность сохранить человеческое достоинство, во-первых, не пополняя собой категорию маргинальных личностей, а, во-вторых, избежав унижительной жизни на пособие по безработице.

Важность роли малого и среднего бизнеса заключается в том, что они обеспечивают значительное количество новых рабочих мест, насыщают рынок новыми товарами и

услугами, удовлетворяют многочисленные нужды крупных предприятий, выпускают специальные товары и услуги.

Таким образом, создание своего дела – это не только вопрос выживания, для многих граждан Казахстана – это еще и вопрос самоуважения, самосовершенствования и самореализации. Словом, разговор о необходимости развития малого и среднего бизнеса постепенно выходит из области экономики, перемещаясь в область общечеловеческих ценностей.

Список использованных источников

1 Закон РК «О частном предпринимательстве» от 31 января 2006 года. - Казахстанская правда от 7 февраля 2006 года N 27.

2 О государственной поддержке малого предпринимательства. Закон Республики Казахстан от 19 июня 1997 г. № 131-1 // Сборник законодательно-правовых актов «Малый и средний бизнес: Законодательство Республики Казахстан. Алматы. 2012.

3 Кондраков Н. П., Кондраков И. Н. Основы малого и среднего предпринимательства: практическое пособие.- М.: ИНФРА-М, 2013.- 446с.

УДК 33
ББК 65.01

Современные проблемы экономических наук

Уаисов М.У. ст. преподаватель
КазУМОиМЯ им Абылай хана
E – mail: uaisov.marat@mail.ru

Современная экономическая теория, как известно, переживает кризис. Основные положения и принципы, лежащие в основе классической, неоклассической, монетарической теории в условиях современного экономического кризиса пришли в противоречие с практикой хозяйственной жизни предпринимательства и национальных экономик.

Как известно, классическая теория в основу анализа в качестве объекта исследования брала материальное производство, реальный сектор экономики, говоря современным языком. Примерно, начиная с 70-х годов XX столетия ведущей сферой экономики, дающей основную часть дохода в обществе, в частности в США, стало денежное хозяйство, сфера банковской деятельности, фондовые биржи. Более того, во второй половине XX века в экономической науке утвердилась концепция постиндустриального общества и постиндустриальной экономики. Согласно этой концепции, ведущим сектором экономики, обеспечивающим 60% и более производства национального дохода, стал сектор услуг, особенно связанный с оказанием коммерческих и банковских услуг. Резко изменилась структура производства национальных экономик. Достаточно привести пример из развития национальной экономики РК. Если в 1991 году доля торговли в национальном производстве РК составляла 4%, а сельского хозяйства 40%, то сегодня доля сельского хозяйства составляет 4%, а торговли 40%.

Современный глобальный финансово-экономический кризис объясняется тем, что в начале 70-х годов США отказались от Золотого содержания доллара как международной расчетной единицы. Технологическая революция, осуществленная в США в 60-е года обеспечила небывалый, просто фантастический спрос на акции крупных компаний и на ценные бумаги правительства США. Как известно, информационные технологии США на

целую эпоху обогнала соответствующую технология даже стран Западной Европы, не говоря уже об остальном мире. Так 1 долларовая акция компании «Майкрософт» продана за 1000 долларов. Такой рынок создали студенты США, организовав систему продажи акций с помощью института в общежитиях университетов. Доход, получаемый за счет денежного хозяйства в США превысил 500 млрд. долл. в конце XX и начале XXI века. Более того, активы материального производства в мире по сравнению с активами, оцененных в денежном выражении разошлись в сотни раз. В итоге в 2008-2009 г.г. разразился финансовый кризис, приведший к глобальному экономическому кризису.

Сегодня стало ясно, что инструменты и методы монетарического регулирования экономики не могут вывести национальную экономику из глобального кризиса. Даже США были предприняты меры по стимулированию развития материальной сферы экономики за счет инвестирования, в частности в отрасли энергетики (сланцевая революция, «зеленая экономика») и т.д. Одним словом, в современной экономической науке и теории наблюдается тренд к возвращению принципам классической теории, к ценностям и приоритетам развития реального, материального производства.

Можно утверждать, что идеология «либеральной экономика», причем в странах Западной Европы, например во Франции, Греции, Испании и др. к власти пришли «левые» партии. Они ставят цель в условиях глобального кризиса, проводить социальную политику в интересах малого и среднего бизнеса, рабочего класса, усиливают налогообложение на банки и лиц с высокими доходами. Таким образом, концепция, так называемого «народного капитализма» сегодня можно сказать терпит крах. Даже в США в результате катастрофического обесценивания «народных IPO» простые граждане Америки потеряли большую часть своих сбережений, выиграли крупные топ менеджеры акционерных компаний и фондовых бирж.

Следует, на наш взгляд, пересмотреть классическую идею экономической науки (политэкономии о прогрессивности развития) крупного капиталистического производства. Во всех странах, в том числе в США, взять курс на поддержку малого и среднего национального предпринимательства. Более того, в развивающихся странах Азии уделяется особое внимание на развитие традиционных производств (Индия, Иран, Япония, Южная Корея и др.). традиционные виды кустарного производства в развивающихся странах, имеющих тысячелетнюю историю, при правильном использовании современных технических возможностей, обеспечивают абсолютную конкурентоспособность на глобальном рынке товаров и услуг. Так, Иран получает от производства и экспорта традиционных ковровых изделий больше дохода, чем от экспорта нефти. Индия получает огромные денежные поступления в национальную казну от экспорта традиционных ювелирных изделий. Даже Монголия на сегодняшний день имеет около млн. голов овец (для сравнения, Австралия имеет млн. голов овец, обеспечивает сырьем всю легкую промышленность развитых стран). В Казахстане также пора задуматься над этой проблемой.

В Казахстане земли сельскохозяйственного назначения составляют 82% от всей территории. Это примерно 222,3 млн. гектаров. На душу населения приходится более 13 гектаров (страна занимает одна из первых мест по этому показателю). В то же время под производством у нас занято 93,4 млн. гектаров. Оставшиеся 68,4 млн. гектара находятся в запасе (в основном пастбища и сенокосы). То есть мы не используем 58% потенциал страны. Мы импортируем 80 % продуктов питания. Казахстан может прокормить 500 млн. человек, выпуская продуктов питания на 500 млрд. долларов. Для сравнения, ВВП республики за 2013 год составил 230 млрд. долларов. Европа, имея всего 180 млн. га сельхозземель, умудряется произвести продукции, чтобы прокормить 800 млн. человек. В настоящее время на 222,3 млн. гектарах земель сельскохозяйственного назначения расположены 6904 сел и поселков (вместе с пригородами), и числится около 2 млн. 200 тысяч единиц личных хозяйств населения (ЛХН). Если учесть, что в среднем в каждой семье проживают 4 человека, то в целом получается к Казахстанским ЛПХ

привязано как минимум 8,3 млн. человек, почти половина населения. Из них около 4 млн. людей трудоспособного возраста, но они оказались вне рынка. На долю ЛПХ приходится до 90% от общего объема продовольствия (мяса, молока, овощей и яиц на сумму более 16 млрд. долл.), причем они не привлекают государственных средств. Налоги с этих денег (примерно 3 млрд. долларов) в бюджет не поступают.

Если ЛХН вовлечь в рынок, то в Казахстане появится более 500 тысяч предпринимателей. В результате, валовый сельскохозяйственный продукт возрастет до 92 млрд. долларов, то есть до 40% внутреннего ВВП. Возможно будет экспортироваться продукты питания на сумму до 75 млрд. долларов или 88% всего годового экспорта РК. Доход сельского населения возрастает до 30,8 млрд. долларов, а экономия горожан составит более 3,4 млрд. долларов. Количество малых и средних предприятий возрастет до 500 тысяч единиц, что позволит решить проблему безработицы в РК.

Сегодня в РК формируется политическая экономия XXI века в процессе преподавания курсов «Экономическая теория», «Микро-макрэкономика» важно указывать положения этих курсов с реалиями современного экономического развития и предпринимаемыми мерами РК по преодолению последствий глобального экономического кризиса.

Как известно, сегодня особое внимание оказывается на поддержку и развитие малого и среднего бизнеса. В индустриальных развитых экономиках именно малый и средний бизнес является основой всего национального хозяйства. Они доминируют в производстве валового национального продукта и национального дохода, обеспечивая занятость населения. Высока доля малого и среднего бизнеса в сфере услуг, в том числе в сфере реализации инновационных, научно-технических и технологических идей и проектов. В странах Северной Америки и Западной Европы создана гибкая система поддержки малого и среднего бизнеса не только с точки зрения их финансирования, а прежде всего, создан институциональный механизм самоуправления объектов малого и среднего бизнеса, многие функции контроля, управления переданы от государства к общественным организациям и сообществам самих предпринимателей. В последние годы и в Казахстане в этом аспекте сделаны первые реальные шаги: создана общенациональная палата предпринимателей РК, их филиалы уже работают во всех регионах и областных центрах; с 2015 года центры поддержки предпринимательства начали открываться уже в районных центрах. Они оказывают консультационные, юридические, организационно-правовые услуги сельскому населению и фермерам. Это является важным шагом в сторону преодоления бюрократических барьеров, в деле создания основ ускоренного развития малого и среднего бизнеса, особенно в районах и сельских округах РК.

Вторым важным направлением в деле развития бизнеса является коренная перестройка работы таможенной службы и таможенного контроля. В ряде стран Европы (например, ФРГ) вся деятельность таможенных услуг и контроля передана общественным организациям самих предпринимателей, и только деятельность по контролю экспорта-импорта запрещенных товаров (наркотики, оружие, нелегальная миграция) остались в компетенции государственных правоохранительных органов. Такая же система принята на границе между Грузией и Турцией, там на оформление документов уходит не более 15 минут.

У нас в Казахстане созданная гигантская бюрократическая система по распределению огромных финансовых средств, выделяемых из национального фонда. Значительная часть этих средств тратится на само содержание государственных служащих и специалистов различных госхолдингов и их многочисленных филиалов(дочек) и внучек, начиная с госхолдинга «Самрук-Казына». причем распределение государственных средств осуществляется бюрократическим способом.

Как показывает мировой опыт развития организованного, регулируемого и институционального рыночного хозяйства (Германия, Франция, Швеция, Япония, Южная Корея, а в последние годы многие страны Юго-Восточной Азии). Необходимо

значительную часть функций, выполняемых бюрократией передать в руки общественных организаций. Именно бюрократия и ее самовозрастающая система является главным тормозом развития рыночного хозяйства. По сути, экономическая власть в бюрократической системе находится в руках функционеров и эта власть работает не в интересах государства, она работает, прежде всего, в личных интересах.

Список использованных источников

1. Эдвин Дж Долан, Дейвид «Рынок Микроэкономическая модель».- Санкт-Петербург, 1992.
2. Национальная экономика. Учебник/Под ред. Сидоровича А.В. Абишева А.А., А-Экономика, 2009.
3. Экономика. Учебник/Под ред. А.И.Архипова, А.Н.Нестеренко, А.К.Большакова.- М.: «ПРОСПЕКТ», 1998.

УДК 94 (574)

Государственное регулирование социальной сферы Казахстана

Шиганбаева Н.Б. - ст.преподаватель, Елеуов М.Г. - магистрант
Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы
E-mail: nailya0478@mail.ru

Важнейшая государственная задача сегодня - повышение инвестиционной активности. Только многократное увеличение вложения капитала в реальную экономику позволит возродить на новой технологической основе конкурентоспособные отрасли, создать центры роста наукоемких производств, поднять сельское хозяйство, перевооружить транспорт и другие отрасли. Проведение экономических преобразований и структурной перестройки экономики существенно повлияло на устойчивость развития регионов и входящих в их состав городских образований, вызвав усиление меж- и внутрирегиональных различий по уровню жизни населения, развитию производственной и социальной сфер. И хотя дифференциацию регионов во многом обуславливают различия природных условий, состава и количества запасов полезных ископаемых, количества и качества трудовых ресурсов и т.д., т.е. накопленный потенциал, определяющий разные стартовые условия социально-экономических подсистем, однако нарушение принципов рационального размещения производства в период централизованного управления экономикой, разрыв сложившихся хозяйственных связей явились результатом усиления пространственной поляризации в развитии регионов. Отмеченное выше в полной мере относится и к городам, являющимся фокусными точками различных по масштабам территорий, местами размещения преобладающей части хозяйственных объектов.

Указанные проблемы для ряда территориальных образований (как региональных, так и локальных) оказались столь глобальны, что привели к массовой несостоятельности хозяйствующих субъектов, способствовавших когда-то занятости и развитию отдельных городских образований и целых регионов. Огромная взаимоострая зависимость несостоятельности с муниципальной, региональной экономикой и общеэкономическим положением в целом превращается в серьезную социально-экономическую проблему. При этом, несмотря на остроту данной проблемы, имеет место несовершенство действующего законодательства в части, например, регулирования процедур банкротства градообразующих предприятий моногородов и др., что, в конечном счёте, способствует значительным злоупотреблениям при проведении различных процедур банкротства и усиливает его негативные последствия для территориальных образований.

Кроме того, слабая интеграция нормативно-правовой базы и финансово-аналитических процедур, ограниченность информационных ресурсов, отсутствие нормативных финансовых критериев отнесения предприятий к категории несостоятельных с учетом территориальных и отраслевых особенностей и т.д. свидетельствуют о своевременности рассматриваемой проблемы.

Непременным условием повышения инвестиционной активности является постепенная стабилизация социально-политической обстановки в обществе, создание действенного механизма мобилизации отечественных финансов (предприятий и населения), привлечение капитала из-за рубежа. При этом государство призвано обеспечить: снижение налогов на прибыль, повышение норм амортизации и контроль за правильным использованием предприятиями амортизационных отчислений; создание федерального и региональных гарантийных фондов, концентрацию в них части средств федерального и регионального бюджетов, а также активов государственных предприятий и предоставление прав сдачи под залог, в концессию или аренду инвесторами государственного имущества, земель и месторождений полезных ископаемых по согласованию с соответствующими государственными нормами; поддержку страховых компаний и финансово-страховых объединений, специализирующихся на страховании инвестиционных рисков; развитие системы специализированных федеральных и комплексных региональных лизинговых компаний, обеспечивающих на льготных условиях современной техникой в первую очередь сельское хозяйство, а также малые и средние предприятия различных отраслей; принятие мер к инвесторам, приобретающим акции приватизированных предприятий на условиях инвестиционных конкурсов и не выполняющим свои обязательства; широкое внедрение на местах ипотечного кредитования, выпуска материально обеспеченных займов и других форм мобилизации денежных средств населения на финансирование жилищного строительства.

Инвестиционная политика государства — комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством, по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью повышения инвестиционной активности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем.

Цель исследования обусловила постановку и решение следующих задач:

–изучение проблем региональных неравенств, депрессивных регионов и накопленного в теории и практике регионального управления опыта решения указанных проблем;

–анализ причин кризисного состояния городских образований (в том числе монопрофильных) и основных направлений снижения их негативного воздействия на развитие и функционирование городов;

–оценка основных показателей, характеризующих социально-экономическое положение, и тенденций ликвидированных в результате завершения процедуры конкурсного производства предприятий в городе;

–выработка направленных на раннюю диагностику и снижение негативных последствий несостоятельности для территориального образования рекомендаций по совершенствованию регулирования банкротства на микроуровне и финансово-аналитических процедур.

В качестве предмета исследования выступают последствия влияния несостоятельности хозяйствующих субъектов на социально-экономическое состояние муниципального образования.

Цель инвестиционной политики государства — реализация стратегического плана экономического и социального развития страны, активизация инвестиционной деятельности для подъема отечественной экономики и повышения эффективности общественного производства.

Задачи инвестиционной политики государства определяются ее целью и экономической ситуацией в стране. К ним можно отнести:

- выбор и поддержку развития отдельных регионов и отраслей экономики;
- поддержку развития малого и среднего бизнеса;
- обеспечение сбалансированного развития отраслей экономики;
- реализацию программы жилищного строительства в регионах;
- стимулирование развития экспортных производств;
- обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции и др.

Механизм реализации инвестиционной политики государства включает:

- выбор надежных источников и методов финансирования инвестиций;
- определение сроков и органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики;
- создание нормативно-правовой базы для функционирования рынка инвестиций;
- создание условий для привлечения инвестиций.

Региональная инвестиционная политика — система мер, осуществляемых на уровне региона, способствующих привлечению инвестиционных ресурсов и определению направлений их наиболее эффективного использования в интересах жителей региона и инвесторов. Инвестиционная политика в каждом регионе имеет свои особенности, обусловленные экономической и социальной политикой региона, величиной производственного потенциала, географическим местонахождением, природно-климатическими условиями и др.

Целью региональной инвестиционной политики является подъем экономики, повышение ее эффективности и обеспечение самофинансирования развития региона.

Задачи региональной инвестиционной политики:

- создание инфраструктуры инвестиционного рынка;
- определение приоритетных направлений инвестирования;
- поддержка инвестиций органами самоуправления;
- обеспечение интеграции регионального инвестиционного рынка в общеэкономический;
- создание условий для привлечения инвестиционных ресурсов в регион;
- формирование инвестиционной открытости и привлекательности региона, его инвестиционного имиджа.

Отраслевая инвестиционная политика — совокупность действий, направленных на реализацию следующих целей:

- выбор и инвестиционная поддержка приоритетных отраслей экономики;
- государственная структурная и промышленная политика;
- экономическая и оборонная безопасность страны;
- ускорение научно-технического прогресса.

Инвестиционная политика предприятия — система мероприятий, позволяющих обеспечить выгодное вложение и быструю окупаемость инвестиций в целях обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, высоких темпов развития в долгосрочной перспективе, повышения конкурентоспособности продукции. При разработке инвестиционной политики предприятия необходимо предусмотреть:

- достижение экономического, научно-технического и социального эффектов от предполагаемых мероприятий;
- получение предприятием максимальной прибыли на вложенный капитал при установленном объеме инвестиций;
- рациональное использование инвестиций на реализацию неприбыльных инвестиционных проектов (социальных, экологических и т.п.);
- минимизацию инвестиционных рисков реализации отдельных проектов;
- обеспечение ликвидности инвестиций и др.

При разработке инвестиционной политики предприятия рекомендуется учитывать следующие факторы:

а) макроэкономические:

- платежеспособный спрос на продукцию,
- конъюнктура рынка капитала,
- льготы, предоставляемые инвесторам на федеральном и региональном уровнях,
- условия страхования и получения гарантий по некоммерческим рискам,
- налоговое окружение;

б) на уровне предприятия:

- финансовое состояние предприятия,
- технический уровень производства,
- наличие собственных и возможности использования привлеченных средств,
- издержки предприятия на производство и сбыт продукции;

в) на уровне проекта:

- коммерческая эффективность реализуемых Инвестиционных проектов,
- величина инвестиций в проект.

Принципы разработки инвестиционной политики предприятия:

- нацеленность на достижение стратегических планов предприятия и его финансовую устойчивость;
- оптимизация структуры источников инвестиционных ресурсов;
- правильный выбор методов финансирования инвестиций;
- формирование оптимальной структуры инвестиционного портфеля.

Важной составляющей инвестиционной политики является стимулирование притока иностранных инвестиций. В мире накоплен огромный инвестиционный капитал, а Россия представляет собой обширный и выгодный рынок его приложения. Однако чтобы он поступал во все более возрастающих объемах, государство должно обеспечить инвесторам необходимые условия и гарантии. Вопросам, связанным с влиянием иностранных инвестиций на принимающую экономику, уделяется внимание всеми странами, разрешающими доступ иностранного капитала в экономику. Хотя цели, стоящие перед отдельными странами и достигаемые за счет привлечения иностранных инвесторов, различаются в зависимости от конкретных условий экономического развития, в частности от степени развития рыночных механизмов, состояния инвестиционного потенциала и т.п., представляет безусловный интерес анализ общих тенденций влияния иностранного инвестирования на экономику принимающей страны.

Среди концепций западных исследователей данного вопроса существует несколько направлений подхода к возможному влиянию иностранного инвестирования на принимающую экономику, выраженных, в частности в модели Метулера-Махпула, теории "заполнения разрыва в сбережениях", и некоторых других, основой которых является идея о том, что процессы движения инвестиций между различными странами имеют различные последствия в каждом рассматриваемом случае. Все это говорит о том, что не существует единой концепции, позволяющей оценить эффект иностранного инвестирования для любой принимающей страны на базе единой модели. Тем не менее на основе ряда исследований можно сделать вывод о том, что основным позитивным аспектом влияния иностранного капитала на принимающую экономику является его содействие экономическому росту страны за счет усиления инвестиционных процессов, активизации деятельности национального капитала и привнесения качественно новых моментов в развитие принимающей экономики. В частности, это может проявляться в перенесении элементов рыночных отношений в развитых формах на почву страны-импортера капитала, в ускорении технического прогресса за счет применения новых технологий, в совершенствовании структуры экономики с ориентацией ее на современные отрасли и

производства, в совершенствовании территориальной структуры экономики, в повышении экспортного потенциала принимающей страны.

Сегодня важен акцент на следующих мерах государственного регулирования: принятие общенациональной стратегии развития из которой было бы ясно какие отрасли, сферы хозяйства и регионы государство собирается поддерживать в первую очередь и какие экономические механизмы будут действовать в долгосрочной перспективе; приведение законодательной и нормативной базы в инвестиционной сфере в соответствие с мировыми стандартами; обеспечение твердых и равных гарантий отечественным и зарубежным инвесторам; получение кредитных линий под поставку современного оборудования, новой техники и технологии, под реструктуризацию экономики и промышленных регионов и депрессивных отраслей; стимулирование создания международных финансовых и страховых компаний, а также консалтинговых центров, действующих в инвестиционной сфере; обеспечение льгот отечественным и зарубежным инвесторам, вкладывающим средства в приоритетные отрасли и кризисные регионы.

На основании проведенного выше анализа влияния иностранных инвестиций на принимающую экономику можно прийти к выводу о том, что для успешного решения стоящих перед Казахстаном инвестиционных задач иностранные инвестиции должны носить "дополняющий" характер по отношению к внутренним, в этом случае они смогут оказать стимулирующее воздействие на рост экономики.

Другим аспектом влияния иностранных инвестиций на экономический рост казахстанской экономики является их роль а формировании рыночных отношений, особенно в формировании конкурентной среды. В условиях перехода казахстанской экономики от состояния полного огосударствления к рыночным условиям хозяйствования этот аспект приобретает особую важность.

Список использованной литературы:

1. Крылов Э.И., Власова В.М., Журавкова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 608 с.
2. Алферов В. Международные финансовые организации сокращают кредитование Казахстана. //Финансист. -2012. -№ 7. С. 38-41.
3. Алферов В. Институциональная структура финансового рынка Казахстана стабилизировалась //Финансист. — 2012. — № 5. — С. 36-39.
4. Алферов В. Финансовый рынок Казахстана: доллар теряет популярность. //Финансист. 2012. - № 4. - С. 52-55.
5. Крылов Э.И., Власова В.М., Егорова М.Г., Журавкова И.В. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности предприятия. М.: Финансы и статистика,

УДК 338

Конкурентоспособность агропромышленного комплекса в условиях вступления Казахстана в ВТО

Шортанбаева А.Г., магистрант

Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы

Под конкурентоспособностью следует понимать комплекс потребительских и стоимостных характеристик товара, определяющих его предпочтительность для потребителя по сравнению с аналогичными товарами других предприятий. Конкурентоспособность любого товара может быть определена только в результате его сравнения с другим товаром и, следовательно, является относительным показателем,

характеризующим отличие данного товара от товара-аналога или заменителя по степени удовлетворения той или иной конкретной потребности, а также по затратам потребителя на покупку и последующее использование товара для удовлетворения этой потребности.

При совершении покупок потребитель выбирает необходимый товар среди многих различных товаров и приобретает тот, который соответствует его финансовым возможностям и удовлетворяет его потребность в наибольшей степени.

Конкурентоспособность определяется только теми свойствами продукции, которые представляют существенный интерес для покупателя и гарантируют удовлетворение его потребностей. Все остальные параметры продукции, выходящие за эти границы, не должны рассматриваться при оценке конкурентоспособности, как не имеющие к ней отношения в данных конкретных условиях. Поэтому превышение норм, стандартов и правил (если только это превышение не вызвано «опережающим отражением» государственных и иных требований, которые будут введены в действие через некоторое время) не улучшает конкурентоспособность продукции, ведь с точки зрения покупателя такое превышение, приводя к повышению цены, не увеличивает потребительской стоимости, а потому представляется бесполезным.

Оценка конкурентоспособности продукции основывается на результатах исследований потребностей покупателя и требований рынка. Чтобы товар удовлетворял потребностям покупателя, он должен соответствовать определенным параметрам:

- техническим (свойства товара, область его применения и назначения);
- эргономическим (соответствие товара свойствам человеческого организма);
- эстетическим (внешний вид товара);
- нормативным (соответствие товара действующим нормам и стандартам);
- экономическим (уровень цен на товар и его сервисное обслуживание; сумма средств, имеющихся у потребителя для удовлетворения данной потребности).

В ближайшее время Республике Казахстан предстоит вступление во всемирную торговую организацию. До этого агропромышленному комплексу Казахстана необходимо решить следующие проблемы, сдерживающие повышение конкурентоспособности производимого в республике сельскохозяйственного сырья и продовольствия:

- уровень действующей господдержки, влияющей на цены сельхозпродукции, в 2,3 раза ниже минимально допустимого, разрешенного ВТО (5 % от валовой продукции сельского хозяйства);
- в структуре господдержки АПК низка доля мер (дотации, субсидии), влияющих на конкурентоспособность отечественной продукции – 35 %, в то время как в ЕС она достигает 80 %;
- недостаточный уровень поддержки сельхозпроизводства из государственного бюджета на 1 га пашни – 14,4 долл. США, что почти в 6 раз меньше, чем в Канаде (83 долл.), в 30 раз меньше, чем в США (412 долл.), в 77 раз меньше, чем в ЕС (1112 долл.);
- низкая эффективность сельскохозяйственного производства (урожайность зерновых и зернобобовых в Казахстане в 2,5 раза, по надою молока в 3,9 раз ниже, чем в Канаде, имеющей схожие природно-климатические условия);
- недостаточная степень технико-технологической обеспеченности сельского хозяйства, что снижает его эффективность, недостаточность доступных средств для закупа оборудования, технологий, сырья;
- несоответствие сельхозпродукции международным стандартам безопасности и качества ИСО и ХАСПП;
- несовершенство системы налогообложения;
- несовершенство системы таможенно-тарифного регулирования (один из самых низких в мире средневзвешенный импортный тариф по агропродовольственной группе товаров – около 12,2 %, тогда как в Болгарии – 35 %, в Китае – 15 %, в Латвии – 34 %).

Концепцией устойчивого развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2006-2010 годы предусматривается решение следующих задач по повышению конкурентоспособности АПК республики:

- максимально приблизить уровень господдержки до минимальных параметров, установленных Всемирной торговой организацией;

- формирование системы обеспечения безопасности и качества продукции в соответствии с международными требованиями, способствующей повышению конкурентоспособности отечественной продукции АПК;

- обеспечение модернизация предприятий перерабатывающей промышленности и увеличение загрузки их производственных мощностей путем стимулирования экономическими методами.

Для решения указанных задач предусматривается реализация следующих первоочередных мер:

- имеющиеся резервы увеличения господдержки АПК необходимо направить на программы удешевления необходимых товарно-материальных ресурсов, развитие инфраструктуры агробизнеса;

- увеличение объемов субсидирования процентных ставок при кредитовании субъектов агропромышленного комплекса с целью повышения материально-технической оснащенности;

- направление мер прямой поддержки на позиционирование Казахстана в качестве значимого поставщика отечественной продукции на мировые специализированные рынки продовольствия;

- гармонизация национальных стандартов и разработанных технических регламентов на продукцию АПК с международными стандартами качества в соответствии с требованиями ИСО и ХАСПП, содействие переходу предприятий на международную систему менеджмента качества и стандартов;

- субсидирование затрат предприятий пищевой промышленности на разработку, внедрение и сертификацию систем менеджмента качества на базе ИСО и ХАССП;

- разработка и реализация методических рекомендаций и руководств по внедрению на предприятиях современных систем менеджмента качества;

- внедрение технологической цепи контроля безопасности переработки продуктов и животноводческого сырья в перерабатывающие отрасли АПК в соответствии с международными нормами и с учетом принципов ХАССП;

- гармонизация межгосударственных стандартов СНГ и методов испытаний с международными аналогами;

- увеличение финансирования из государственного бюджета на разработку технических регламентов и гармонизация отечественных стандартов на соответствие международным стандартам;

- пропаганда преимуществ и стимулирование перехода предприятий на международные стандарты качества ИСО, приведение в соответствие законодательных актов;

- совершенствование налогового законодательства в части снижения налоговой нагрузки по НДС для предприятий по переработке сельхозпродукции;

- совершенствование системы таможенно-тарифного регулирования с целью повышение уровня тарифной защиты по агропродовольственной группе товаров;

- содействие в создании отраслевых объединений (ассоциаций) предприятий-экспортеров сельхозсырья и продуктов его глубокой переработки;

- разработка Закона «О безопасности пищевой продукции» и принятие на ее основе технических регламентов на отдельные виды продовольствия.

На финансирование мероприятий по повышению конкурентоспособности отечественного АПК в период с 2006 по 2008 годы из республиканского бюджета

выделяется 13,1 млрд. тенге (106 млн. долл.) [38]. В результате реализации перечисленных мер планируется получение следующих результатов:

- повышение конкурентоспособности и экспортного потенциала отечественной сельхозпродукции, сырья и продовольствия на внешних рынках;
- снижение недобросовестной конкуренции, предотвращение демпинга;
- выведение из теневой экономики значительной доли переработки сельскохозяйственной продукции;
- высвобождение оборотных средств предприятий АПК и направление их на модернизацию производства;
- разработка и продвижение новых видов продуктов переработки сельскохозяйственного сырья;
- увеличение налоговых поступлений в бюджет;
- безболезненный переход агропромышленного комплекса к новым экономическим условиям работы в рамках ВТО;
- беспрепятственный выход на рынки сбыта продукции, формирование устойчивых казахстанских товарных брендов;
- доведение к 2008 году объем экспорта отечественной продукции до 150 млрд. тенге (1,2 млрд. долл.).

Список использованных источников

1. Ахмедов С.М. Вступление в ВТО и рынок труда. - М., 2004 – С. 36.
2. Берентаев, К. Вступление Казахстана в ВТО: плюсы и минусы/ К. Берентаев // Вестник предпринимателя.-2002.-№10.-С.24-26.
3. Самсон И., Дайкер Д. Анализ экономических последствий вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию // Евразийская экономическая интеграция. – 2009. – №1 (2) – С. 49-68.

Секция 3 Инновационные вопросы в финансово-банковской системе Казахстана

УДК 336
ББК.65.26

Современные реалии и тенденции развития финансово-банковской системы Казахстана

Бертаева К.Ж., д.э.н., профессор, заведующая кафедрой «Финансы»
Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы
E-mail: kul.bert@mail.ru

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики любого государства. Развитие банков, товарного производства и обращения шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, производя денежные расчеты, кредитуя хозяйство, выступая посредниками в перераспределении капиталов, существенно повышают общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда.

Современная банковская система – это важнейшая сфера национального хозяйства любого развитого государства, в том числе и Казахстана. Ее практическая роль определяется тем, что она управляет в государстве системой платежей и расчетов; большую часть своих коммерческих сделок осуществляет через вклады, инвестиции и кредитные операции. Современная банковская система – это сфера многообразных услуг своим клиентам – от традиционно-ссудных и расчетно-кассовых операций, определяющих основу банковского дела, до новейших форм денежно-кредитных и финансовых инструментов, используемых банковскими структурами (лизинг, факторинг, траст и т.д.).

Как и любой быстро развивающийся финансовый институт, современный казахстанский банк подвержен определенным «болезням роста». Наиболее серьезная из них – неравномерность развития. В первую очередь прогрессируют направления, в основном тактического характера, которые обеспечивают быструю экономическую отдачу: такие, например, как реклама, рискованные финансовые операции, расширение перечня предоставляемых, как правило, традиционных банковских услуг, поиск новых рынков. И существенно уступают, а порой и отсутствуют в работе банков такие виды стратегической деятельности, как системный анализ, диагностика, прогнозирование внешней и внутренней среды банка, разработка гибких стратегий, создание адаптивных структур, вовлечение персонала в процесс управления – все то, что относится к сфере современного менеджмента.

Крупные банки тратят огромные средства на максимальную автоматизацию банковского дела, внедрение компьютерных технологий, развитие системных продуктов, глобальных сетей и передовых коммуникаций, на проведение рекламных компаний. Однако при этом, банки часто упускают из внимания реальные потребности клиентов. Чтобы обеспечить себе успех и завоевать расположение клиентуры, необходимо осваивать новые методы банковского менеджмента, стратегического планирования и новые виды услуг, новые подходы к удовлетворению клиентов.

Банковский бизнес не зря называют особым, специфическим видом бизнеса, особым видом предпринимательской деятельности, так как банки в основном работают с чужими денежными средствами, доля собственных средств банка не превышает 15-20% в общей структуре ресурсов. С другой стороны, банки в современных условиях из просто кредитных учреждений превратились в значимые социально - общественные институты, затрагивающие интересы, как государства, так и общества и различных слоев населения.

Негативное влияние на положение дел в банковской системе Казахстана в настоящее время оказало обвальное падение курса национальной валюты. Во многом по этой причине ускорился рост не только активов, но и проблемных кредитов, провизий, формируемых на возможные потери по таким займам, по сравнению с прошлым годом ухудшился результат финансовой деятельности кредитных организаций.

Совокупные активы банков за январь-сентябрь 2014 года выросли более чем на 2 трлн. (на 13,5%), превысили 17,54 трлн. тенге. Значительное влияние на повышение темпов роста оказало падение курса национальной валюты, курсовая переоценка валютных активов, в результате чего ускорился как рост активов, так и обязательств банковской системы. Основной прирост активов наблюдался в феврале 2014 года, когда по итогам двух месяцев активы банков повысились почти на 1,5 трлн. тенге.

Рост активов в отчетном периоде наблюдался у всех крупных банков первой десятки, за исключением БТА и Альянс банка. Наиболее высокие объемы прироста активов в абсолютных цифрах отмечены у Народного банка и Цеснабанка (более чем на 300 млрд. тенге), а также дочернего банка в Казахстане Сбербанка России (на 275 млрд.тенге), Казкоммерцбанка и Евразийского банка, активы которых выросли немногим менее чем на 140 млрд. тенге. Различные показатели прироста отразились на изменении рейтинга банков по размеру активов. Народный банк занял первую строчку рейтинга, дочерний банк Сбербанка России и Цеснабанк переместились на четвертое и пятое место, банк ЦентрКредит опустился с четвертого на шестое место, Альянс банк – с десятого на одиннадцатое место.

Собственный капитал банковского сектора по сравнению с началом года вырос всего на 25 млрд. (на 1,2%), составил 2107,4 млрд. тенге. Заметное влияние на динамику собственных средств банковской системы оказал отрицательный капитал Альянс банка в размере более 108 млрд. тенге. Соотношение капитала банковской системы к совокупным активам снизилось с начала года с уровня порядка 13,5 до 12%. У трех самых крупных банков и Ситибанка этот показатель сохранился выше среднего уровня по банковской системе. У остальных шести банков первой десятки отношение собственного капитала к активам сложилось в пределах от 11,3 до 7,4%.

Огромные убытки Альянс банка в размере около 118 млрд. тенге негативно отразились и на результатах финансовой деятельности банковской системы в целом. Отрицательный результат финансовой деятельности в сумме около 34 млрд. тенге отразил еще один крупный банк – БТА. Увеличение прибыли других кредитных организаций позволило компенсировать эти убытки, но размер прибыли банковской системы сложился более чем в два раза ниже, чем в январе-сентябре 2013 года (190,8 млрд. тенге). В результате показатель рентабельности активов банковской системы снизился до уровня немногим более 0,5%, в то время как год назад на эту дату составляла около 1,3%.

Наиболее высокую рентабельность активов среди крупных банков в 2014 году продемонстрировали Народный банк, Kaspi банк и Ситибанк (порядка 3,3- 2,5 и 2% соответственно). Показатель рентабельности активов дочернего банка Сбербанка России, Цеснабанка, Евразийского банка и Казкоммерцбанка – сложился в интервале порядка 1,6 - 1%. У банка ЦентрКредит и АТФ банка показатель рентабельности активов сложился ниже, чем в среднем по банковской системе, составили порядка 0,3 и 0,2%, а расходы БТА и Альянс банка превысили их доходы[1].

Ухудшение результата финансовой деятельности было во многом обусловлено девальвацией тенге, влиянием этого фактора на качества активов банковского сектора в начале года. Объем кредитов с просроченной задолженностью свыше 90 дней за январь-март увеличился более чем на 610 млрд., составил 4,77 трлн. тенге. Доля таких кредитов в ссудном портфеле банков возросла за три месяца с 31,2 до 32,9%. Объем резервов, сформированных в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), увеличился за этот период без малого на 672 млрд., превысил 5,3 трлн. тенге.

Тенденция роста кредитов с просроченной задолженностью свыше 90 дней сохранялась и в апреле, в мае резко замедлилась, а в июне объем проблемных кредитов начал сокращаться. По итогам девяти месяцев 2014 года объем таких кредитов составил порядка 4,29 трлн. тенге, их доля в ссудном портфеле снизилась до 29,7%. Объем резервов на возможные потери по проблемным кредитам по сравнению с первым кварталом сократился примерно на 690 млрд. до уровня около 4,63 трлн. тенге.

Снижение объема проблемных кредитов и провизий, сформированных на возможные потери по ним, надо полагать, было обусловлено тем, что в отдельных кредитных организациях начался процесс очистки балансов от неработающих активов. Очевидно, банки начали передавать часть безнадежных кредитов в Фонд проблемных активов (ФПА) – единственным акционером которого является Национальный банк, Организации по управлению стрессовыми активами (ОУСА), создаваемой самими банками второго уровня, и списывать безнадежные кредиты за баланс.

Сложная ситуация в банковском секторе Казахстана на протяжении последних шести лет определялась преимущественно положением дел в крупных банках, ухудшением качества их активов. В отчетном периоде отдельные банки приступили к расчистке своих балансов от плохих займов. Так, объем кредитов с просрочкой платежей свыше 90 дней по сравнению с началом года сократился у Народного банка, банка ЦентрКредит, АТФбанка и Альянс банка, снизился у них также объем провизий, сформированных на потери по ссудному портфелю.

В то же время по другим крупным банкам первой десятки по размеру активов (за исключением Ситибанка) в отчетном периоде наблюдалось дальнейшее повышение объема просроченных кредитов. Как видно из таблицы, наиболее сложное положение по-прежнему сохраняется в банках, прошедших процесс реструктуризации финансовой задолженности. Доля кредитов с просрочкой платежей свыше 90 дней в ссудном портфеле БТА, Альянс банка и Темирбанка составляет от 90,2 до 33,8%. Высоким остается уровень таких кредитов также в портфеле АТФ банка и Казкоммерцбанка[2].

На долю четырех самых крупных кредитных организаций и АТФ банка на отчетную дату приходилось более 86% (или около 3,7 трлн. тенге) всех кредитов банковской системы с просроченной задолженностью свыше 90 дней. Решение основной задачи на текущий год по снижению уровня плохих кредитов до уровня 15% зависит в первую очередь от того, насколько этим банкам удастся очистить свои балансы от проблемных активов.

Для достижения установленного целевого ориентира необходимо в последнем квартале сократить объем кредитов с просрочкой платежей свыше 90 дней еще примерно на 2,2 трлн. тенге. Сумма огромная, и решить такую задачу в оставшееся до конца года время будет сложно. Особенно учитывая тот факт, что объем неработающих кредитов у большинства кредитных организаций пока не сокращается, а продолжает увеличиваться как по займам юридических, так и физических лиц.

Процесс расчистки балансов от проблемных активов крупных банков неоправданно затянулся на длительное время. Банки долгое время в надежде на возврат части проблемных ссуд и исправление ситуации «тянули» проблемных заемщиков, активно используя пролонгации и перекредитование. Насколько дополнительные меры, докапитализация Фонда проблемных кредитов, ужесточение требований к банкам скажутся на ускорении процесса очистки балансов, повышении уровня финансового посредничества банковской системы, покажет время.

Беспрецедентно высокий объем неработающих кредитов в ссудном портфеле, сохранявшийся на протяжении длительного времени, негативно отразился на развитии банковского сектора, кредитовании экономики. Отношение активов банковского сектора к ВВП за предыдущие шесть лет снизилось с уровня более 90 до 44%, а кредитов банков экономике – с 56,5 до 32%. В результате произошло масштабное снижение уровня

финансового посредничества, снизилась эффективность банков по перераспределению ресурсов в экономике и удовлетворению спроса на кредиты со стороны субъектов рынка.

Очистка балансов банков, скорее всего, приведет к дальнейшему снижению показателя активов и кредитов по отношению к ВВП. Однако без этого нельзя рассчитывать на восстановление банковского сектора, проблемы которого не исчерпываются только качеством активов. Необходимо решать вопросы долгосрочного фондирования банков, повышения уровня капитализации, перехода на стандарты Базеля. Не менее важным представляется задача снижения рисков кредитования реального сектора экономики, поскольку если банки не доверяют заемщикам, заставить их выдавать кредиты невозможно. А для обеспечения устойчивого экономического роста необходимо задействовать потенциал несырьевого сектора, малого и среднего бизнеса, которые в годы кризиса лишились значительной части оборотных средств.

Проблема ликвидности банковского бизнеса на сегодняшний день – это первоочередная задача. Банки отказываются выдавать кредиты в национальной валюте, так как им нечего предложить. Даже заключенные контракты на кредитные линии не работают. При этом ставка рефинансирования слишком высока. Длинных денег в экономике нет. Возможно после курсовой стабилизации, состояние казахстанского тенге может ослабнуть. Внешние фонды и иностранные инвестиции для Казахстана не доступны уже несколько лет. Так что коррекция курса национальной валюты – единственный выход из создавшегося положения.

Особое влияние на состояние казахстанского тенге и финансово-банковской системы РК оказала девальвация российского рубля. Россия – основной казахстанский торговый партнер – девальвировала свою валюту и уже не на 20 %, как ранней весной 2014 года, а на 80% - в начале 2015 года. Вследствие этого покупать российские товары стало выгодно. Некоторые эксперты утверждают, что в ближайшие месяцы 2015 года в Россию будет вывезено порядка 20 млрд. долларов. В ноябре 2014 года произошло сокращение депозитной базы на 3,3 млрд. долларов. Естественно, что поток денежных средств, вывозимых наличными деньгами, никто не учитывал. Это процесс будет продолжаться до тех пор, пока паритет стоимости валют – рубля и тенге – не будет восстановлен либо за счет инфляции, либо девальвации тенге. В результате всех этих негативных событий отечественная промышленность и торговля терпят колоссальные убытки. Предприятия сворачивают деятельность, перестают платить налоги, увольняют сотрудников. Даже производители бензина вынуждены признать, что прежде традиционно дорогой российский нефтяной продукт теперь теснит их с казахстанского рынка. Соответственно, поступления в бюджет начинают сокращаться.

Создавшуюся ситуацию в казахстанском финансово-банковском секторе пытаются сгладить показателем – рост золотовалютных резервов (ЗВР) и отчетами о незначительном падении ВВП. В настоящее время Национальный банк РК ставит себе на баланс валютные SWOPы, за счет чего и растут объемы золотовалютных резервов. SWOP – это валютный инструмент, созданный для банков и инвесторов. При проведении данной валютной операции владельцы американских долларов как бы закладывают их, а взамен берут казахстанские тенге. В случае допущения в ближайшее время девальвации, то обратный обмен будет совершен по старому валютному курсу. Но делать этого нельзя. При таком сценарии весь удар примет на себя реальная экономика, которой придется взять на себя оплату этих более дорогих денег.

Эксперты МВФ неоднократно предупреждали руководителей казахстанских финансовых структур о возможном дефолте и кризисных ситуациях, ставя в пример те развивающиеся страны, которые испытали голландскую болезнь. Но многих финансовых руководителей успокаивала растущая цена на нефть. Даже когда цена на нефть падала, была уверенность, что она скоро вновь вырастет.

Современная предкризисная ситуация показывает структурные недостатки финансово-банковской системы РК. Если учесть, что Национальный банк РК собрал все

финансовые инструменты и контроль над ними, то ответственность за состояние экономики лежит именно на нем.

Существуют различные способы поднять доверие к тенге, но самая лучшая мера – это введение Национальным банком РК на 2015-2020 годы гарантии на курсовую разницу по тенговым депозитам сроком более одного года. Если в течение 2015 года тенге сдаст свои позиции более чем на 6%, то это будет соответствовать нижнему коридору официальной инфляции. По состоянию на 30 ноября 2014 года объем срочных депозитов составляет около 7 триллионов тенге в иностранной валюте.

Чтобы увеличить объемы депозитов, необходимо дополнительно:

- Снизить максимально рекомендуемые АО «КФГД» ставки по долларovým депозитам;
- Гарантия Национального банка по тенговым депозитам на курсовую разницу действует, только если соблюдаются максимальные рекомендуемые ставки;
- Гарантия Национального банка по тенговым депозитам на курсовую разницу касается только новых депозитов, открытых более чем на один год, либо действующие депозиты, но продленные после объявления гарантии еще на один год.

Список использованных источников

1. [http://: www.nationalbank](http://www.nationalbank)
2. Отчет НБ РК за 2014 год

УДК 336

Управление банковскими рисками в условиях глобализации экономики

Гмыря В.П., к.э.н., доцент кафедры банковского дела
Черкасского института банковского дела
Университета банковского дела
Национального банка Украины (г. Киев), г. Черкассы
E-mail: viktoryagmirya@ukr.net

Банковские учреждения являются важным звеном финансовой системы Украины, от эффективного функционирования которых зависит общее развитие экономики страны и благосостояние населения. Кредитная деятельность является главной в банковском бизнесе и является источником, как основной прибыли банка, так и характерного для него кредитного риска. Учитывая данные особенности, в условиях современного развития банковского дела, существенное значение приобретает проблема эффективного управления рисками банка, которая обеспечивала бы сохранение финансовой устойчивости и безопасности банка в целом. Управление кредитным риском в банке должен проводиться таким образом, чтобы в дальнейшем банк мог получать максимально возможную прибыль, одновременно пытаясь максимально снизить риск, непосредственно связанный с механизмом предоставления и погашения банковских кредитов.

Управление банковскими рисками отличается двойственным характером. С одной стороны, управление банковским риском связано с выбором и реализацией лучшего, с точки зрения результативности, способа ведения банковской деятельности в условиях неопределенности, а также оно выступает как скоординированные действия руководства и управления организацией в отношении риска. Для обеспечения стабильной деятельности банка необходимо выработать разумную кредитную и инвестиционную политики;

поддерживать необходимый уровень достаточности капитала и формировать резервы, адекватные рискам, которые банк принял на себя.

С другой стороны, управление рисками представляет собой специфическую деятельность, связанную с разработкой процедур и методов, позволяющих прогнозировать наступление негативных событий и своевременно принимать действия по минимизации возможных негативных последствий, то есть процедуры, позволяющие регулировать подверженность банка различным рискам. Это означает, что деятельность всех структурных подразделений банка должна быть организована таким образом, чтобы исполнители могли оперативно выявлять и максимально воздействовать на факторы риска по всем банковским операциям и имели возможность снижать вероятность наступления неблагоприятных событий и связанных с ними потерь и убытков [1].

Осуществление надзора за системой управления рисками в банках Украины проводится согласно Методическими указаниями по инспектированию банков «Система оценки рисков », утвержденными постановлением Правления НБУ, и Методическими рекомендациями по организации и функционированию систем риск - менеджмента в банках Украины, одобренными также постановлением Правления НБУ.

Система эффективного управления рисками в банка невозможна без профессионального банковского корпоративного управления. Корпоративное управление способствует созданию эффективных, надежных и стабильных банковских учреждений. Корпоративное управление в банке представляет собой систему ограничения полномочий и распределения ответственности, которая определяет взаимоотношения и роли совета директоров, руководства, акционеров банка, органов надзора и внешних аудиторов.

Основываясь на основных подходах и методах по оценке рисков, предусматривается определение банками Украины 9-ти категорий банковских рисков.

Банковские риски делят на две группы: риски, которые поддаются количественной оценке (финансовые риски), и риски, не поддающиеся количественной оценке (нефинансовые риски).

Кредитный риск – это риск, который возникает из-за несостоятельности стороны, взявшей на себя обязательства выполнить условия любого финансового соглашения с банком. Кредитный риск есть во всех видах деятельности, где результат зависит от деятельности контрагента, эмитента или заемщика. Он возникает каждый раз, когда банк предоставляет средства, берет обязательство об их предоставления, инвестирует средства или иным образом рискует ими в соответствии с условиями реальных или условных сделок, независимо от того, где отражается операция.

При оценке кредитного риска различают индивидуальный и портфельный кредитные риски. Источником индивидуального кредитного риска является отдельный, конкретный контрагент банка – заемщика - должник, эмитент ценных бумаг. Оценка индивидуального кредитного риска предполагает оценку кредитоспособности отдельного контрагента, то есть его индивидуальную способность своевременно и в полном объеме рассчитаться по взятым обязательствам.

Портфельный кредитный риск оказывается в уменьшении стоимости активов банка. Источником портфельного кредитного риска является совокупная задолженность банка по операциям, которым присущ кредитный риск - кредитный портфель, портфель ценных бумаг, портфель дебиторской задолженности и тому подобное. Оценка портфельного кредитного риска предусматривает оценку концентрации и диверсификации активов банка[2].

Риск страны - связан с возможностью наступления неблагоприятных для деятельности банка условий в политической, правовой, экономической сфере страны, в которой проводит свою деятельность банк. Однако, этот риск должен всегда учитываться

в кредитной и инвестиционной деятельности, поскольку не имеет значение, в каком секторе находится отрасли экономики - государственном или частном [4].

Риск ликвидности определяется как имеющийся или потенциальный риск для поступлений и капитала, возникает из-за неспособности банка выполнить свои обязательства в надлежащие сроки, не понеся при этом неприемлемых потерь. Риск ликвидности возникает из-за неспособности управлять незапланированными оттоками средств, изменениями источников финансирования и / или выполнять внебалансовые обязательства.

Риск изменения процентной ставки - это существующий или потенциальный риск для поступлений или капитала, который возникает вследствие неблагоприятных изменений процентных ставок. Этот риск влияет как на прибыльность банка, так и на экономическую стоимость его активов, обязательств и внебалансовых инструментов.

Основными типами риска изменения процентной ставки, на которые преимущественно подвергается банк, являются:

1) риск изменения стоимости ресурсов, который возникает из-за разницы в сроках погашения (для инструментов с фиксированной процентной ставкой) и переоценки величины ставки (для инструментов с переменной процентной ставкой) банковских активов, обязательств и внебалансовых позиций;

2) риск изменения кривой доходности, который возникает из-за изменений в наклоне и форме кривой доходности;

3) базисный риск, возникающий из-за отсутствия достаточно тесной связи между корректировкой ставок, полученных и уплаченных по различным инструментам, все остальные характеристики которых по переоценке одинаковы;

4) риск права выбора, который встает из наличия права отказа от выполнения соглашения (т.е. реализации права выбора), которое прямо или косвенно присутствует во многих банковских активах, обязательствах и внебалансовых портфелях [5].

Рыночный риск (market risk) - существующий или потенциальный риск для поступлений и капитала, который возникает из-за неблагоприятных колебаний стоимости ценных бумаг, товаров и курсов иностранных валют по тем инструментам, которые есть в торговом портфеле. Этот риск вытекает из маркетмейкерства, дилинга, принятие позиций по долговым и долевым ценным бумагам, валют, товаров и производных инструментов (деривативов) [2].

Валютный риск (foreign exchange risk) - существующий или потенциальный риск для поступлений и капитала, который возникает из-за неблагоприятных колебаний курсов иностранных валют и цен на банковские металлы. Валютный риск подразделяют на: риск транзакции; риск пересчета из одной валюты в другую (трансляционный риск); экономический валютный риск [2].

Риск репутации - это существующий или потенциальный риск для поступлений и капитала, который возникает из-за неблагоприятного восприятия имиджа финансового учреждения клиентами, контрагентами, акционерами (участниками) или органами надзора. Это влияет на способность банка устанавливать новые отношения с контрагентами, предоставлять новые услуги или поддерживать существующие отношения [2].

Стратегический риск (strategic risk) - существующий или потенциальный риск для поступлений и капитала, который возникает из-за неправильных управленческих решений, ненадлежащее реализацию решений и неадекватное реагирование на изменения в бизнес - среде. Этот риск возникает вследствие несовместимости: стратегических целей банка; бизнес - стратегий, разработанных для достижения этих целей; ресурсов, задействованных для достижения этих целей; качества их реализации.

Ресурси, необхідні для реалізації бізнес - стратегій, можуть бути як матеріальними, так і нематеріальними. К ним належать канали взаємодії і обмін інформацією, операційні системи, мережі надання послуг і продуктів і управлінський потенціал і можливості. Внутрішні характеристики організації повинні оцінюватися з точки зору впливу економічних, технологічних, конкурентних, надзорних і інших змін зовнішнього середовища [2].

Управління ризиками в банківській сфері, з точки зору організаційної структури банку, повинно відбуватися неперервно і рівномірно. Якщо виявляються переваги на якомусь одному або кількох рівнях корпоративного управління, то може створитися критична ситуація в цілому в банку. Наприклад, невірна оцінка кредитного ризику в інтересі покращення фінансових показників по дійсно вищого керівництва банку веде до формуванню неадекватного (зниженого) резерву, якого може бути недостатньо для відшкодування збитку при невідверненні раніше помилково наданого кредиту.

Ризики є невід'ємною частиною банківської діяльності, як в Україні, так і за її межами. Тому, ефективна організація процесу управління ризиками повинна бути однією з ключових в конкурентних перевагах банку.

Процес управління ризиками в банку складається з 4 етапів: ідентифікація; квантифікація; мінімізація; моніторинг.

Основні принципи управління ризиками в банку включають в себе комплексне управління і централізацію процесу управління всіма видами ризиків, делегування повноважень по прийняттю кредитного ризику, ефективну підтримку бізнес - підрозділів.

Підсумовуючи вищеизложенне, відзначимо, що ефективна організація системи ризик - менеджменту є задоволенням надійного управління банком, що в свою чергу, сприяє зміцненню банківської системи України в цілому і прискоренню її інтеграції в міжнародне банківське співтовариство.

Список використаних джерел:

1. Мамутов В. Про покращення держрегулювання і ринкової саморегуляції // В.Мамутов//Економіка України. – 2006. – №1. – С. 59-65.
2. Методичні вказівки з інспектування банків «Система оцінки ризиків» // Постанова Правління Національного банку України від 15.03.2004 р. № 104.
3. Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» // Наказ Міністерства фінансів України від 30.11.2001 р. № 559.
4. Про схвалення Методичних рекомендацій щодо організації та функціонування систем ризик-менеджменту в банках України// Постанова Правління Національного банку України від 2 серпня 2004 р. N 361
5. Положення про регулювання Національним банком України ліквідності банків України // Постанова Правління Національного банку України від 30.04.2009 р. № 259.

Антикризисное финансовое управление предприятиями в Республике Казахстан

Ахметова А.М., магистр учета и аудита, ст. преподаватель
Алматинская академия экономики и статистики
E-mail: ahmetovaaliya@list.ru

Термины "антикризисная политика", "антикризисное управление" возникли сравнительно недавно. Считается, что причина их появления это реформирование Казахстанской экономики и возникновение большого количества предприятий, находящихся на грани банкротства. Кризис некоторых предприятий - это нормальное явление рыночной экономики, в которой, по аналогии с теорией Дарвина, выживают сильнейшие. Предприятие же, которое не соответствует "окружающей среде", должно либо приспособиться, и использовать свои сильные стороны, либо исчезнуть.

Современная экономическая действительность заставляет руководителей предприятий постоянно принимать решения в условиях неопределенности. В условиях финансовой и политической нестабильности коммерческая деятельность чревата различными кризисными ситуациями, результатом которых может стать несостоятельность или банкротство.

Процедура банкротства и сам термин "несостоятельное предприятие" в восприятии большинства людей ассоциируются с разрушением. И это отчасти верно – когда специализированный экономический суд зачитывает свое решение, где говорится: "Признать предприятие «Х» несостоятельным", единственное, что происходит дальше – это полное прекращение деятельности предприятия, его ликвидация и распродажа активов в счет погашения долгов. Объявление предприятия несостоятельным означает признание его банкротом как свершившийся факт и исключает какой-либо иной путь, кроме ликвидации.

Однако эта ситуация – уже почти финал процесса несостоятельности, который к этому моменту времени длится несколько месяцев. Но это не обязательный финал. На протяжении всего периода времени, когда слушается дело о банкротстве, законодательство дает предприятию возможность остановить этот процесс и выбрать другой путь, если появится надежда, что предприятие можно спасти. На практике для каждого шестого предприятия именно так и происходит, и для них запускается в действие свой план спасения. Этот план спасения основан на предусмотренной действующим законодательством возможности применения различных реорганизационных процедур.

Таким образом, очевидно, что существует некое множество реорганизационных процедур, применяемых при несостоятельности. Вместе с тем, существует также ряд смежных вопросов реструктуризации предприятия. Реорганизационные процедуры – это борьба за сохранение жизни предприятию, находящемуся на грани банкротства. К сожалению, необходимо признать, что огромный потенциал, заложенный в реорганизационных процедурах, до сих пор не используется практикой в полной мере. Более того, этот вопрос почему-то постоянно находится в тени внимания прессы. Очень часто можно прочесть в газетах или услышать по радио о том, что даже крупнейшие компании находятся в критическом состоянии, на грани разорения, о громадных задолженностях по уплате предприятиями налогов в бюджет и внебюджетные фонды, о растущей статистике неплатежей между предприятиями, о банкротстве банков и т.п. Объявления о признании банкротом предприятий добровольно или в судебном порядке стали уже частью повседневной реальности. Но, к сожалению, все еще очень мало пишут и говорят об успешном опыте того, как удалось избежать банкротства путем кардинальной перестройки предприятия и введения внешнего управления.

Причиной банкротства Казахстанских предприятий в период общего кризиса являются слишком неблагоприятные макроэкономические условия: нарушение традиционных хозяйственных связей, спад спроса, резкие трудно прогнозируемые изменения экономической политики правительства, нестабильность финансового рынка. Это лишний раз подтвердилось 17 августа 1998 г. (в связи с дефолтом на фондовых рынках). В этой связи, особенно актуальной становится проблема управления несостоятельными предприятиями именно в условиях переходной экономики.

Только применение комплекса методов из различных разделов экономики может дать сегодня тот необходимый экономический эффект и вывести Казахстанские предприятия из того кризисного состояния, в котором они находятся.

Работы посвященные организации процесса управления предприятиями, находящимися в кризисном состоянии, в настоящее время очень мало. Отдельные публикации основное внимание уделяют кризису как таковому, другие публикации в основном касаются проблем описательно, без четких алгоритмов и расчетов. Практически отсутствуют источники, в которых бы алгоритмы антикризисного управления описывались с точки зрения системного анализа.

Слово "кризис" происходит от греческого слова "crisis", которое означает "приговор, решение по какому-либо вопросу, или в сомнительной ситуации". Также может означать "выход, решение конфликта (например, военного). Но современное значение слова наиболее частое применение находит у Гиппократ и врачей: и кризис означает решающую фазу развития болезни. В этом смысле речь заходит о "crisis" тогда, когда болезнь усиливает интенсивность или переходит в другую болезнь или вообще заканчивается смертью [2].

В XVII-XVIII столетиях понятие кризис стало применяться и в отношении к процессам, происходящим в обществе, как то военные, политические кризисы, при этом использовалось почти не измененное значение кризиса, взятое из медицины.

И, наконец, в XIX веке значение перешло в экономику. "Классическое" экономическое понятие кризиса, сформировавшееся в то время, означает не желаемую и драматическую фазу в капиталистической экономической системе, характеризующейся колебаниями и негативными явлениями, помехами. В этом смысле понятие кризиса долгое время занимала прочное место в схеме теорий конъюктур в развитии экономики. Так циклическая схема Шпитхоффа содержит стадии: спад - первый подъем - второй подъем - пик - нехватка капитала - кризис. Разработанная в начале века схема Харварда различает: Depression-Recovery-Prosperity-FinancialStrain-IndustrialCrisis (Депрессия - Возрождение - Процветание - Финансовая стагнация - Промышленный кризис). Но данное определение не учитывает многих различных схем и стадий развития и функционирования экономики. Поэтому "классическое" определение кризиса было заменено более многозначным понятием "экономический кризис". Об экономическом кризисе по определению Мечлапа речь идет в том случае, если "возникает не желаемое состояние экономических отношений, непереносимо критическое положение больших слоев населения и производящих отраслей экономики". Сомбарта определяет экономический кризис как "экономическое негативное явление, при котором массово возникает опасность для экономической жизни, действительности". В микроэкономике используется понятие "кризис предприятия". В широком смысле это означает процесс, который ставит под угрозу существование предприятия [3].

Однако обратимся к более современным определениям кризиса. Словарь Вебстера определяет кризис как «поворотную точку к лучшему или к худшему», как «момент, требующий принятия решения» или «критический период». Также словарь Вебстера определяет кризис как «ситуацию, достигшую решающей фазы».

Кризис – это период нестабильности или такого состояния бизнеса, когда надвигаются серьезные перемены. Причем результат этих перемен может быть как крайне

неблагоприятный, так и положительный. Как правило, исходные шансы на успех 50х50, однако это соотношение можно исправить с помощью умелого менеджмента.

Каждый, кто может предсказывать или планировать кризис (или «поворотный момент», если для вас слово «кризис» все еще имеет ярко выраженный негативный оттенок») в своем бизнесе априори имеет гораздо более высокие шансы на успех, чем тот, кто позволяет кризисам застигнуть себя врасплох. Вопреки распространенному убеждению, кризис не обязательно влечет за собой крах, разорение, банкротство, увольнения. На самом деле, кризис на предприятии просто характеризуется определенной степенью риска и неопределенности.

Понятие "кризис предприятия, кризис на предприятии" описывает в современной экономической литературе различные феномены в жизни предприятия, от просто помех в функционировании через различные конфликты вплоть до уничтожения предприятия. Далее кризис предприятия можно понимать как незапланированный и не желаемый, ограниченный по времени процесс, который в состоянии существенно помешать или даже сделать не возможным функционирование предприятия. Вид находящийся под угрозой основополагающих / концептуальных целей предприятия и размер этой угрозы определяет силу кризиса.

Таким образом, с практической, бизнес-ориентированной точки зрения, кризис – это любая нестандартная ситуация, в которой возникает риск [4].

Кризис предприятия представляет собой переломный момент в последовательности процессов событий и действий. Типичным для кризисной ситуации является два варианта выхода из нее, или это ликвидация предприятия как экстремальная форма, или успешное преодоление кризиса.

Промежутки между началом и завершением кризиса бывают разной длительности. С одной стороны есть продолжительные, слабо ускоряющиеся кризисные процессы, с другой стороны существуют неожиданно возникающие кризисные процессы, высокой интенсивности и с коротким сроком развития. Кризис может абсолютно неожиданно проявиться во время гармоничного развития предприятия и носить характер непреодолимой катастрофы или возникнуть в соответствии с предположениями и расчетами. Но в редких случаях кризис появляется неожиданно, т.е. без какого-либо предупреждения для специалистов предприятия. При кризисе господствует нехватка времени и решений. Оценка ограниченного времени для принятия решений зависит от состояния кризиса и определяет этим нехватку времени или срочность решения проблем.

При кризисе важной является проблема управления. Высокая комплексность управления в условиях кризиса позволяет, с одной стороны, оказывать влияние на развитие автономных процессов и охватывает, с другой стороны, специфическую проблематику руководства: необходимость его высокого качества и наличие только двух вариантов конечного результата действий менеджмента, т.е. возможно либо банкротство, либо успешное преодоление кризиса.

В литературе по экономике предприятия виды кризисов излагаются по-разному, различными способами и учитывая различные критерии. Возможно использовать следующую классификацию:

1. Стратегическое развитие предприятия. Здесь может идти речь о кризисе роста, стагнации или упадка.
2. Стадии жизненного цикла предприятия. В этом смысле возможно деление на кризис основания, роста и старости.
3. Причины кризисов. Здесь возможно грубое деление причин на экзогенные и эндогенные.
4. Агрегированное состояние. Различают латентный и острый кризисы.
5. Угроза целям предприятия. Обязательными предпосылками нормального состояния предприятия является:
 - а) поддержание платежеспособности

б) исключение обременения предприятия долгами, т.е. превышения пассивов над активами [5].

С учетом системных целей возможно определение видов кризисов как кризисы стратегии, достижений (результатов) и ликвидности.

Далее рассмотрим классификацию по целям предприятия, находящимся под угрозой в связи с кризисом. Это позволит нам в дальнейшем определить стратегический кризис, кризис стратегий, кризис результатов и кризис ликвидности.

О кризисе стратегий, стратегическом кризисе речь идет тогда, когда потенциал развития предприятия (инновационного потенциала), который мог бы быть использован в течение продолжительного времени, существенно поврежден, исчерпан и/или нет возможности создать новый. Причины стратегического кризиса различны, к примеру, это упущенное технологическое развитие, или отставание от него, не адекватная изменяющимся требованиям рынка стратегия маркетинга.

Кризис результатов, результативный кризис, или еще возможно его назвать оперативный кризис, описывает состояние, при котором предприятие имеет убытки и из-за постоянного уменьшения собственного капитала движется к ситуации дефицита баланса/превышения пассивов над активами. Примером причин вызывающих кризис результатов могут являться: потери, как последствие отсутствия потенциала развития предприятия (инновационного потенциала), недостаточная эффективность оперативных мероприятий или менеджмента, который не в состоянии в достаточной мере использовать, для повышения доходов потенциал развития предприятия.

При кризисе ликвидности из-за увеличивающихся убытков предприятию грозит потеря платежеспособности или платежеспособность уже отсутствует. В дополнении к этому предприятию грозит опасность дефицита баланса, превышения пассивов над активами [6].

Кризис в широком смысле, как смена повышательной тенденции понижательной – неотъемлемая характеристика рыночной экономики. Исходя из этого посыла, любое управление является антикризисным, а содержание и методы эффективного (обычного) и антикризисного управления не отличаются. Очевидно, что, отталкиваясь от него, сложно найти специфическое определение антикризисного управления. Следовательно, необходимо “заузить” понятие кризиса на предприятии, для чего нужно дифференцировать его фазы:

Первая фаза – снижение рентабельности и объемов прибыли (кризис в широком смысле). Следствием этого является ухудшение финансового положения предприятия, сокращение источников и резервов развития. Решение проблемы может лежать как в области стратегического управления (пересмотр стратегии, реструктуризация предприятия), так и тактического (снижение издержек, повышение производительности).

Вторая фаза – убыточность производства. Следствием служит уменьшение резервных фондов предприятия (если таковые имеются – в противном случае сразу наступает третья фаза). Решение проблемы находится в области стратегического управления и реализуется, как правило, через реструктуризацию предприятия.

Третья фаза – истощение или отсутствие резервных фондов. На погашение убытков предприятие направляет часть оборотных средств и тем самым переходит в режим сокращенного воспроизводства. Реструктуризация уже не может быть использована для решения проблемы, так как отсутствуют средства на ее проведение. Нужны оперативные меры по стабилизации финансового положения предприятия и изысканию средств на проведение реструктуризации. В случае непринятия таких мер или их неудачи кризис переходит в четвертую фазу.

Четвертая фаза – неплатежеспособность. Предприятие достигло того критического порога, когда нет средств профинансировать даже сокращенное воспроизводство и (или) платить по предыдущим обязательствам. Возникает угроза остановки производства и

(или) банкротства. Необходимы экстренные меры по восстановлению платежеспособности предприятия и поддержанию производственного процесса [7].

Таким образом, для третьей и четвертой фаз характерны нестандартные, экстремальные условия функционирования предприятия, требующие срочных вынужденных мер. Ключевым моментом здесь является наступление или приближение неплатежеспособности. Именно эта ситуация, по мнению автора, и должна быть объектом антикризисного управления. Остановимся на определении неплатежеспособности подробнее.

Итак, мы рассматриваем кризис как непосредственную угрозу выживания предприятия. Здесь имеется два аспекта – внешний и внутренний. Внешний заключается в способности предприятия мобилизовать необходимый объем оборотных средств для выполнения своих обязательств перед кредиторами – выплаты и обслуживания долгов. Внутренний – в способности обеспечить объем оборотных средств, требуемых для ведения хозяйственной деятельности. Поддержание величины оборотных средств на соответствующем уровне осуществляется за счет денежных и эквивалентных им ресурсов предприятия. Таким образом, в экономическом смысле кризис означает дефицит денежных средств для поддержания текущей хозяйственной (производство) и финансовой (кредиторы) потребностей в оборотных средствах.

Денежные средства < Текущая хозяйственная потребность в оборотных средствах + Текущая финансовая потребность в оборотных средствах.

Текущая финансовая потребность в оборотных средствах (ТФП) – наиболее простая и понятная часть формулы. ТФП определяется как сумма предстоящих на момент расчета формулы выплат по возврату долгов (включая проценты по ним), а также штрафов и пени (в случае просроченных платежей) за планируемый период. Покрывается денежными средствами или приемлемыми для кредиторов по содержанию и условиям взаимозачетными операциями.

Текущая хозяйственная потребность в оборотных средствах (ТХП) представляет собой разницу между суммой производственных и непроизводственных расходов на планируемый период, с одной стороны, и объемом производственных запасов предприятия в пределах размеров, предусмотренных сметой, с другой. Иными словами, если по смете месячный расход сырья «А» составляет 10 млн. тг., тогда как на складе его имеется лишь на 8 млн.тг, то ТХП составляет 2 млн. тг. Если же сырья на складе на 12 млн.тг, то потребность в оборотных средствах отсутствует (“отрицательной” потребности при этом не возникает). Определение порогового значения ТХП, невозможность обеспечения которого является критическим, зависит от отраслевой принадлежности и других особенностей предприятия. Например, в химии и металлургии существует минимальный технологически допустимый объем производства, а для металлообработки нет. Объем постоянных (накладных) расходов также не может служить однозначным критерием порогового значения потребности в оборотных средствах, поскольку может быть скорректирован. ТХП покрывается денежными средствами или приемлемыми для предприятия по содержанию и условиям взаимозачетными операциями (т.е. поставкой в нужные сроки по приемлемой цене именно тех товаров и услуг, на которые и были бы потрачены денежные средства предприятия).

Денежные средства – это собственно денежные и эквивалентные им средства (в настоящее время до 85% всех расчетов осуществляется взаимозачетными схемами). Считается, что именно сумма денежных средств является показательной для определения кризисного состояния предприятия. Во-первых, каждая взаимозачетная операция может быть достаточно легко приведена к денежной оценке (с учетом стоимостных и временных потерь). Во-вторых, конкретные краткосрочные активы сильно отличаются по степени ликвидности. Так, дебиторская задолженность может быть безнадежной независимо от формальных сроков и обязательств по ее погашению, а запасы готовой продукции – мертвым грузом. При этом их наличие никак не обеспечивает реальной

платежеспособности предприятия, которую в конечном итоге определяют именно денежные средства. Следует уточнить, что упомянутый выше эквивалент денежных средств – это величина покрытия потребности предприятия в оборотных средствах за конкретный период времени неденежными видами краткосрочных активов предприятия. Например, если партия готовой продукции стоимостью 100 млн. тг. будет в течение месяца путем взаимозачета обменена на сырье для производства на сумму 90 млн., то она является месячным эквивалентом денежных средств в размере 90 млн. тг. Таким образом, стандартная логика экономического и финансового расчета здесь неприменима. При расчете денежных и эквивалентных им средств предприятия принципиальное значение имеют два фактора – структура потребностей предприятия (сырье, материалы, денежные средства) и время, в течение которого эти потребности должны быть удовлетворены. Время всегда имеет экономическую цену, однако в условиях кризиса она рассчитывается на совершенно иных основаниях, чем, скажем, при анализе инвестиционного проекта. Так, просроченный платеж на сумму 500 минимальных расчетных показателей оплаты труда (МРП) через 3 месяца может обернуться обвалом всех обязательств предприятия, даже тех, которые должны быть погашены через несколько лет. Это обстоятельство определяет цену каждого дня из этих 3 месяцев, т.е. возникает своего рода “релятивистский эффект”. Цена времени учитывается в стандартных процедурах дисконтирования, применяемых в финансовых расчетах. Эти процедуры основаны на уменьшении величины будущего денежного потока на некоторую величину, находящуюся в степенной зависимости от продолжительности ожидания поступления средств и ставки дисконтирования. Последняя учитывает темпы инфляции и плату за инвестиционный риск. Ее величина является ключевым аспектом фактора времени. Для экономик развитых стран характерны дисконтные ставки в 5-7%.

Думается, что величина ставки дисконтирования в первую очередь связана с периодом возможного предвидения экономической ситуации. Чем он короче, тем она выше. Условие стабильности позволяет достаточно далеко прогнозировать экономическую ситуацию. Между тем, для кризисного предприятия период предвидения ограничен моментом принятия специализированным экономическим судом решения по процессу о банкротстве. Другой важный, в том числе с психологической точки зрения, аспект фактора времени в условиях кризиса заключается в том, что у “падающего” предприятия нет будущего. Если через 3 месяца предприятие окажется ответчиком по специализированному экономическому процессу о банкротстве, то любые планы приобретают абстрактный характер. Если предприятие преодолет кризис, тогда у него появится будущее, причем значительно отличающееся от “докризисного”, которым необходимо пожертвовать для спасения.

Список использованных источников

1. Горбунов А.Р. Управление финансовыми потоками и организация финансовых служб предприятий, региональных администраций и банков: Схемы финансовых операций. Бюджетирование и контроль. – М.: Анкил, 2000.
2. Грязновой А.Г. Финансово-кредитный энциклопедический. – М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Мельников В.Д., Ильясов К.К. Финансы: Учебник, - Алматы, 2001 -115 с.
4. Финансовый менеджмент: учебное пособие под ред.проф. Е.И.Шохина. 2012-51 с.
5. Фомичев А.Н. Риск-менеджмент: Учеб. Пособие (Моск. обл. - М.), 2004- 291с.
6. Основы формирования финансовой отчетности в соответствии с МСФО/Автор-составитель Карибжанов О.М. - Алматы: «ЦДБ», 2013. - 124 с.
7. Лихачева О.Н.: Финансовое планирование на предприятии: Учебно-практическое пособие. – М.: Велби, 2008.

Фирманың қаржылық тұрақтылығына әсер ететін факторларды зерттеу және олардың тұрақтылығының бағыттары

Оналтаев Д.О., э.ғ.к., ассоцияландырылған профессор,
Ахметов Н.С., магистрант
Каспий Қоғамдық университеті, Алматы
E-mail: mj-fever@mail.ru

Еліміздің 2050 жылға дейінгі Даму стратегиясы әлемдегі ең дамыған 30 елдің ішіне кіру міндетін алға қойып отыр. Әрине, бұған қол жеткізу үшін кәсіпкерлік қозғалыс одан әрі жандана түсуі қажет. Қойылып отырған мерзімнің ішінде экономикадағы орта және шағын кәсіпкерліктің үлесі 40 пайыздан кем болмауы тиіс. Сондықтан да, “Қазақстан-2050” Стратегиясында кәсіпкерлікті дамыту мәселесіне ерекше мән берілген. Өз сөзінде Елбасы жуық арада елімізде жекешелендірудің екінші толқыны жүргізілетіндігін атап өтті. Бұл өте маңызды мәселе болып табылады. Еліміздің алдындағы кең көлемді мақсат – әлемнің неғұрлым дамыған отыз экономикасының қатарына қосылу мақсаты. Сондықтан да, Елбасы отандық бизнеске қолдау көрсетуді жаңа саяси бағытымыздың екінші маңызды міндеті етіп белгіледі.

Бүгінде қазақстандық бизнестің дамуы елдің бәсекелестік деңгейін арттырудың басты факторына айналғаны белгілі. Кәсіпкерлік пен мемлекеттің арасында жүйелі байланыс қалыптасып, бұл салада көптеген мәселелер шешімін тапты деп айтуға болады [1, 16 б.].

Нарықтық экономика жағдайында фирмалардың қаржылық тұрақтылығын болжау мен оны арттыру жолдарын қарастыру болып табылады. Нарықтық қатынастарға шаруашылық етуді жүзеге асыру қазақстандық кәсіпорындарға өндірістік және қаржылық ресурстарды өз бетінше жоспарлауға, талдаулар жасауға және өз кәсіпорынының қаржылық жағдайын бағалауға мүмкіндік берді. Көптеген кәсіпорындар бұл жағдайларда қаржылық дәрменсіздікке (банкроттылыққа) түсу мүмкіндігін азайту мақсатында қаржылық тұрақтылықты қамтамасыз ету мәселелеріне тап болды.

Қаржылық тұрақтылықты бағалау мәселелері қаржылық мәселе ғана емес, жалпы экономикалық мәселелердің біріне жатады, өйткені жеткіліксіз қаржылық тұрақтылық өндірісті дамыту үшін, ағымдағы қызметті жаңарту үшін кәсіпорын қаражаттарының жоқтығына, сонымен қатар төлем қабілетсіздік пен банкроттылыққа әкеп соқтыруы мүмкін. Ал егер де жоғары қаржылық тұрақтылық болса, онда ол шаруашылықты тиімсіз басқаруды білдіреді, яғни кәсіпорында артық қорлардың бар болуын көрсетеді. Осы орайда кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығының шегін анықтау маңызды экономикалық міндеттерге жатады.

Қазіргі экономикалық жағдайда әрбір капитал салушының алдында өз қаражаттарын тиімді қолдану мәселесі тұрады. Бұл жердегі басты мақсат минималды салым тәуекелі кезінде максималды пайда алу мүмкіндігі болып табылады. Нарықтық экономикада әрбір фирма дербес қызмет атқару салдарынан әр түрлі іскерлік тәуекелдіктер – өндірістік, маркетингтік, қаржылық және т.б. пайда болады. Экономикалық талдаудың отандық теориясы мен тәжірибесінде фирманың қаржылық жағдайы мен инвестициялық тартымдылығы оның өтімділігі мен төлем қабілеттілігімен, табыстылығы мен іскерлік белсенділігімен, қаржылық тұрақтылығымен және т.б. бағаланады.

Фирманың маңызды сипаттамасы болып оның қаржылық тұрақтылығы табылады. Әрбір фирманың қаржылық тұрақтылығын талдау мен болжау қорытындысы ағымдағы, инвестициялық және қаржылық дамуының болашағын, ұйымдастырушы, қызметкерлер, жеткізушілер, сатып алушылар, несие берушілер, салымшылар, мемлекет, банк пен басқа

да фирма қызметіне қатысты ішкі және сыртқы пайдаланушыларға қажетті ақпаратты көрсетеді.

Қаржылық тұрақтылықты талдау жеке фирманың ғана емес, бүкіл Қазақстанның да маңызды және өзекті мәселелердің бірі болып саналады. Әлбетте мемлекеттің қаржылық тұрақтылығы жеке алынған фирманың қаржылық тұрақтылығына тәуелді болады.

Тәжірибеде көрсетілгендей, қаржылық тұрақты отандық фирмалар жүргізудің қиын нарықтық жағдайларына бейімделген. Алайда көптеген отандық кәсіпорындар қаржылық тұрақсыз болып келеді.

Қазіргі қазақстандық экономиканың даму деңгейінің міндеті ұзақ мерзімді ұлттық стратегияны дамыту мен экономикалық өсудің тұрақты ағынын қамтамасыз етуді іске асыру аспектісінде фирманың қаржылық тұрақтылығының арнайы талаптарын анықтау болып табылады. Бұл мәселені шешу қаржылық тұрақтылыққа арналған терең теориялық зерттеулерді, оны басқарудың жүйелік тәсілін әзірлеуді қажет етеді [2, 250 б.].

Көптеген қазақстандық фирмалар жұмысының тұрақтану мүмкіндігін әлсірететін негізгі факторлар бір жағынан, макроэкономикалық көрсеткіштерді алдын ала болжай алмау және олардың динамикасының қалыпты нарықтық циклге сәйкессіздігенен болса, екінші жағынан бұл кәсіпорындарды стратегиялық басқаруда әдістемелік қамтамасыз етудің жеткіліксіздігі болып табылады. Фирманың қызметі жоғары деңгейлі нәтижеге ие болуы үшін қаржылық тұрақтылық пен төлем қабілеттілікті жоғарылатуға байланысты стратегияны ұстау керек. Сонымен қатар кәсіпорынды стратегиялық басқарудың ажырамайтын бөлігі оның ағымдағы қызметіне талдау жүргізу және даму перспективасын бағалау болып табылады.

Қазіргі уақытта нарықта өмір сүру үшін және бәсекеге қабілеттілігін сақтау үшін барлық фирмалар өздерінің шаруашылық қызметіне өзгерістер енгізіп отыруы қажет. Дағдарысқа қарсы басқару стратегиясы кәсіпорын сыртқы орта өзгерістеріне (алдын-ала белгісіз, ретсіз және жиі пайда болатын өзгерістер) қалай қарсы тұратындығын, қандай алдын-алу шаралары арқылы өзінің өмір сүру қабілеттілігін сақтауға болатындығын және белгіленген мақсаттарға жету жолдарын анықтауға мүмкіндік береді.

Фирманың қаржысын табысты басқарудың ең негізгі шарты – оның қаржылық тұрақтылығын талдау. Нарықтық қатынастар кезіндегі қаржылық тұрақтылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Бұл фирмалардың тәуелсіздікке ие болуымен, меншік иелері, коммерциялық серіктестер және басқа да контрагенттер алдында өзінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты. Фирманың қаржылық жағдайы осы фирманың белгілі бір кезеңдегі қаржылық тұрақтылығын және оның өз шаруашылық қызметін үздіксіз жүргізуі мен өзінің қарыз міндеттемелерін уақтылы өтеуі үшін қаржы ресурстарымен қамтамасыз етілуін көрсетеді.

Фирманың қаржылық тұрақтылық ұғымын, кейбір авторлар “өз қаражаттарын шебер пайдалану қабілеттілігі, жұмыс процесінде үздіксіздігін қамтамасыз ететін қаржының жеткілікті болуы” деп түсіндіреді. Қаржылық тұрақтылық - меншікті және қарыз қаражаттарының байланысы деп жазады.

Енді бір ғалымдар “өз қаражаттары есебінен активтерге жіберілген қаражаттарды жабатын, сондай-ақ өтелмеген дебиторлық және кредиторлық қарыздарға жол бермейтін және де өз міндеттемелерін уақытысында қайтаратын фирмалар қаржылық тұрақты болып табылады” деп жазады.

Фирмалардың ұдайы өндіріс қызметіне кедергі келтіретін сыртқы және ішкі факторлардың әсеріне “иммунитет жасап шығаруы” тиіс. Нәтижесінде, кез – келген фирманың қаржылық қызметі - көптеген, әртүрлі факторлардан тәуелді өзара байланысты үдерістердің кешені ретінде көрініс табады.

Фирманың қолайсыз жағдайының басты себептері, ең алдымен, макроэкономикалық факторлар. Әсіресе, олар зерттелген сыртқы факторларды реттеуге мүмкіндік беретін бағалаудың сандық әдістерін қолдануға келмейтін тұрақсыз экономика жағдайында күшейе түседі. Сондықтан да, мұндай жағдайда сыртқы факторларды зерттеу

арқылы фирманың қаржылық тұрақтылығын қалыптастыру жөнінде қандай да бір болжам жасау мүмкін емес.

Сыртқы факторлар ішкі факторларға әсер етеді, олар арқылы бейнесін табады және соңғылардың сандық сипатын өзгертеді. Сыртқы факторлардың басым бөлігімен жекелеген фирмалардың күресуге шамасы жетпейді, бірақ қалыптасқан жағдайда олар өндірістің жалпы құлдырауының келеңсіз салдарын азайтуға мүмкіндік беретін өздерінің жеке стратегиясын жүргізулеріне тура келеді.

Сонымен фирманың қаржылық тұрақтылығына әсер ететін ішкі факторларға мыналарды жатқызуға болады: шығарылатын өнім мен көрсетілетін қызметтердің құрамы мен құрылымы, айналым шығындарының табыстармен салыстырғандағы серпіні мен құрылымы, мүліктің құрамы мен жағдайы (қорлар мен дебиторлық берешектің мөлшеріне назар аудару керек), қаржылық ресурстар (бұл жерде төленген жарғылық капиталдың мөлшері мен табыстың мөлшеріне назар аудару керек).

Фирмаға қатысты сыртқы тұрақтылық экономикалық ортаның тұрақтылығымен анықталады. Ең бір қолайсыз сыртқы факторлардың бірі болып инфляция табылады. Дағдарыстар қайсысы да болмасын фирманың қызметіне елеулі өзгерістер енгізеді. Дағдарыс кезінде өнімдерді өткізу қарқыны оларды өндіру қарқынынан артта қалады. Тауарлық қорларды инвестициялау төмендейді, ол өз кезегінде тауарларды өткізуді қысқартады және соңғы қаржылық қорытындыға (табыс) теріс әсер етеді [3, 45 б.].

Мемлекет жүргізетін салықтық және несиелік саясат, қаржы нарығының даму деңгейі, мемлекеттегі сақтандыруға қатынасы және осы кезеңдегі сыртқы экономикалық қатынастар қаржылық тұрақтылықтың негізгі макроэкономикалық факторлары болып табылады.

Біздің ойымызша, бүгінгі күні қызмет ету уақыты бойынша факторлар да маңызды болып келеді. Бұл факторларды баланстың қысқа және ұзақ мерзімді активтер мен пассивтер элементтеріне бөлуден бастаған жөн. Бұлай бөлу қысқа және ұзақ мерзімді қаржылық тұрақтылықты құрастыруға өте ыңғайлы.

Қорларды қамтамасыз ету үшін қаржыландыру көздері ағымдағы қаржылық тұрақтылықты талдауға негізделеді. Ұзақ мерзімді қаржылық тұрақтылықты талдау капитал құрылымын бағалауға негізделеді. Қысқа мерзімді бағалаудағы негізгі бағыт – бұл қорлардың құрылымы, мөлшері мен серпінін бағалау, сонымен қатар өндірістің ырғақтылығы. Ал ұзақ мерзімді бағалау жобалардың инвестициялық тартымдылығы фирма қызметінің жалпы тиімділігін қалыптастыратын әр түрлі көрсеткіштерге негізделеді.

Фирманың қаржыландыру көздерін талдау көптеген ішкі және сыртқы факторларға байланысты болады:

- фирма қызметінің ерекшелігі;
- фирманың несие саясаты;
- активтер мен пассивтерінің мөлшері мен құрылымы;
- қорлардың мөлшері мен серпінділігі;
- жеткізушілердің құрылымы;
- қысқа және ұзақ мерзімді несиелер мен қарыздардың құны және т.б.

Жоғарыда айтылғандай, фирманың қаржылық тұрақтылығына фирманың ауқымы да әсер етеді. Тәжірибеде анықталғандай, бірігетін ірі компаниялардың қаржылық тұрақтылығы жоғары болады, олар қолайсыз жаһандық өзгерістер мен конъюнктуралық тербелістерден оңай өтеді.

Кәсіпорынның қаржылық тұрақтылық жағдайына көптеген факторлар әсер етеді, оларды В.М.Родионова және М.А.Федотова келесідей түрлерге жіктейді:

- Пайда болу орнына байланысты - ішкі және сыртқы;
- Нәтиженің маңыздылығына байланысты - негізгі және негізгі емес;
- Құрылымы бойынша – қарапайым және күрделі;
- Әрекет ету уақыты бойынша - тұрақты және уақытша.

Ішкі факторлар фирманың өз жұмысын ұйымдастыруына байланысты болады, ал сыртқы факторлар фирманың еркіне бағынышты емес. Негізгі ішкі факторларды қарастырсақ, фирманың тұрақтылығы ең бірінші өндіріс шығындарымен үздіксіз байланысқан өндірілген өнім мен көрсетілген қызметтің құрамы мен айнымалы шығындар арасындағы қатынас маңызды болып табылады[4.62-66 б.].

Қаржылық тұрақтылықтың ішкі маңызды факторларының бірі - бұл қаржы ресурстарының құрамы мен құрылымы, оларды басқару стратегиясы мен тактикасының дұрыс таңдалып алынуы. Фирманың өз қаржы ресурстары, соның ішіндегі таза табысы қаншалықты көп болса, соншалықты ол өзін жайлы сезіне алынады.

Сонымен бірге, тек таза табыстың көлемі ғана емес, оны тарату құрылымы, әсіресе өндірісті дамытуға бағытталған бөлігі де өте маңызды болып табылады.

Сыртқы факторлар төмендегі 1-кестеде көрсетілген.

1-кесте

Қаржылық тұрақтылық дамуының сыртқы факторлары

Факторлар	Көрінуі	Мүмкін салдары
Ұлттық экономика жағдайы	Үкімет экономикалық саясаттың нашарлауын салықты, ақша массасының қозғалысын, банктік пайыз мөлшерлемесін реттеу арқылы білдірмеуге тырысады.	Салық салу жүйесінің қатаңдауы, несиенің қымбаттауы, шығындардың өсуі.
Саяси факторлар	Мемлекеттің шектеу немесе болдырмау сипатындағы қәсіпкерлік қызметке көзқарасы; Үкімет қызметінің тұрақсыздығы, т.б.	Инвестициялық климаттың нашарлауы, елден капиталды шығару.
Құқықтық факторлар	Жеткіліксіз антимонополиялық реттеу, сыртқы экономикалық қызметті шектеулі реттеу, құқықтық базаның дамымағандығы.	Өнім бағасының көтерілуі есебінен монополист-фирманың табысының жоғарылауы; өндірістің төмендеуі; қажетті құқықтық базаның болмауы; сыртқы нарыққа шығу қиындықтары.
Әлеуметтік факторлар	Әдет-ғұрыптар, өмірлік құндылықтар, әкімшілік-жоспарлы экономиканың менталитеті, қаржыны басқару дағдыларының болмауы, мәдениеттіліктің төмен деңгейі.	Парақорлық, қылмыскерлік.
Технологиялық факторлар	Мемлекеттің ғылым мен техникаға төмен шығындалуы; төмен техникалық деңгей.	Технологиялық тоқырау, өнімнің сапасының төмендігі және өзіндік құнының жоғарылығы; фирманың бәсеке қабілеттілігінің және өнімділік деңгейінің төмендігі.
Сатып алушылармен және жабдықтаушылармен өзара қарым-қатынас	Түсімнің өсу серпінінің баяулығы; шикізат пен материалдарды кешіктіріп жеткізу; олардың сапасының төмендігі.	Төленбеген қарыздардың өсуі; өндіріс көлемінің және өнім сапасының төмендеуі.

Ескерту: Дүйсенбаев К.Ш. “Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау” оқу құралы негізінде құралған [5, 2011 ж., 120 б.].

Фирманың қаржылық тұрақтылығына қарыздық капиталдар нарығындағы қосымша жұмылдырушы қаражаттар үлкен әсерін тигізеді. Фирма ақша қаражаттарын қаншалықты көп тартатын болса, оның қаржылық мүмкіндіктері де соншалықты жоғары болады, алайда сонымен бірге қаржылық тәуекелділік те өседі, яғни фирма өз кредиторларымен уақытында есептесе ала ма, жоқ па деген қауіп туады. Және де бұл жерде фирманың төлеу қабілеттілігіне қаржылық кепілінің бір түрі ретінде үлкен рөл берілген.

Жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе, фирманың қаржылық тұрақтылығына әсер ететін мынадай ішкі факторларды атап көрсетуге болады:

- Фирманың салалық меншіктілігі;
- Шығарылатын өнімнің және оның жалпы төлем қабілеттілігі бар сұраныстағы үлесі;
- Төленген жарғылық капиталдың мөлшері;
- Шығындардың көлемі, олардың ақшалай табыспен салыстырғандағы динамикасы;
- Қорлар мен резервтерді, олардың құрамы мен құрылысын қоса алғандағы мүлік пен қаржы ресурстарының жағдайы;
- Фирманы басқару тиімділігі.

Сыртқы факторларға шаруашылық жүргізудің экономикалық жағдайының әсерін, қоғамда үстемдік етуші техника мен технология қабілеті бар сұраныс тұтынушылары табысының деңгейі, ҚР Үкіметінің салық және несие саясаты, фирманың қызметін бақылау жөніндегі заң актілері, экономикалық байланыс және т.б жатады.

Фирманың қаржылық жағдайын қалыптастыруда оның өз контрагенттерімен өзара қарым-қатынасы үлкен әсер етеді. Сондықтан да серіктестермен реттелген іскерлік қатынаста болу – жақсы қаржылық жағдайының бірден бір шарты болып табылады. Әрине, акционерлер өз жинақ қорларын тұрақты тиімділікке және дивидендтерді ұқыпты төлейтін қаржылық тұрақты фирмаларға салады. Инвестициялық тартымдылығы болу үшін тек бүгінгі күні ғана емес, болашақта да фирманың қаржылық жағдайы бәсекелестеріне қарағанда жақсы болуы тиіс [6, 75 б.].

Фирманың тұрақтылығының жоғарғы формасы болып оның ішкі және сыртқы факторлар жағдайында даму мүмкіндігі табылады. Бұл үшін фирма қаржылық ресурстың икемді құрылымына ие болуы керек және қажет кезінде қарыз құралдарын тарту мүмкіндігі яғни бәсекеге қабілетті болуы керек.

Қорытындылай келе, фирманың қаржылық тұрақтылығына әсер ететін факторларды зерттей келе, ішкі факторлар фирманың жұмысын ұйымдастырылуымен байланысты болса, ал сыртқы факторлар фирманың еркіне бағынышты емес. Сондықтан, егер фирма қаржылық тұрақтылыққа қол жеткізгісі келсе, онда жоғарыда көрсетілген өзіне тәуелді факторларды ескеріп, оларды алдын алып отыруы қажет.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Президенті - Елбасы Н.Ә.Назарбаевтың “Қазақстан-2050” стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты”.
2. Ефимова О.В. Как анализировать финансовое положение предприятия (практическое пособие). — “Бизнес-школа”, Интел-Синтез, 2004. - 250 с.
3. Крейнина, М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки.- М. : ИКЦ "Дис", 2008.- 45 с.
4. Родионова, В.М. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. - М.: Перспектива, 2009.- 62-66 с.
5. К.Ш. Дүйсенбаев. “Кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдау” Алматы: 2011. – 25-45, 120 б.
6. Савицкая Г.В. “Экономический анализ”. - Москва, Новое знание, 2005. – 75 с.

Қазақстанда табысқа салық салу жүйесін жетілдіру жолдары

Абдимова Э.К., магистрант

Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.

E-mail: El.abdim@mail.ru

Нарықтық қатынастар кезінде салықтардың ел экономикасының дамуына ықпал ететін басты қару ретінде маңыздылығы айқын. Бүгін жергілікті өзін-өзі басқару органдарын қаржыландыратын түрлі табыс көздерінің ішінде алдыңғы қатарды салықтар, әсіресе табыс салықтары алады.

Салық саясаты экономикалық реттеудің ең маңызды құралдарының бірі, экономиканы мемлекеттік реттеудің қаржы-несиелік негізі болып табылады. Мемлекет салық саясатын нарықтың теріс құбылыстарына әсер етудің белгілі бір реттеуші ретінде қолданады.

Қазақстанда әлеуметтік-экономикалық қайта құру кезінде, экономикалық жағдай енді ғана қалыпқа түсіп келе жатқан тұста және оның секторларына жаңарту жүргізіліп жатқанда салықты осы жағдайларды ескермей, түрлі шаруашылық тәжірибелер үстіне пайдалану, ауыр жағдайды одан әрі тұрақсыздандыра түсуі мүмкін.

Республиканың салық жүйесін, оның ішінде табысқа салық салу жүйесін басқа қаржы жүйелерімен қатар жетілдіруді қажет етеді. Түрлі жеңілдіктерді пайдаланушылардың салықтан босатуды талап етуі көбейгеніне және салық жинаудың қиыншылығына қарамастан бюджетке түсіп жатқан қаржының көлемі орнықты өсіп келе жатыр. Сонымен бірге соңғы бес жылдың ішінде салық жүйесіне көп өзгерістер енгізілді. Мемлекеттік салық түрлерінің, соның ішінде табыс салықтарының да көлемі өзгерді.

Қазақстанның салық жүйесіндегі табыс салықтарының негізгісі болып 1995 жылдың 1 шілдесінен енгізілген заңды тұлғалардан алынатын табыс салығы немесе қазіргі Салық кодексі бойынша корпорациялық табыс салығы.

1995 жылдың 24 сәуірінде қабылданған «Салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы Заңының табыс салығына байланысты бір кемшілігі заңды және жеке тұлғалардан алынатын табыс салығын біртұтас конструкцияда енгізуі. Бұл субъектілер арасындағы, сол сияқты табыс түрлері мен оны алу әдістерінде айтарлықтай айырмашылықтың болуы бұл біріктірудің тиімсіздігін көрсетті. Басты кемшілік- бұл салықтарды біртұтас ете отырып, олардың әрқайсысына салық салудың жеке-жеке режимі қолданылды. Қаржы Министрлігі заңды және жеке тұлғалардан алынатын табыс салығын есептеу мен төлеудің тәртібі туралы бөлек екі нұсқаулық дайындап, шығарды[1].

Осы жоғарыда аталған кемшіліктерді ескере отырып, ҚР Үкіметі 2001 жылдың 12 маусымында жаңа Салық кодексі қабылдады. Салық кодексі 2002 жылдың 1 қаңтарынан бастап күшіне енді. Салық кодексінде табыс салығына байланысты ең негізгі ерекшелігі заңды және жеке тұлғалардан алынатын табыс салықтарын біртұтас етпей, бөлек екі салық қылып енгізуі[2].

Қазақстан Республикасының салық жүйесінде заңды тұлғалардан алынатын табыс салығының қандай рөл атқаратынын оның бюджеттегі үлес салмағынан көруге болады.

Салықтық болжамды орындауға әсер ететін факторлардың бірі салықтық әкімшілікті жетілдіру болып табылады. Республиканың ірі салық төлеушілеріне өткізілетін тұрақты мониторинг олардың материалдық шығынды асыра көрсетуін қысқартуға және залалды кәсіпорындардың қатарынан шығаруға мүмкіндік жасайды. Табыс салығын салық салу механизмі мына құрамдардан тұрады:

- салық салу механизмі;
- салық есептеу мен төлеу тәртібі.

Қазіргі уақытта Қазақстанда қолданылып келген табыс салығының конструкциясы салық салу объектісі ретінде жылдық жиынтық табыс пен бекітілген шегерімдер арасындағы айырмашылық болып есептелген салық салынатын табысты қарастырады. Корпорациялық табыс салығын алудың іс жүзіндегі механизміде кемшіліктерден кенде емес.

Біздің ойымызша, шегеруге жататын шығыстар мәселесін қайта қарау керек. Қазіргі уақытта жылдық жиынтық табыстан шегеруге өндіріске қолданылған және тозығы жеткен тіркелген активтердің амортизациялық аударымы жатады. Амортизациялауға жататын тіркелген активтер топтарға амортизацияның белгіленген шекті нормасы бойынша бөлінеді.

Экономикалық өсуді отандық кәсіпорындардың тиімділігін көтерусіз және еліміздің барлық техника-экономикалық базасын жаңартусыз қамтамасыз ету мүмкін емес. Бұл процестің құрамдас бөлігінің бірі – амортизация, оны дұрыс қолдану кәсіпорынның қаржылай жағдайын жақсартуға және директор мен үкіметтің өзара түсінушілігін нығайтуға ықпал жасайды.

Амортизация шығыстар құрылымына кәсіпорын табысына әсер етеді, жеке меншік инвестицияның басты көзі болып табылады.

Қазіргі уақытта кәсіпорындар балансында амортизация мен меншікке салынатын салық есептелетін 30-60 пайыз әрекет етпейтін негізгі қорлар бар. Нәтижесінде, өндіріс шығындары өседі, шығын құрылымы кеңейеді. Өндіріс көрсеткіштерін анықтағанда, негізгі қорлар құнын, өнім өндіруге қатысу әдістері жетілмегенін көруге болады.

Тіркелген активтер өз құндарын амортизация арқылы өнімге аударатын болғандықтан, жұмыс жасап және тоқтап тұрған активтердің бағасы бойынша есебін реттеу керек.

Амортизация жұмыс істемейтін қорға аударылса, шығындар құрамына бұрмалау жасайды. Амортизациялық аударым неғұрлым көп болса, соғұрлым табыс аз болады. Табыс аз болса, онда салық та аз төленеді. Сондықтан жұмыс істемейтін мүлікті консигнацияға қою керек те, ол оған амортизация есептеулер құнын береді.

Амортизациялық саясаттың ең бір активті құралдарының бірі негізгі қорларды қайта бағалау болып табылады. Бұрын ол жылына 10-12 рет жасалатын, ал қазір жылына бір рет жасалады. Бағаны қайта есептеуге оған бақылау жасауға көп күш пен үлкен қаржылар жұмсалады.

Тіркелген активтерді қайта бағалау амортизациялық қордың инфляциядан зиянын толықтырмайды, тек азайтады. Машинаның қайта бағаланған тозуы амортизациялық аударымға кіргізілмейді. Активтерді қайта бағалағаннан кейін, барлық кәсіпорындар мен ұйымдар жалпы пайдасыз қалады, өйткені оның ауқымды бөлігі амортизациялық аударымға жіберіледі, сонымен қатар заңды тұлғалардан табыс салығы базасын кеміте отырып, мемлекеттік бюджет табысын азайтады.

Активтерді қайта бағалауды уақытылы өткізіп тұру олардың құнын айтарлықтай өсірді. Мұнда алдыңғы бағалаудағы қателіктер әрбір келесіне көбейтіледі. Осыған байланысты, біздің көзқарасымызға қарай, республикада амортизациялық жаңа жүйесі жасалуы қажет. Ол шетелдердің негізгі қорлардың жағдайына талдау жасаудың және олардың құнын қайта бағалау, шаруашылық субъектілердің қаржылай жағдайының негізінде тәжірибе алу. Осыдан амортизациялық аударылымдардың есебін жүргізу тәртібін республикадағы бухгалтерлік есеп жүйесімен ұштастыру қажет.

Залалдарды болашақ кезеңдегі жылдық жиынтық табыс есебінен көшіру тәртібі қайта қарауды талап етеді. Мемлекет пен салық төлеушінің мүдделерін ескеру қажет, залалдарды шегеру салық салынатын базаны азайтады және табыс салығы сомасына тікелей әсер етеді[4].

Мемлекеттің салық заңдылығына сәйкес заңды тұлғалардан табыс салығын төлеу тәртібі аванстық төлемдер негізінде жүзеге асады. Мемлекет салық төлеушіні салық жылы үшін өз табысының өлшерін анықтауға оның негізінде төлейтін салық мөлшерін

анықтауға, жылдық салық сомасын бірдей 12 бөлікке бөліп, айға аванстық төлемдерді анықтауға міндеттейді. Мұнда табыстың іс жүзінде алынғаны есепке алынбайды. Мұндай жағдайда, салық алудың еңгізілген тәртібі мемлекет үшін тиімді, бірақ салық төлеуші мүддесін қанағаттандырмайды. Экономиканың тұрақсыздығы мен айқын болмауы болжас табыстың есебі әрдайым шамамен алынады, субъектінің мемлекет алдындағы жауапкершілігін ақтамайды. Айына табыс таппасақ та, аванстық төлемді төлеуге міндетті.

Осы салық түрінен бұрын қолданылған ағымдағы төлемдер тәртібі кәсіпорын жұмысының аралық нәтижелерін есепке алуға мүмкіндік жасайтын.

Келесі кезең алдын-ала есептерді тапсыру болып табылады: 25 ақпанында, 25 мамырда, 25 тамызда, 25 қарашада.

Алдын-ала есептер, біріншіден, болжамдағы салықтың сомасы бойынша аванстық төлемнің сәйкес келуіне бақылау функциясын, екіншіден, салықты түзету құралы болып табылады.

Егер салық төлеуші бір жыл салық сомасын қалай болжаса, сол сомасы жыл сайын 31 желтоқсанға дейін төлеп болуы керек. Сондықтан заңды тұлғаларға табыс салығын салудың қарастырылған мәселелері салық салу механизмін жетілдіруді талап етеді[5].

Мемлекеттің экономикалық саясатының бір аясы салық саясаты болып табылады. Салық салу аясында мемлекет экономикалық мәселелерді өзінің міндеттері және өзін ұстау жөніндегі мәселелерді ғана әзірлеумен айналысып қоймай, сонымен қатар өте ауқымды әлеуметтік және саясат тұрғысындағы мәселелерді шешуге атсалысатын саясатты да жүргізеді.

Бұл жөнінде Елбасымыз Н.Назарбаев экономиканы дамыту үшін «...таяудағы жылдарда біз назарымызды экономиканы нақты секторына, оны сауықтыруға, фискальды және монетарлық қатаң шектеулер жағдайындағы өсу мен күшті әлеуметтік саясатқа аударамыз», - деген болатын[6]. Салық саясатының қағидалары мемлекеттің жалпы экономикалық бағдарламасына негізделеді және онымен өте тығыз байланысты болады. Экономикалық бағдарламаны әзірлеу ісі салық саясатының алға қоятын талаптарын, оның принциптерін ескере отырып жүзеге асырылады. Салық саясатының ықпал ету аясы өте ауқымды, оның реттейтін қатынастары әралуан болғандықтан оны тек қаржылар аясына жатқызуға болады деген көзқарас дұрыс емес.

Өйткені, салық саясаты талаптарымен реттелген кәсіпорын мен бюджет арасындағы қатынастар тек кәсіпорын мен азаматтың салықтық міндеттемелерін атқару сатысында ғана қаржылық қатынастарға айналады. Салықтық қатынастардың қаржылық қатынастардан айрықшалануы салық саясаты бойынша мемлекеттің алдында тұрған міндеттерді талдау кезінде көрініс табады.

Мемлекеттің салық салу құзыретін шектеудің тағы бір қажеттілігі – мемлекет салықтық міндеттемелердің атқарылуын бақылай отырып коммерциялық құпияларды біліп, оларды өз пайдасына пайдалануына немесе төлеушіге жаңағы коммерциялық құпияны дұрыс сақтай алмаған жағдайда зиян-залал келтіруіне тосқауыл қою.

Салық саясатының тағы бір елеулі қыры – кеден саясатымен реттелетін өзге мемлекеттермен арадағы қарым-қатынастарды жандандыру. Мемлекеттің барлық қажет тауарларды өз аумағында өндіруге талпынуы ішкі экономиканың басқа елдерде өндірілетін ұқсас тауарлармен бәсекеге түсуін тұйықтатуға әкеліп соғады, яғни мемлекеттің кеден саясаты экспортқа нысаланған. Салық саясаты мемлекеттің экономикалық дамуымен тығыз байланысты. Дүниежүзілік практика бойынша салықтар, салық салу жөніндегі заңдарды-статустарды жоғарғы өкімет органдары қабылдайды. Бұл заңдар-статустарда салықтардың объектісі, субъектісі, есептеу, төлеу тәртібі және мерзімі және т.б. белгіленеді.

Ал салық ствкалары мен салық жеңілдіктері жөніндегі мәселелерді оларды реттеу құралы ретінде пайдаланатын атқару-жарлық беру билігі органдары айқындайды.

Еліміздің Президентінің Қазақстан халқына жолдауында: «Біз қазынаны сақтап, оны көбейтпесек және салықтарды толық көлемінде жинамасақ, ешқандай қалыпты және күшті мемлекет болмақ емеспіз» - делінген[6].

Нарықтық қатынастар жағдайында салықтардың ел экономикасының дамуына ықпал ететін басты құрал ретінде маңыздылығы айқын. Бүгін жергілікті өзін-өзі басқару ұйымдарын қаржыландыратын түрлі табыс көздерінің ішінде алдыңғы қатарды салықтар, әсіресе табыс салықтары алады.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. Корпоративный подоходный налог: Разъяснение налоговых органов / Ю. Прокопьева. - Алматы : Бико, 2004. - 40 с.
2. Қазақстан Республикасының «Салық және бюджетке төленетін басқа міндетті төлемдер туралы» заңы (Салық кодексі). - Алматы : Жеті жарғы, 2001. - 660 б.
3. Қазақстан Республикасы Президентінің 2008 жылдың 10 желтоқсанындағы «Салық және бюджетке төлейтін міндетті төлемдер туралы» № 100 -IV заң күші бар жарлығы.
4. ҚР «Салықтар және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдер туралы» кодексі. – Алматы: ЮРИСТ, 2009. – 86-92 б.
5. Нұрымов, А. А. Салық және салық салу: оқу құралы / ҚР Білім және Ғылым министрлігі ұсынған. - Астана : ҚазЭҚХСУ, 2009. - 546 б.
6. Қазақстанның 2030 жылға дейінгі даму стратегиясын одан әрі іске асыру жөніндегі шаралар

УДК 336

Банктік секторда коммерциялық банктердің қаржылық жағдайын тұрақтандыру шаралары

Әбітова А.М., экономика ғылымдарының магистрі, оқытушы
Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
E-mail: abitova.arailym@mail.ru

Қазақстан Республикасының банктік жүйесі жедел қарқынмен дамуда және қызмет көрсету сапасының елеулі түрде арттырылуы, жаңа мемлекеттік өнімдердің пайда болуы, нормативтік-құқықтық базаның және мемлекеттік реттеудің басқа тұтқаларының дамуына байланысты, елімізде банктік қызметті тұтыну қарқынды түрде ұлғаюда.

Банктер арасындағы бәсекеге және банктік операцияларын көлемінің жедел өсуі банкирлерді оңтайландыру әдістерін іздеуге мәжбүр етеді. Несие беру туралы шешімді тез қабылдайтын қаржы институты басқа банктерден бірқатар алда болады. Мысалға, Германияда ипотекалық несиеге өтініштер несие алушының сауалнаманы толтыруынан кейін он минут ішінде өңделеді, содан соң оң жауап алынған жағдайда, несие алушыға несие шартының жобасы бірден ұсынылады.

Қазақсандық банк секторы бірте-бірте қаржы жағдайы нашар банктерде оларды тарату не біріктіру есебінен арылып келеді. Жалпы еліміздің банк жүйесінде болып жатқан мұндай өзгерістерді банктерге өкімет немесе Ұлттық банк тарапынан жасалып отырған қысым деп қабылдамай, керісінше сапалық талап ету деп түсінген дұрыс. Екінші деңгейлі банктерде шоғырланған заңды және жеке тұлғалардың бос ақша қаражаттарын банктер өздерінің жеке проблемасын шешуге және экономиканың дамуына, халықтың игілігіне жұмсауы керек. Коммерциялық банктердің санының жылдан-жылға азаюы банктердің қызметінде әлдеде болса жекелеген проблемалардың шешілмеген сұрақтары

орын алып отырғаныны көрсетеді. ҰБ-тің мәлімдеуіше, меншікті капиталдың көлемінің әліде болса аздығы байқалады. Қазақстандық банк жүйесінің жиынтық меншікті капиталының көлемі әлемдегі АҚШ, Ұлыбритания, Германия, Швеция, Жапония секілді өркениетті елдердің ұсақ банктернің меншікті капиталының көлемімен шамалас. Сондықтан да олар ұзақ мерзімді несиелер бере алмайды, инвестиция жасай алмайды, электрондық-технологиялық деңгейін жоғарылата алмайды. Сол себепті Қазақстанда ірі банктердің қатарында аталатын танымал банктердің өздерінің операцияларының пайыздық деңгейі, мерзімі өзге ұсақ банктермен бірдей. Меншікті капиталдың аздығы банктің салымшылар алдыдағы міндеттемелерін орындай алмауы және кредиорларға қарызын өтей алмау қауіпін күшейтеді. Банктердің салымдар бойынша өз міндеттемелерін орындамауы, пайыз деңгейін шектен тыс көтеру, содай-ақ салымшылардың банкке салған қаражаттарын орналастыруда негізсіз және тәуекелі жоғары инвестициялық саясат жүргізу секілді әртүрлі себептерден болу да мүмкін. Дегенмен банк жүйесінің тұрақты жұмысын қамтамасыз ету үшін меншікті капиталдың жеткілікті болуын қамтамасыз ету қажет. Ал ол өз кезегінде банктің активтерін тиімді орналастырумен, яғни икемді инвестициялық саясат жүргізумен байланысты.

Қазіргі кезде Қазақстандағы банктердің айналымдағы активтерінің басым бөлігін қысқа мерзімде ақшалар құрайтын болғандықтан, банктер ұзақ мерзімді инвестициялар жасай алмай отыр. Бұл несиелердің ұдайы қайтарылмауы фактілерінің жиі орын алуы, сондай-ақ бағалы қағаздардың өтімсіздігі, әрі табыс деңгейінің төмендігі сияқы объективті жағдайлармен байланысты болып отыр. Мұның өзі Республикада қаржы құралдарының тапшылығын көрсетеді. Соған сәйкес банктің қызметіне қатысты заңдық базаны нығайту және Қазақстандағы қаржы институттарын дамыту әрі күшейту арқылы ұзақ мерзімді салымдарды капиталдадыру қажеттігі айқындала түседі.

Еліміздің экономикалық даму стратегиясымен үйлестіре отырып банк жүйесін нығайту әрі сапасын арттыру мақсатында, сондай-ақ ел экономикасының дамуына шетел инвестициялары мен банктер арқылы елдегі қаржыны жұмылдыру үшін республиканың ақша-несие саясатының икемді стратегиясын жасап және Қазақстанның қаржы нарығын дамыту қажет.

Банк қызметінде тұрақсыздық қауіпі үнемі болып тұрғандықтан уақыт мерзімінің тәуекелдік деңгейі жоғары және стратегиялық маңызды салаларға ұзақ мерзімді қаржы жұмсауға Үкімет кепілділігі қойылған жағдайда инвестициялық қаржының тиімді жұмсалғандағыдай болар еді. Сондай-ақ осы заңда резидент-банктер мен зейнетақы қорларынан басқа заңды тұлғалар алатын сыйақы 15% мөлшерінде төлем көзіне салық салу қарастырылған. Ұлттық валютаны қолдау мақсатында заңды тұлғалар 1 жылдан астам мерзімге салынған мерзімдік депозиттер бойынша алатын сыйақыны салық салудан босатып, аталған салық орнына жеңілдік енгізген орынды болар еді. Мемлекет өз міндеттемелерін орындаудың басқа жолдарын тауып, сонымен бірге бюджетке шамадан тыс міндеттемелер арта бермеуі керек. Соңғы жылдары банктерің айналымдағы активтерінде мемлекеттік бағалы қағаздардың үлесінің едәуір өсуі дәлелдеп отыр. Сондықтан өндіріске орташа және ұзақ мерзімді қаржы салуды капиталдандырудың әдістерін таба отырып, банк жүйесін нақты экономикаға қайта бағыттау жөніндегі ой-пікірлердің орынды екендігін айта кету керек.

Ұлттық банк, банктердің қаржылық жағдайында тұрақсыздықтың алғашқы белгілері байқалысымен-ақ салымшылар мүддесін қорғауды және қордың пайдаланылған қаржысын өтеуге еріксіз таратылатын банктің активтерінің толық қайтарылуының артуына алып келеді де, сұраныс инфляциясының зардабы өте жоғары болуы мүмкін. Сондықтан ондай банкті тарату процедурасын жүргізу барысында банк клиенттерінің мүдделерін сондай-ақ бүкіл жүйесін, кепілдік беру жүйесінің де мүдделерін ескеру қажетт. Банктің салымшылары мен клиенттердің мүддесін қорғау үшін ҰБ банктерге бақылау жасау функциясы беріледі. Бұл функцияның мәні: ҰБ банк құрылтайшыларының банктің

қызметіне ықпал ететін кәсіпорындардың нақты қаржы жағдайы туралы қажет ақпарат алу құқығы заңдастырылады.

Банк құпиясын сақтау – Қазақстан банк жүйесі қызметінің маңызды принциптері болатындықтан бұл да өзекті проблемаға айналып отыр. Осыған байланысты заң актілеріне өзгерістер мен толықтырулар жобасы ҰБ қызметкерлерінің банктердің қызметі туралы қосымша мәліметтер алу жөніндегі құқығын іске асыру барысында алынған мәліметтерді Үшінші біреуге жария еткені үшін жауапкершілігін қатайта түсуді көздейді.

Келесі көңіл аударатын мәселе ақша-несие саласындағы реттеу шараларына жан-жақты кешенді тұрғыдан қарау болып табылады. Өндірістің нашар даму жағдайында инфляцияның өршіп кетуі оңай құбылыс. Мұндай жағдайда экономиканың қалыпты өсуіне, бәсекелестікке ықпал ететін реттеу шаралары кей жағдайда кері әсер етуі мүмкін. Атап айтқанда мемлекеттік бағалы қағаздарды сатып алу, есепке алу ставкасын төмендету, резерв нормасын азайту сияқты шараларды қолдану «несие экспанциясының» толқынын туғызып артық шығындардың пайда болуына, жалақының өсуіне сатып алу қабілеттілігінің артуына алып келеді де, сұраныс инфляциясын күшейтеді. Бұл импорттың орынсыз өсуіне, сауда балансындағы тапшылықтың артуына, төлем балансының тепе-теңдігін бұзады және бір жағынан ставканы ұлғайту тұрғысында қымбат ақша саясатын, шығындар инфляциясын, бағаның өсуі, ұлттық валютаның жылдам құнсыздануы секілді теріс әрекеттерге ұрындырады. Бұл өндірісі дамыту мен экспортты ұлғайтуға кері әсерін тигізеді. Сондай-ақ банк жүйесінің қызметінің тиімділігін төмендетіп, активтер мен пассивтердің арақатынасының бұзылуына әкеледі. Бұл банктің банкротқа ұшырауына әкеліп, банк клиенттерінің банк жүйесіне деген теріс көзқарасын туғызады. Сондықтан күш-жігерді барлық деңгейде біріктіру ақша, несие, валюта, экспорт-импорт, салық, сондай-ақ ішкі және сыртқы банкті реттеу мәселелерін шешуге кешенді тұрғыдан келу қажеттігін түсіну қажет.

Екінші жағынан алғанда отандық банктер шетелдік банктермен күреске түсуге дайын емес. Оның себебі, банктердің капиталының көлемі төмедігінен, ЖІӨ-дегі несиелер үлесінің аздығынан, тәуекелдерді басқару жүйесінің дамымауынан, менеджмент тиімділігі мен корпоративтік басқару тәжірибесінің аздығынан болып отыр. Банк қызметін сенімді, ірі танымал, іскерлік беделі бар, қызметтерінің бағасы өзге банктермен салыстырғанда анағұрлым төмен банктер ғана дамыта алады.

Қазіргі банктік жүйе – бұл қандай да болсын дамыған мемлекеттің, ұлттық шаруашылықтағы ортасы болып табылады. ҚР-ның 31.08.1995 жылғы №2444 «Қазақстан Республикасындағы банктер мен банктік қызмет туралы» Заңының 30-шы бабында банктік қызметті, орындалатын банктік операцияларды, сонымен қатар жүргізілетін басқа да белгіленген банктік операциялардың мазмұнын анықтап көрсеткен. Осы Заңға сәйкес Коммерциялық банктер қызмет етеді. Мемлекет Заңмен және қаржы-несиелік саясатпен банктегі ақша қозғалысын, олардың айналыс жылдамдығын, сонымен қатар айналыстағы қолма-қол ақша көлемін қоса реттеп отырады[1].

Тұрақы ақша массасының өсімі, инфляция қарқынының төмендеуінің кепілі, бағаның тұрақтылығы, нарықтық жетісіктер мен экономикаға, халық шаруашылығына тиімді болып келеді. Коммерциялық банктер аккумуляциялық жинақтарын келесідей әртүрлі экономикалық және әлеуметтік қажеттіліктеріне жұмсайды.

Салымшыларға банкке салған жинақ ақшалары үшін сыйақы пайыз түрінде төленеді. Коммерциялық банктің басты қағидаты сенімді клиенттерді несиелендіру болып табылады. Несиенің көмегімен, өндіріс кеңейеді, капитал өседі, осылай өмірдің биік шырларына шығады десек қателеспейтін шығармыз.

Қазақстанның танымал ғалымдарының ойынша банктің ұйымдастырылуы қалай, және клиенттер мен қызметкерлер қарым-қатынасының банк қызметінің жанаруымен байланысты болып келеді.

Біздің ойымызша, қаржы нәтижесін басқару бұл ұйымдастырушылық қағиданың жүйесі, айналыстағы ақша қорының соңғы қорытындысына әкелетін табыс көзіне бақылау

жасау. Коммерциялық банктің қаржы қорытындылары өзіне келесілерді қосады: таза бөлінген табыс, алынған табыстар, шығыстар. Банктегі табысты рөлді қаржы нәтижелері мен қаржылық талдау алады, осы арқылы банктің сапасы мен сенімділігін, өмір сүру қабілеттілігін анықтауға болады.

Талдау барысында ең қиын және көп тарағаны бұл қаржы нәтижесінің бағалануы. Бұл таңқаларлық жағдай емес. Өйткені қаржылық талдау бір жағынан, көптеген туындайтын сұрақтарға жауап береді, ал сұрақтар барлық қаржылық талдауды ұстаушы категориялардан туындап отырады.

Қазақстан Республикасындағы коммерциялық банктерге кейде шешілмейтін мәселелерге соқтығып немесе тәуелсіз, бірақта табыссыз саясатты құру арқылы және баяу міндетті түрде банкрот болу немесе жетістікке ұмтылып пайда табу, тәуекелге бел буып, соңында мүмкін болатын төлемдердің кешіктірілуі бұл кезде тез және күтпеген жағдайға банкроттыққа ұшырайды.

Бірінші жағдайда тек қана банк зардап шегеді, ал екінші жағдайда банк клиенттері зардап шегеді. Сондықта осындай жағдайлардан аулақ болуы үшін, банктерге міндетті түрде қаржылық қорытынды басқару саясаты дұрыс құрып тәуекелді төмендету қажет. Қазіргі күнде техникалық прогрестің жылдам қарқындауы мен дамуында шешім қабылдауды кешіктіру көптеген шығынға алып келуі мүмкін, сондықтан оны тез әрі анық қабылдау керек. Отандық және шетелдік зерттеушілер «Коммерциялық банктердің ең негізгі мақсаты» коммерциялық банктердің кірістері мен шығыстары арасындағы айырмашылықты көрсететін максималды пайда алу көлемін анықтау, ал анық қалыптастыру үлгісі есеп және есептік жүйесімен тікелей байланысты. Олар пайда мөлшерінің ұлғаюы тәуекелдік операциялар есебінен қамтамасыз етілуі мүмкін деп анықтады.

Біздің ойымызша, сонымен қатар шығындарды бақылауын әсіресе, Қазақстанның коммерциялық банктер қызметінде бұл шығындар үнемі үмітін ақтамағандықтан сыйақы төлемімен байланыссыз шығындарды жүзеге асыру үшін қажет.

Отандық эксперттер және тағы басқа, шығындарды қатаң бақылау қажеттілігі, әсіресе банктік емес ұйымдарының өндірген өімдері және көрсеткен қызметтерінің пайда болуы, шығындарды ұлғайту жағдайындағы қажеттілік өседі деп есептейді. Мұндай бақылау басқаруды жеілдіру және ақпаратты орталықтандырып өңдеу көмегімен жүзеге асыруы мүмкін.

Таза табыстың қалыптасуын бақылау пайда балансының сенімді өлшемі мынадай негіздерде расталғандықтан қаржылық нәтижелерді басқарудың құрамды бөлігі болып табылатынын атап өтуіміз керек:

- банктің аналитикалық есеп-шотында кірістерді қалыптастыру заңдылығын тексеру;
- банктің табыстары мен байланыстар операциялардың мазмұны мен мақсатын талдау;
- есепті жылдағы пайда мен шығын шоттарының қалдықтарына талдау, кіріс және шығыс шоттарын жабу бойынша операцияларға бақылау;
- басқа да операциялардың мазмұнын талдау, түсімдер төлемдер көрсетілген шоттардың жабылуын тексеру;
- «банк пайдасы есебінен қаражаттарды тарту» шотында шығындардың дұрыстығын бағалау және есепті жылдағы пайда мен шығын шотынан осы шығындарды шығарып тастау [2].

Коммерциялық банктердің қажеттілікті пайда алуының маңызды екені белгілі. Ол көрсетілген қызметтер сапасын өсіру және көлемін кеңейтуге мүмкіндік туғызатын банктер үшін жаңа капитал тарту керек. Егер банк ісінде капиталға табыс басқа салалардан төмен болса, онда капитал басқа пайда сфераларына ұмтылады. Банк пайдасының маңызды қызметі – банк ісінде болып тұратын күтпеген жағдайлар мен шығындар резервтерін қамтамасыз ету.

Сонымен, пайда басшылықтың операцияларын жетілдіру, кеңейту бойынша және қызмет көрсету сапасын көтеру және шығындарды төмендету бойынша қызметтеріне жағдай жасайды. Біз ғалымдардың (Г.С. Сейітқасымов және т.б.) банктік менеджменттің негізгі мақсаты болашақта пайда табу мен байланысты, экономикалық пайданы үнемі қажет ететін басқарудың рационалды жүйесін қолдану жолы мен пайда табу болып табылады деген ойлармен келісеміз[3].

Банктің барлық кірістері мен шығыстары орындалған қаржылық нәтижелер, одан орындалған банктік операциялар көрініс табады. Қазіргі уақытта Қазақстанның кез-келген коммерциялық банкісінде ереже ретінде қолданылатын коммерциялық және қаржылық нәтижені максималды түрде алу үшін міндетті резервтер қолданылады.

Өкінішке орай пайданың жіберілуін коммерциялық құрылымды талдау мәселелерін теория жүзінде аз зерттелген болып қалады. Қазақстан банктерінің тәжірибелік қызметінде не мүлдем орындалмайды не жіберілген мүмкіндіктерді қайтару мүмкін болмағанда уақытылы орындалмайды.

Кірісті басқарудың өзекті мәселелерінің бірі оны қолдаудың тиімді және бағыты зерттелуі болып табылады. Сонымен бағалауға тек есепті кезеңнен түскен кірістің бір бөлігі ғана емес, сонымен қатар өткен жылда жиналған кіріс бөлігі жатады.

Біздің көзқарасымызша, банк менеджері үнемі кірістің қолдану бағыттарын, көбінесе өндірістік емес зейнетақы қорларымен және әр түрлі өз еркімен сақтандыру түрлеріне аударымдар, банк өкілдерінің ашылуын, заңға сәйкес айыппұлдарды жабу, банк аралық несиелердің мерзімі өткен пайыздардың жабылуын талдауы қажет.

Жоғарыда қарастырылғандардан мынадай қорытынды жасауға болады: екінші деңгейдегі банктердің қаржылық нәтижелерін басқарудың мәні банк жүргізетін операциялардың кірісітерін максималды түрде ұлғайтуға және жүзеге асыру болып табылады.

Коммерциялық банктің қаржы нәтижелерін басқарудың негізі болып табылатындар:

- максималды табыс алу үшін қажетті шараларды анықтау;
- қазіргі нарықтық жетістіктерді дәйекті түрде қалдыптастыру;
- ағымдағы операцияларды орындау үшін жеткілікті төлемдер мен есептердің толық әрі уақытылы жүргізу;
- уақытылы жақсы дайындалған аналитикалық мәлімет;
- ақша қаражат резервтерімен активтердің саналы үйлесуі, банк операцияларына бақылау.

Коммерциялық банктің қаржылық нәтижесін жетілдіру жолдары: ол біріншіден, банктік қызметте кіріс бабын ұлғайту үшін қажетті жаңа банктік өнімдер және технологиялар мен тұрақты жұмыс; екіншіден, қолма-қолсыз есептермен байланысты қызмет көрсетулерді ұлғайту; үшіншіден, банк қызметкерлерінің мамандық дәрежесін жоғарлатуға мүмкіндік туғызу; және төртіншіден, банк қызметіне инновациялық процесті ендіру.

Қазақстан Республикасының инвестициялар жөніндегі комитеті 2001 жылға дейін Республикаға тікелей отандық және шетел инвестицияларын тарту үшін экономиканың артықшылығы басым салаларының тізімін бекіткен болатын. Соған орай республика экономикасына едәуір көлемде инвестициялар тартылғанына қарамастан көптеген өндірістік жобалар аяқталусыз қалды.

Қазіргі банктің барлық кірістері мен шығыстары орындалған қаржылық нәтижелер, одан орындалған банктік операциялар көрініс табады

Барлық кірістері мен шығыстары орындалған қаржылық нәтижелер, одан орындалған банктік операциялар көрініс табады.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. ҚР-ның 31.08.1995 жылғы «Қазақстан Республикасындағы банктер мен банктік қызмет туралы» Заңы
2. Маминов О.И., Пути рекапитализации банка // Финансы и Кредит.- 2009. №8. - С.35-39
3. Сейітқасымов Ғ.С. Ақша, несие, банктер. – Алматы, 2005.-357б.

УДК 336

Налоговая система Объединенных Арабских Эмиратов

Кузенбаева Э.Р., Бажанова Ж.У.

Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы

E-mail: bazhanova.zhanbota@mail.ru

Налоговая система ОАЭ достаточно необычна. Здесь нет привычных общегосударственных НДС, налога на прибыль и подоходного налога. Каждый эмират устанавливает свою налоговую систему. Однако именно налоговая система превратила ОАЭ в один из самых крупных финансовых центров Ближнего Востока.

Каждый эмират устанавливает свою налоговую политику. Но, в целом, по Объединенным Эмиратам, здесь один из лучших налоговых климатов в мире. В последнем Индексе экономической свободы (Index of Economic Freedom), который формируется ежегодно американским фондом The Heritage Foundation и The Wall Street Journal, налоговая политика Объединенных Арабских эмиратов была оценена, без изменений, на одном из самых высоких уровней в регионе и в мире. В категории "финансовая свобода" ОАЭ ежегодно получает 99.9 баллов. ("финансовая свобода" страны в индексе показывает степень налогового бремени)[1].

Налоговый режим в ОАЭ довольно мягкий. Специфическим его называют потому, что он не имеет порой тех налогов, которые есть в других странах. Например, отсутствие персонального подоходного налога (личного дохода жителей страны). Это значит, что, если в других странах работник должен выплатить налог в зависимости от величины своей заработной платы, то в ОАЭ доход сотрудников не подлежит налогообложению. Что касается корпоративного подоходного налога, то его платят тоже не все компании, а лишь те, чья деятельность связана с нефтехимической промышленностью. Федерального налога для предприятий в ОАЭ не предусмотрено, поэтому в каждом эмирате сумма налога может быть разной. Для Дубая, например, ставка налога может колебаться вплоть до 50%, но это зависит от размеров прибыли. Так, если сумма прибыли составляет от 1 до 2 миллионов дирхам, то налог составляет 10%, если 2-4 миллиона дирхам, то уже 30%, 40% ставка налога действует для предприятий, чья прибыль составляет 4-5 миллионов дирхам, а 50% выплачиваются теми предприятиями, чья прибыль составляет более 5 миллионов дирхам.

Поскольку ОАЭ привлекает инвесторов на свои площадки, как в свободных зонах, так и в остальных, иностранцев волнует вопрос относительно налогов на недвижимость. Владельцы недвижимости в Дубаи, например, выплачивают регистрационный сбор (отчисления Земельному департаменту) в размере двух процентов от продажной стоимости недвижимости. Кстати, покупателем выплачивается не вся эта сумма, а лишь полтора процента; оставшиеся же полпроцента выплачиваются продавцом недвижимости. Жилая недвижимость, развлекательная деятельность и услуги отелей подвергаются 5% налоговому обложению, а ставка в 10%, действует для объектов коммерческой недвижимости.

Единственной отраслью, которая облагается налогами, является отрасль переработки нефти. Так же налогами облагаются банковские учреждения.

Объединенные Арабские Эмираты имеют подписанные договора с сорока пятью странами во всем мире. Суть этих договоров заключается в том, что согласно им, между ОАЭ и этими странами нет двойного налогообложения. Среди стран, с которыми подписаны договора о ликвидации двойного налогообложения, есть Германия, Италия, Франция, Индия, Украина и другие.

Что касается Свободных зон (СЭЗ) ОАЭ, то этот вопрос стоит рассмотреть отдельно. Компании, зарегистрированные в СЭЗ, имеют статус оффшорных. То есть, действующих за пределами страны. Причем плюс регистрации фирмы в СЭЗ состоит еще в том, что владельцу принадлежит 100% ее руководства (для сравнения, на остальных территориях руководство компанией иностранцу невозможно без участия в этом местного агента или акционера). Зона свободной торговли больше всего подходит для регистрации компаний, намеревающихся использовать Дубай только в качестве базы, ожидающих при этом, что большая часть их доходов будут поступать из-за пределов ОАЭ. Кстати, такая компания освобождается от всех импортных пошлин и ей гарантируется 100%-ная репатриация инвестированного капитала. Компании, используемые в целях оптимизации налогообложения, получают, как правило, либо торговую, либо промышленную лицензию. Они могут осуществлять деятельность как в СЭЗ Джебель Али, так и за пределами ОАЭ. Сейчас большое число фирм с мировым именем в сфере продажи и закупки драгоценных камней разместили свои филиалы в эмиратах: большое число туристов, влиятельных людей, бизнесменов и просто ценителей камней - конечно, такой бизнес здесь пользуется большим успехом. Драгоценности льются рекой, дамы не могут устоять перед покупкой пары-тройки коле или сережек из переливающихся изумрудов или бриллиантов.

Дополнительные преимущества для оффшорных компаний - отсутствие ограничений по гражданству и резидентности директоров и акционеров.

В разных эмиратах есть система корпоративных налогов в разных сферах деятельности. Так, вся нефтяная индустрия и банковский сектор платят и подоходный налог, и налог на капитал, а также налог на корпорации и налог на прибыль. Другой объект налога на прибыль – компании с большими денежными оборотами. Величина налоговой ставки напрямую зависит от уровня доходов:

- 10% - на прибыль в пределах 1–2 млн. дирхам;
- 30% - на прибыль в пределах 2–4 млн. дирхам;
- 40% - на прибыль в пределах 4–5 млн. дирхам;
- 50% - на прибыль свыше 5 млн. дирхам.

Относительно высокие налоги и в гостиничной сфере – 17%, и в сфере коммерческой недвижимости – 10%. В ОАЭ есть «круг 5%» - несколько налогов, составляющих 5%:

- налог на жилье;
- налог на услуги отелей;
- налог на развлекательную деятельность.

Основные преимущества ведения бизнеса в свободной экономической зоне ОАЭ: [2]

- возможность 100%-го владения собственностью иностранными гражданами через существующие в СЭЗ компании;
- отсутствие таможенных пошлин на товары, ввезённые либо произведенные в СЭЗ;
- освобождение компаний от уплаты налогов, отсутствие налогов на доходы физических лиц (предпринимателей и сотрудников компаний) в СЭЗ;
- акционеры могут быть как физическими, так и юридическими лицами;
- отсутствие валютного контроля.

Иностранцы граждане получили возможность покупать и арендовать недвижимость во всех эмиратах, входящих в ОАЭ, лишь в 2006 году. При этом именно покупка недвижимости иностранцами была разрешена только в так называемых «свободных зонах» (Freehold), которые включают в себя определенные районы эмиратов. На остальной территории, которую принято обозначать английским термином Leasehold, была разрешена лишь долгосрочная (до 99 лет) аренда недвижимости.

Согласно действующему законодательству Дубая иностранные граждане, купившие недвижимость в «свободной зоне», имеют такие же полноценные права на использование объекта недвижимости, а также продление резидентской визы (эту процедуру необходимо проходить 1 раз в три года), как и граждане ОАЭ.

На сегодняшний день любой иностранный гражданин, владеющий собственностью на территории ОАЭ, получает все необходимые юридические полномочия на использование объекта недвижимости в личных целях, его перепродажу, сдачу в аренду, дарение или завещание и т. д. Приобретенная в «свободных зонах» ОАЭ недвижимость является постоянной собственностью покупателя.

В настоящее время земельный департамент взимает регистрационный сбор при перепродаже жилья (сделки на вторичном рынке) в размере 2% от стоимости сделки. Уплатить этот сбор обязан покупатель объекта недвижимости.

Стоит отметить, что в ОАЭ государство несет полную ответственность за юридическую чистоту сделок с недвижимостью и продолжительность строительства объектов.

В соответствии с действующим законом № 19, граждане ОАЭ могут стать полноценными владельцами недвижимости в любой точке Абу-Даби. В то же самое время представители Совета сотрудничества арабских государств Персидского залива (ССАГПЗ) и иностранные граждане могут стать только владельцами недвижимости, расположенной в так называемых «свободных зонах». Помимо этого иностранные граждане не могут стать владельцами земли, на которой располагается приобретенный ими объект недвижимости. Если же иностранный гражданин все-таки хочет получить эту землю в собственность, он может попытаться оформить соответствующее разрешение в Исполнительном Совете Абу-Даби [3].

На сегодняшний день Земельный департамент Абу-Даби включил в список «свободных зон» Al Reem Island и Al Raha Beach. В скором времени этот список может пополниться еще двумя регионами: Saadiyat Island и Lulu Island.

Таким образом, в стране нет торговых барьеров, квот и финансового контроля, что, конечно, интересует с каждым годом все больше инвесторов. Тем не менее, вопрос о прямом налогообложении поднимался не один раз, но так и не был рассмотрен и принят из-за возможных перекосов в экономике ОАЭ. А именно, взимание общих для всех жителей налогов может привести к тому, что некоторые слои населения попросту не смогут выплачивать их. Поэтому сегодня Арабские Эмираты не изменяют традициям, что и делает эту страну особенной среди всех. Казалось бы, отсутствие налогов, бесконтрольные разновременные взносы, но насколько отлажен этот механизм. Приобретение недвижимости именно в ОАЭ - самый выгодный на сегодняшний день вариант.

Список использованных источников

1. Жан-Франсуа Шэ. Новые оазисы – Эмираты: Современные положения. ГЕО.:2004. №3.
2. <http://btimes.ru/business/nalogovaya-sistema-OAE-raiskii-ugolok>.
3. Густерин П.В. Города Арабского Востока. -М. Восток-Запад, 2007-352с.

Қазақстанда индустриялық - инновацияны дамытуды мемлекеттік қолдау және реттеу ерекшеліктері

Базарбаев А.О., э.ғ.к., доцент

Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.

E-mail: assy100@mail.ru

Қазіргі таңда елдің әлеуметтік - экономикалық дамудың негізгі міндеті – оның инновациялық жолға қою, жаңа бәсекеқаблетті өнімдерді максималды түрде қолдану болып табылады. Елбасы өзі тікелей индустриалды-инновациялық дамуға өту жолдарын қолға алды. Елдің дамуының инновациялық жолға өтуі инновациялық қызметті күшейтілген түрде белсендіруді талап етеді. Ол, Қазақстанның әлемнің дамыған елдерінен арта қалу тенденциясын өзгертуге мүмкіндік береді. Бірақ-та, экономикалық дағдарыс жағдайында елдің инновациялық дамуы әлемдік деңгейден біршама артта қалуда.

Нарықтық экономика жағдайында инновациялық қызметтің тиімділігін талдау қиындайды және көп сатылығын білдіреді. Талдаудың бірінші кезегінде – жаңа техниканы және технологияны қолдану қажеттілігін дәстүрлі қорытындылайтын техникалық деңгейдегі жеке көрсеткіштер және жаңа техника мен технологияның тиімділігі анықталады.

Өндірістің технологиялық деңгейінің ең үлкен дәрежесі технологиялық әдістік заттарға технологиялық қарқындылық және технологиялық басқарылатын процестерге, оның бейімделу – ұйымдық деңгейіне әсер етуіне байланысты болады. Жобалауда, әзірлеуде және жаңа техника мен технологияны өніріске енгізуде бұл шаралардың экономикалық тиімділігін анықтау төрт кезеңнен тұрады:

Бірінші кезең – бұл инновациялық шаралар іске асыру қажетті шығындарды анықтау;

Екінші кезең – бұл қаржыландырудың мүмкін болатын көздерін анықтау;

Үшінші кезең – бұл жаңа техника мен технологияны өндіріске енгізудегі экономикалық тиімділікті бағалау;

Төртінші кезең – бұл экономикалық көрсеткіштерді салыстыру арқылы салыстырмалы жаңалықтардың тиімділігін бағалау.

Жалпы түрде ғылыми-техникалық прогресті жеделдету тиімділіктің бірнеше түрін жасайды: экономикалық, ресурстық, техникалық және әлеуметтік.

Экономикалық нәтижелілік – бұл еңбек өнімділігінің артуы, еңбек және материалдық сыйымдылықтарды төмендету, өнімнің өзіндік құнын төмендету, пайданы өсіру және пайдалылықты одан әрі арттыру.

Ресурстық нәтижелілік – бұл кәсіпорында ресурстарды босатып алу: материалдық, еңбек және қаржы.

Техникалық нәтижелілік – бұл жаңа техника мен технологияны ашу, өнертабыс және оңтайландыру ұсынысы, ноу-хау және басқа да жаңа еңгізілімнің пайда болуы.

Әлеуметтік нәтижелілік – бұл халықтың материалдық және мәдени – тұрмыстық деңгейінің артуы, олардың тауарлар мен қызмет көрсетуде мұқтаждарын қанағаттандыру, еңбек жағдайы және техникалық қауіпсіздігін жақсарту, ауыр қол еңбегінің үлесін төмендету және тағы басқалары.

Қазақстандық экономиканың ең маңызды проблемаларының бірі – технико-технологиялық артта қалушылықпен, және соның салдары ретінде шығарылатын өнімдердің төмен бәсекеқабілеттілігімен сипатталатын нақты сектор кәсіпорындарының қазіргі нарық талаптарына әлсіз бейімделуі болып табылады. Аталған жағдайда біршама рөл көптеген мамандардың пікірі бойынша, мемлекетке де қатысты. Мысалы, Қазақстан Республикасында ғылымға бөлінетін қаржы ЖІӨ-нің 0,14 % ғана құрайды. Бұл дамыған

мемлекеттермен салыстырғанда 20-25 есе кем. Ғылыми дерек бойынша ғылымға мемлекет 1,5 % кем қаржы бөлсе ол мемлекет дамымайды [1]. Ғылымға бөлінетін қаражаттардың шектеулігі мен олардың ғылымның көптеген бағыттарына таратылуы жағдайында дамыған елдердегідей инновациялық даму сатылары мен басымды бағыттары бойынша технологиялық алға шығуды мақсатты қамтамасыз ету бойынша бір шама шаралар жүргізілуі қажет.

Республикада соңғы жылдары инновациялық қызметті ынталандыру бойынша әртүрлі шаралар жүргізілуіде. Мәселен, Қазақстан Республикасының 2003-2015 жылдардағы индустриалды – инновациялық дамудың мемлекеттік Бағдарламасының басты ерекшелігі, оның негізгі мемлекетпен жеке сектордың «диктатсыз әріптестік» қағидаты алынғандығында.

Бағдарламаны жүзеге асыруды қамтамасыз ету міндеттерінің ішінде мыналар бар: елдің өңдеуші өнеркәсібіндегі орта жылдық өсу кем дегенде 8,4 процент, ал еңбек өнімділігінің соңғы кезеңінде – кем дегенде 3 есе, ЖІӨ-нің энергия сыйымдылығын екі есеге төмендету. Бұл үшін қаржы институттарында, жеке секторда ішкі және сыртқы нарықтарды сұранысқа ие, бәсекеге қаблетті өнім өндіруге ынталандыратын «кәсіпкерлік» климат жасау қарастырылған. Бұдан басқа ғылымға негізделген және жоғары технологиялық экспортқа бағытталған өнірістер қажет, елдің экспорттық әлеуметін қосылған құны жоғары тауарлар мен қызметтер пайдасына диверсификациялау әлемдік сапа стандартына өту, әлемдік ғылыми – техникалық және инновациялық процестерге қатысу арқылы аймақтық экономика мен әлемдік шаруашылық жүйесіне үйлесу.

Осы аталған шаралардың барлығы орындалған жағдайда Қазақстан экономикасының жылдық өсуі 9 – 9,5 пайыз, өңдеуші өнеркәсіптің өсуі – ең кемінде 8,4 пайыз, ЖІӨ көлемі 2015 жылы 2000 жылмен салыстырғанда 3,5-3,9 есе өседі деп күтілуде [2, 12-14 б].

Алдын-ала есептеулер бойынша, қойылған міндеттерді шешу үшін аталған салаларға, жеке инвестицияларды қосқанда, жылына ең кемінде 1,2 млрд. доллар инвестициялар салыну керек. Мемлекет тарапынан инвестициялар көлемі ең кемінде 260 млн. доллар болуы керек.

Бұл үшін Даму банкінің қаржыларын, оның кредиттік әлеуетін ұлғайтып, тарату жоспарланған, олар өндірісті қайта жабдықтау және жетілдіруді қамтамасыз ететін инвестициялық жобаларға бағытталады. Бірақ, бұл Бағдарламаны жүзеге асыру оңай іс емес. Әлемдік тәжірибе экономиканың құрылымдық қайта құру 30 жылға созылатынын көрсетеді, және бұл мәселені шешуді бүгін қолға алмаса, болашақта оны шешу әрі қиынға, әрі қымбатқа түседі. Капитал шығындарының тауар бірлігіне шақанда жоғары деңгейі әлі де ғылыми және инновациялық құрастырымдарға толық көлемде қаржыларды таратуға мүмкіндік бермейді. Мысалы, ЖІӨ 1 долларына электроэнергия шығындарының деңгейі бойынша Қазақстан Республикасы индустриалды дамыған елдерден 10 еседен артық артта қалып келеді.

Сонымен қатар, 2010-2014 жылдарға арналған Үдемелі индустриялық – инновациялық даму бағдарламасы ұлттық экономиканы әртараптандыру мен жаңғыртуға, инновация мен шағын және орта бизнесті дамытуға бағытталған. Бұл бағдарламада кәсіпкерлікті қолдану кешенді шаралары қамтылған. Бағдарлама Қазақстанның 2020 жылға дейінгі даму стратегиясының құрамдас бөлігі болып табылады. Бағдарламаны жүзеге асырудың нәтижесінде 2015 жылға қарай біз мынандай нәтижелерге қол жеткізуіміз қажет. Біріншіден – ішкі жалпы өнімді 2008 жылғы деңгейден 50 пайызға өсіруге, екіншіден – өндіруші секторды еңбек өнімділігін 50 пайызға, экономиканың жекелеген секторларында 100 пайызға арттыруға, үшіншіден – шикізаттық емес экспорттың үлесін 40 пайызға дейін жеткізуге, төртіншіден – ішкі жалпы өнімнің энергосыйымдылығын 2008 жылғы деңгейден 10 пайызға төмендетуге, инновациялық кәсіпорындардың үлесін қазіргі қолданыстағыларынан 10 пайызға дейін ұлғайтуға қол жеткізуіміз [3].

Басымды бағыттар шегінде ғылыми зертеулердің 54 бағдарламалары жүзеге асырылуда. Оларды жүзеге асыру үшін бес ғылыми орталық құрылды: АҚШ пен Батыс Еуропаның Ұлттық лабораторияларының аналогтары бойынша құрастырылған химико – техникалық зерттеулер Орталығы, физико-математикалық зерттеулер Орталығы, астрофизикалық зерттеулер Орталығы, биологиялық зерттеулер Орталығы. Ғылыми бағыттардың координаталары ретінде орталықтардың қызметі, сонымен қатар жетекші ғылыми ұйымдардың патенциялын сақтап қалуға және ары қарай дамытуға пәнаралық өзара әрекеттесуді жүзеге асыруға, материалды және қорлық ресурстарды шоғырландыруға, өніріс пен біліммен ғылымды интеграциялауға бағытталған.

Сонымен қатар, Қазақстанда бәсеке қаблетті нәтижелерге қол жеткізген аяларда шоғырланған, экономиканың базалық салаларын өзекті мәселелерін шешуге бағытталған тақырыптамасы бойынша қолданбалы зерттеулердің бір қатар мақсаты бағдарламалары орындалуда.

Инновациялар сферасына мемлекеттік әсер етудің мақсаты болып базистік инновацияларды жасап шығару мен зерттеулерді өткізуден болатын тәуекелдерді азайтуға, «нарық төмендеуін» болдырмауға бағытталған дұрыс жасалған инновациялық саясат табылуы керек.

Болашақта ғаламдық инновациялық сфераны құру мүмкін, ал қазіргі таңда өнеркәсібі дамыған және дамушы елдер арасында технологиялық тосқауылдар бар. Халықаралық бәсекенің күшеюіне, қазіргі технологиялар мен өнертабыстардың қымбаттауы, ары қарай жаңа технологиялар енгізуге және жылытуға қабілетті мамандардың болмауы, сонымен қатар, идеялар сатысында перспективті технологияларды «қайта сатып алумен» байланысты, болашақ ғалымдарды оқу сатысында қайта тартумен байланысты тәсілдер септігін тигізеді. Ақылдылардың және ноу-хаудың елден кетуі өнеркәсібі дамыған елдерді байытуды жалғастыруда және біздің елдеріміздің шикізаттық бағытталуы проблемасын одан сайын ушықтыра түсуде.

Сондықтан да қажетті деңгейдегі ғылыми- технологиялық дамытуды, ғылым мен техника перспективаларын жүйелік болжауды, ГТП қол жеткізген нәтижелерін жүзеге асыруын қамтамасыз етудегі мемлекеттің рөлі айқын байқалуда.

Нарықтық механизмнің «тұрақсыздығын» болдырмау үшін мемлекет инновациялық саясаттың келесідей бағыттардың қолданылуына болады:

1. Мемлекет үшін маңызды проблемалармен (қауіпсіздік, энергетика, денсаулық сақтау) айналысатын және тегін негізде өз зерттеулерін тұтынушыларға тарататын лабораториялар мен басқа да мекемелерді тікелей бюджеттік қаржыландыру.

2. Мемлекеттік лабораториядан тыс орналасқан (негізінен университеттерде) ғалымдарға фундаменталды ғылыми зерттеулерді өткізуге ақысыз субсидиялар беру. Субсидияларды иемдену зерттеу барысы туралы толық есеп беріп отырады, алынған нәтижелерді жариялап отыруды және т.б. қарастырады.

3. ҒЗТҚЖ – ға өз меншікті қаражаттарын салатын немесе инновациялық бағытта жұмыс іститін жеке бизнеске субсидиялар мен салық жеңілдіктерін ұсыну.

Мемлекеттік қолдаудың тікелей жанама құралы ҒЗТҚЖ салықтық ынталандыру арқылыда үлкен мәнге ие болсада, дамыған елдердің тәжірибесі көрсеткендей, иновациялық саясаттың басты қаржы құралы болып мемлекеттік бюджет қаражаттарын қолдану табылады. Ең алғаш рет салықтық жеңілдіктер жапондық компанияларға 1966 жылдары, ал АҚШ-та 1981 жылдары ұсынылды.

Сонымен, дамудың қазіргі саысында иновациялық үрдістің қалыптасуындағы мемлекеттің жетекші рөлі тек қана тікелей қаржыландыруда ғана емес, сонымен қатар бизнестің жоғары технологиялық нысандарын салықтық ынталандыруда, сонымен қатар ғылыми өндіріске инвестициялар салу да жүргізілуі керек.

Иновациялық қызметті мемлекеттік реттеудің басқада маңызды бір бөлігі болып интеллектуалды меншік құқықтары жүйесінің қызмет етуі табылады. Мұнда ең алғашқы талап болып қол жеткізілген жетістіктер мен патентпен қорғалған өнертабыстар туралы

жасап шығарушылардың және техникалық қоғамдықтың ақпараттандырылуын арттыру табылады.

Инновациялық дамуды болжау, мамандардың пікірінше, заңнамалық статиканың (жүйелердің, оның ішінде экономикалық жүйенің қызмет ету пропорцияларын анықтайтын), циклдық динамиканың (орта мерзімді, ұзақ мерзімді және өте ұзақ мерзімді – дамыған циклдар мен олардың шегінде пайда болатын дағдарыстардың сәйкестігі) және социогенетиканың (технологиялық және әлеуметтік – экономикалық жүйелердің динамикасы мен таңдалуы, заңдылықтары мен берілуі) өзара әрекеттесулерін ескеру негізінде құрылады.

Болжам, әдетте мақсатты ғылыми-техникалық және инновациялық бағдарламаларды негіздеу, орта мерзімге инновациялық даму бағдарламаларын жасап шығару мен стратегиялық басымдылықтарды таңдау үшін, болашақты кезеңге мемлекеттің инновациялық даму стратегиясын негіздеу үшін негіз болып табылады. Сонымен қатар, инновациялық болжамның нәтижелері орта және ұзақ мерзімге елдің әлеуметтік-экономикалық даму концепцияларын, болжамдарын, бағдарламаларын жасап шығару барысында қолданылады мүмкін [4].

Егер де, инновацияларды мемлекеттік қолдау механизмдерін қаржыландыру механизмі бойынша жіктейтін болсақ, онда жалпы түрде қолдаудың үш түрін бөліп көрсетуге болады:

- мемлекеттік зерттеушілік бағдарламаларды қаржыландыру (мемлекеттік ұйымдарды) және инновациялық инфрақұрылымды жалпы қолдау;
- инновациялық қызметті өткізуге, немесе мемлекет үшін ҒЗТҚЖ өткізуге контрактілер жасасуға бағытталған гранаттарды, займдарды немесе субсидияларды беру арқылы мемлекеттік емес компанияларды тікелей қаржыландыру;
- мемлекеттік емес компанияларды фискалды ынталандыру.

Мемлекеттік және аймақтық инновациялық бағдарламалар мен бюджеттер ұлтық - стратегиялық шегінде қалыптасады және инновациялық қызмет сияқты ғылыми зерттеулер мен жасап шығаруларды қаржыландыру сияқты ресубликалық (аймақтық) бюджет және бюджеттен тыс көздердің қаражаттарын шоғырландыру.

Мемлекеттік мақсатты бағдарламаларды қалыптастыру әлеуметтік-экономикалық дамудың мақсаты мен басымдылықтарын құрылымды және ғылыми-техникалық саясаттың бағыттарын, жалпы мемлекеттік қажеттіліктерін мен қаржы ресурстарының даму болжамдарын, елдің экономикалық, әлеуметтік және экологиялық жағдайын талдау нәтижелерін, сыртқы экономикалық жағдайды, сонымен қатар халықаралық келісімдерді ескере отырып үкіметпен анықталатын жалпы қағидалар негізінде жүзеге асырылады.

Мемлекеттік тапсырыстарды әдетте уникалды ғылыми приборлар мен құрал - жабдықтарды шығару үшін жасалады және орналастырылады. Және де мұнда басымдылық инновациялық маркетингті өз бетінше жүзеге асыруға деген қаражаттарды шектеулілігіне байланысты шығын ғылыми сыйымды бизнеске беріледі. Шағын және орта инновациялық бизнеске септігін тигізу тек қана мемлекеттік деңгейдегі міндеттің басымдылығымен емес, сонымен қатар шағын кәсіпкерліктің жаңашылдықтарға мобильді түрде әсер ете алатын иммунитетті қасиетімен түсіндіріледі.

Ғылыми -техникалық өнімге деген мемлекеттік тапсырыс ғылыми зерттеулер мен жасап шығаруларды өткізу жоспарының елдің әлеуметтік-экономикалық даму бағдарламалармен байланысын қамтамасыз етеді.

Инновациялық өнімге деген мемлекет тапсырысының негізін ғылым мен технология сферасындағы мемлекеттік мақсатты бағдарламалар сонымен қатар қауіпсіздіктің мемлекеттік бағдарламасы мен мемлекеттік қауіпсіздік тапсырысы құрайды.

Еліміз бәсеке қабілеті елдердің қатарынан орын алып инновациясы дамыған елге айналу үшін инновациялық кәсіпкерлікке көптеген жеңілдіктер жасау керек. Мәселен мынадай ұсыныстарды атауға болады:

1) Дамыған мемлекеттерден жаңалықтардың басым көпшілігі шағын инновациялық кәсіпорындарды жасайды. Ал, Қазақстан 100 кәсіпорынның 4,8%ғана инновациялық жолмен жұмыс істеуде. Осы мәселені шешпей біздің дамуымыз қыйын болады. Ол үшін жақында қабылдаған салық кодексіне мынадай ұсыныс енгізу керек; кіші инновациялық кәсіпорынды инновациялық товарлар жаңа технологияларды шығару үшін салықтан екі жылға босатылса. Сонда шағын инновациялық кәсіпорындарға жаңа тауалар, технологиялар шығаруға мүмкіндік берер еді.

2) Мемлекет жеке кәсіпкерлермен әріптестікке түсіп инновациялық жаңалықтарды, технологияларды ашу үшін бірге жүйелі түрде жұмыс істеу. Оған керек болса Ұлттық қордан осы салаға қомақты қаржы бөліп, инновацияны дамыту.

Ғылыми-техникалық әлеует кез келген мемлекеттің ұлттың байлығының негізгі саласы. Барлық дамыған елдер тәжірибесі корсеткендей, экономикалық даму, көркеудің негізгі жолы – ғылыми-техникалық және инновациялық салада көшбасы болу. Инновациялар мен жаңалықтар экономиканың құрылуына төтеп беріп, ғылыми-техникалық прогрестің белсенді түрде дамуына жағдай жасап, ұлттық экономиканың тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін жоғарылатады. Сондықтан бүкіл дүние жүзіндегі кәсіпкерлер инновацияларды тиімді басқару мен ұйымдастыруға ерекше көңіл бөледі. Ал, мемлекет өз тарапынан ғылыми-техникалық және инновациялық даму саласына қолдау жасап, тиімді саясат жүргізіп отырады.

Өйткені, мемлекет ғылыми-техникалық және инновациялық саясат – ғылыми-техникалық жетістіктерді адам игілігі үшін пайдаланып, адамзат өмір сүру жағдайларын сапалы түрде жақсартуға бағытталған. Ал, бұл бүкіл адамзат тіршілігі мен шаруашылығының негізгі басты мақсаты. Қазір, Қазақстан Республикасының ғылыми-техникалық зерттеулері мен инновациялық саласы дағдарыстық жағдайда. Бірақ сол қыйындықтарға қарамастан Қазақстан кәсіпкерлері шет ел жаңалықтары мен ғылыми-техникалық жетістіктерін табысты түрде игеріп, оларды жоғарғы қарқынмен қызметтеріне енгізіп келеді. Әрине бұл инновациялар халқаралық технологиялық деңгейге көтерілуге мүмкіндік береді, бірақ сол ғылыми-техникалық жетістіктердің көбісі тек біз үшін ғана инновация, ал шетелдіктер үшін олар кешегі күн жаңалықтары. Сондықтан, шетел технологиясы мен техникасын игерумен қатар өз ұлттық ғылыми-техникалық әлеуетіміздің дамуына жағдай жасап, отандық ғылымдардың ғылыми жетістіктерін өндіріске енгізіп, оларды бағалай біліуіміз керек.

Сонымен, елімізде инновациялық бағдарламаларды, стратегияларды қабылдап қана қоймай олардың нақты іске асуын қатаң қадағалап отыру қажет. Сонда ғана шын мәніндегі инновациялық дамуға қол жеткізе аламыз. Инновацияларды дамыту үшін жаңа аралас және көп-функционалды алаңдарды айқындауға ерекше көңіл бөліну керек. Мемлекеттік сектордың рөлі - құқықтық базаны жасау, бастапқы инвестициялар, білім мен технологиялармен алмасу және беру, сондай-ақ бірлескен ғылыми-зерттеу бағдарламалары үшін бірлескен тұғырнамаларды ұйымдастырудағы көшбасшылық. Жалпы, Қазақстан инновациялық дамудың сын-тегеуріндеріне ағымдағы ден қоюдан оны ұзақ мерзімді жоспарлауға көшуі қажет.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. Қазақстан Республикасы Статистика Агенттігі. «Қазақстанның 2010 жылғы ғылым және инновациялық қызметі», 2010 жыл.
2. Твисс Б. Управление научно-техническим нововведениями. – М.: Экономика, 1989. – 271 б.
3. Қазақстан Республикасының үдемелі индустриялық-инновациялық дамуының 2010-2014 жылдарға арналған Мемлекеттік бағдарламасы. Астана, 2010 жыл.
4. Жатқанбаев Е.Б. Человеческие ресурсы как важнейший фактор конкурентоспособности страны. – Алматы: «Қазақ университеті», 2006. – 23-25 б.

Особенности расчета ограничений по изменению качества кредитного портфеля банков второго уровня Республики Казахстан

Байбулекова Л.А., к.э.н., доцент
Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы
E-mail: bal0303@mail.ru

Классификация кредитов осуществляется в зависимости от качества их обеспечения, финансового состояния заемщика, его кредитной истории, влияющих на вероятность полного их возврата с начисленным вознаграждением. Кроме того существуют такие критерии как, например: при группировании кредитного риска по принципу установления взаимосвязи заемщиков между собой следует учитывать то, что при наличии положительной связи клиентов банка между собой надо классифицировать их как единое; кредит, по которому принято обеспечение в виде товаров, недвижимого, движимого имущества, находящееся или зарегистрированное за пределами Республики Казахстан, считается необеспеченным; по кредитам, предоставленным с первого сентября прошлого года, в иностранной валюте заемщикам, не имеющим соответствующей валютной выручки и (или) валютные риски которых не покрыты соответствующими инструментами хеджирования со стороны заемщика, то тогда данный кредит должен обеспечиться 5% провизии[1].

В то же время банки второго уровня должны создавать портфель однородных кредитов, и по нему создавать провизии, и он намного отличается от простого кредитного портфеля. Представим особенности классификации однородных кредитов: банки формируют провизии (резервы) по портфелю однородных кредитов. Портфель однородных кредитов распространяется только на займы физических лиц и субъектов малого предпринимательства; кредиты, по которым размер остатка основного долга в совокупности на одного заемщика на дату оценки риска не превышает 0,02 процентов от величины собственного капитала банка, рассчитанного в соответствии с требованиями уполномоченного органа по методике расчета пруденциальных нормативов для банков, включаются в портфель однородных кредитов; по кредитам, ранее включенным в портфель однородных кредитов и впоследствии выведенным в связи с превышением лимита на одного заемщика, целевое подтверждение не требуется; признак однородности, включая порядок, методы, сроки их группировки, а также мониторинг, методику, процедуры классификации и формирования провизий (резервов) против таких кредитов раскрывается по отдельности во внутренней кредитной политике банка [2,3].

К признакам однородности кредитов согласно по требованиям НБРК относятся: вид заемщика; технология кредитования; целевое назначение; вид обеспечения; срок кредитования; иные признаки по различным программам кредитования, определенные внутренней кредитной политикой банка. Провизии по кредитам, не вошедшим в однородные кредиты могут формироваться в диапазоне от 5% до 100%, по однородным кредитам – от 0,01% до 100%.

Помимо установления требований по формированию провизий, регулирование кредитного риска осуществляется также путем регламентирования основных методик, которые должен применять банк в своей деятельности. Данные требования изложены в Инструкции о требованиях к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня, утвержденной постановлением Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций 30 сентября 2005 года № 359 [4]. К ним относятся: Методики прогнозной оценки кредитного риска на краткосрочный, среднесрочный и долгосрочный периоды - процедуры измерения и прогнозной оценки кредитного риска, в том числе, должны

предусматривать использование моделей кредитного риска, включающие следующие параметры: уровень расхода (убытка) при наступлении кредитного риска, распределение активов по степени кредитного риска, прогноз изменения распределения активов по степени кредитного риска, взаимосвязь кредитных рисков различных активов, прогноз возможного размера риска по принятым обязательствам, связанным с кредитным риском, распределение отраслей и стран, с которыми связан кредитный риск банка по степени кредитного риска, подготовка отчетов по вышеуказанным параметрам модели кредитного риска; Методика скоринговой оценки заемщиков – то есть оценки кредитоспособности заемщика с помощью кредитного скоринга, основанного на качественных и количественных характеристиках, в том числе: наличие постоянного и достаточного дохода заемщика; место работы и должность; продолжительность работы по текущей профессии; наличие недвижимого имущества, приемлемого в качестве залога; наличие ссудной задолженности, в том числе перед другими банками; платежная дисциплина по кредитам банков; наличие кредитной истории; установления внутреннего кредитного рейтинга заемщика; определения достоверности данных, представленных заемщиком; мониторинга и классификации потребительских кредитов; формирования провизий по потребительским кредитам. В скоринге существует две основные проблемы. Первая заключается в том, что классификация выборки производится только на клиентах, которым дали кредит. Мы никогда не узнаем, как бы повели себя клиенты, которым в кредите было отказано. Возможно, что какая-то часть оказалась бы вполне приемлемыми заемщиками. Но, как правило, отказ в кредите производится на основании достаточно серьезных причин. Банки фиксируют эти причины отказа и сохраняют информацию об «отказниках». Это позволяет им восстанавливать первоначальную популяцию клиентов, обратившихся за кредитом. Вторая проблема заключается в том, что с течением времени меняются и люди и социально-экономические условия, влияющие на их поведение. Поэтому скоринговые модели необходимо разрабатывать на выборке из наиболее «свежих» клиентов, периодически проверять качество работы системы и, когда качество ухудшается, разрабатывать новую модель. На Западе новая модель разрабатывается в среднем раз в полтора года, период между заменой модели может варьироваться в зависимости от того, насколько стабильной была экономика в это время; Доведение до членов Правления и Совета директоров банка на ежемесячной основе информации о структуре кредитного портфеля и основных его показателях для принятия управленческих решений; Матрицы мониторинга кредитного риска, в соответствии с которыми должно осуществляться стресс-тестирование кредитного портфеля банка; Составление планов на случай возникновения чрезвычайных ситуаций.

Начиная с 2009 года были введены в силу также требования о соблюдении нормативов качества кредитного портфеля в целях применения со стороны НБРК мер раннего реагирования. В соответствии с Постановлением Правления АФН №200 «Правила применения мер раннего реагирования и методика определения факторов, влияющих на ухудшение финансового положения банка второго уровня, накопительного пенсионного фонда и (или) организации, осуществляющей инвестиционное управление пенсионными активами, страховой (перестраховочной) организации» установлены ограничения по изменению качества кредитного портфеля [5].

В таблице 1 представлены формулы соотношения

При отсутствии в рассматриваемом периоде последовательного роста увеличение данного показателя за отчетный период на пять и более процентных пунктов также является фактором, влияющим на ухудшение финансового положения банка, и рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{КЗЮ_{(6)}}{СЗЮ_{(6)}} - \frac{КЗЮ_{(0)}}{СЗЮ_{(0)}} \geq 5 \text{ процентных пунктов}; \quad (1)$$

При отсутствии в рассматриваемом периоде последовательного роста увеличение

Изменения качества кредитного портфеля	Формулы
Увеличение доли классифицированных займов юридическим лицам без учета сформированных провизий по ним в совокупных займах юридическим лицам без учета сформированных провизий по ним в течение шести последовательных месяцев	$\frac{КЗЮ_{(6)}}{СЗЮ_{(6)}} > \frac{КЗЮ_{(5)}}{СЗЮ_{(5)}} > \frac{КЗЮ_{(4)}}{СЗЮ_{(4)}} > \frac{КЗЮ_{(3)}}{СЗЮ_{(3)}} > \frac{КЗЮ_{(2)}}{СЗЮ_{(2)}} > \frac{КЗЮ_{(1)}}{СЗЮ_{(1)}} > \frac{КЗЮ_{(0)}}{СЗЮ_{(0)}}$, где: $ЧКЗ_{(месяц)}$ – чистые классифицированные займы на конец определенного месяца рассматриваемого периода; $СК_{(месяц)}$ – собственный капитал на конец определенного месяца рассматриваемого периода; $КЗБ_{(месяц)}$ – классифицированные займы без учета сформированных провизий по ним на конец определенного месяца рассматриваемого периода; $Пр_{(месяц)}$ – размер созданных провизий по классифицированным займам на конец определенного месяца рассматриваемого периода
Увеличение доли классифицированных займов физическим лицам без учета сформированных провизий по ним в совокупных займах физическим лицам без учета сформированных провизий по ним в течение шести последовательных месяцев	$\frac{КЗФ_{(6)}}{СЗФ_{(6)}} > \frac{КЗФ_{(5)}}{СЗФ_{(5)}} > \frac{КЗФ_{(4)}}{СЗФ_{(4)}} > \frac{КЗФ_{(3)}}{СЗФ_{(3)}} > \frac{КЗФ_{(2)}}{СЗФ_{(2)}} > \frac{КЗФ_{(1)}}{СЗФ_{(1)}} > \frac{КЗФ_{(0)}}{СЗФ_{(0)}}$, где: $КЗФ_{(месяц)}$ – классифицированные займы физическим лицам без учета сформированных провизий по ним на конец определенного месяца рассматриваемого периода; $СЗФ_{(месяц)}$ – совокупные займы физическим лицам без учета сформированных провизий по ним на конец определенного месяца рассматриваемого периода
Увеличение доли классифицированных займов юридическим лицам без учета сформированных провизий по ним в совокупных займах юридическим лицам без учета сформированных провизий по ним в течение шести последовательных месяцев	$\frac{КЗЮ_{(6)}}{СЗЮ_{(6)}} > \frac{КЗЮ_{(5)}}{СЗЮ_{(5)}} > \frac{КЗЮ_{(4)}}{СЗЮ_{(4)}} > \frac{КЗЮ_{(3)}}{СЗЮ_{(3)}} > \frac{КЗЮ_{(2)}}{СЗЮ_{(2)}} > \frac{КЗЮ_{(1)}}{СЗЮ_{(1)}} > \frac{КЗЮ_{(0)}}{СЗЮ_{(0)}}$, где: $КЗЮ_{(месяц)}$ – классифицированные займы юридическим лицам без учета сформированных провизий по ним на конец определенного месяца рассматриваемого периода; $СЗЮ_{(месяц)}$ – совокупные займы юридическим лицам без учета сформированных провизий по ним на конец определенного месяца рассматриваемого периода
Увеличение доли классифицированных займов по основному (-ым) направлению (-ям) (отрасли (-лям))	$\frac{КЗО_{(6)}}{СЗ_{(6)}} > \frac{КЗО_{(5)}}{СЗ_{(5)}} > \frac{КЗО_{(4)}}{СЗ_{(4)}} > \frac{КЗО_{(3)}}{СЗ_{(3)}} > \frac{КЗО_{(2)}}{СЗ_{(2)}} > \frac{КЗО_{(1)}}{СЗ_{(1)}} > \frac{КЗО_{(0)}}{СЗ_{(0)}}$, при $\frac{КЗО_{(6)}}{СЗ_{(6)}} > 20\%$, где: $КЗО_{(месяц)}$ – классифицированные займы по основному (-ым) направлению (-ям) (отрасли (-лям)) кредитования без учета

<p>кредитования без учета сформированных провизий по ним в совокупных займах клиентам – физическим и юридическим лицам (за исключением займов, выданных банкам) без учета сформированных провизий по ним в течение шести последовательных месяцев</p>	<p>сформированных провизий по ним на конец определенного месяца рассматриваемого периода; $CЗ_{(месяц)}$ – совокупные займы клиентам физическим и юридическим лицам (за исключением займов, выданных банкам) без учета сформированных провизий по ним на конец определенного месяца рассматриваемого периода.</p>
<p>Увеличение доли займов, выданных на приобретение и строительство коммерческой и жилой недвижимости и ипотечных жилищных займов без учета сформированных провизий по ним в совокупных займах клиентам – физическим и юридическим лицам (за исключением займов, выданных банкам) без учета сформированных провизий по ним в течение шести последовательных месяцев</p>	$\frac{З_{(6)}}{СЗ_{(6)}} > \frac{З_{(5)}}{СЗ_{(5)}} > \frac{З_{(4)}}{СЗ_{(4)}} > \frac{З_{(3)}}{СЗ_{(3)}} > \frac{З_{(2)}}{СЗ_{(2)}} > \frac{З_{(1)}}{СЗ_{(1)}} > \frac{З_{(0)}}{СЗ_{(0)}},$ <p>при $\frac{З_{(6)}}{СЗ_{(6)}} > 20\%$,</p> <p>где: $З_{(месяц)}$ – займы, выданные на приобретение и строительство коммерческой и жилой недвижимости и ипотечных жилищных займов без учета сформированных провизий по ним на конец определенного месяца рассматриваемого периода; $СЗ_{(месяц)}$ – совокупные займы клиентам физическим и юридическим лицам (за исключением займов, выданных банкам) без учета сформированных провизий по ним на конец определенного месяца рассматриваемого периода</p>
<p>Увеличение в течение шести последовательных месяцев займов с просроченной задолженностью по основному долгу и (или) процентному вознаграждению по займам свыше шестидесяти календарных дней для физических лиц без учета</p>	$\frac{ЗПФ60_{(6)} - ЗПФ60_{(0)}}{ЗПФ60_{(0)}} \geq 5\% \text{ и (или)} \frac{ЗПЮ30_{(6)} - ЗПЮ30_{(0)}}{ЗПЮ30_{(0)}} \geq 5\%,$ <p>где: ЗПФ60 – займы физических лиц с просроченной задолженностью по основному долгу и (или) процентному вознаграждению по кредитам свыше шестидесяти календарных дней без учета сформированных провизий по ним на конец определенного месяца рассматриваемого периода; ЗПЮ30 – займы юридических лиц с просроченной задолженностью по основному долгу и (или) процентному вознаграждению по кредитам свыше тридцати календарных дней без учета сформированных провизий по ним на конец определенного месяца рассматриваемого периода</p>

<p>сформированных провизий по ним и (или) тридцати календарных дней для юридических лиц без учета сформированных провизий по ним на пять и более процентов</p>	
<p>Увеличение в течение шести последовательных месяцев в ссудном портфеле банка без учета сформированных провизий по нему займов, по которым срок просрочки по основному долгу и процентному вознаграждению превышает девяносто календарных дней без учета сформированных провизий по ним</p>	$\frac{ЗП90_{(6)}}{СП_{(6)}} > \frac{ЗП90_{(5)}}{СП_{(5)}} > \frac{ЗП90_{(4)}}{СП_{(4)}} > \frac{ЗП90_{(3)}}{СП_{(3)}} > \frac{ЗП90_{(2)}}{СП_{(2)}} > \frac{ЗП90_{(1)}}{СП_{(1)}} > \frac{ЗП90_{(0)}}{СП_{(0)}};$ <p>где: ЗП90_(месяц) - займы на конец определенного месяца рассматриваемого периода, по которым срок просрочки по основному долгу и процентному вознаграждению превышает девяносто дней без учета сформированных провизий по ним; СП_(месяц) – ссудный портфель на конец определенного месяца рассматриваемого периода без учета сформированных провизий по нему</p>
<p>Увеличение доли классифицированной дебиторской задолженности без учета сформированных провизий по ней в совокупной дебиторской задолженности без учета сформированных провизий по ней в течение шести последовательных месяцев</p>	$\frac{КДЗ_{(6)}}{ДЗ_{(6)}} > \frac{КДЗ_{(5)}}{ДЗ_{(5)}} > \frac{КДЗ_{(4)}}{ДЗ_{(4)}} > \frac{КДЗ_{(3)}}{ДЗ_{(3)}} > \frac{КДЗ_{(2)}}{ДЗ_{(2)}} > \frac{КДЗ_{(1)}}{ДЗ_{(1)}} > \frac{КДЗ_{(0)}}{ДЗ_{(0)}};$ <p>где: КДЗ_(месяц) – классифицированная дебиторская задолженность без учета сформированных провизий по ней на конец определенного месяца рассматриваемого периода; ДЗ_(месяц) – совокупная дебиторская задолженность без учета сформированных провизий по ней на конец определенного месяца рассматриваемого периода</p>
<p><i>Источник [5]</i></p>	

данного показателя за отчетный период на пять и более процентных пунктов также является фактором, влияющим на ухудшение финансового положения банка, и рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{КЗО_{(6)}}{СЗ_{(6)}} - \frac{КЗО_{(0)}}{СЗ_{(0)}} \geq 5 \text{ процентных пунктов}; \quad (2)$$

При отсутствии в рассматриваемом периоде последовательного роста увеличение данного показателя за отчетный период на пять и более процентных пунктов также является фактором, влияющим на ухудшение финансового положения банка, и рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{З_{(6)}}{СЗ_{(6)}} - \frac{З_{(0)}}{СЗ_{(0)}} \geq 5 \text{ процентных пунктов}; \quad (3)$$

При отсутствии в рассматриваемом периоде последовательного роста увеличение данного показателя за отчетный период на пять и более процентных пунктов также является фактором, влияющим на ухудшение финансового положения банка, и рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{ЗП90_{(6)}}{СП_{(6)}} - \frac{ЗП90_{(0)}}{СП_{(0)}} \geq 5 \text{ процентных пунктов}; \quad (4)$$

При отсутствии в рассматриваемом периоде последовательного роста увеличение данного показателя за отчетный период на пять и более процентных пунктов также является фактором, влияющим на ухудшение финансового положения банка, и рассчитывается по следующей формуле:

$$\frac{КДЗ_{(6)}}{ДЗ_{(6)}} - \frac{КДЗ_{(0)}}{ДЗ_{(0)}} \geq 5 \text{ процентных пунктов}; \quad (5)$$

В расчет классифицированной дебиторской задолженности включается дебиторская задолженность, классифицированная как сомнительная 2, 3, 4 и 5 категории и безнадежная в соответствии с Правилами классификации [53];

Что касается внедрения вновь разработанных требований Базель-3 в РК, то можно отметить следующее: более слабые банки вытесняются с рынка; сдвиг спроса от короткого к длинному финансированию; уменьшение риска системного банковского кризиса, снижение аппетита инвесторов к акциям и облигациям банковского сектора и пр.

Таким образом, на основе изучения программных документов по организации деятельности банков в области риск-менеджмента зарубежных стран и Казахстана сделаны следующие выводы: мировой опыт показывает, что сегодня актуальными являются централизация и координация управления рисками на уровне всего банка; в современных условиях актуальными являются централизация и координация управления рисками на уровне всего банка; казахстанским банкам следует уделить определенное внимание работе по стандартизации в области риск-менеджмента; в отечественной банковской системе, в отличие от многих других стран, до настоящего времени еще не внедрялись стандарты риск-менеджмента, основанные на международном стандарте ISO 31000, в котором есть четкие карты процессов, связанных с определением, идентификацией, оценкой, управлением и контролем рисков и их документированием.

Список использованных источников

1. Постановление Правления АФН №296 «Правила классификации активов, условных обязательств и создания провизий (резервов) против них»
2. Постановление Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 30 сентября 2005 года № 359 "Об утверждении Инструкции о требованиях к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня"

3. Инструкция о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов для БВУ в части исключения из расчета коэффициента «Максимальный размер риска на одного заемщика» (к3) требований банка к заемщику, списанных с баланса банка, и требований, по которым сформировано 100% провизий (резервов)

4. Постановление Правления АФН от 30 сентября 2005 года № 359 «Инструкция о требованиях к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня»

5. Постановление Правления АФН от 28 ноября 2008 года № 200 «Правила применения мер раннего реагирования и методика определения факторов, влияющих на ухудшение финансового положения банка второго уровня, накопительного пенсионного фонда и (или) организации, осуществляющей инвестиционное управление пенсионными активами, страховой (перестраховочной) организации»

УДК 336

Салық жүйесі - аймақтық саясатты қалыптастыру және жүзеге асырудың маңызды буыны ретінде

Байдаулетова Г.О. «Қаржы» кафедрасының аға оқытушысы
Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.
E-mail: toti.kana@mail.ru

Салық жүйесі – дәл қазіргі кезде, ел аумағында қызмет ететін, ставкалары, төлеушілері мен алынатын объектілері, шарттары мен төлеу уақыты, есептеу әдісі, сонымен қатар жинақтап алғанда салықтарды басқаруды құрайтын қажетті әкімшілік ережелері көрсетілген салықтар және өзге бюджетке төленетін міндетті төлемдердің заңмен бекітілген тәртіп және соны жүзеге асыратын салық қызметі органдарынан тұратын күрделі жүйе.

Салық жүйесі – концептуалдық өзара байланысты және жедел даму үстіндегі, көпкомпонентті және көпқызметті салықтық құрылым. Ол әртүрлі салық түрлерінің белгілі бір жинағынан және бір салық заңының, бір салық кеңістігінің аясында, біртұтас салық саясаты үшін қызмет ететін, бюджетке төленетін міндетті төлемдерден тұрады.

Қазіргі күні біздің мемлекетеміз үшін де салық жүйесі, оны реформалау мәселесі үлкен мәнге ие. Егемендік алған 20 жыл ішінде Қазақстан Республикасының салық жүйесі бірнеше өзгеріске түсті. Жалпы салық жүйесі (грек тілінен аударғанда бөліктерден құралған бүтін деген ұғымды білдіреді) - бұл салық белгілі бір біртұтастық немесе кешен, ол салықтөлеуші мен мемлекеттің мүддесін қорғау мақсатында бір-бірімен өзара байланыстағы салықтардың жиынтығынан тұрады.

Жалпы «Салық» ұғымымен «салық жүйесі» ұғымы тығыз байланысты. Мемлекетте алынатын салық түрлерінің, оны құру мен алудың нысандары мен әдістерінің, салық қызметі органдарының жиынтығы әдетте мемлекеттің салық жүйесін құрайды, - деп атап көрсетеді қазақстандық ғалым-экономистер С.Құлпыбаев, В.Д.Мельников[1].

Сонымен қатар салық жүйесіне берілген анықтамалардың ең кең түрін өз еңбегінде А.А.Нұрымов қарастырған болатын, онда салық жүйесінің құрамына мыналар кіреді:

- салық қатынасын реттейтін құқықтық және нормативті база (салық кодексі, жарлық, инструкциялар т.с.с);
- салықты және басқада міндетті төлемдерді жинау және құрау тәсілі. Олардың әртүрлілігі, салық салу принципі, салық элементтері;

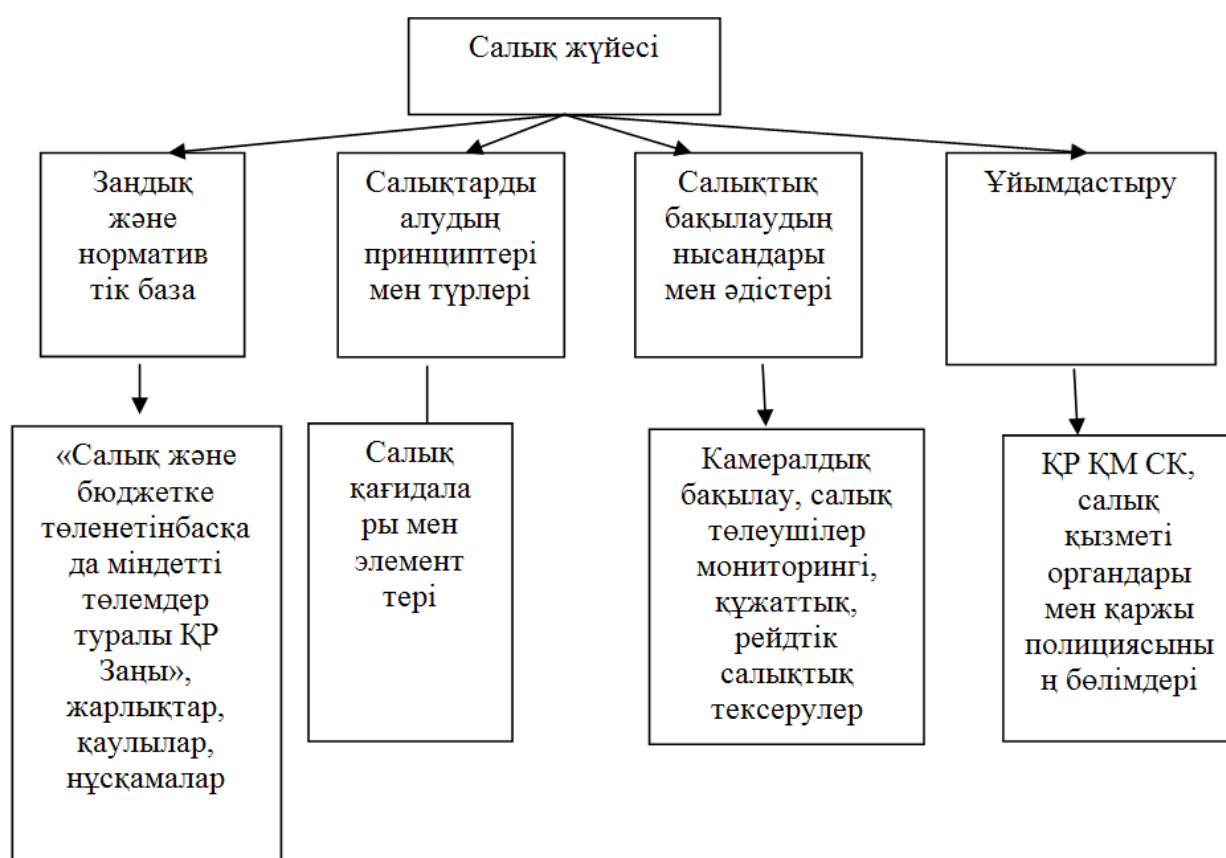
- салық бақылауын жүргізудің түрлері мен формалары (салық есебінің камералды бақылау, салық төлеушінің мониторингі, құжаттық және рейдтік салықты тексеру және т.б);

- салықты және басқа міндетті төлемдерді жинау қызметі кіретін, ұйымдар атап айтқанда, салық органдары, қаржы полициясы[2].

Салық салу - әлеуметтік-саяси проблема, ол мемлекет таңдап алған ұзақ мерзімдік даму стратегиясына тікелей байланысты.

Қазақстандағы салық жүйесінің ерекшелігі сонда, ол негізінен шаруашылықтың нарықтық үлгісіне орайластырылған, тұрмысы нашар азаматтарды әлеуметтік қорғау мен жеңілдік жүйесі бойынша әлеуметтік-орайластырылған үлгіге тән[3].

Кез келген мемлекетті салық сферасындағы құқықтық білімнің маңызы зор екендігі белгілі. Себебі салық саясаты мемлекет пен әрбір адам, мемлекет пен мекеме арасындағы әр түрлі мекемелер арасындағы, мемлекетаралық, адамдар арасындағы қарым қатынасқа тығыз байланысты. Салық жүйесін жүзеге асыратын салық саясаты аталған ұғыммен тығыз байланысты.



1 сурет - Қазақстан Республикасының салық жүйесінің құрылымы

Қазақстандағы салық жүйесінің ерекшелігі сонда, ол негізінен шаруашылықтың нарықтық үлгісіне орайластырылған, тұрмысы нашар азаматтарды әлеуметтік қорғау мен жеңілдік жүйесі бойынша әлеуметтік-орайластырылған үлгіге тән[3].

Кез келген мемлекетті салық сферасындағы құқықтық білімнің маңызы зор екендігі белгілі. Себебі салық саясаты мемлекет пен әрбір адам, мемлекет пен мекеме арасындағы әр түрлі мекемелер арасындағы, мемлекетаралық, адамдар арасындағы қарым қатынасқа тығыз байланысты. Салық жүйесін жүзеге асыратын салық саясаты аталған ұғыммен тығыз байланысты.

Нарықтық қатынастар кезінде, әсіресе нарықтық қатынастарға өту кезінде, салық жүйесінің қалыптасу процесі болып ең басты әлеуметтік-экономикалық реттеуші табылады. Реттеуші тетік – мемлекеттік реттеудің қаржы-несиелік механизмін

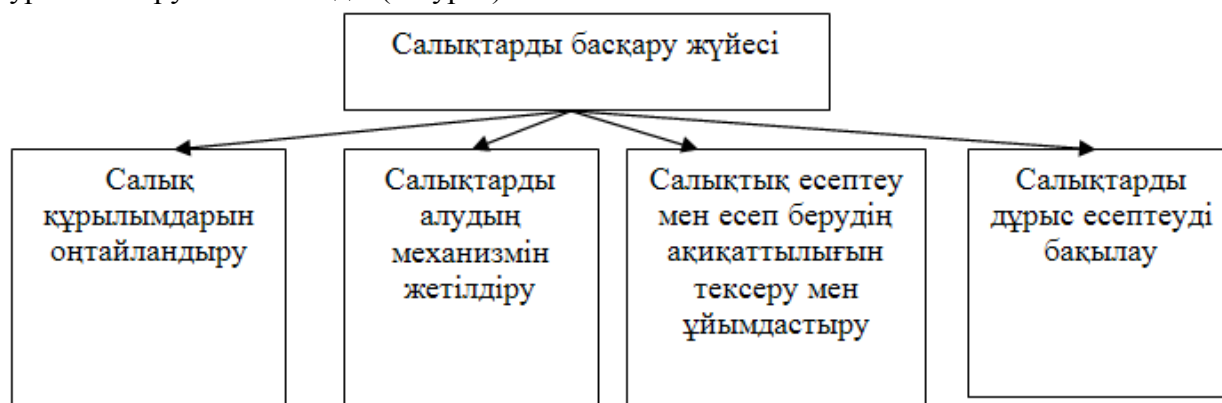
ұйымдастыру негізі болып табылады. Салық саясаты және салық жүйесі қаншалықты дұрыс жасалса, соншалықты мемлекеттің экономикасының қызметі тиімді болады. Мемлекеттік жүйені бақылаудағы әлеуметтік-экономикалық процестердің салық саясаты қоғамды тұрақтандырудағы ең басты бөлігі ретінде, экономикалық өсудің ең басты шарты ретінде және Қазақстанның экономикалық кеңістігін, бірлігін сақтау ретінде қарастырылуы керек. Тұрақты ілгермелі нормадағы салық механизмінің құрылуында өтпелі кезеңдегі әлеуметтік-экономикалық үрдістердің ең басты ерекшеліктерін ұмытпау керек[4].

Экономикадағы реформалар, оның нарықтық экономикаға көшуі, әрине, Қазақстанда өзінің салық жүйесін құруды талап етті. Сонымен қатар, салық саясатында мемлекеттің өзіндік қасиеті де көрінеді. Мемлекет салық механизмін пайдалана отырып, салық саясатын өзгертуде экономикалық дамуды ынталандыруға және оны сақтап қалуға үлкен мүмкіндік алады. Салық саясатын жалпы салық саласында мемлекеттің жүргізетін шаралар жүйесі ретінде қарастырады. Бұл процесс ұзақ уақыт алуына байланысты ҚР-да салық саясаты біртіндеп құрылды.

Осыдан барып, ҚР-ғы салық реформаларының басты мақсаттары ретінде келесі кезеңдер пайда болды:

- 1) Нарықтық қатынастарды ынталандыру, әсіресе:
 - кәсіпкерлікті қолдау;
 - мемлекеттік бюджет жүйесінің тек қажетті қажеттіліктерін қанағаттандыру;
 - жеке салық төлеушінің кәсіпкерлікке ынталандырылуы;
 - салық салу бойынша кең заң шығарушылық базалар тәртібі;
 - екі-үш еселік салық салудан пайданы қорғау механизмін құру.
- 2) Салық салуда анықталған әділеттілікке жету:
 - халықтың ауқатты емес жіктеріне әлеуметтік қорғаумен қамтасыз ету, табыс алу көзіне қарамастан, салық салудың бірдей шкаласын құру;
 - мемлекеттің ұлттық және жергілікті мүдделерін есепке алу;
 - салық салу жүйесін құрудың әлемдік деңгейде пайдалануға ынталандыру[5].

Салықтарды басқару жүйесі – жалпы салық жүйесінің тиімді қызметі секілді, оның әрбір құрамдас бөлігінің үйлесімді қызметін, салықтық реформаның бағдарламада көрсетілген мақсаттары мен міндеттеріне сәйкес салықтық күштермен қамтамасыз ететін, соның ішінде қазіргі техникалық құралдарды қолданатын, өзара байланысты ұйымдастырылған және әдістемелік кешенді шаралар жүйесі. Бұл шараларды келесі суреттен көруімізге болады (2-сурет).



2 сурет - Қазақстан Республикасының салықтарды басқару жүйесінің құрылымы

Жалпы алғанда, біздің ойымызша, салық жүйесін жетілдірудің негізгі бағыттары келесідей:

- Салық жүйесінің тұрақтылығын қамтамасыз ету;

- Салық жүйесін максималды жеңілдету, заңдардан және біркелкі емес түсіндірмесі бар нормалардың нұсқауларынан шығарып тастау;
- Салықтық күштемені салық ставкаларын төмендету жолымекн жеңілдету, салық алудың орынды деңгейін қамтамасыз ету;
- Тікелей және тікелей емес салықтардың оптималды үйлесімі. Нарықтық экономикасы дамыған елдерде соңғы жылдары тікелей салыққа көңіл аударылады, ал тікелей емес салықтарға сүйену салықтық әкімшіліктердің тікелей салықтарды жинаудың нәтижелі салықтық бақылауын ұйымдастыра алмайтынын көрсетеді;
- Тұрақты салық салыну базасы бар мүлктік салықтардың мәнін күшейту;
- Аймақтық және жергілікті салықтардың жоғары шектерін орнату;
- Салықты есептеу мен төлеу тәртібіне қалайда тиісті заңдардың салық заңнамасымен сәйкестігін іске асыру;
- Шаруалық субъектілердің олардың өндірістік қызметімен байланысты нақты ұсталымдарына салық салуды максималды есепке алу;
- Жеке тұлғаларға жеке табыстың салық салуды жетілдіру, инфляциялық процесті ескеріп, салық салудың иілгіш шкласын өндеу;
- Салықты төлеудегі еріктілік принципін дамыту, оның ажырамас бөлігі салық заңнамасының өзгерістері жайлы салық төлеушіні уақытында хабардар ету, салықты есептеу мен төлеуде кеңестік қызмет көрсету.

Осылайша ҚР салық жүйесін ұзақ перспективада дамытудың негізгі мақсаты экономикалық өсуді белсендіретін және бюджеттік жүйенің қажетті табыс деңгейін қамтамасыз ететін бәсекеге қабілетті салық жүйесін қалыптастыру болып табылады.

Қолданылған дереккөздері тізімі

- 1 С.Құлпыбаев, С.Ж.Ынтықбаева, В.Д.Мельников. Қаржы: Оқулық. Алматы, 2010, - 48 б.
- 2 Нурумов А.А. Налоги и финансы в рыночной экономики. – Астана: Елорда, 2012. –с. 69.
- 3 Черник Д.Г., Князева В.Г. Налоговые системы зарубежных стран. –М, изд. «ЮНИТИ», 2007г. –с. 162
- 4 Үмбетәлиев А.Д., Керімбек Ғ.Е. Салық және салық салу: Оқулық. – Алматы: Экономика, 2011. -203 бет
- 5Худяков А.И. Налоговое право Республики Казахстан. -Алматы: ТОО Баспа, 2007. –с. 71.

ОЖӘ 378.079

Оффшорлық бизнес қалыптасуы мен даму үдерістері

Баймуратов С.Ж. магистр, оқытушы
 Қожа Ахмет Ясауи атындағы Халықаралық қазақ-түрік университеті
 Түркістан қ.
 E-mail: satjan_1978@mail.ru

Нарықтық экономикаға көшу және дүниежүзілік шаруашылық жүйесінің интеграциялануы оффшорлық бизнесті құру мен дамыту қажеттілігімен қамтамасыз етіледі. Іс-әрекеттің белгілі бір түрі ретінде оффшорлық бизнес батыс елдерінде өте көп, ал ТМД елдерінде аз таралған. Оффшорлық бизнестің сипаты мен маңызы ТМД елдерінің, соның ішінде Қазақстан Республикасының салық төлеушілеріне аз мөлшерде белгілі.

Бірақ бұл бизнес және оның пайдалану үлгілерінің артықшылығы туралы керекті ақпаратты алған кезде заңды және жеке тұлғалардың оған ынталылығы өсіп отыр.

Оффшорлық бизнесте іскерлік мүмкіншіліктерінің үлкен шеңбері бар. Халықаралық қаржы-шаруашылық операцияларының субъектісі ретінде оффшорлық аймақта тіркелген компания немесе шетелдік секретарлық бақылаудағы фирмасы болса, салықтық шығындарын елеулі төмендету мүмкіндігі беріледі. Шетелдік компания атынан бірінші қолы қойылған иеленуші және оффшорлық құрылымдарды құру күнделікті істегі бизнес үшін ыңғайлы құрал болып табылады.

Салық төлеушілерге қолайлы жағдайдың тәртібін жасайтын салықтық заңдылық, салық салу жүйесінің, құрылымы, салық төлеудің мөлшері мен оларды төлету тәртібі, сонымен бірге салықтық және акциздік жеңілдіктер әрбір мемлекеттің экономикалық даму дәрежесін анықтайды. Салық төлеушілер салықтық заңдылықты терең игеріп, салық салу кезінде қолданатын нормалар, жеңілдіктер және тағы басқа ерекшеліктерді дұрыс қолдануы тиіс[1].

Сонымен Оффшор – ағылшын тілінен аударғанда «жағалаудан қашық» деген мағынаны білдіреді. “Оффшорлық”, “оффшор” деген термин ағылшын тілінде “off-shore”, яғни «жағалаудан тыс» деген мағына береді. Әлемдік қаржы орталықтары, сондай-ақ банк операцияларының кейбір түрлері үшін қолданылатын термин. Оффшор дегеніміз не? Экономикалық әдебиеттерде бұл терминге «коммерциялық қызметті арнайы экономикалық аймақ» деген түсінік береді. Оффшор дегеніміз – кез келген шетелдік салық төлеудің жеңілдетілген түрі бойынша фирма ашуға қолайлы мемлекет немесе бір мемлекеттің белгілі бір аумағы. Ондай аймақта тіркелген фирманы оффшорлық компания немесе оффшор деп атайды. Оффшорлық бизнестің қаржы орталықтары шетел капиталын салық жеңілдіктері мен басқа да жеңілдіктер беру, орталық орналасқан елде тіркелген шетел компанияларының табысына салынатын салықты азайту немесе толық жою жолымен тартады. Оффшорлық компания тек салық шығынын азайтуға ғана емес, шетелдік компанияның атынан келісімді жүзеге асырып, шетелдік банктердегі несие қорларына қол жеткізе алады. Оффшорлық бизнестің дамуын көтермелей отырып, елдер қыруар табыс алады. «Оффшорлық аймақтар тек аралдарда ғана болады» деген жаңсақ пікірде қалыптасқан. Еуропаның көптеген елдерінде де оффшорлық фирмаларды тіркеуге мүмкіндік бар [3].

Мысалы, Ресейді алалық. Соңғы уақытта бұл мемлекет шикізатты оффшор арқылы сатуды азайта бастады. Себебі, шикізат клиентке тікелей сатылмайды. Алдымен, оффшорлық компанияға нарықтық бағадан төмен сатады. Ал оффшорлық компания болса, әлемдік тұтынушыларға нарықтық бағамен өткізеді. Бағадағы айырма құн оффшордың төс қалтасында қалады. Оффшорлық компанияның иесін анықтау мүмкін емес. Қарапайым делдалдықтың арқасында жасырын тұлғаның қанша табыс тапқаны белгісіз күйде қалады.

Нарықтық экономиканың қалыптасуы мен дамуы экономикада оффшорлық орталықтардың пайда болуына әкелді. Соңғы 10 жылдықта аталмыш орталықтардың қаржылық активтері айтарлықтай өсіп, экономикасы дамыған елдерде ғаламдық бизнеске айнала бастады. 1970 жылдары оффшорлық аумақтарға шетелдік капитал салымдары 6,7 млрд. долларды құраса, 1983 жылдары олар 50 млрд. долларға жетті және осы жағдайда АҚШ капитал салымдарының жалпы көлемі бүкіл әлемде 227 млрд. долларға жетті. Айта кету керек, бұл жерде 1970 жылдары АҚШ – тың типтік трансұлттық компаниясы елден тыс жалпы пайданың 10-20 пайызы көлемінде табыс тапты, ал бұл көрсеткіш 1995 ж шет елдік филиалдар есебінен 50 пайызға дейін жетті.

Дүниежүзілік экономикалық бағыттың либералдануына, сөйтіп қарым-қатынастардың жаһандануына байланысты арнайы экономикалық аймақтар құру идеясы әлемнің дамыған және дамушы елдерінде кең таралып отыр. Шетел тәжірибесі көрсетіп отырғандай, өндірісті әртараптандыру, жұмыспен қамту, экономикалық, ғылыми-техникалық даму мақсаттарындағы АҚШ-тың – “Силикон-Веллс”, Ирландияның – “Шеннон”, Бразилияның – “Манаус”, ҚХР-дың шет аумақтарындағы және РФ-ның

“Липецк” арнайы экономикалық аймақтары дамуы жағынан артта қалған өңірлерде құрылған.

Оффшорлық қызмет субъектілері – арнайы территориялық бірлестік заңдылықтарына сәйкес құрылған салық салудың жеңілдетілген режиміне негізделген және ұйымдастыру-құқықтық міндеттемелерді орындаудың жеңілдетілген режиміне сай қызмет ететін тұлғалар, бұлар көбінесе корпоративтік құрылымдағы заңды тұлғалар. Сәйкесінше салық салудың жеңілдетілген режимі «резидент емес» немесе басқаша жеңілдік статустарына сай инкорпорация территориясында шаруашылық қызметін шектеп жүргізуімен сипатталады. Ұйымдастыру-құқықтық міндеттемелерді орындаудың жеңілдетілген режимі тіркеу, басқару, валюталық бақылау және оффшорлық қызмет субъектісінің есептілігімен сипатталады[1].

Оффшорлық қызмет түсінігіне ең жақын мазмұндағы сәйкестік отандық тәжірибеде Арнайы экономикалық аймақтар арқылы қарастырылады.

Арнайы экономикалық аймақтардың пайда болуы туралы идеялар ағылшындық П. Халла мен С. Хоуль, сондай-ақ американдық С. Бутлер есімдерімен байланысты, олар әртүрлі кризистік жағдайларды мемлекеттің араласуы ірі өнеркәсіптік орталықтарды экономикалық төмендеуден сақтай алмайды деген пікірді жақтаған. Олар экономикалық және саяси әсер етудің дәстүрлі шаралары ретінде осы аумақтарда қызмет етуші кәсіпкерлерге жеңілдіктер қарастырады. Классикалық оффшорлық аумақтарда бірінші қадам салық жеңілдіктерін беру және ел территориясында әрекет ететін басқа да әкімшілік-валюталық шектеулерді алу болды.

Арнайы экономикалық аймақтардың құрылу мақсаты:

- Инвестиция тартуға жағымды жағдайларды қалыптастыру;
- Аудандарды дамытуды жеделдету;
- Нарықтық инфрақұрылым мен кәсіпкерлікті дамыту жағдайларын қалыптастыру;
- өндіріс пен сауда, қазіргі жетілген технологияларды, әлемдік озық тәжірибелерді пайдалану.

Арнайы экономикалық аймақ – капиталды инвестициялау және экономиканы дамыту үшін жағдай туғызатын шетел және отандық кәсіпкерлерге ерекше экономикалық жеңілдіктері бар ұлттық-мемлекеттік шектелген аумақ бөлігі. Арнайы экономикалық аймақтар ішкі сауда, жалпы экономикалық, әлеуметтік және ғылыми-техникалық мәселелерді шешу үшін құрылады.

Қазақстан Республикасы тәуелсіз мемлекет ретінде 17 жылдан бері халықаралық экономикалық бірлестік жетегінде бола отырып сыртқы экономикалық қызметті құқықтық реттеу аясындағы интеграциялық процестерден шет қала алмады, яғни оффшорлық бизнес механизмдерінің бір бөлігі отандық заңдылықтарда көрініс тапты.

Оффшорлық немесе экономикалық аймақтар бізде 2000 жылдан кейін пайда бола бастады. Одан бері біршама уақыт өтті. Алайда бұл ретте күтілген нәтижеге толықтай қол жеткізе алмай отырмыз. Оған басты себеп – инфрақұрылымдық мәселелердің шешілмеуі, осы аймақтарды дамытушы ірі жобалардың аздығы. Әрине, мұндай тежеліске бірінің ізін бірі басқан әлемдік қаржылық дағдарыс толқындарының да өзіндік ықпалы бар. Бірақ осындай кедергілерге қарамастан, ел Үкіметі бұл бағыттағы жұмысты күшейте түспекші... Үкімет арнайы экономикалық аймақтарды дамыту жұмыстарын жалғастырады [2].

2011 жылдың 1 шілдесінде Елбасы ҚР-дағы «Арнайы экономикалық аймақтар туралы» Заңға қол қойды. Онда осы аймақтардың қызметі мен басқару тиімділігін арттыруға барынша басымдық берілген. Соған сәйкес, аталған аймақтарға ірі кәсіби басқарушы компаниялар тарту көзделген. Сондай-ақ құқықтық құжатта қосымша салықтық жеңілдіктер белгіленген. Заңдағы осындай айрықша пункттер арнайы экономикалық аймақтардың өзіне жүктелген міндеттерін таяу болашақта қалтқысыз атқаруына мүмкіндік береді деп күтіліп отыр.

Нақтысында, оның негізі 90-жылдары қаланғаны белгілі. Ол сол кездегі «Еркін экономикалық аймақ туралы» Заңның қабылдануымен тығыз байланысты еді. Онда ұсы-

нылған бірқатар жеңілдіктер, кедендік артықшылықтар негізінде 1991 және 1996 жылдары аралығында елімізде осындай тоғыз аймақ құрылды. Елбасының Жарлығымен құрылған бұл аймақтардың ішінде ішкі мәселе мен сыртқы ықпалға төтеп бере алғаны біреу ғана еді. Ол – 1993 жылы негізі қаланған «Лисаковская». Бұл аймақ режимі қаладағы «Лисаковская ТКК» АҚ және «Қызыл Октябрь бокситті басқару» АҚ секілді негізгі деген екі кәсіпорынның жұмысын тұрақтандыруға ықпал етіп, ондаған жеңіл және тамақ өнеркәсібін құруға мүмкіндік берді. Бұл ұйымда өз жұмысын тоқтатуға мәжбүр болды.

Елбасының Жарлығы негізінде 1996 жылы «Арнайы экономикалық аймақтар туралы» Заң қабылданды. Онда әрбір аймақтың айналысатын қызметі мен тиісті жеңілдіктері нақты көрсетілді. Сөйтіп, 2002 жылы жаңа буынның алғашқы аймағы пайда болды.

Содан бері бүгіндері қалыпты ағымға түсе алған алты арнайы экономикалық аймағымыз бар:

1. «Астана – жаңа қала»
 2. «Ақтау теңіз порты»
 3. «Инновациялық технологиялар паркі»
 4. «Оңтүстік»
 5. «Ұлттық индустриялық мұнай-химия техникалық паркі»
 6. «Бурабай» және Астана мен Қарағанды қалаларындағы екі индустриялық аймақ.
- Сол секілді былтыр жыл соңында осындай үш салалық аймақ құрылды:

1. Қарағанды облысында металлургия мен металды өңдеуді дамыту үшін «Сарыарқа»

2. Алматы облысында еліміздің көліктік-логистикалық потенциалын арттыру үшін «Қорғас – Шығыс қақпа»,

3. Павлодар облысында химия және мұнай химиясы өндірісін жандандыру үшін «Павлодар» арнайы экономикалық аймақтары.

Жалпы, арнайы экономикалық аймақ дегеніміз – капиталды инвестициялау және экономиканы дамыту үшін жағдай туғызатын шетел және отандық кәсіпкерлерге ерекше экономикалық жеңілдіктер беретін ұлттық-мемлекеттік шектелген аумақ бөлігі болып табылады. Олар ішкі сауда, жалпы экономикалық, әлеуметтік және ғылыми-техникалық мәселелерді шешу үшін құрылады[2].

Оффшорлық қызмет түсінігіне де ең жақын мазмұндағы сәйкестік отандық тәжірибеде **арнайы экономикалық аймақтар** арқылы қарастырылады.

Ең қызығы, кез келген қазақстандық өзінің атына оффшор тіркей алмайды. Әдетте, оффшорлық аймақтар арқылы жұмыс істейтін фирмалар қаржы полициясы мен тәртіп сақшыларының назарына тез түседі. Олар үшін оффшорлық компания – салықтан жалтарып, капиталды шетелге асырудың бір жолы. Бірақ оффшорлық компанияның тағы бір ұтымды жағы бар: мұндай жерде тіркелген кез келген активке рейдерлік шабуыл жасалмайды. Себебі, бұл активтер халықаралық соттың қорғауында болады. Еліміздің қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын реттеу мен бақылау агенттігі қазақстандық компаниялардың жұмыс істейтін төмендегі оффшорлық аймақтарды жіті қадағалап отырады: Андорра княздігі; Антигуа және Барбуда; Багам аралдары Достастығы; Барбадос; Белиз; Бруней Даруссалам; Вануату республикасы; Гватемала республикасы; Гренада; Жибути республикасы; Доминикан республикасы; Индонезия республикасы; Испания (Канар аралдарында ғана); Кипр республикасы; Қытай Халық Республикасы (Аомынь (Макао) және Сянган (Гонконг)); Комор аралдары; Коста-Рика республикасы; Малайзия (Лабуан анклав); т.б. мемлекеттер бар.

Әдетте, қазақстандық ірі компания немесе жеке тұлға оффшорлық фирманы оффшорлық аймақтағы азаматтың атына тіркейді. Ал қазақстандық жақ мөр мен фирманың құжаттарды қолға алады. Оффшорлық компания банктен есепшот ашады, ал қазақстандық корпоративті және жеке шығындарына жұмсалатын карточканы алады. Сөйтіп, жерлесіміз барлық келісімдерді оффшорлық компания атынан жүзеге асыра береді.

Қазақстандағы заңдылықтар оффшорлық аймақтағы компанияның іс-әрекетін қарастыруға өкілеттілігі жетпейді. Осы жағдайға батыс бизнесменінің көздерімен қарайтын болсақ, онда секретарлық компаниялардың қызметі арқылы шешу мүмкіншілігі болады. Мұндай мүмкіншілік болмаған жағдайда сыртқы істер министрлігінің, елшіліктің арнайы бөліміне немесе біздің елдің сауда өкілділігімен бірлесе іздестіру жұмыстарын жүргізуге болады. Сонымен қатар секретарлық компаниялардың қызмет көрсетуін үнемі қолдануға болмайды.

Іс-әрекетінің өзгешелігі бойынша секретарлық компаниялар клиенттерінің іс-әрекеттерінде делдалдық қызмет көрсетеді және кейде құпиялықты бұзу жағдайларында, сәйкесінше ақша қаражатын жоғалтуына әкеліп соғуы мүмкін. Сонымен бірге оффшорлық компанияның құрылтайшылары туралы ақиқат мәліметін жария ету мүмкіншілігін арттыратын құрылымдардың тізбегі артық буынды құрайды. Құпиялықты қамтамасыз етудің тәсілдерін пайдалануға арнайы механизмдер бар. Әдетте, құпиялықтың қамтамасыз етілуі қабылданған схемалардың бағасы салықтық емес аймақтағы оффшорлық компанияны қолданудан түсетін табыстың сомасына сәйкес болу қажет.

Сонымен оффшорлық бизнес – бұл құпиялықты және қаражаттарды басқару икемділігін сақтаудың жақсы тәсілі. Оффшорлық іс-әрекет салықтарды белгілеудің заңды, бүкіл әлемде көпшілік мақұлдаған әдістерін қарастырады[1].

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. Исабек Бауыржан. «Қазақстан Республикасында кәсіпкерліктің инновациялық түрлерін жетілдірудің нарықтық механизмдері». Оқу құралы
2. Кәмшат Сәтиева. «Арнайы экономикалық аймақтар аяқтанып келеді» мақаласы.
3. Сахи Ибрагимұлы, Тоқтар Жақаш . «Алыстағы оффшор – ел қазынасына сор...»

УДК 336

Қазақстандағы инвестициялық қызметті қаржыландырудың қазіргі кездегі даму бағыттары

Исаева А.Т. э.ғ.к., доцент

Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.

Еліміздегі инвестициялық жағдай Елбасының жыл сайынғы жолдауында және қабылданып жатқан түрлі үкіметтік бағдарламаларда шетелдік инвесторларды индустриялық-инновациялық бағдарламаларға белсенді атсалысуға ынталандыру мәселесі үнемі басты мәселелердің бірі болып отыр. Бұл тек қаржы құюмен шектелмейді, сонымен бірге жаңа технологияларды енгізу, мамандарды оқытып-үйрету жағын да ұмыт қалдырмау дегенді білдіреді.

Биылғы жылы экономиканың шикізаттық емес бөлігіне құйылған қаржы 1,25 млрд долларды құрайды. Бұл өткен жылғы көрсеткішпен салыстырғанда екі есе көп. Негізгі инвестор-елдер – Нидерландия, АҚШ, Ұлыбритания, Виргин аралдары, Франция және Италия. Сондай-ақ алғашқы ондықта Ресей, Оңтүстік Корея, Канада және Қытай да көрінеді. Соңғы жылдары Таяу және Қиыр Шығыс елдері тарапынан қызығушылық бар.

Бұрын Еуропа мен АҚШ-қа ақша салуға үйренген бақуатты араб елдері, Қытай, Жапония, Оңтүстік Корея сияқты мемлекеттер біздің жаққа мойын бұра бастады. Ел экономикасының қолтығынан демейтін инвестиция көлемінің өсуі мемлекеттің жүргізген саясатына байланысты екенін кез келген сарапшы мойындайды.

Қазақстан инвестиция тарту бойынша ТМД елдерінің ішінде алдыңғы орындардың бірін алады, шетелдік тікелей инвестицияның жан басына шаққандағы мөлшері 1350

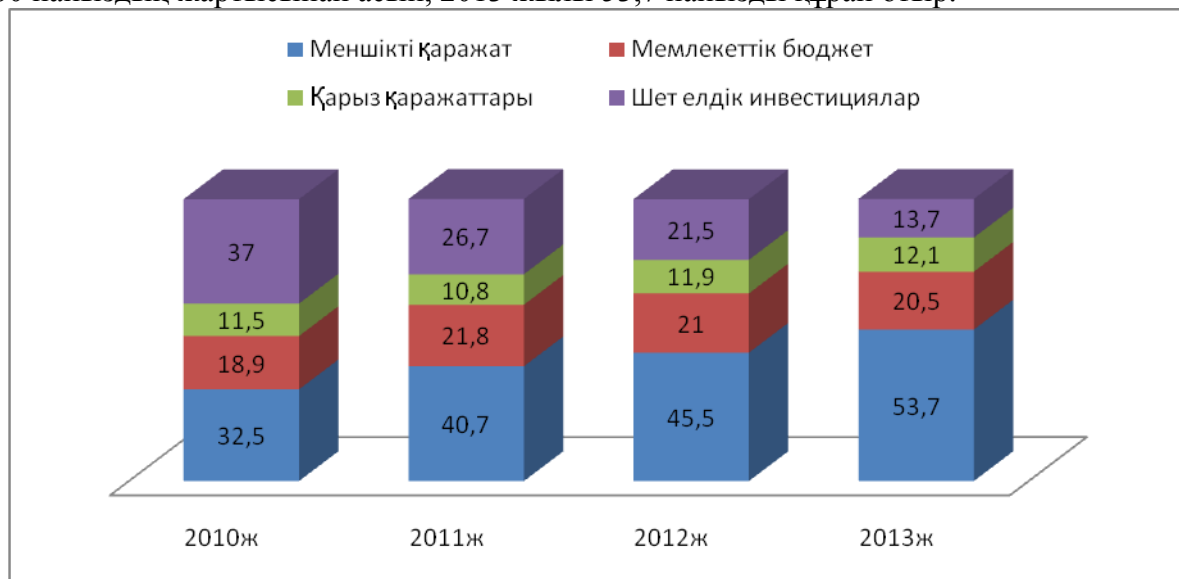
долларды құрайды, ол 2005 жылдағы көрсеткіштен 2,5 пайыз жоғары. Мұндай үлес Беларусь Республикасы бойынша жан басына шаққанда 1090 доллар болса, Ресей бойынша 130 долларды құрап отыр.

Қазақстанда инвестициялық белсенділік жоғары болып отыр. инвестицияның маңызды бөлігі негізгі капиталға салынған, оның көлемі жыл сайын өсіп отыр. 2013 жылы оның көлемі 5473,1 млрд теңгені құрап отыр. 5 жылдың ішінде 1262,2 млрд теңгеге жоғарылаған. 2012 жылмен салыстырғанда 9,2 пайызға өскен[1].

Негізгі капиталға салынған инвестициялар көбінесе өнеркәсіп өндірісіне салынады. Сонымен қатар, инвестицияның үлесіндегі оның мөлшері 52% құрайды, ол өндірістегі инфраструктуралық жобалардың жүзеге асырылуымен түсіндіріледі, көлік құралдары мен қоймалауға құйылатын инвестиция жоғарылап отыр.

Негізгі капиталға салынатын инвестициялардың құрамы республикалық және жергілікті бюджеттен, сондай-ақ, кәсіпорындардың өзіндік қаражаты мен тартылған қаражаттарына және шет елдік инвестициялардан жүзеге асырылады.

Статистикалық мәліметер негізінде алып қарайтын болсақ, шаруашылық жүргізуші субъектілердің негізгі капиталға инвестиция бойынша салымдары олардың өз қаражаттары есебінен салынып отырады. Кесте мәліметтерінен байқап отырғанымыздай, басқа қаржыландыру көздерімен салыстырғанда меншікті қаражаттарының үлесі барлық 100 пайыздың жартысынан асып, 2013 жылы 53,7 пайызды құрап отыр.



Сурет 1-Қазақстандағы негізгі капиталды қаржыландыру көздерінің құрылымы

Ал, қарыз қаражаттарының үлесі ақырындап өсіп отырған, бірақ үлес салмағы жоғары емес. Сонымен қатар шет елдік инвестицияның үлес салмағы жылдан жылға төмендеп отырғандығы байқалады.

Берілген кестеден көріп отырғанымыздай, инвестицияның қаржыландыру көзінің біркелкі емес екенін көруге болады. 2008 жылы мысалы инвестициялаудың меншікті қаражатпен қаржыландырылуы төмен болған, оның орнына сырттан тартылған қаражаттардың үлесі жоғары болған. Экономика «қызып» инвестициялаудың масштабы өз мүмкіндіктерінен жоғары асып түсті. Ал, соңғы жылдары 2009-2012 жылдың аралығында кәсіпорындардың өз меншікті қаражатына қаржыландыруды ұлғайтып отырғандығын байқауға болады, яғни, өз мүмкіндіктерінен жоғарылай алмай қалғаны білінеді. Тек қана мемлекеттік сектор ғана инвестициялау көздері бойынша тепе теңдік сақтап отырған[2]. Осы жерден инвестициялық қаржыландыруды дамытуға қатысты тұжырым жасауға болады:

- Экономиканың дағдарыстық жағдайында экономиканың жеке секторлары мен шет елдік секторлары банктерден қарыз алу арқылы қаржыландыруға деген өз ұсынысын

азайтады;

- Экономиканың барлық секторында меншікті қаражаты арқылы қаржыландыруға басымдық беріледі;

- Үкімет егер, бюджеттік қаражаттар арқылы меншікті қаражаттарды қысқарта алатын болса онда жеке секторды қолдай алады;

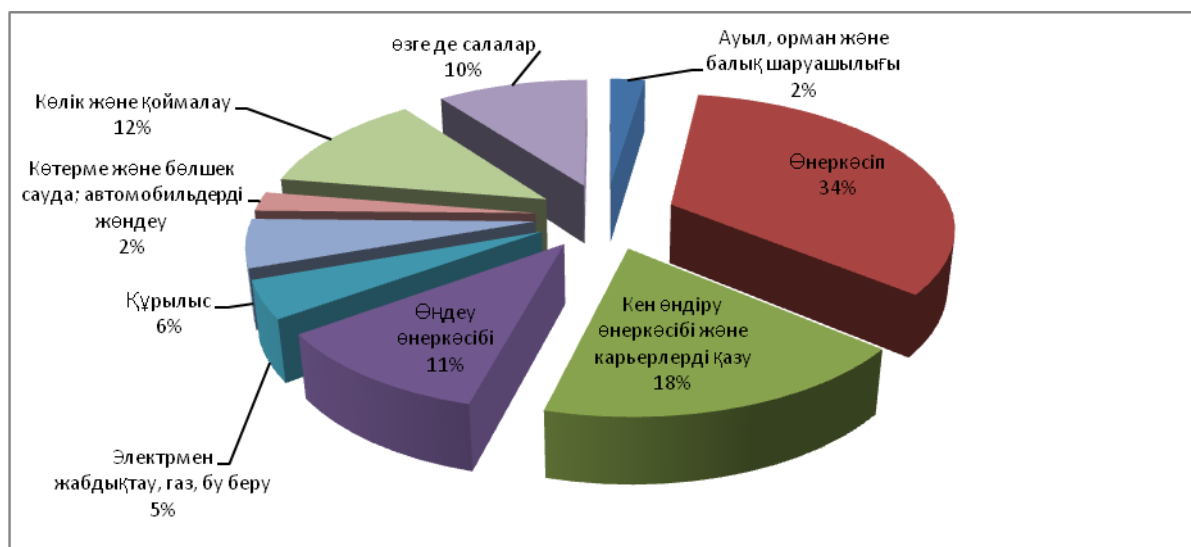
- Ұзақ мерзімді даму кезеңінде мемлекеттік инвестиция таарлар мен қызметтердің импортын ауыстыруға бағытталуы тиіс.

2010 жылы оның үлесі 37,0 пайызды құраған болса, 2013 жылы оның үлесі 12,1 пайызды құрап 3 есе төмендеген. Шет елдік инвесторлардың белсенділігінің төмендегенін байқауға болады.

Аймақтық деңгейде негізгі құралдарға инвестицияны қарастыратын болсақ, онда жетекші орында Атырау облысы, инвестицияның 5 бөлгендегі бір бөлігін аталған өңір алып отыр.сонымен қатар инвестицияның өсу қарқыны Солтүстік –Қазақстан (174%), Шығыс –Қазақстан облысы 161%, Қарағанды облысы 135,7% және Астана қаласында 137,7% өсу қарқыныны ұстанып отыр.

Қазіргі кезде ішкі инвесторлар экономиканың бар саласын инвестициямен қамтамасыз етуге қауқары болмай отыр, сондықтан шет ел инвесторларын тек қана стратегиялық маңызы бар шикізат секторы сияқты салаларға ғана емес, сонымен бірге, қайта өңдеу, ауыл шаруашылығы, құрылыс, байланыс және ақпараттандыру сияқты экономиканың нақты секторларына салу қажеттігі туындайды.Ұлттық банктің мәлімдеуі бойынша 2005-2013 жылдар аралығында Қазақстанға тартылған шет елдік инвестиция мөлшері 136,78 млн доллар тартылған, оның 53,0 пайызы соңғы 4 жылда тартылған.

2010 жылы инвестиция құйылымы қарқындаған, ол баршаға белгілі мұнай запасының ірі орны болып табылатын Қашаған кен орнына құйылған инвестицияның алатын орынның жоғары болуымен түсіндіріледі.



Сурет 2- 2013 жылдағы нақты экономика салалары бойынша негізгі капиталға салынған инвестиция үлесі, пайызбен

2011-2013 жылдар аралығындағы тартылған инвестициялардың құрылымына келетін болсақ, көптеген өзгерістерге ұшыраған. Инвестицияның қомақты көлемі қайта өңдеу саласына құйылған, олар, мұнай өңдеу және мұнайгаз секторына инфрақұрылымы, тау-кен металлургиялық кешен, атом және химиялық өнеркәсіп, машинақұрылыс, фармацевтика, агроөндірістік кешен, және т.б.

Ұлттық Банктің мәліметтері бойынша 2009-2013 жылдар аралығындағы шет елдік инвестициялардың жалпы сомасы 134 млрд долларды құраған. оның 34,4 пайызы

жылжымайтын мүлікпен операциялар және кәсіпорындарға жалға беру мен қызмет көрсету саласына жұмсалған.

Басқа артықшылықтарын былай қойғанда, тікелей инвестиция елдің мойнына қамыт болып ілінбейді. Ынталандыру механизмдері инвесторларға қолайлы жағдай туғызу мақсатында үкімет тарапынан ынталандырудың үш қадамы ұсынылған:

1. Бизнесті жүргізу және инвестиция құюға тартымды ететін елдің имиджін қалыптастыру.

2. Арнайы экономикалық аймақтарды құру, қажетті инфрақұрылыммен қамтамасыз етуді қосқанда, инвесторларға түрлі жеңілдіктер мен преференциялар ұсыну.

3. Трансұлттық компаниялар үшін фискалдық, қаржылық және қаржылық емес механизмдер арқылы оңтайлы жағдай құру. Сондай-ақ шетелдік инвесторлар мемлекет тарапынан бизнеске қолдау көрсететін тікелей тәсіл ретінде заңнамалық базаны жақсарту жағына көп мән береді. Бүгінгі күні бұл бағытта атқарылған жұмыс жетерлік. Мәселен, инвесторлардың мүддесін қорғайтын мемлекеттік кепілдеме, кәсіпорындарды тіркеудің оңайлатылған рәсімі, экономиканың басымдық берілетін секторларында өз жұмысын жүзеге асыру үшін инвесторларға жеңілдіктер беру тәрізді шаралар жиынтығын айтуға болады. Шетелдік және отандық тікелей инвестицияларды тарту және қолдауда жалпы мемлекеттік жүйені қалыптастырудың негізгі заңнамалық актілері Конституциядан басқа, Азаматтық, Салық, Кеден кодекстері болып табылады. Сондай-ақ валютаны, құнды қағаздар нарығын реттеу, сақтандыру нарығы мен инвестициялық қорлардың қызметін реттеуге арналған нормативтік базалар үнемі жетілдіріліп отырады.

Осылайша қазіргі кезде елімізде кең көлемді инвестициялау үшін институционалдық негіздер құрылған. Қажетті инфрақұрылым жеткілікті. Жауапты және бақылаушы мекемелер белгіленген. Алайда инвестициялық қызметті мемлекет тарапынан қадағалау – үздіксіз жүргізілетін жұмыс.

Шетелдік инвесторларды экономиканың шикізаттық емес саласына тарту қиындау. Ол үшін сол елдегі тұтынушылардың төлем қабілеті жоғары болатындай ішкі нарық болуы қажет. Мысалы, Германия мен АҚШ көршілес Қытайдағы жеңіл автокөлік өндірісіне қаржыны аямай құйды. Неге десеңіз, ол елде нарықтың сыйымдылығы орасан, демек, тауар да өтімді. Ал біздің елде шикізат саласына инвестор тарту оңайға түсті. Мұнай-газ саласына келетін шетелдік инвестордың өз есебі болды. Олар өндіріске қажетті құрал-жабдыққа дейін өздері алып келді.

Елдегі табиғи байлықтың көп болуы және оның көптеп өндірілуі, басқа өндіріс орындарының жұмыс істеуіне жол бермейді. Олар уақыт өте келе қысқара береді. Бұл шикізатты сыртқа шығарудың нәтижесінде келген табыс, ішкі экономиканың өнімділігін арттырмайды. Тек ұлттық валюта курсының жоғарылауына алып келді. Осының салдарынан ұлттық өнімнің бәсекеге деген қабілеттілігі төмендеп, ол қысқара бастайды.

Жоғарыда айтылғандардың барлығын қорытындылай келе, экономиканың өсуі мен капиталдың қорлануының негізгі көрсеткіші - негізгі капиталға жұмсалған инвестициялар көлемінің өсумен сипатталатын экономикалық өсу үрдісінің дамуын көрсетеді. Мемлекеттік инвестицияларды тиімді пайдалануға, ішкі жинақ ақшаны жұмылдыруға, тікелей отандық және шетелдік инвестициялар түсімін ынталандыруға бағытталған Қазақстан Республикасы Үкіметінің жоспарланған бағдарламасын іске асыру - болашақта инвестициялық қызметте оң үрдістерді сақтауға мүмкіндік береді. Дегенмен, қазіргі кезде инвестицияны қаржыландыру барысында кәсіпорындардың көпшілігі өз қаражаттарын жұмсап отырғандығы байқалады. Осы жерден инвестициялық қаржыландыруды дамытуға қатысты тұжырым жасауға болады:

- Экономиканың дағдарыстық жағдайында экономиканың жеке секторлары мен шет елдік секторлары банктерден қарыз алу арқылы қаржыландыруға деген өз ұсынысын азайтады;

- Басқа қаражаттарға қол жетімділік төмендегендіктен, экономиканың барлық секторында меншікті қаражаты арқылы қаржыландыруға басымдық беріліп отыр;

- Үкімет егер, бюджеттік қаражаттар арқылы меншікті қаражаттарды қысқарта алатын болса онда жеке секторды қолдай алады;
- Ұзақ мерзімді даму кезеңінде мемлекеттік инвестиция тауарлар мен қызметтердің импортын ауыстыруға бағытталуы тиіс.

Қолданылған дереккөздер тізімі

- 1 Официальный сайт Агентства Республики Казахстан по статистике: [//www.stat.kz](http://www.stat.kz).
- 2 Маковецкий М.Ю. Инвестиционное обеспечение экономического роста: теоретические проблемы, финансовые инструменты, тенденции развития. – Изд-во: Анкил, 2012. – 312 с.

УДК 339

Совершенствование методов управления валютными рисками

Исмаилов Б.Т., магистрант

Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы

Управление валютными рисками – это важный и необходимый процесс в страховании финансовых и валютных операций от колебаний валютных курсов.

В мировой практике известны внутренние и внешние методы управления валютными рисками.

Под внутренними методами подразумевают совокупность методов в сфере валютного менеджмента, которые направлены на достижение определённого целевого значения валютного актива или пассива без обращения к внешним инструментам финансовых, валютных, фондовых и иных рынков. Управление при помощи внутренних методов предполагает организацию эффективной системы внутрикорпоративных расчётов, которая обеспечивает минимум транзакционных издержек в процессе проведения валютных операций.

К внутренним методам управления (иногда их называют коммерческими) валютными рисками относятся следующие: 1) неттинг (взаимопогашение платежей в иностранной валюте); 2) мэтчинг (балансировка требований и обязательств в разрезе валют); 3) ускорение и замедление платежей; 4) валютно-ценовая политика. В краткой форме представим их характеристику.

Неттинг используется ассоциированными компаниями, которые торгуют друг с другом. Техника неттинга проста. Группа компаний просто устанавливает систему межфилиальной нетто-задолженности. Валовые поступления и платежи внутри группы подвергаются клирингу. Самая простая схема известна как двусторонний неттинг. Каждая из двух ассоциированных компаний определяет свою нетто-позицию по отношению к другой, а денежные потоки уменьшаются на величину закупок или продаж данной компании своему партнёру по неттингу [1]. Двусторонний неттинг не затрагивает нетто-позиции других компаний из этой группы.

Многосторонний неттинг более сложен, но принципы его осуществления не отличаются от используемых при двустороннем неттинге. Многосторонний неттинг предполагает участие в нём более двух ассоциированных компаний-членов группы и практически всегда пользуется услугами центрального финансового отдела группы компаний. Двусторонний неттинг осуществляется только между двумя сторонами и обычно без привлечения корпоративного центра. Конечно, многие филиалы могут осуществлять только двусторонний неттинг.

Для решения данной проблемы, иногда используются специальные неттинговые соотношения с внешними партнёрами. Так, например, ещё в 1986 году в Лондоне десять крупных транснациональных банков организовали компанию Forexnet для взаимного зачёта и сокращения числа конверсионных операций и снижения валютного риска и операционных издержек [2].

Хотя неттинг и мэтчинг являются терминами, которые часто используются взаимозаменяемо, между ними существует ряд различий. Строго говоря, неттинг применяется к потенциальным денежным потокам внутри группы компаний, тогда как мэтчинг может быть применён как к группе компаний, так и к компаниям со стороны.

Мэтчингом называется операция, при которой компания уравнивает свои валютные требования (поступления) со своими валютными обязательствами (платежами) по объёму и приблизительному времени их исполнения. Поступления определённой валюты используются для осуществления платежей в этой валюте, тем самым сокращая необходимость группы компаний использовать валютный рынок для балансирования валютных потоков.

Как и в случае с неттингом, эффективный мэтчинг возможен только при централизации финансовых функций компании.

Решение о централизации или децентрализации функции финансового менеджмента важно для эффективного функционирования многих форм хеджинга, не только неттинга и мэтчинга.

Следует также отметить, что как и неттинг, мэтчинг ограничивается в некоторых странах постановлениями о валютном контроле.

Следующий вид внутреннего метода валютного риска – это замедление и ускорение платежей, которое регулирует условия кредита между компаниями. Обычно чаще всего данная практика используется в отношении платежей между ассоциированными компаниями внутри группы. Ускорение означает уплату по обязательствам заранее, до наступления даты платежа. Задержка означает откладывание уплаты обязательств на более поздний, чем дата платежа, срок. Практика «лидз» и «лэгз» является элементом активной стратегии управления валютными рисками, формой извлечения выгоды из ожидаемых девальвации и ревальвации валют.

Выгода от ускорения и задержки платежей происходит из возможных прибылей, которые могут возникнуть при валютных спекуляциях, если спекулятивные прогнозы будущих обменных курсов оказываются верными. Поэтому «лидз» и «лэгз» является важным элементом тактики «максимизации прибыли», чем тактики «минимизации риска» [3]. Применение данной тактики выходит за рамки простого уменьшения экспозиции к валютному риску. Необходимо понимать, что активная стратегия основана на положении, подтверждённом практикой, что международный эффект Фишера не действует в краткосрочной перспективе. Значит, ожидаемая девальвация валюты страны базирования вероятно заставит международную компанию рассмотреть возможность увеличения запасов в местной валюте для выплаты заимствований в иностранной валюте.

Другой внутренний метод управления валютного риска – валютно-ценовая политика. В рамках валютно-ценовой политики при заключении контракта с иностранным партнёром различают политику ценообразования и политику выбора валюты счёта-фактуры или контракта (политика фактурирования).

Компания, прогнозирующая обесценение валюты какой-то страны, может повысить продажные цены на свои товары, выраженные в национальной валюте этой страны, на предполагаемый процент обесценения. Данный метод, а именно включение компенсации потенциального риска в затраты продавца, может быть реализован только при условии уверенных конкурентных позиций экспортёра. Однако, в некоторых странах, увеличение цен является единственной законной тактикой управления валютными рисками.

Компаниям, осуществляющим импорт и экспорт товаров или услуг, приходится принимать решения относительно валюты счёта-фактуры товаров и услуг. Торговля с использованием иностранной валюты даёт толчок к возникновению транзакционного валютного риска. Идеальным вариантом в выборе валюты контракта с точки зрения продавца является национальная валюта продавца (экспортёра) или же другая валюта, которая более стабильна относительно валюты продавца.

Метод совмещения валюты цены и валюты затрат состоит в том, что в качестве валюты, в которой осуществлены затраты на производство соответствующего товара. Тем самым проблема валютного риска элиминируется.

Следует обратить внимание на то, что разделение понятий валюты цены и валюты затрат не совпадает с используемым в русскоязычной терминологии разделением понятий валюты цены и валюты платежа. В данном случае предполагается, что валюта, в которой выполняется платёж по контракту, не отличается от валюты цены. О различиях последних двух понятий речь пойдёт ниже при изучении вопроса о валютных оговорках.

Понятно, что основная проблема при практическом применении метода совмещения валюты цены и валюты затрат состоит в том, чтобы уговорить покупателя, импортёра согласиться на это.

Метод целенаправленного подбора валюты цены применяется в тех случаях, когда обе стороны контракта приходят к соглашению использовать в качестве валюты цены и, соответственно, платежа некоторой валюты третьих стран. Другими словами валюта цены не является валютой страны импортёра. В данной ситуации валютный риск не перекладывается полностью ни на продавца, ни на покупателя, а в той или иной пропорции распределяется между ними. Эта пропорция зависит от возможной динамики взаимных курсов трёх задействованных валют.

Валютная оговорка – условие в международном торговом, кредитном или другом соглашении, оговаривающее пересмотр суммы платежа пропорционально изменению курса валюты оговорки с целью страхования экспортёра или кредитора от риска обесценения валюты [4]. Валюта платежа при этом ставится в зависимость от более устойчивой валюты оговорки.

В условиях усиления нестабильности плавающих валютных курсов получили распространение мультивалютные (мультивалютные) оговорки, в соответствии с которыми сумма денежного обязательства пересчитывается в зависимости от изменения курсового соотношения между валютой платежа и группой валют, выбираемых по соглашению сторон. Количество валют в наборе валютной корзины колеблется от двух и более. Мультивалютные оговорки имеют некоторые преимущества по сравнению с одновалютными. Во-первых, валютная корзина как метод измерения средневзвешенного курса валюты платежа по отношению к определённому набору других валют снижает вероятность резкого изменения суммы платежа. Во-вторых, она в наибольшей степени обеспечивает интересы обоих контрагентов сделки с точки зрения валютного риска, т.к. включает валюты, имеющие разную степень стабильности.

Мультивалютная оговорка служит в основном средством защиты от валютного и частично от инфляционного риска в той мере, в какой рост товарных цен отражается на динамике курсов валют.

Одним из коммерческих методов защиты от валютных курсов является метод двойной котировки цен, который в наибольшей степени пригоден для транзакционного тендерного риска. При данном методе продавец назначает в тендере две цены, одна из которых определяется в валюте затрат, а вторая в валюте страны предполагаемого импортёра. Вторая цена несколько завышена с учётом возможного укрепления валюты цены. В этом случае покупатель может выбрать цену в зависимости от своего представления о будущем движении валютного курса, а продавец в обоих вариантах не понесёт потерь, т.е. покроет свои затраты, выраженные в собственной валюте. Конечно,

при этом надо учитывать некоторое снижение конкурентоспособности при прочих равных условиях тендера с двойной котировкой цен.

Внутренние способы покрытия валютных рисков не обеспечивают покрытия всех валютных операций. Поэтому предприятия используют способы внешнего покрытия валютных рисков. Внешние методы хеджирования валютных рисков связаны с контрактными отношениями вне группы компаний, направленными на уменьшение риска потерь в результате изменения валютных курсов.

К внешним методам управления валютными рисками относятся: 1) форвардные контракты; 2) валютные фьючерсы; 3) валютные опционы; 4) валютные свопы; 5) депозитно-ссудные операции; 6) покрытие валютных рисков через государственные организации.

Наиболее распространённым способом внешнего покрытия валютного риска является использование форвардного валютного контракта, в соответствии с которым импортёр или экспортёр даёт распоряжение банку купить или продать какое-либо количество иностранной валюты на дату в будущем по курсу обмена, который определяется в момент заключения форвардного контракта [5].

Форвардные валютные контракты позволяют торговцу, который знает, что в будущем ему потребуется купить или продать иностранную валюту, выполнить покупку или продажу по определённому курсу. Торговец будет знать заранее, сколько местной валюты он должен получить (если он продаёт иностранную валюту банку) или выплатить (если он покупает иностранную валюту у банка). Таким образом, он защищает себя от риска колебаний валютных курсов на период между моментом заключения форвардного контракта и моментом покупки или продажи иностранной валюты некоторое время спустя. Защита от неблагоприятных изменений валютных курсов – реальное преимущество форвардных валютных контрактов над сделками «спот».

Довольно активно для целей управления валютными рисками на валютном и финансовом рынках используется такая разновидность форвардных контрактов, как «форвард-форвард». Данный инструмент в преимущественной степени используется как способ спекуляции на ожиданиях рынка относительно изменения процентных ставок и валютных курсов. Поскольку существует связь между разницей в процентных ставках и будущим значением валютного курса, то при колебаниях процентных ставок у участников валютного рынка могут складываться собственные ожидания относительно рыночного спот-курса валюты на определённую дату.

Финансовые фьючерсные рынки возникли как реакция на потребность в адекватных инструментах хеджирования, которое должно рассматриваться как их основное предназначение. Однако хеджеры не являются единственными участниками рынков финансовых фьючерсов. Спекулянты и арбитражеры также принимают участие в операциях на этих рынках и, как показывает практика, абсолютно необходимы для эффективного функционирования рынка фьючерсных контрактов. Спекулянты своими операциями обеспечивают ликвидность рынка, позволяя хеджерам осуществлять страхование своих операций без каких бы то ни было сложностей.

Финансовый фьючерсный контракт предоставляет одновременно право и обязательство купить или продать актив в установленный срок в будущем на условиях, согласованных в настоящее время. Валютные фьючерсы заключаются на обмен валют в будущем по курсам, определённым в момент заключения контракта.

Фьючерсы обладают рядом существенных недостатков по сравнению с форвардами. Так, если стандартная форма фьючерсного контракта не равна сумме, которую необходимо хеджировать, что разница должна быть либо незакрытой, либо прохеджированной на форвардном рынке. Кроме этого препятствием к эффективному хеджированию может стать несовпадение сроков окончательных расчётов по наличной позиции (произвольная дата расчётов) и по фьючерсной позиции (стандартные даты расчётов в установленные дни).

Опцион как одна из форм срочных сделок предоставляет инвесторам большие возможности. Используя комбинации из опционов различных видов, с разными ценами страйк и датами завершения, инвестор может построить интересные стратегии хеджирования и получить дополнительную прибыль.

Таким образом, при управлении валютными рисками участник валютного рынка (фирма или банк) может столкнуться с целым рядом проблем, вытекающих из особенностей каждого метода управления. Практическое применение того или иного метода управления (в частности, посредством финансовых инструментов) может быть осложнено особенностями функционирования валютного рынка, законодательства, бухгалтерского учёта, налогообложения в соответствующих странах. Поэтому при выборе метода управления валютными рисками целесообразно проводить комплексный, многосторонний анализ возможностей каждого метода, сложности его применения и контроля, его эффективности, стоимости для фирмы (или банка), а также свойственных ему видов рисков. Такой подход позволит определить наиболее оптимальный метод управления с точки зрения «затраты-покрытие-результат».

Практика применения управления валютными рисками в казахстанских условиях имеет ограниченный характер и сводит весь набор методов управления к внутренним методам и, отчасти к депозитно-ссудному хеджированию. Проблема неразвитости казахстанского срочного рынка объясняется отсутствием развитого законодательства в сфере срочных валютных операций и сильную зависимость Казахстана от внешних рынков и экспорта сырья. Проявление валютного риска, как известно, связано с колебаниями валютных курсов и соответствующей неопределенностью будущей финансовой ситуации.

Список использованной литературы:

1. Bowman E.H. "A risk/return paradox for strategic management". Sloan Management Review, Spring 1980, pp 17-31
2. Чекулаев М.В. Хеджирование – желательность или необходимость? // Банковские технологии, 2011, №9
3. Маршал Д, Бансал В. Финансовая инженерия: полное руководство по финансовым нововведениям: пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. с.568
4. McRac J. International Finance. Jon Smith & Sons. 1996. p.77-82
5. Дэниеле Д.Д., Радеба Л.Х. Международный бизнес. Пер. с англ. - М: Дело Лтд., 1994. стр. 684

УДК 639.311: 338.31

Салықтар бойынша бюджетпен есеп айырысу операцияларының аудиті

Исмайлова Е.Қ., магистрант
Қазақ ұлттық аграрлық университеті, Алматы қ.
E-mail: El.abdim@mail.ru

Аудит нарықтық экономика жағдайында барлық шаруашылық процесіне қатысушылардың қызметінде маңызды рөл ойнайды. Ол анық ақпаратпен қамтамасыз етеді, серіктестер арасындағы сенімділікті қалыптастыруға септігін тигізеді, оңтайлы басқарушылық шешімдерді іріктеу мен кемшіліктерді жою бойынша ұсыныстарды әзірлейді, сондай-ақ қаржылық жағдайды тұрақтандыруға, мекеме қызметінің тиімділігін

арттыруға және тұтастай қоғамның әлеуметтік - экономикалық жағдайын жақсартуға ықпал етеді.

Аудитті қаржылық, экономикалық, техникалық, заңдық және басқа да қызмет салаларында жүргізуге болады. Аудиттің ең негізгі мақсаттарының бірі - мекемелердің қаржылық есеп берулерінің нақты екендігін анықтау болып табылады.

ҚР «Аудиторлық қызмет туралы» Заңында мынадай анықтама берілген: «Аудит Қазақстан Республикасының заңында белгіленген талаптарға сәйкес қаржылық есептіліктің дұрыс және объективті жасалғаны туралы тәуелсіз пікір білдіру мақсатында заңды тұлғалардың қаржылық есептілігін тексеру болып табылады»[1].

Ұйымдарда тәуелсіз аудитор салықтық қарыздарды аудиттеу кезінде алдыменен ұйымның қаржылық жағдайына тоқталып, есеп беру тәртіптерін тексереді.

Содан соң әрбір салықтардың есептелу және төлену тәртіптерімен танысып, олардың дұрыс қолданылуына баға береді. Яғни, есеп беру кезеңіндегі салықтық төлемдер «Табыс салығының есебі» ҚЕХС сәйкес салық есебінің міндеттемелер әдісінің икемділігінің негізінде анықталады. Бұл әдіс бойынша табыс салығы заңды тұлғаның табыс алу барысында есептеліп аударылатын шығыс ретінде қарастырылады. Есеп беру кезеңінде пайда болған уақытша салықтық айырмашылық икемділігі салықтық қарыздарға және бухгалтерлік баланстың «Кейінге қалдырылған салықтар» бабы бойынша көрсетіледі. Бұл бап бойынша есеп беру кезеңінің басындағы және аяғындағы қалдықтардың дұрыстығын тексеру үшін аудиторға 4310 «Кейінге қалдырылған табыс салығы» шоттарының көрсеткіштерін Бас кітап пен №5 журнал-ордердің кредиті бойынша шоттармен салыстыруы керек[2].

4310 «Кейінге қалдырылған табыс салығы» бухгалтерлік және салықтық есеп талаптарының айырмашылықтарының қорытындысында пайда болатын салықтық қарыздар жайлы ақпараттардан тұрады.

Салықтық қарыздардың міндеттемелерінің әдісіне сәйкес кезеңге мына төмендегілер кіреді:

- төлем көзінен ұсталатын табыс салығы;
- ағымдағы кезеңде талданатын немесе пайда болатын уақытша салықтық айырмашылық;
- есепті кезең басында кейінге қалдырылған салықты түзеті.

Салықтық ставкілердің өзгеруі туралы ақпараттардың жоқ болуы кезінде уақытша салықтық айырмашылық икемділігі есеп беру кезеңіндегі қызмет ететін салық ставкасы бойынша анықталады, ал ол болған кезде келесі есеп беру кезеңінде бекітілген салық бойынша анықталады.

Есеп беру кезеңінің басындағы кейінге қалдырылған табыс салығын түзету қайта бекітілген 4310 «Кейінге қалдырылған табыс салығы» шоты қалдықтарын түзету қорытындысында алынған сомалық айырмашылықты көрсетеді. 4310 «Кейінге қалдырылған табыс салығы» шотының қалдығы негізінен кредиттік болады және болашақта төленуге жататын салық бойынша міндеттемелер болып табылады. Мұндай міндеттемелер заңды тұлғаларға шығыс немесе табыс бойынша салық заңнамаларына сәйкес салықты төлеуді кейінге қалдыруға болатын жағдайларда кездеседі. Мұның мысалы ретінде технологиялық құрал-жабдықтарды қабылдауға байланысты шығындар, яғни азаю қалдығы әдісімен анықталатын үш жыл өткеннен кейін қалған бөлігі келесі амортизациялық кезеңге жататын, салық салу мақсатындағы амортизациялық аударымдар бола алады. Сонымен бухгалтерлік есепте амортизациялық аударым кезеңінде қолданылатын салықты есепте қабылданған 4310 «Кейінге қалдырылған табыс салығы» шотының кредиті бойынша көрсетілетін және заңды тұлғалар салықтық қарыздарды кейінге қалдырады [3].

Аудитор төмендегі операциялардың шоттарын мен оның дебеттік және кредиттік қалдықтарының негізін тексеру керек.

4310 «Кейінге қалдырылған табыс салығы» шотының талдамалық есебі уақытша айырмашылық түрлерінің арнайы ведомосінде жүргізіледі. Есепті кезеңде пайда болған

уақытша айырмашылықтың әрқайсысы бойынша аулииторға алдағы кезеңде анықталатын жоққа шығару жоспарлы мерзімін анықтауы тиіс. Жоспарлы мерзімді жоққа шығаруды анықтау үшін есепті келесі кезеңде пайда болатын уақытша айырмашылық бойынша бухгалтерлік табыс пен салық салу арасындағы ауытқу сомаларын есептеу керек. Бұл көрсеткіштерді аудитор уақытша айырмашылықты жоққа шығару процесін талдау мен бақылау үшін, сонымен қатар жоққа шығарудың күдікті болып табылатын айырмашылықтың өз уақытында көрсету үшін қолданады (бағалы қағаздарды өткізу кезіндегі жабылмаған зиян және тағы басқалар).

Шаруашылықтың төрағасының бұйрығының немесе өкімінің негізінде, бухгалтер әрбір жұмыскерге бет есеп ашады. Онда жұмыскердің анықтама мәліметтері, есептелген және ұсталған сомалар туралы барлық мәліметтері жинақталып көрсетіледі.

Есептелген сомалар және ұсталымдар туралы мәліметтер бет есептен есептеу төлем ведомотарына көшіріліп, барлық жұмыскерлер бойынша жиынтығы шығарылады.

Осы ведомостың негізінде 3350 «Жұмыскерлермен еңбек ақы төлеу бойынша есеп айырысулар» шотына және 3100 «Салық бойынша міндеттемелер» бөлімшесінің шоттарында тиісті жазулар жүзеге асырылады. Ведомосқа шаруашылықтың басшысының және бас бухгалтерінің қолы қойылып, «берілуге тиісті» соманы, жұмыскерлердің аты-жөнін, табельдік нөмерін көрсетіп төлем ведомостарына көшіріп жазып, ведомостарды нөмірлеп, олардың әрқайсысына жеке-жеке кассалық шығыс ордерлері толтырылып, оларға шаруашылықтың басшысының және бас бухгалтерінің қолдары қойылғаннан кейін жалақы таратылады.

Бастапқы құжаттарын және есептеу – төлем ведомостарын тексерген кезде арифметикалық амалдардың дұрыс орындалғандығына назар аудару қажет.

Аудиттің маңызды іс-әрекеттерінің бірі әр түрлі жағдайларға байланысты еңбек ақы есептеу тәртіптерімен ережелерінің дұрыс сақталғандығына ішінара тексеру жүргізу болып табылады.

Жұмыскерлердің жалақысынан заң актілеріне сәйкес табыс салығы және зейнет ақы қоры ұсталады.

Табыс салығы Қазақстан Республикасының «Салық кодексі» анықталған тәртіптерге сәйкес ұсталады.

Орындау беттері бойынша, тек қана қолдағы бар беттен немесе жұмыскерлердің өзінің арызы бойынша ұсталғандығына назар аудару керек.

Аудитор жұмыскерлерге есептелген еңбек ақыдан ұсталынған салықтар мен олардың өз уақытында жүзеге асырылуына зерттеу жүргізеді, яғни төмендегілер тексеріледі:

- жеке табыс салығы;
- зейнет ақы қорына аударымдар;
- арифметикалық қате жіберуін.

Жеке табыс салығы бойынша бюджетпен есеп айырысулардың дұрыстығы мен олардың өз уақытында жүзеге асырылуы үшін өз жұмыскеріне табыс төлейтін жұмыс беруші жауап береді. Жеке табыс салығы жұмыскердің нақты алған табысынан ұсталып, бюджетке аударылады. Есептелген табыс сомасы жұмыскерге төленбеген жағдайда, жұмыскерден жеке табыс салығы ұсталынбайды және жеке табыс салығын бюджетке аудару міндеті туындамайды.

Зейнетақы жарнасын ұстауы және төлеу қызметкердің ай сайынғы табысының 10 пайызы мөлшерінде жүргізіледі.

Бюджетке төленетін төлемдердің ішінде әлеуметтік салық бойынша есеп айырысу маңызды орын алады. Әлеуметтік салық бойынша есептелген соманы 3100 «Салық бойынша міндеттемелер» бөлімшесінің 3150 «Әлеуметтік салық» шотында заңды және жеке тұлғаларға аралық шоттар ашу арқылы көрсетеді[4].

Бюджетпен есеп айырысуды аудиторлық тексеру кезінде қарастырылатын жалпы сұрақтар:

- салық салынатын базаны анықтаудың дұрыстығы мен толықтылығы;
- салық ставкаларының дұрыс қолданылуы, сондай – ақ төлемдерді есептеу кезінде арифметикалық есептеулердің дұрыстығын тексеру;
- салықтарды төлеу кезіндегі жасалынған шегерімдердің және қолданылған жеңілдіктердің заңдылығы мен негізділігі;
- бюджетке салықтарды төлеудің дер мерзімділігі;
- төлемдерді есептеу мен төлеу бойынша бухгалтерлік жазулардың дұрыстығы;
- бюджетпен есеп айырысу бойынша аналитикалық және синтетикалық есептердің дұрыс жүргізілуі;
- бас кітап пен баланстағы аналитикалық және синтетикалық есеп жазуларының сәйкестілігін салыстырған дұрыс.

Аудиторлық тексеру жүргізу барысында анықталған қателер мен ауытқулар аудитордың жұмыс құжаттарынан нормативтік құжаттарды бұзушылықтарды көрсете отырып және қорытынды есеп көрсеткіштеріне сандық әсерін анықтай отырып жазылып алынады.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1 Қазақстан Республикасының «Аудиторлық қызмет туралы заңы». өзгертулері және толықтыруларымен. ҚР аудиторлар палатасы. -Алматы. 2006. 55б.

2 Қазақстан Республикасы Президентінің 2008 жылдың 10 желтоқсанындағы «Салық және бюджетке төлейтін міндетті төлемдер туралы» № 100 -IV заң күші бар жарлығы.

3 Нурсейтов Э.О. Международные стандарты финансовой отчетности: теория и практика. – Алматы: LEM, 2007.

4 Типовой план счетов бухгалтерского учета. Разработанный в целях реализации Закона Р.К. от 28.02.2007 г. №234 – III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» Б.Б. № 30 июль 2007 г. с. 40.

УДК 37:002:378.147.88

Инновационные механизмы создания эффективных организационных структур финансовых органов в Республике Казахстан

С.А.Калдыгожина, магистрант

Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы

E-mail: saule_0102@mail.ru

Применяемая на сегодняшний день автоматизированная финансовая система расчетов, представляет собой комплексный механизм осуществления всех финансовых расчетов по составлению и исполнению бюджета в условиях широкого применения математических моделей и программных продуктов.

Бүгінгі күнде автоматталған қаржы есеп жүйесін, барлық қаржы есеп жасау жүйесіне келтіру және бюджет орындау математикалық қалыппен бағдарламалық жобалар көп қолданатын болды.

The form of organization of collection and treatment of information applied to date is financial of calculations, is the complex system of realization of all financial arrangements on drafting and execution of budget in the conditions of wide use of mathematical models and software products.

Программный комплекс «Автоматизированная система финансовых расчетов» (АСФР) включает все финансовые расчеты и решения, систему моделей, алгоритмов и программ, полную информацию о документообороте, а также средства программного обеспечения, используемые при бюджетном планировании [1].

Приоритетной особенностью применения АСФР является то, что данный программный комплекс повышает эффективность управления финансами, улучшает качество составления и исполнения городского и республиканского бюджета, расширяет информационную сеть для оперативного принятия экономически обоснованных решений, способствует минимизации сроков и трудоемкости составления бюджета, стимулирует создание более гибких и эффективных организационных структур финансовых органов при относительном уменьшении численности финансовых расчетов.

Системное использование данного программного продукта АСФР в комплексе с экономико-математическими методами позволяет обеспечить более эффективное, оперативное и научно-обоснованное решение следующих вопросов [2]:

1). Существенно повысить качество финансовых расчетов при разработке городского или республиканского бюджета и сводного финансового плана;

2). Способствовать совершенствованию и обновлению техники и технологий разработки проекта бюджета;

3). Обеспечивает более гибкое соотношение разрабатываемых проектов бюджетов административно-территориальных единиц в рамках государства или областей и городов Казахстана;

4). Корректирует и уточняет утвержденные плановые документы, в случае возникновения непредвиденных обстоятельств и Форс-мажорных ситуаций в экономике, политике и т.д.;

5). С высокой степенью точности выполняет расчеты среднесрочных и долгосрочных планов по доходам и расходам бюджета по укрупненным позициям и показателям;

6). Формирует и анализирует бухгалтерскую и статистическую отчетность о выполнении назначений по доходам и расходам бюджета;

7). Проводит более тщательный мониторинг финансово-бюджетной и технико-экономической информации.

Необходимо отметить также, что применение программного комплекса АСФР существенно способствует улучшению трудовых условий финансовых работников, сотрудников банковской системы, бухгалтерии и экономистов, освобождая их от выполнения рутинной и трудоемкой работы с большим количеством финансовой документации. При помощи данных инновационных механизмов можно также внедрять более эффективные организационные структуры в финансовых органах.

Программный комплекс «Автоматизированная система финансовых расчетов» (АСФР) представляет собой совокупность взаимосвязанных и взаимодействующих частей (рис. 1):



Рисунок 1. Единая автоматизированная система расчетов бюджета.

Произошедшие кардинальные изменения механизмов управления в казахстанской финансовой системе оказывают существенное влияние на структуру функциональной части АСФР. Новые подходы к финансово-бюджетному планированию, комплексное совершенствование системы финансовых планов, бюджетный дефицит, а также региональная самостоятельность значительно повышает требования к своевременности и полноте информирования о ходе исполнения бюджета [3].

Благодаря автоматизации бюджетирования, можно оперативно составить платежный календарь, планировать выплаты под предстоящие поступления денег, анализировать постоянные платежи, оценивать динамику платежей, контролировать соблюдение установленных лимитов, оценивать баланс распределения средств на банковских счетах предприятия. Внедрение системы бюджетирования позволяет руководителям (рис.2): прогнозировать развитие компании в краткосрочной и долгосрочной перспективе, оперативно получать точные фактические данные.

Таким образом, контролируя исполнение запланированных показателей, руководство может выбирать верную стратегию развития, контролировать расходы и осуществлять эффективное управление денежными средствами.

Автоматизация достигается путем внедрения специальной информационной системы. В результате внедрения информационных систем предприятие получает следующие выгоды:

- автоматизированное бюджетирование позволяет без привлечения программистов и разработчиков осуществлять бюджетирование с высокой степенью участия центров ответственности,
- поддерживать бюджетирование «сверху», «снизу» и смешанный тип, строить прогнозы,
- выполнять анализ «что если»,
- автоматизировать согласование и утверждение бюджетов,
- получать данные из учетных и других систем,
- выполнять план-фактный анализ.

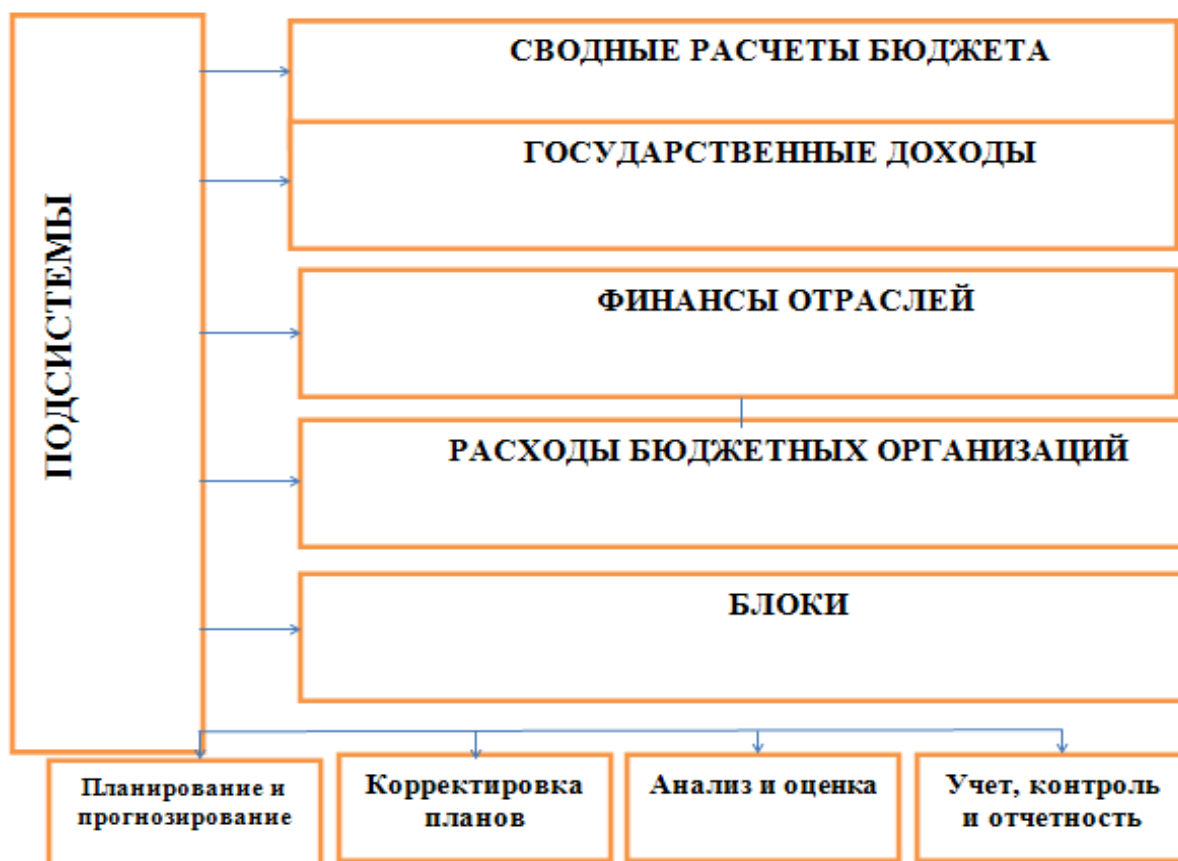


Рисунок 2. Функциональная структура АСФР

Автоматизация бюджетирования имеет неоспоримые преимущества: формирование бюджетов различного уровня, начиная от бюджетов отдельных подразделений и заканчивая бюджетом холдинга, упрощение сбора фактических данных для бюджетов, гибкая настройка правил трансляции, анализ бюджетов и их исполнения по аналитическим разрезам бюджетирования. Современные требования и технический прогресс вносят свои коррективы в постоянно совершенствующуюся функциональную структуру[4].

Список использованных источников

1. Серкебаева Р.К. , Смагулова Р.У. Финансы: Учебник/ Серкебаева Р.К., Смагулова Р.У. – Алматы: ТОО «BOOKPRINT», 2014.- 320 с.
2. Мельников В.Д. Основы финансов: Учеб. – Алматы: ТОО «Изд№ «ЛЕМ». 2005. – 560с.
3. Финансы: учеб.пособие/ под ред. Грязновой А.Г. – М., 2010.- 102с.
4. Михель Э.Э. и др. Корпоративные финансы: учеб.пособие. – Алматы, 2010.- 91с.

Пруденциальные нормативы и анализ достаточности собственного капитала коммерческих банков РК

Кудайбергенова Л.Ж., к.э.н., доцент,
Новый экономический университет имени Т.Рыскулова,
Кудайбергенова А.М., магистр экономических наук
Алматинский колледж экономики и статистики, г.Алматы
E-mail: leila_100@mail.ru, aizhan2504@bk.ru

Понятие "пруденциальный" вошло в активное употребление в русском языке в начале 21 века в значении осторожный, благоразумный, дальновидный. Сфера употребления – финансово-экономическая лексика. Язык заимствования – английский. Причина заимствования – активное использование слова в международных финансах и сложность однозначного перевода на русский язык английского слова prudential.

Первичное значение prudential связано с латинским словом providentia предвидение, предусмотрение, предусмотрительность, предосторожность: providere "смотреть вперед, готовиться" -от pro- "вперед" + videre"видеть."

Тот же корень и у слова providential– провиденциальный. Однако значение слова несет такие оттенки как предопределенный и в тоже время – счастливый, благоприятный. В этой же смысловой цепочке и первичные истоки русского слова "провидение".

В настоящее время понятие "пруденциальный" в основе понятий "пруденциальный надзор", "пруденциальные нормы", "пруденциальное регулирование". Точного определения этих понятий еще не сложилось, но их содержание кристаллизуется вокруг следующих стержней:

- пруденциальный надзор – предварительный, "ранний" надзор, позволяющий регистрировать потенциальные возможности осложнений и проблем в деятельности финансовых институтов.

- пруденциальные нормы - обязательные требования, выполнение которых обеспечивает надежность, [ликвидность](#) и платежеспособность, управление [рисками](#), защиту интересов акционеров и вкладчиков.

- пруденциальное регулирование – то же, что и пруденциальный надзор.

Национальным банком Республики Казахстан от **30 сентября 2005 года № 358 разработана Инструкция о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов для банков второго уровня. Данная инструкция устанавливает нормативные значения и методику расчетов пруденциальных нормативов, обязательных к соблюдению банками второго уровня [1].**

Ежегодно Национальным банком РК проводится корректировка Пруденциальных нормативов.

Собственный капитал рассчитывается как сумма капитала первого уровня и капитала второго уровня (капитал второго уровня включается в размере, не превышающем капитал первого уровня) и капитала третьего уровня (капитал третьего уровня включается в размере, не превышающем двести пятьдесят процентов части капитала первого уровня, предназначенного для покрытия рыночного риска) за вычетом инвестиций банка.

Инвестиции банка представляют собой вложения банка в акции (доли участия в уставном капитале) юридического лица, а также субординированный долг юридического лица и иные вложения в собственный капитал юридических лиц, совокупный размер которых превышает десять процентов суммы капитала первого уровня и капитала второго уровня банка, а также вложения в акции (доли участия в уставном капитале),

субординированный долг и иные вложения в собственный капитал родительской организации банка и дочерних организаций банка.

Капитал третьего уровня предназначен для покрытия величины рыночного риска.

Капитал первого уровня рассчитывается как сумма:

- оплаченного уставного капитала, в части простых акций, за минусом собственных выкупленных простых акций;

- оплаченного уставного капитала, в части привилегированных акций, за минусом собственных выкупленных привилегированных акций;

- дополнительного капитала;

- нераспределенного чистого дохода прошлых лет (в том числе фонды, резервы, сформированные за счет чистого дохода прошлых лет);

- бессрочных договоров, в результате которых одновременно возникает финансовый актив у одного лица и финансовое обязательство или иной финансовый инструмент, подтверждающий право на долю активов юридического лица, оставшихся после вычетов всех его обязательств, у другого лица

за минусом:

- нематериальных активов, за исключением лицензионного программного обеспечения, приобретенного для целей основной деятельности банка и соответствующего Международному стандарту финансовой отчетности 38 «Нематериальные активы», утвержденному Правлением Комитета по международным стандартам финансовой отчетности в июле 1998 года, вступившему в силу для финансовой отчетности, охватывающей периоды, начинающиеся с или после 1 июля 1999 года;

- убытков прошлых лет;

- превышения расходов текущего года над доходами текущего года.

Капитал второго уровня рассчитывается как сумма:

- размера превышения доходов текущего года над расходами текущего года;

- размера переоценки основных средств и ценных бумаг;

- размера резервов (провизий) на общепанковские риски в сумме, не превышающей 1,25 процентов суммы активов, взвешенных с учетом риска, за вычетом не инвестированных остатков средств, принятых на условиях кастодиального договора;

- оплаченных бессрочных финансовых инструментов, а также привилегированных акций, не включенных в расчет капитала первого уровня;

- субординированного долга второго уровня банка, включаемого в собственный капитал, в сумме, не превышающей пятьдесят процентов суммы капитала первого уровня, за минусом выкупленного собственного субординированного долга банка.

Субординированный долг второго уровня банка - это необеспеченное обязательство банка, соответствующее следующим условиям:

- 1) не является вкладом либо обязательством на предъявителя;

- 2) не является залоговым обеспечением по требованиям банка или аффилированных с ним лиц;

- 3) при ликвидации банка удовлетворяется до исполнения банком обязательств по бессрочным финансовым инструментам в соответствии с очередностью, установленной статьей 74-2 Закона Республики Казахстан «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан»;

- 4) может быть погашено (полностью или частично) банком, в том числе досрочно только по инициативе банка, при условии, что такое погашение в соответствии с заключением уполномоченного органа впоследствии не может привести к несоблюдению банком установленных значений пруденциальных нормативов.

Субординированный долг второго уровня банка, включаемый в собственный капитал, - это субординированный долг, имеющий срок привлечения более пяти лет до начала погашения.

Облигации признаются субординированным долгом банка и включаются в собственный капитал банка только на основании отчета об итогах размещения облигаций, утвержденного в установленном законодательством Республики Казахстан порядке уполномоченным органом.

Субординированный долг второго уровня банка включается в расчет собственного капитала банка:

в течение срока более пяти лет до начала погашения долга - в полной сумме долга, в течение пяти лет, оставшихся до начала погашения долга:

- 1-й год – 100 процентов суммы субординированного долга,
- 2-й год – 80 процентов суммы субординированного долга,
- 3-й год – 60 процентов суммы субординированного долга,
- 4-й год – 40 процентов суммы субординированного долга,
- 5-й год – 20 процентов суммы субординированного долга.

Субординированным долгом второго уровня банка также признается заем банка, привлеченный от Европейского Банка Реконструкции и Развития или Азиатского Банка Развития либо Международной Финансовой Корпорации.

Достаточность собственного капитала банка характеризуется тремя коэффициентами:

1) отношением капитала первого уровня за вычетом инвестиций банка, взятых в пределах доли капитала первого уровня в общей сумме капитала первого уровня и включаемой в расчет собственного капитала части капитала второго уровня, к размеру активов банка, уменьшенных на сумму инвестиций банка, взятых в пределах доли капитала первого уровня в общей сумме капитала первого уровня и включаемой в расчет собственного капитала части капитала второго уровня (k1-1);

2) отношением капитала первого уровня за вычетом инвестиций банка, взятых в пределах доли капитала первого уровня в общей сумме капитала первого уровня и включаемой в расчет собственного капитала части капитала второго уровня к сумме:

- активов, условных и возможных обязательств, взвешенных по степени кредитного риска, уменьшенной на сумму общих резервов (провизий), не включенных в расчет капитала второго уровня;

- активов, условных и возможных требований и обязательств, рассчитанных с учетом рыночного риска;

- операционного риска (k1-2);

3) отношением собственного капитала к сумме:

- активов, условных и возможных обязательств, взвешенных по степени кредитного риска, уменьшенной на сумму общих резервов (провизии), не включенных в расчет капитала второго уровня;

- активов, условных и возможных требований и обязательств, рассчитанных с учетом рыночного риска;

- операционного риска (k2).

Капитал третьего уровня представляет собой субординированный долг третьего уровня, соответствующего следующим условиям:

1) не имеет обеспечения, предоставленного банком, лицом, связанным с ним особыми отношениями или аффилированным лицом банка;

2) не является депозитом либо обязательством на предъявителя;

3) может быть погашен (полностью или частично) банком, в том числе досрочно только по инициативе банка при условии, что такое погашение в соответствии с заключением уполномоченного органа не приведет к несоблюдению установленных пруденциальных нормативов;

4) имеет первоначальный срок до погашения более двух лет.

Таблица 1

Значение коэффициента достаточности собственного капитала банка

Коэффициент достаточности собственного капитала	Для банков	Для банка, не имеющего крупного участника - физического лица	Для банка, участником которого является банковский холдинг либо родительский банк, для банка, более пятидесяти процентов размещенных акций которого принадлежат государству либо национальному управляющему холдингу
к1-1	не менее 0,06	не менее 0,07	не менее 0,05
к1-2	не менее 0,06	не менее 0,07	не менее 0,05
к2	не менее 0,12	не менее 0,14	не менее 0,10
<i>Примечание - составлено на основе источника [1]</i>			

Следует заметить, что значение данных коэффициентов является минимальным и органы банковского надзора должны стимулировать коммерческие банки к повышению их уровня.

Таблица 2

Показатели достаточности собственного капитала к1-1 крупнейших банков РК,%

Показатель	01.01.11г.	01.01.12г.	01.01.13г.	01.01.14г.	01.01.15г.
АО «Казкоммерцбанк»	0,123	0,131	0,126	0,122	0,125
АО «БТА»	0,138	0,115	0,140	0,141	0,028
АО «Народный банк Казахстана»	0,109	0,092	0,084	0,095	0,124
АО «АльянсБанк»	0,089	0,078	0,091	0,075	-
АО «АтФ Банк»	0,077	0,080	0,099	0,092	0,088
<i>Примечание - составлено на основе источника [2]</i>					

Достаточность собственного капитала крупнейших банков второго уровня РК можно признать соответствующей требованиям Национального банка РК.

Данные таблицы показывают, что значение коэффициента к1-1 немного снизилось у АО «БТА Банк» в течение анализируемого периода, но также нужно признать, что у других банков, в целом, значение превышает установленные 8%.

Таблица 3

Показатели достаточности собственного капитала к1-2 крупнейших банков РК,%

Показатель	01.01.11 г.	01.01.12 г.	01.01.13 г.	01.01.14г.	01.01.15г.
АО «Казкоммерцбанк»	0,111	0,123	0,122	0,126	0,127
АО «БТА»	0,150	0,118	0,232	0,250	0,051
АО «Народный банк Казахстана»	0,135	0,119	0,102	0,112	0,150
АО «АльянсБанк»	0,109	0,093	0,120	0,109	-
АО «АТФ Банк»	0,089	0,089	0,108	0,122	0,108
<i>Примечание - составлено на основе источника [2]</i>					

Значение коэффициента к1-2 при нижнем пороге значения в 8% выполняется всеми анализируемыми банками второго уровня РК, кроме АО «БТА Банк» (на начало 2015 года).

Таблица 4

Показатели достаточности собственного капитала к2 крупнейших банков РК,%

Показатель	01.01.11 г.	01.01.12 г.	01.01.13 г.	01.01.14г.	01.01.15г.
АО «Казкоммерцбанк»	0,150	0,164	0,162	0,184	0,165
АО «БТА»	0,193	0,159	0,237	0,277	0,055
АО «Народный банк Казахстана»	0,183	0,164	0,154	0,182	0,212
АО «АльянсБанк»	0,139	0,142	0,189	0,149	-
АО «АТФ Банк»	0,137	0,129	0,146	0,131	0,119

Примечание - составлено на основе источника [2]

Значение к2 установлено более 12%, банки соблюдают норматив, кроме АО «БТА Банк» на начало 2015 года.

Национальным банком РК проведены корректировки в отношении капитала второго и третьего уровней с 2013 года, согласно требованиям Базель 2 и 3.

При этом дополнительно Национальным банком РК приняты следующие меры:

- включение в капитал второго уровня динамических резервов в сумме, не более 1,25% суммы активов, взвешенных с учетом риска;
- включение бессрочных финансовых инструментов и привилегированных акций;
- включение субординированного долга второго уровня банка в полном объеме (согласно действующим требованиям субординированный долг включался в расчет капитала второго уровня в сумме не превышающей 50% капитала первого уровня).

В отношении значений коэффициентов достаточности капитала Базель III предусматривает следующее:

- минимальное требование к основному капиталу повышено с нынешнего 2% до 4,5%, с учетом консервационного буфера до 7%;
- требование к капиталу первого уровня увеличится с 4 до 6%;
- консервационного буфера до 8,5%;
- требование к собственному капиталу с учетом консервационного буфера увеличится с 8% до 10,5%. Размер контрциклического буфера (от 0% до 2,5%), определяется каждой страной самостоятельно в зависимости от стадии экономического цикла.

Список использованных источников

1. Постановление Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций «Об утверждении Инструкции о нормативных значениях и методике расчетов пруденциальных нормативов для банков второго уровня. – Алматы, 30 сентября 2005 года № 358.
2. www.nationalbank.kz – официальный сайт Национального банка РК.

Основные тенденции изменения собственного капитала банков и методические подходы к формированию оптимальной структуры капитала

Кудайбергенова Л.Ж., к.э.н., доцент.,
Акылбеков А.Ю., магистр экономических наук
Новый Экономический Университет имени т.Рыскулова, г. Алматы.
E-mail: leila_100@mail.ru, almas.akylbekov@mail.ru

Банковский капитал служит основой банковских ресурсов. Его формирование имеет особое регулятивное значение. Банки должны поддерживать достаточный уровень собственного капитала, чтобы привлекать деньги под разумный процент.

Минимальный капитал должен поглощать убытки от снижения качества портфелей активов и основной деятельности. Капитал банка, таким образом, помогает предотвратить банкротство, в итоге защищает вкладчиков банка. Банкиры и регулирующие органы расходятся во мнении о стандартах банковского капитала.

Банки предпочитают обходиться минимумом капитала. Регулирующие органы предъявляют достаточно высокие требования к структуре и размеру собственного капиталу в целях обеспечения финансовой устойчивости отдельного банка и системы в целом. Является ли банк достаточно капитализированным или нет, зависит от качества портфеля активов и менеджмента.

Рассмотрим особенности изменения объемов собственного капитала банков и совокупного портфеля обязательств за четырехлетний период.

Динамика и измерения соотношения между собственным капиталом и привлеченными ресурсам в банках второго уровня Казахстана представлены следующими данными.

Таблица 1
Изменение состава банковских ресурсов в БВУ РК

№	Наименование показателя	01.01.12г.		01.01.13г.		01.01.14г.		01.01.15г.	
		млн. тенге	%	млн. тенге	%	млн. тенге	%	млн. тенге	%
1	Собственный капитал БВУ РК	1 303 239	10,17	2 005 336	14,45	2 077 638	13,44	2 365 704	3,0
2	Совокупный портфель обязательств БВУ РК	11 514 637	89,83	11 874 638	85,55	13 384 100	86,56	15 873 248	7,0
3	Всего	12 817 876	100	13 879 924	100	15 461 738	100	18 238 952	100

Примечание - составлено автором на основе источника [1]

За анализируемый период размер совокупного собственного капитала банков второго уровня увеличился с 1 305 476 млн. тенге (на начало 2012 года) до 2 365 704 млн. тенге (на начало 2015 года). С учетом представленных данных можно сделать вывод об активизации работы БВУ РК по наращиванию собственного капитала.

Размер совокупных обязательств банковского сектора также вырос с 11 516 276 млн.тенге до 15 873 248 млн.тенге (13,78%).

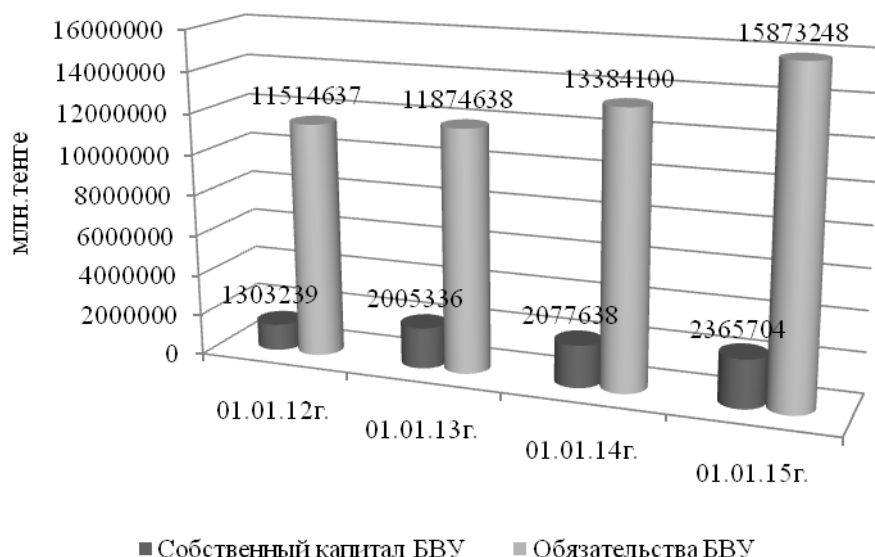


Рисунок 1. Соотношение собственного капитала и обязательств банков второго уровня РК

Примечание - составлено автором на основе источника [1]

Несмотря на то, что уровень капитализации в целом по банковскому сектору продолжает оставаться достаточным, многие казахстанские банки по показателю адекватности капитала находятся на грани установленного норматива, и необходимость наращивания собственного капитала более высокими темпами стала для них приоритетной задачей. Банки могут наращивать собственные ресурсы за счет увеличения уставного капитала, накопленной прибыли и субординированного долга. Но возможности банковского сектора в наращивании уставного капитала достаточно ограничены. В этой ситуации основная ставка банками делается на увеличение текущей прибыли и субординированных долгов.

Что касается наращивания капитала за счет субординированных долгов, то, во-первых, их доля в структуре капитала ограничивается размером капитала первого уровня. Размер субординированного долга банка, включаемого в собственный капитал банка, ограничен суммой, не превышающей половины размера капитала первого уровня. В настоящее время доля такого долга в совокупном собственном капитале превышает четверть, а его удельный вес в капитале первого уровня составляет уже около 40%. Во-вторых, субординированные долги по истечении срока приходится возвращать.

Поэтому, задача повышения банковской прибыли в целях роста капитализации становится весьма актуальной, но тоже достаточно проблематичной. С одной стороны возможности банков по наращиванию прибыли ограничиваются падением доходности в условиях снижения процентных ставок и усиливающейся конкуренции, а с другой – в банковской системе накапливаются риски. Высокий уровень кредитной активности неизбежно приводит к росту рисков активов и увеличению расходов на создание резервов на возможные потери по классифицированным активам.

Уровень капитализации определяется каждым коммерческим банком самостоятельно, исходя из принятой им стратегии и тактики развития масштабов деятельности.

Если банк при жесткой конкурентной борьбе на внутреннем и внешнем рынках ставит перед собою цель расширения банковской деятельности, то, естественно его собственные ресурсы должны увеличиваться.

Кроме того, наличие системного риска в экономике актуализирует вопросы адекватности капитализации: для усиления защитного механизма при размещении в

рисковые, но более доходные активы, банку необходимо располагать значительными собственными ресурсами.

В свою очередь величина собственных ресурсов банка определяет его конкурентную позицию и кредитный рейтинг на внутреннем и международном рынках.

Следует заметить, что значение данных коэффициентов является минимальным и органы банковского надзора должны стимулировать коммерческие банки к повышению их уровня.

Для доходного размещения используется не вся сумма собственного капитала банка, а только та рабочая часть, которая определяется путем вычитания иммобилизации, т.е. защищенного капитала.

Структура собственного капитала банков второго уровня в РК ежегодно изменялись в соответствии с темпами роста совокупного портфеля активов.

Возможности банковского сектора по наращиванию собственного капитала за счет уставного капитала ограничены. Проблемы увеличения уставного капитала банков, как отмечают аналитики, связано с высокой концентрацией собственности в банковском секторе и нежелании акционеров банка размывать границы собственности и управления компанией.

Для увеличения уставного капитала банк может применить несколько способов: увеличить выпуск количества акций без изменения номинальной стоимости, капитализировать часть прибыли, выпускать конвертируемые инструменты, произвести дробление акций.

Что касается перспектив наращивания капитала за счет субординированных долгов, то их доля в структуре капитала ограничивается размером капитала первого уровня. Поэтому этот источник может быть использован только по мере дальнейшего роста капитала первого уровня. Кроме того, субординированные долги по истечении срока приходится возвращать.

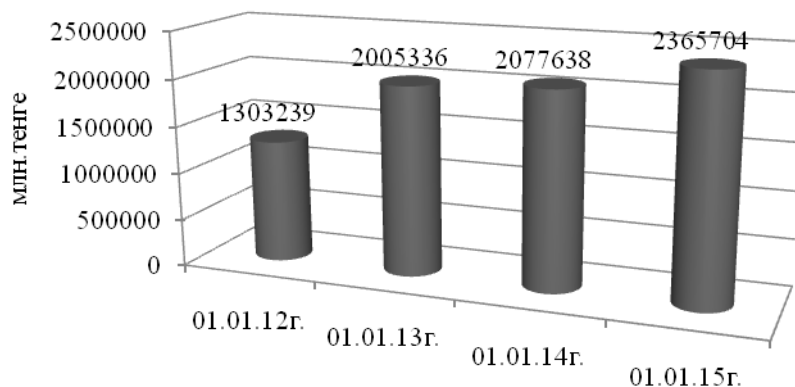


Рисунок 2. Собственный капитал БВУ РК

Примечание - составлено автором на основе источника [18]

Изменение объема собственного капитала БВУ РК за четырехлетний период представлен на рисунке 2.

Как видно из данных рисунка 2, размер собственного капитала БВУ РК увеличился на 81,5%, что свидетельствует о положительных изменениях в банковском секторе. Также это объясняется ужесточением требований Национального банка в части достаточности собственного капитала, с учетом увеличения размера собственного капитала БВУ с введением требований Базель-3 с января 2015 года.

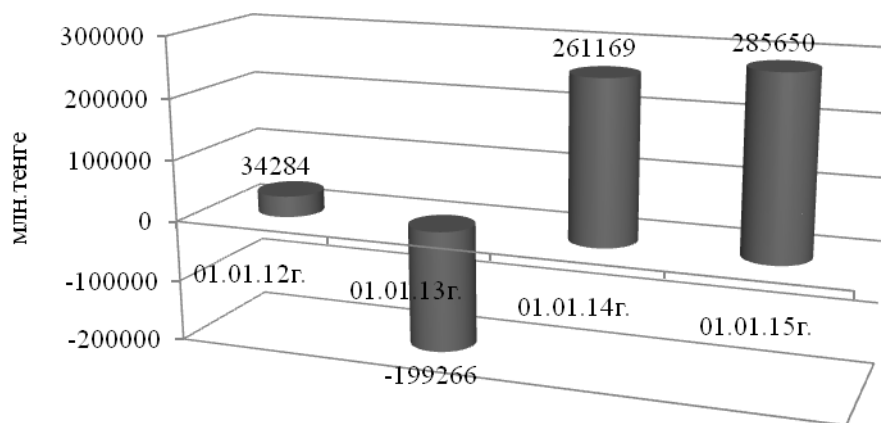


Рисунок 3. Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток) БВУ
Примечание - составлено автором на основе источника [1]

Собственный капитал БВУ увеличился, но мы наглядно видим появление непокрытых убытков по результатам 2012 года, хотя показатели на начало 2015 года демонстрируют рост.

На начало 2012 года нераспределенная прибыль банковского сектора РК составила 34 284 млн.тенге, на начало 2013 года наблюдается непокрытый убыток в размере – 199 266 млн.тенге, снижение составило -628,7%, и на начало 2014 года банки второго уровня РК снова получили прибыль в размере 261 169 млн.тенге и на начало 2015 года 285 560 млн.тенге.

Таким образом, мы пришли к выводу о необходимости разработки такого методического подхода, который позволил бы коммерческому банку сформировать оптимальную структуру его долгосрочных пассивов, дав возможность максимизировать значение показателя рентабельности собственного капитала.

Первоначально определяются внешние факторы, оказывающие влияние на структуру капитала. К факторам внешнего характера можно отнести неудовлетворительное состояние экономики, несовершенство денежно-кредитной политики Национального банка Казахстана по отношению к коммерческим банкам и недостаточную эффективность банковского надзора; несовершенство законодательной базы (в том числе налоговой), ее несоответствие современным условиям и потребностям коммерческих банков, несовершенство деятельности судебной системы, в частности, отсутствие реальных механизмов взимания долгов, то есть незащищенность прав кредиторов. В особенно негативном положении оказываются банки, которые осуществляют долгосрочное кредитование, так как во время действия таких соглашений существует вероятность изменения законодательства и экономического состояния. Не содействует развитию экономики и отсутствие в необходимом объеме государственной поддержки в сфере долгосрочного кредитования, предоставление гарантий, недостаточное участие государства в инвестиционном процессе. Негативное влияние на структуру капитала банков оказывают низкие доходы населения, неудовлетворительное финансовое положение заемщиков, что приводит к высоким рискам вложений, заставляет банки осуществлять постоянный мониторинг данных заемщиков и формировать значительные резервы.

Во-вторых, происходит анализ имеющихся средств коммерческого банка, анализ их структуры, выявление общих тенденций, стабильности и надежности привлеченных средств. также необходимо провести анализ сильных и слабых сторон имеющейся

структуры капитала с целью выявления проблем и факторов, непосредственно влияющих на их появление и развитие.

В-третьих, происходит выбор критерия оптимальности структуры капитала. Каждый коммерческий банк выбирает свой критерий, в зависимости от стратегии и цели развития банка. Для одних это может быть консервативная стратегия, то есть когда уровень прибыльности банка удовлетворяет руководство и акционеров, а основной целью является стабилизация финансовых результатов. Другие выбирают стратегию максимизации прибыли, основной задачей управления при такой стратегии является недопущение ситуации перерастания допустимого риска в катастрофический, который угрожает самому существованию банка и может привести к банкротству.

При этом в качестве ограничений можно использовать:

- минимизация затрат на привлечение средств, то есть банк должен нести минимальные расходы. Одновременно следует учесть развитие процентных ставок на рынке потребителей клиентов;

- минимизация риска перегруппирования. В фазе высоких процентных ставок происходит изменение поведения вкладчиков, и это приводит к перегруппированию структуры привлечённых средств, причём происходит переливание депозитных услуг с низкими процентными ставками в депозиты с высокими процентными ставками, а, следовательно, всё это влечёт за собой увеличение расходов;

- минимизация риска изменения процентных ставок. Риск изменения процентных ставок привлечённых средств приводит к тому, что процентные ставки повышаются, и банк не в состоянии вовремя повысить свои процентные доходы по кредитам и вложениям в ценные бумаги с твёрдым процентом. А это приводит к снижению процентной маржи;

- минимизация валютного риска. В данном случае сущность валютного риска заключается в том, что банк привлекает средства в иностранной валюте, или эти ресурсы стали дороже в результате девальвации национальной денежной единицы или ревальвации иностранной валюты;

- минимизация риска ликвидности. Недостаточный уровень ликвидности часто становится первым признаком возникновения у банка серьезных финансовых трудностей.

Далее происходит непосредственное построение модели структуры капитала на основе определенных критериев оптимальности и с учетом поставленных ограничений, выбор лучшей и наиболее подходящей модели.

Затем по данным реализованной модели осуществляется анализ полученных результатов, сравнение желаемых данных с фактическими. Анализируются причины отклонений и факторы, непосредственно влияющие на отклонения. В итоге разрабатываются рекомендации, позволяющие достичь желаемых финансовых результатов.

Итогом является внедрение рекомендаций и оптимизация структуры капитала.

Таким образом, используя существующие теоретические подходы к категории, можно использовать данную методику формирования оптимальной структуры капитала коммерческого банка, применение которой позволит собственникам банков улучшить результаты их деятельности и повысить эффективность функционирования банковской системы в целом.

Список использованных источников

1. www.nationalbank.kz – официальный сайт Национального банка РК.

О роли венчурного капитала и развитии венчурных фондов в Казахстане

«Венчурный капитал ищет риск»
Британская Ассоциация венчурного капитала.

Кузенбаева Э.Р., м.э.н., доцент
Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы
E-mail: Elmira.kuzenbaeva@mail.ru

В инновационной сфере ведущих развитых стран существуют две важные тенденции: во-первых, ведущая роль в финансировании научных исследований и разработок переходит от общественного к частному сектору; во-вторых, растет число посредников, специализирующихся на анализе, отборе и управлении технологическими инновационными проектами.

Таким образом, *венчурный капитал* – это долгосрочный, рисковый капитал, инвестируемый в акции новых и быстрорастущих компании с целью получения высокой прибыли после регистрации акций этих компаний на фондовой бирже [1].

Венчурный капитал предоставляется формальным и неформальным секторами. В *формальном секторе* преобладают «фонды венчурного капитала» (ФВК) - являющиеся по организационно-правовой форме партнерами и объединяющие ресурсы ряда инвесторов: частных и государственных пенсионных фондов, благотворительных фондов, корпораций, частных лиц и самих владельцев ФВК. Как правило, институциональные инвесторы распределяют 2-3% своего инвестиционного портфеля в альтернативные активы, такие как венчурный капитал. ФВК инвестируют привлеченные средства в новые фирмы, которые могут принести высокий доход в течение 5-7 лет. Кроме ФВК, участниками формального сектора являются специальные подразделения или дочерние предприятия коммерческих банков или нефинансовых промышленных корпораций, а также государственные инвестиционные программы.

Участниками *неформального сектора* являются частные инвесторы венчурного капитала: то есть, профессионалы с опытом работы в бизнесе: одни являются удачливыми предпринимателями, другие – высокооплачиваемыми специалистами в области бизнеса (бухгалтеры, консультанты, юристы и т.д.) и занимают высшие должности в крупных компаниях. Неформальные инвесторы обладают значительными финансовыми накоплениями, и инвестируют напрямую в новые и растущие фирмы, входя в состав синдиката, объединяющего друзей и партнеров по бизнесу, и это позволяет реципиентам инвестиций получать более крупные финансовые средства.

Формальный и неформальный секторы играют взаимодополняющую роль. Инвестиции неформального сектора особенно важны на самых ранних стадиях развития «стартовых» фирм, когда эти фирмы нуждаются в «посевном капитале» для разработки концепции продукта и опытного образца, в то время как формальный сектор более активен на стадии быстрого роста фирмы, когда требуются средства на расширение производства и объема продаж.

Венчурный капитал особенно важен для малых высокотехнологичных фирм (МВТФ) – то есть, малых фирм, товары и услуги которых в значительной степени зависят от приложения научно-технических навыков или знаний. Основное условие рыночного успеха новых фирм в отраслях, основанных на высоких технологиях, – это быстрота их развития. Внедрение новой технологии связано с высокими начальными издержками, но по мере роста продаж издержки производства единицы продукции падают, в то время как

потребителям в возрастающей степени становится выгоднее пользоваться данной технологией, по сравнению с ее конкурентами.

Поскольку венчурный капитал инвестируется в растущие компании, то его экономическая роль (ценность) весьма велика:

1. Венчурный капитал поддерживает наиболее динамично развивающиеся отрасли, обеспечивающие стране международную конкурентоспособность; он сделал возможным развитие новых отраслей: таких, как персональные компьютеры и биотехнологии [2].

2. Наиболее быстро растущих фирм, большинство из которых поддерживаются венчурным капиталом, создают до 70% всех новых рабочих мест.

3. Расходы на проведение научных исследований и разработок новых, растущих фирм, поддерживаемых венчурным капиталом, составляют в среднем 8,6% от объема продаж.

Отличительной чертой индустрии венчурного капитала – это высокая доля фирм на ранних стадиях развития в числе получателей инвестиций. Среди причин такого бурного развития венчурного финансирования в США в 1990-х годах следует отметить, прежде всего, высокую развитость фондовых рынков, в частности, фондового рынка для МВТФ – NASDAQ. Кроме того, американские МВТФ могут быстро развиваться благодаря величине платежеспособного рынка и вследствие того, что захват американского рынка часто означает и победу в международной конкуренции. Немаловажен также тот факт, что американские университеты получают огромные ассигнования на проведения научных исследований от государственного и частного секторов, высоко мобильны, ориентированы на конкуренцию и имеют высокую мотивацию к коммерциализации своих научных разработок.

В Казахстане и СНГ, в целом на сегодняшний день одни из наиболее сильно развивающихся институтов – это венчурные фонды. Этот вид бизнеса заключается в выделении прямых инвестиций малым и средним компаниям, разрабатывающим и производящим преимущественно наукоемкую продукцию и услуги, базирующиеся на высоких технологиях. Главная же цель венчурного финансирования сводится к тому, что денежные капиталы одних предпринимателей и интеллектуальные возможности других (оригинальные идеи или технологии) объединяются в реальном секторе экономики для того, чтобы в новой компании обоим предпринимателям принести прибыль. «Венчурный Фонд или Венчурный капитал» - это высокорискованные инвестиции с очень высокой доходностью и быстрыми сроками окупаемости, но можно и потерять все инвестиции, вложенные в проект, т.к. венчурные инвестиции привлекаются в проекты, отличающиеся высокой степенью риска. Финансирование подобных проектов обычными финансовыми институтами (банками, лизинговыми компаниями) практически невозможно.

В Казахстане венчурное финансирование осуществляется при поддержке со стороны государства. Государственная политика направлена на упрочение положения небольших компаний, поддержку предпринимательства и поощрение инвесторов финансировать создание и развитие небольших предприятий.

Основная задача фонда прямых инвестиций состоит в том, что фонд как инвестор должен не просто предоставить деньги для развития компании, но и активно участвовать в повышении стоимости компании, делаясь с ней знаниями и опытом своих высококвалифицированных менеджеров. Традиционными направлениями повышения стоимости компании являются внедрение корпоративного управления, оптимизация кадрового вопроса, внедрение стандартов качества и т.д. При этом из системных проблем, с которыми сталкиваются фонды прямых инвестиций в Казахстане, можно выделить следующие: низкие стандарты корпоративного управления с точки зрения качества информации, необходимой для принятия решения об инвестировании и мониторинга за состоянием осуществленных инвестиций; слабая законодательная база в области защиты прав всех классов инвесторов; неспособность местного рынка ценных бумаг предложить реальную перспективу выхода из проекта через IPO.

Меры государственной поддержки развития венчурного капитала, которые активно и весьма успешно используются в настоящее время делятся на прямые и косвенные [3].

Прямые меры поддержки венчурного капитала включают конкретные механизмы государственной поддержки, направленные на увеличение предложения венчурного капитала. Эти программы, прежде всего, приняли форму финансовых стимулов, но также включают более рискованные государственные инвестиции в акционерный капитал и государственные кредиты. Такие инструменты могут быть направлены на фонды венчурного капитала и/или непосредственно на малые и средние предприятия.

Косвенные меры поддержки венчурного капитала включают: развитие конкурентных фондовых рынков для малых и растущих фирм, расширение спектра предлагаемых финансовыми институтами продуктов, развитие долгосрочных источников капитала, упрощение процедуры формирования фондов венчурного капитала, стимулирование взаимодействия между крупными и малыми предприятиями и финансовыми институтами, поощрение предпринимательства.

При разработке программ государственной поддержки важно учитывать то, на какую стадию инвестиционного процесса направлена государственная политика. Опыт зарубежных стран показывает, что новые малые фирмы особенно нуждаются в поддержке на ранних стадиях своего развития, а предложение финансирования для этих стадий со стороны частного сектора, как правило, недостаточно. В то же время для МВТФ издержки на ранних стадиях развития выше, чем для прочих малых фирм. Однако, очевидно, что без нормального развития стартовых фирм бессмысленно развивать поддержку более поздних стадий. Практика также показывает, что норма отдачи на ранних стадиях возрастает по мере того, как накапливается опыт, и развитие индустрии венчурного капитала достигает критической массы. Поэтому именно в данной сфере поддержка государства особенно актуальна.

В связи с вышеизложенным, хотелось бы еще раз подчеркнуть перспективность развития таких финансовых институтов, как инвестиционные фонды. Стремительный рост капитала в фондах за счет привлечения как иностранных, так и отечественных инвесторов, а так же качественное, оправдывающее доверие инвесторов размещение этих средств, говорит о переходе инвестиционных фондов Казахстана на новый качественный уровень.

Список использованных источников

1. Фоломьев А.Н., Нойтберт М. Венчурный капитал. – СПб, Наука 1999.
2. Венчурное финансирование: теория и практика/сост. Н. М. Фонштейн. М.: АНХ., 1999
3. Фоломьев А.Н., Каржаув А.Т. К вопросу о концепции национальной системы венчурного инвестирования // Инновации. – 2002. - № 10.

УДК 338.1

Способы повышения конкурентоспособности в Казахстане

Конысбекова А.Б., магистрант
НЭУим.Т.Рыскулова, г.Алматы

В экономике Казахстана повышение конкурентоспособности занимает одно из главных мест. Конкуренция – это стимулирование прогресса, развитие экономики. По последним данным позиции Казахстана в рейтингах мировой конкурентоспособности в 2014 году следующие: в рейтинге IMD(Международного института развития менеджмента) Казахстан занял 32 место, опередив все страны СНГ (всего сравнивались 60

стран)[1], а в рейтинге ГИК (Глобальный Индекс Конкуренентоспособности) сохранив прошлогодний показатель занял 50 место из 144 стран участниц. Оба рейтинга выделяют как тройку самых конкурентоспособных стран – Швейцарию, Сингапур и США[2].

Новое послание главы государства на 2015 год «НұрлыЖол» направлено на продолжение структурных реформ в нашей экономике, на развитие транспортной, энергетической, индустриальной и социальной инфраструктуры, малого и среднего бизнеса. Поэтому в феврале было принято решение о выделении одного триллиона тенге из Нацфонда для поддержки экономического роста и занятости в 2014-2015 годы, в том числе на развитие МСБ выделили 100 миллиардов тенге[3]. Это в свою очередь заставляет задуматься о повышении конкурентоспособности малого и среднего предпринимательства. В этом направлении Фонд развития предпринимательства «Даму» делает успехи, например, организация панельной сессии «Конкурентные предприятия в конкурентной среде» где выступили такие руководители как руководитель внутреннего аудита Фонда гарантирования кредитов Кореи (KODIT) Ин-Канг Чжоу. Он отметил три ключевых фактора конкурентоспособности – это предпринимательство (развитие МСБ), креативность (инновации), «дух вызова» (система поддержки стартап-проектов). Для развития предпринимательства корейский участник советует Казахстану внедрять различные инструменты поддержки обрабатывающей промышленности и программы сотрудничества между крупными корпорациями и МСБ. Для креативности – увеличить бюджет на научные разработки, усилить сотрудничество с университетами и научными институтами и улучшить среду за счет привлечения иностранных инвестиций и создания инновационного научно-исследовательского кластера. Третий фактор, дух вызова, появится там, где сильна господдержка бизнеса и поддержка стартапов (бизнес-инкубаторы, программы обучения) [4]. По моему мнению, такие дискуссии помогут набраться опыта у других преуспевающих стран мира.

Следующий значимый фактор - это решение Казахстана войти в члены ВТО (Всемирной Торговой Организации), которое безусловно повлияет на развитие конкурентоспособности. Это хорошо отразится для создания условий повышения качества и конкурентоспособности национальной продукции в результате расширения присутствия передовых технологий, товаров, услуг и инвестиций на внутреннем рынке, внедрения международных стандартов качества. Но с другой стороны, в условиях либерализации торговли по правилам ВТО ряд наших отраслей и производств с низкой конкурентоспособностью производимых ими товаров или перестанет существовать, или будет перепрофилирован. И хотя это отчасти поможет нам быстрее преодолеть тяжелое наследие многозатратной советской экономики, в то же время, если не принять защитных мер, ряд жизненно важных для нашей экономики отраслей будет просто задавлен иностранной конкуренцией [5].

Особую роль в повышении конкурентоспособности играет стратегический подход в управлении конкурентоспособностью предприятия.

Выделяют следующие основные стратегии:

«Виолетная» («силовая») стратегия характерна для фирм, действующих в сфере крупного, стандартного производства товаров. Стратегия проста: опираясь на свою гигантскую силу, фирма стремится доминировать на обширном, по возможности вытесняя с него конкурентов. Она привлекает покупателя сравнительной дешевизной и добротностью своих изделий.

«Пациентная» («нишевая») стратегия – типичная для фирм, вставших на путь узкой специализации, предусматривает изготовление особой необычной продукции для определенного круга потребителей. Свою рыночную силу компании - пациенты черпают в том, что их изделия становятся в той или иной мере незаменимыми для соответствующей группы клиентов.

Смысл этой стратегии состоит не просто в специализации, но в сосредоточении усилий на пользующейся именно ограниченным спросом продукции.

«Коммутантная» («приспособительная») стратегия преобладает при обычном бизнесе в местных масштабах. Сила мелкого неспециализированного предприятия состоит в его лучшей приспособленности к удовлетворению небольших по объему нужд конкретного клиента.

«Эксплерентная» («пионерская») стратегия связана с созданием новых или радикальными преобразованиями старых сегментов рынка [6, с. 23].

Для достижения конкурентоспособности необходимо чтобы данный товар превосходил по качественным и ценовым характеристикам аналоги в конкретном сегменте рынка без ущерба для производителя. Поднять потенциал до уровня мировых производителей в данной отрасли, финансовое состояние предприятия, его имидж (марочный капитал), требуется совершенствование работы всех служб и подразделений хозяйствующего субъекта, новые технологии, постоянная модернизация производства, видов товара или услуг и других видов деятельности.

Существует несколько путей повышения конкурентоспособности предприятия:

1. Постоянное использование нововведений.
2. Поиск новых, более совершенных форм выпускаемого товара.
3. Выпуск продукции такого качества, которое бы отвечало государственным и мировым стандартам.
4. Сбыт товаров в те сегменты рынка, где наиболее высокие требования к качеству и сервисному обслуживанию
5. Использование только высококачественного сырья и материалов.
6. Постоянное обучение и переподготовка кадров.
7. Повышение материальной заинтересованности работников и улучшение условий труда.
8. Проведение маркетинговых исследований рынка, с целью установления потребностей покупателей.
9. Анализ своих конкурентов для выявления своих сильных и слабых сторон.
10. Поддержание контактов с научно-исследовательскими организациями и инвестирование научных разработок, направленных на повышение качества продукции.
11. Использование наиболее эффективных рекламных мероприятий.
12. Регистрация своего товарного знака и использование фирменных марочных изделий.

Используя эти пути, предприятие сможет повысить как свою конкурентоспособность, так и укрепить свою финансовую устойчивость.

В настоящее время бизнес становится все более сложным, разноплановым и динамичным. Технологии, люди, информация, деньги, система менеджмента меняются гораздо быстрее, чем раньше, приводя к созданию все более конкурентных рынков. Предприятия вынуждены постоянно разрабатывать и применять инновационные стратегии, чтобы занять конкурентную позицию на рынке. Пока фирмы конкурируют друг с другом, такие инфраструктуры как телекоммуникации, транспорт, уровень образования и технические навыки поощряют конкуренцию предприятий. Основа конкуренции - всегда идти наравне с техническим, технологическим, информационным прогрессом и не отставать от постоянно меняющихся условий [7].

Список использованных источников

1. Казахстан занял 32 место в рейтинге глобальной конкурентоспособности. <http://www.zakon.kz/4626057-kazakhstan-zanjal-32-mesto-v-rejjtinge.html>
2. Казахстан в Отчете о глобальной конкурентоспособности 2014-2015 Всемирного экономического форума. [http://www.nac.gov.kz/news/analytics/Analysis%20of%20Kazakhstans%20rating%20in%20Global%20Competitiveness%20Index%20\(GCI\)%202014-2015.pdf](http://www.nac.gov.kz/news/analytics/Analysis%20of%20Kazakhstans%20rating%20in%20Global%20Competitiveness%20Index%20(GCI)%202014-2015.pdf)

3. http://www.akorda.kz/ru/page/page_218338_poslanie-glavy-gosudarstva-narodu-kazakhstanu
4. http://forbes.kz/process/businessmen/kak_sozdat_v_kazahstane_konkurentosposobnyiy_biznes
5. Вестник ПГУ № 1, 2011 18-23 стр
6. Мазилкина Е.И., Основы управления конкурентоспособностью. – М., 2005.
7. http://knowledge.allbest.ru/economy/2c0b65625b2bc68b4d43a88521206c36_0.html

УДК 336

Банктік маркетингтің заманауи теориясы мен тәжірибесі

Манап А.С., э.ғ.к., доцент

Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.

E-mail: manap_a@inbox.ru

Банктік нарықтағы экономикалық қарым-қатынастар жүйесінде банктік маркетинг бір құрамдас болып табылады. Қызметінің тиімділігін жоғарылату мақсатында банктер маркетингтік құралдарды жетілдіру арқылы сенімділікті арттырып, қаржылық тұрақтылық және бәсекеге қабілеттілікке қол жеткізеді. Банктік қызметтер нарығы мемлекеттік реттеудің және қарым-қатынастардың айырықша сипаттамаларымен басқа нарықтардан ерекшеленеді. Жалпы мағынада банктік қызмет – әр түрлі нысандардағы, сипаттағы және көріністегі ақшаны қолдану: қолма-қол ақша немесе төлем-есеп айырысу құжаттары нысанындағы кәсіпорындар ақшасы, басқа коммерциялық банктер қаражаттары, Ұлттық банк ақшалары, сонымен қатар оларды алу төлемдері болып табылады [1].

Банктік қызметтер нарығына қысқаша сипаттама берейік. Банктік қызмет – бұл бір жағынан белгілі бір әлеуметтік-экономикалық жағдайларда банктің әлеуетті клиенттердің (заңды және жеке тұлғалардың) қандай да бір қажеттіліктерін қанағаттандыруға ниеттенуінің көрінісі, екінші жағынан өз клиенттеріне қызмет көрсетуі.

Бүгінгі таңда сарапшылардың есептеулері бойынша әлемнің дамыған елдерінде банктер өз клиенттеріне 300 жуық қызмет түрлерін ұсынады екен. Отандық банктерде көрсетілетін қызметтер түрінің тізімі анағұрлым аз. Олардың қатарында несиелеу, төлемдерді жүзеге асыру, қасалық есеп айырысу қызметтері, ақша қаражаттарын жинақтау және т.б. бар [2].

Статистикалық мәліметтер бойынша біздің елімізде 2014 жылдың 1 қаңтарында 38 банк әрекет еткен, соның ішінде 17 банк капиталына шетелдің қатысуымен, 1 банк 100 % мемлекеттің қатысуымен және 3 банк капиталына квазимемлекеттің қатысуымен әрекет етеді екен [3]. Ал салыстыру үшін қарастырсақ, Ресейдің банктік қызметтер нарығында қызмет ұсынатын 900 жуық ұйымдар бар болса, Германияда 1842 банк, Австрияда – 731, Италияда – 694, Польшада – 691, Францияда – 623, Ирландияда – 458, Ұлыбританияда – 358, Финляндияда – 303, Испанияда – 290, Нидерландыда – 253, Швецияда – 168, Португалияда – 151, Люксембургте – 147, Бельгияда – 103 банк әрекет етеді екен [4]. Бірақ, банктік қызметтер нарығының тиімділігі банктердің санына емес, олардың жұмысының сапасына, тұрақтылығы мен клиенттерге беретін кепіліне байланысты.

Нарықтағы бәсеке зерттеу жүргізу, қажеттіліктерді анықтау, жаңа қызмет түрлерін әзірлеу, клиент үшін күресу үшін маңызды факторлардың бірі болып табылады, ол өз кезегінде маркетингті кеңінен қолдануды талап етеді. Шетелдерде басында банктер қызметіне маркетингтің жекелеген элементтері (сұранысты зерттеу, жарнама және т.б.) енгізілді, ал 1980 жылдары маркетинг банкті басқарудың бір бөлігіне айналды [5].

Алғаш рет банктік маркетинг тұжырымдамасын 1950 жылдары АҚШ әзірленді.

Батыс Еуропа елдерінде банк қызметінде маркетингті қолдану қажеттігі 1960 жылдары келді. 1970-жылдардың ортасына қарай банктік маркетинг батыс елдерінің барлығында кеңінен қолданыла бастады. Мамандардың айтуынша соңғы 30 жылда банктік маркетинг түбегейлі өзгеріп, технология ретінде ғана емес, философия ретінде қарастырыла бастаған.

Банктік маркетинг дегеніміз нарықты зерттеу және болжау негізінде нақты тұтынушылардың қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған банктік өнімдерді әзірлеу және өткізуді ұйымдастырудың кешенді жүйесі.

Банктік қызметте маркетингті қолданудың негізгі белгілері келесілерге келіп саяды:

- банктің клиенттер қажеттілігіне бағытталуы (маркетингтік философия);
- нарықтық саясат құралдарының бүтіндей жиынтығын қолдану (маркетинг-микс);
- өткізу аясында барлық қызмет түрлерін жоспарлы түрде үйлестіру (маркетингтік басқару).

Француз ғалымдары Ж.-Э. Мерсье және Ж.Э. Писини қаржылық жаһандану жағдайында банктік маркетинг облысында клиенттер қажеттіліктерін қанағаттандырудың кешенді стратегиясын әзірлеу және жүзеге асырумен байланысты сапалы өзгерістер болып жатқанын айтады; ғалымдардың бағалауынша мұндай стратегияны жүзеге асыры алған коммерциялық банктер бір клиентке есептегендегі өз операцияларының рентабелділігін 50–100% жоғарылата алады екен, соның ішінде келесі факторлардың есебінен [6]:

- клиенттің өмірлік циклін ескеретін маркетинг, 25–50%;
- клиенттерді тапту және ұстап қалу стратегиясы, 20–40%;
- баламалы өткізу арналарын қолдану, 5–15%.

Банктік маркетинг облысындағы зерттеу объектілері өнімдер және қызметтер, қаржы-несие институттарының маркетингтік қызметтер нарығы болып табылады.

Әлемдік банктік қызметтер нарығы сияқты қазақстандық нарық та біртіндеп «өндіруші нарығынан (банк)» «тұтынушы (клиент) нарығына» ауысты. Мұндай ауысудың дәлелі ретінде банктік қызметтердің бөлшек нарығы көлемінің өсуін айтуға болады, соның нәтижесінде банктердің ұйымдық құрылымында маркетингпен және стратегиялық жоспарлаумен айналысатын бөлімдер ерекше маңызға ие болды.

Банктік маркетингтің спецификасы сонымен қатар банктік тауардың (өнімнің, қызметтің) ерекшеліктеріне байланысты. Теориялық жұмыстарда, банктердің тәжірибелік қызметтерінде де «банктік өнім» және «банктік қызмет» тепе-тең ұғымдар ретінде қолданылады.

Қазіргі уақытта бұл түсініктерге қатысты ортақ пікір қалыптаспаған: клиенттің қажеттілігін не қанағаттандырады: операция, қызмет немесе өнім бе?

Бұл түсініктерге қатысты ғалымдар төрт түрлі тәсілді ұстанады:

1. Ақшалық тәсіл (Лаврушин О.И., Быкова Н.И., Головин Ю.В.). олар бұл тәсілдің негізін банк қызметінің басты сипаттамасы ретінде «ақша» түсінігін қарастырады: ақша – объективті экономикалық заңдар талаптарына сәйкес банктер «дайындайтын» ресурс, яғни банктің өнімі, ол мыналарды қамтиды:

- ақша, төлем қаражаттары түріндегі ерекше тауар;
- банктер белгілі бір уақыт мерзіміне беретін немесе сататын ақша қаражаттары және құнды қағаздар;
- ақшалай сипаттағы әр түрлі қызметтер;
- ақша эмиссиясы, электронды нысанын қоса есептегенде;
- нақты банктік құжат (мысалы, чек, вексель, сертификат және т.б.)

Бұл теорияға сәйкес келесілер ескерілмеген:

1) «қызметтер» және «операциялар» түсініктерінің арасында нақты айырмашылықтар қарастырылмаған;

2) «банктік өнім» анықтамасында банк қызметінің мынадай аялары қамтылмаған: құндылықтарды сақтау, ақпараттық қызмет көрсету және т.б.;

3) банктік өнімнің «ақшалай емес» құрамдастары ескерусіз қалған (мысалы, несие беру тек ақшаны беру ғана емес, сонымен бірге мониторинг, бағалау, олардың қайтарылуын, мақсатты қолданылуын қадағалауды қамтиды).

2. Маркетингтік тәсіл (Уткин Э.А., Гурьянов С.А., Максудов Ю.Г., Алехин Р.В., Иванов А.Н., Романов А.В., Маркова В.Д.). бұл тәсіл шеңберінде екі тұжырымдама қарастырылады. Біріншісіне сәйкес «банктік өнім» түсінігі мүлдем қарастырылмайды, өйткені «banking product» түсінігінің аудармасы дұрыс емес деп есептеледі. Банктік операция банктік қызметтің элементі немесе белгілі бір әрекет ретінде қарастырылады.

Екінші тұжырымдамаға сәйкес «банктік қызмет» және «банктік өнім» түсініктері синоним болып табылады: банктік өнім активті және пассивті операциялар бойынша қызметтер кешені ретінде қарастырылады; банктік қызмет банк клиенттерінің қажеттіліктерін қанағаттандыратын өнім ретінде анықталады.

3. «Құқықтық» тәсіл (бұл тәсілдің негізгі ережелері заңдарда және заңгерлердің түсініктемелерінде баяндалған).

4. «Клиенттік» тәсіл (Коробов Ю.И., Масленченков Ю.С., Мирецкий А.П.). бұл тәсіл шеңберінде негізгі акцент клиентке жасалады. Банктік операция банк қызметкерлерінің клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыру бойынша реттелген әрекеттерінің жиынтығы. Бұл жерде банктік қызмет клиенттерге қызмет көрсетудің нәтижесі, яғни банктік операцияларды орындау.

Әр түрлі тұжырымдамаларды жақтаушылардың барлығы банктің мақсаты нарықтық анықталмағандық жағдайында экономикалық қарым-қатынас қатысушыларының рационалды мінез-құлық деңгейін жоғарылату, олардың трансакциялық шығындарының мөлшерін төмендету және олардың өзара қарым-қатынасындағы ақпараттық асимметрияны төмендету болып табылады дейді.

Біздің көзқарасымызша, банктік қызметтер нарығының ерекшеліктерін және отандық, шетелдік банктердің клиентке бағдарланғандығын қазіргі уақытта неғұрлым толық көрсететін тұжырымдама – М. Коэннің тұжырымдамасы, онда клиентке бағдарланған тәсіл шеңберінде тиімді маркетингті қалыптастырудың бес негізгі үрдістері ұсынылған [7]:

–Education – клиенттерді оқыту үрдісі ретінде (әлеуетті клиенттерді өнімдер туралы оқыту сол өнімдерге деген қажеттілікті туғызады, соның нәтижесінде сұраныс қалыптасады);

–Exploration – зерттеу үрдісі, клиенттік базаны зерттеу үрдісі ретінде (қажеттіліктерді жіне клиенттердің мінез-құлқын зерттеу, оны клиенттің және ұйымның мүддесі үшін өзгерту мүмкіндіктерін бағалау);

–Elevation – клиенттердің өмірін жақсартудың үздіксіз үрдісі ретінде (өмір сүруге қызығушылықты арттыру, «өсу» сезімін туғызатын қызметтер көрсету);

–Entertainment – ұйымның өкілдерімен қарым-қатынас жасасудан клиенттердің қанағаттану үрдісі ретінде («қарым-қатынас» үрдісі, кеңсенің «жайлы» орналасуы, қызметтер туралы қосымша ақпараттар және т.б.);

–Estimation – алдыңғы төрт Е негізінде тұрғызылған маркетингтік шаралардың тиімділігін бақылау, бағалау үрдісі ретінде.

Дамыған елдерде банктік маркетингтің дамуы мынадай беталысты көрсетеді: егер 1960–1980-е жж. клиенттерге қызмет көрсетудің сандық сипаттамаларына ерекше назар

аударылса (барлық типтегі клиенттер үшін орындалған банктік операциялардың саны), 1980 жж. бастап қазіргі уақытқа дейін сапалық көрсеткіштерге басымдық беріліп келеді.

Бүгінгі таңда банктік маркетинг – ол тек маркетингтік бөлім буындарын ұйымдастыру, банктің клиенттік базасын оңтайландыру бойынша маркетингтік қызмет ғана емес, сонымен қатар бар клиенттердің шын берілгендігін (ниеттестігін) арттыру бағдарламаларын әзірлеу болып табылады.

Банктік қызметтер маркетингі аясында қазақстандық тәжірибеде келесі құбылыстар орын алып отыр:

1. Банктердің басым бөлігі тәуекелді төмендету мақсатында банктік қызметтер нарығына кешенді зерттеу жүргізеді.

2. Клиенттердің нақты қажеттіліктерін қанағаттандыру мақсатында нарықта сегменттеу жүргізеді.

3. Банктік инновациялар әзірлеп, енгізеді.

4. Банктің маркетингтік саясатының элементі ретінде бар банктік өнімдерді жаңғырту.

5. Банктің нарыққа ұсынатын өнімдерінің имиджін қалыптастыру бойынша жұмыстар.

6. Банктің бәсекелестердің әрекетіне дер кезінде жауап қайтаруын жүзеге асыру.

7. Жаңа идеялар, банктік қызмет түрлерін әзірлеуге банк қызметкерлерін, клиенттерді тарту.

8. Банктің коммуникациялық саясатының рөлінің артуы.

9. Банктік маркетингтің персоналдануы.

10. Банктің маркетингтік қызметіне ақпараттық технологияларды кеңінен енгізу.

11. жаңа өнімдер, жобалар арқылы жүзеге асатын шетелдік және отандық банктердің алдыңғы қатарлы сәтті тәжірибелерін қолдану.

Кейбір отандық, шетелдік банктердің маркетингтік қызметіне жасалған шолу банктік маркетингтің неғұрлым өзекті құралдарының үш тобын бөліп көрсетуге мүмкіндік берді.

1. *Жобалар.* Әр түрлі жобалар әзірлеп жүзеге асыру банктерге өз клиенттерінің санын арттырып, олардың ниеттестігін жоғарылатуға мүмкіндік береді. Мысалы, JPMorgan Chase компаниясы өз клиенттерін туған күнімен банкомат экрандарында және банктің интернет-сайтында құттықтайды [8]. Жобаның мәні клиенттің туған күніне дейін бір апта бұрын және туған күнінен кейін бір апта бойы клиентке арналған арнайы құттықтау хабарламасы көрсетіліп тұрады. Бұл жоба – клиентпен өзара әрекетті неғұрлым технологиялық және жағымды эмоционалды ету.

2. *Ақпараттық технологиялар(ИТ).* Ақпараттық өнімдерді кеңінен пайдаланудың мысалы ретінде банктердің сайттарындағы пайда болған несие калькуляторларын айтуға болады. Бұл технология тұтынушыларға автонесие және ипотека үшін төлем жасаудың әр түрлі нысандарын қарап көруге мүмкіндік береді және қолданушылар туралы байланыс ақпараттарын жинауға, несие алуға онлайн-өтініш жасауға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар ресейлік Сбербанктің соңғы технологиялық жетістіктерінің бірі ретінде фотобейнелерді талдау жүйесінің қолданысқа енгізілуін айтуға болады, ол несие алуға өтініш беруде құжаттарды қолдан жасау және т.б. ауыстыруларды айғақтауға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, қаржылық кеңесшімен кездесуді алдын ала жоспарлау – тәжірибеге енгізілген, тұтынушылар тарапынан оң пікірге ие. Клиенттер банк маманымен кездесу уақытын, орнын (бөлімше) алдын-ала таңдап, қажет кеңесін ала алады. Бұл функция қызмет көрсету сапасын жақсартуға, клиенттің кезек күту уақытын қысқартуға бағытталған.

3. *Мобильді банкінг және Интернет-банкінг.* Банктік маркетингке оң серпін беретін тағы бір мүмкіндік – ол банктік қызметтерді мобильді телефондар, мобильді құралдар және Интернет арқылы немесе көмегімен көрсету. Интернет-банкінгтің жаңа түрлерін, біріктірілген ақпараттық мобильді жүйелерді енгізу, желіде банктік қызметтердің жаңа түрлерін ұсынуға банк сайтының мүмкіндіктерін тиімді қолдану арқылы жаңа сегмент – «желілік клиенттер» сегментін қалыптастыруға болады.

«Интернет-ұрпақ» («Ү ұрпақ») деп аталып кеткендер – 25-34 жас аралығындағы адамдар көбінесе онлайн-банкінг немесе мобильді қосымшалар арқылы қаржылық операцияларды жүзеге асыруды қалайды [9]. Осы уақытқа дейін банкирлердің арманы болып келген, шетелдерде жақсы танымал интернет-кеңселер құру Қазақстанда да жүзеге аса бастады. Бұл бағытта бірінші болып жұмыс істеп жатқандар – Казком және Kaspi bank. Сонымен қатар нарықтағы шағын ойыншылар да алдыңғы қатарлы инновациялық технологияларды енгізуде артта қалып отырған жоқ. Мысалы, Kassa Nova банкі 2015 жылдың қаңтарынан бастап My Kassa интернет-банкінгінің қолданушылар үшін ыңғайлы және қол жетімді интерфейспен жаңартылған нұсқасын іске қосқан [4].

Банктік маркетингшілер қызмет неғұрлым қол жетімді болса, соғұрлым оған клиенттің назарын тарту мүмкіндігі жоғары болады. Әлемдік банкінгтегі жаңа беталыс – клиенттің өз-өзіне қызмет көрсетуі. Оған мысал келтіретін болсақ, әлемде жылдан-жылға контактісіз төлемдердің танымалдылығы артып келеді. Visa Europe компаниясының мәліметтері бойынша 2013 ж. Контактсіз трансакциялардың саны 2012 жылмен салыстырғанда екі есеге жоғарылаған [10]. Celent (АҚШ) компаниясының жинаған мәліметтері бойынша 2013 жылы банкке алшақтан мобильді қол жеткізуді 20 млн тұтынушы пайдаланған екен.

Яғни жақын болашақта жеке тұлғалардың төлем операцияларының басым бөлігі мобильді құралдар мен Интернеттің көмегімен жүзеге асатын болады.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. Кокин А. С., Галин Т. Ф. Банковский финансовый маркетинг // Вестн. Нижегород. ун-та им. Н.И. Лобачевского. – 2011. – № 1. – С. 270–273.
2. Спрыжков И. Основы организации банковского маркетинга. – URL : <http://www.marketolog.info/index.php/market/9-banks/52-2010-12-21-16-40-42>
3. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 г. <http://online.zakon.kz/>
4. kba.kz
5. Дедегкаев В. Е. Банковский маркетинг как механизм развития предпринимательской деятельности банков.
6. Новаторов Э.В. Международные модели маркетинговых услуг. Банковские услуги. № 6.– 2010.
7. Коэн М. Почему покупатели делают это. – М. : Эксмо, 2008. – 192 с.
8. Попкова Е. Г, Суворина А. П. Концепции 5Е на рынке банковских продуктов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2009. – № 4
9. Паклин Н. Б., Уланов С. В. Последовательные шаблоны в банковском директ-маркетинге // Terra Economicus. – 2009. – Т. 7. – № 2– 3. – С. 99–103.
10. Часовских В. П., Воронов М. П. Становление концепции «маркетинг 3.0» в контексте глобализации и развития социальных коммуникаций // Дискуссия. – 2013. – Вып. 8 (38). – URL : <http://www.journal-discussion.ru/publication>.

Қазақстан Республикасындағы валюталық нарықтың ерекшеліктері

Нысанбай Н.К., магистр

Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.

E-mail: nurziyat.01.01@mail.ru

Валюталық нарықты екі мағынада түсінуге болады. Біріншіден, валюталық нарық - шетел валюталары мен валюталық құндылықтарды сату және сатып алу барысында туындайтын экономикалық қатынастарды білдірсе, екіншіден, сұраныс пен ұсыныс бойынша шетел валюталарының сауда-саттығы жасалатын арнайы жүйені білдіреді. Валюталық нарық халықаралық есеп айырысудың уақтылы жүргізілуін және валюталық қаражаттардың тиімді жұмсалуды қамтамасыз ете отырып, валюталық курсты анықтауға сондай-ақ валюталық нарықтағы жағдайға қарай валюталық саясаттың басты бағыттары мен формаларын айқындауға жағдай жасайды, Кәсіпорындар валюталық нарыққа импорт бойынша есеп айырысуға қажетті валюталар сатып алу үшін және экспорт бойынша шетел валюталарымен түскен түсімдерін сату немесе айырбастау үшін қатысады.

Валюта нарығындағы сауда-саттық жергілікті уақытпен таңертеңгі сағат 9-да басталады. Оған дәлел валюталық дилер электрондық информациялық жүйе арқылы өзге нарықтардағы курстардың өзгерісі жөнінде анықтап тіркейді. Уақыт айырмашылығымен байланысты Европа нарығында енді жұмыс басталса, америка валюта нарығы жабық болып, азия нарығы енді жұмысын аяқтап жатады. Валюталық информациялық таблода /экранның агентствасы Рейтер/ АҚШ долларының өзге валюталарға қатысты спот-курсы, алтын мен күмістің бағасы көрсетіледі және олар үнемі өзгеріп отырады.

Нарықтық экономика жағдайында сыртқы экономикалық қатынастардың дамуы Қазақстанда валюта нарығының қалыптасуына ықпал етті. 1992 жылы маусым айында Қазақстанда банкаралық валюталық биржа (AFINEX) ашылды. Ол Қазақстанда валюталық қатынастарды ұйымдастыруға және дамытуға жағдай жасады. Онда валюталарды сату және сатып алу сұраныс пен ұсыныстың негізінде атқарылады.

1995 жылы Қазақстан Алматы қаласында ашылған дилинг-орталық компаниясы арқылы халықаралық валюталық нарыққа (FOREX) шығу мүмкіндігіне ие болды. 1996 жылы желтоқсанда “Валюталық реттеу туралы” Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Онда Қазақстан Республикасы аумағында валюталық операцияларды жүргізудің принциптері мен тәртібі, валюталық операцияларды жүргізетін субъектілердің құқықтары мен міндеттері, валюталық заңдарды бұзғаны үшін жауапкершіліктері белгіленді. Валюталық қатынастарды терең түсіну үшін оған қатысты жекелеген элементтердің мәнін, мағынасын білу қажет.

Валюталық нарықтар уақтылы есеп айырысуларды жүзеге асыруды, валюталық қаражаттарды біршама тиімді пайдалануын, валюталық операцияларға қатысушылардың валюталық бағамдар айырмасы түрінде пайда алуын, валюталық тәуекелдерді сақтандыруды, валюталық бағамдарды реттеуді, валюталық саясатты жүргізуді қамтамасыз ете отырып, ішкі және халықаралық төлем айналымына қызмет етеді.

Халықаралық есеп айырысудың өзіндік ерекшелігі барлық елдер үшін жалпыға бірдей қабылданған төлем құралының болмауында. Сондықтан да сыртқы сауда, көрсетілген қызметтер, несиелер, инвестициялар, мемлекетарлық төлемдер бойыншы есеп айырысудың қажетті шарты сатып алу-сату формасында бір валютаны екінші біріне айырбастау болып табылады.

Валюталық нарықтарда шетел валютасына деген сұраныс пен ұсыныс ең алдымен сатылған тауарлар және көрсетілген қызметтер үшін валюталық түсім алған экспорттерлардан; сатып алған тауарлары мен көлік және кеме компанияларынан алынған

қызметтері үшін төлемдерді төлеуде импортерден; сондай-ақ көрсеткен қызметтері үшін фрахты, сақтандыру сыйақысы, брокерлік және банктік комиссия түрінде валюталар алатын сақтандыру қоғамдары мен банктерден; дивидент төлеуге, займды, несиені эәне оған есептелген пайызды және т.б. қайтаруға міндеттемесі бар заңды және жеке тұлғалардан туындайды.

Сонымен, валюталық нарықтарда валюталық операцияларды жүргізуге халықаралық сауда мен оған байланысты көрсетілген қызметтер және халықаралық капиталдар мен несиелер қозғалысы негіз болып табылады.

Валюталық нарықтар – сұраныс пен ұсыныс негізінде ондағы айналатын валюталарға сауда-саттық жүргізілетін ресми орталықты сипаттайды. Қазіргі валюталық нарықтарда мынадай ағымдарды бөліп қарауға болады:

- шаруашылық байланыстардың интернационалдану негізінде валюталық нарықтардың интернационалдануының күшеюі;
- байланыстың жаңа жүйелерін пайдалану;
- әлемнің барлық бөліктеріне тәулік ішінде үздіксіз операцияларды жасау;
- банктердің корреспонденттік шоттары бойынша жазбаша түрде негізделетін валюталық операцияларды жүргізу техникасын біртұтастандыру;
- коммерциялық валюталық мәмілелермен салыстырғанда алыпсатарлық және арбитраждық валюталық мәмілелер көлемін ұлғайту.

Валюталық операциялардың көлеміне, сипатына және пайдаланатын валюталар тобына қарай қазіргі валюталық нарықтар халықаралық, аймақтық және ұлттық (жергілікті) болып бөлінеді.

Халықаралық валюталық нарықтар ірі дүниежүзілік қаржы орталықтарында шоғырланған. Олардың ішінде: Лондондағы, Нью-Йорктегі, Франкфурт-на-Майнедегі, Париждегі Цюрихе, Токио, Сингапурдағы, Гонконгтағы валюталық нарықтарды бөліп айтуға болады. Бұл нарықтарды халықаралық төлем айналымында кеңінен қолданатын валюталармен операциялар жүзеге асады.

Аймақтық және жергілікті нарықтарда белгілі бір конвертирленетін валюталармен операциялар жүргізіледі. Оған қатарында сингапур доллары, сауд риалы, кувейт динары және т.б. бар.

Ұлттық валюталық нарықтар деп, ережеге сәйкес халықаралық операцияларды жүргізуге маманданбаған, өз клиенттеріне (олардың қатарына компаниялар, жеке тұлғалар және банктер болуы мүмкін) валюта бойынша қызмет көрсететін сол елдің пумағында орналасқан банктердің жүзеге асыратын операцияларының жиынтығын айтады. Сонымен қатар, ішкі ұлттық нарықтағы операцияларға жекеленген компаниялар арасында жасалатын операцияларды, сондай-ақ валюта биржасында жүргізілетін операцияларды да жатқызады. Жоғарыда келтірілген сипаттамаға қарап, Қазақстанда ұлттық нарықтың жұмыс жасайтының айтуға болады.

Сол немесе басқа елдің ішкі валюталық заңдылықтарының ырықтандырылуына байланысты ресми валюталық нарық «қара нарықпен» толықтырылуы мүмкін. «Қара нарықтың» болуы барлық ТМД елдеріне тән сипат. Қазақстанда Қазақстан Республикасы Ұлттық банкінің жүргізетін саясаты, айырбас орындарының көптеп ашылуы пайда массасын өсіру үшін банктер арасында бәсекені ұлғайта отырып, «көше» нарықтарында валютамен сауданы азайтуға және соның нәтижесінде «қара нарықтың» әрекет ету аясының қысқаруына әкеледі.

Институциональдық көзқараспен қарағанда, валюталық нарық банктер, банкирлер үйін, брокерлік фирма және ірі корпорациялардың жиынтығын білідреді.

Қалған банктер мен брокерлік фирмалар өздерінің валюталық операцияларын ірі коммерциялық банктердің жетекшілік етуімен, ережеге сәйкес олардың қарамағында жүзеге асырады. Валюталық мәмілелердің 95%-ға дейіні банктер мен брокерлік фирмалардың үлесіне келеді. Мұндай сызба, валюталық нарықты банкаралық нарық тәрізді сипаттауға мүмкіндік береді.

Валюталық операцияларды жүргізуге құқылы банктер өкілетті немесе девиздік банктер деп аталады.

Девиздік банктердің валюталық нарықтағы операцияларға қатысу дәрежесі көп факторларға: банк шамасына, оның беделіне, шетелдік бөлімдер және филиалдар тораптарының даму дәрежесіне, жүргізілетін халықаралық есеп айырысулар көлеміне, телекс, телефон және т.б байланыс жүйелерінің жағдайына, банк саясатына байланысты.

Әдетте, валюталық операциялар банктер арасында тікелей жүргізіледі. (телекс немесе телефон бойынша), бірақ кейбір елдерде (Скандинавия елінде) Орталық банктер өкілдерінің валюталық нарыққа қатысушыларымен кездесетін валюталық биржалар сақталған Мұндай жағдай Қазақстан республикасында да әрекет етеді, яғни Қазақстан қор биржасында аптасында 2 рет валютамен сауда жүргізіледі.

Нарықтың қатысушы барлық мүшелерін екі негізгі топқа бөлуге болады. Бірінше топқа *пассивті қатысушылар*, яғни оларда валюталық операциялар жүргізу қажеттілігі әр кездерде туындайды да, баға белгіленімін білуге өтініш жасайтын банктер үшін бағаны белгілейді (маркет-мэйкерлер). Осы қатысушылар арасында әлемнің барлық жерлеріне таралған бөліше тораптары және үлкен дилерлер штаты бар 20-ға жуық банктер ерекше бөлінеді. Бұл банктер 100 млн. АҚШ долларындағы (мәміленің стандартты сомасы – 5 немесе 10 млн.) ірі сомаға мәміле жасай отырып, валюталық нарыққа маңызды ықпал етеді.

Дүниежүзінің тек өте ірі банктерінде валюталық департаменттер және валюталық операциялармен айналысатын білікті дилерлер бар. Өз клиенттерінің тапсырмаларын ғана орындайтын және валюталық операцияларды өз қаражаттарын есебінен жүргізбейтін, халықаралық валюталық нарықта жұмыс жасайтын банктерге, өздерінің клиенттері мен банк арасындағы делдалдық ролді жетістіктермен атқару үшін, валюталық операциялар туралы жалпытүсінігі бар банктік қызметкер болса жеткілікті.

Банктердің басқа да топтары ірі, бірақ азырақ диверсификацияланған банктер болып табылады. Әдетте, олар бір, екі-үш валюталармен операциялар жүргізуге маманданады және стандартты сомаларғабаға қояды. Күнделікті жұмысорнында бұл банктер брокерлік фирмалардың қызметтерін пайдаланды.

Брокерлік фирмалар 30%-ға жуық валюталық операцияларға қызмет етеді және сол банкпен жұмыс жасайтын нақты брокер тұлғасында, екі банкінің арасында – валюталарды сатушы және сатып аулшы банктер арасында делдал төлінде жүреді.

Брокерлер делдал ретінде бола отырып, клиенттерден брокерлік комиссиялық ақы алады (брокер арқылы сатылған немесе сатып алынған әрбір миллион доллар үшін 20 АҚШ (доллары), ол төлемді халықаралық тәжірибедегідей сатып алушы мен сатушы тең бөледі және онда котировка қосылмайды, әр ай сайын тікелей брокерге төленіп отырады.

Брокер мәміле жасайтын және баға белгілейтін өзінің банк-клиенттеріне толық тәуелді. Брокер арқылы жұмыс істеудің айтарлықтай артықшылығы мыналар: котировка процесінің үздіксіз және брокер белгілейтін кез келген бағамен мәміле жасау мүмкіндігі, мәміле жасағандағы құпиялық және өз бағасын ұсыну мүмкіндігі. Дилер мен брокердің арасындағы іскерлік ынтымақтастық тек өзара түсіністік, сенім және сыйластық болғанда ғана мүмкін және ол тығыз өзара қатынас негізінде қалыптасады.

Банктердің валютамен жасалатын операциялары клиенттердің есебінен де, сондай-ақ өздерінің есебінен де жүзеге асырылады.

Шетел валютасы халықаралық төлем айналымында және ақшалай белгілер түрінде болмайды, ол банктік және несиелік айналыс құралдары формасында – шетел валютасына сәйкес телеграфтық және пошталық аударым, чек, тратта түрінде болады.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. "Ақша айналысы және несие". С.Б.
2. Қазақстан Республикасының "Валюталық реттеу туралы"
3. "Международные валютно-кредитные отношения" Носкова И.Я.

Формы организации и преимущества корпоративных структур

Кузенбаева Э.Р., м.э.н., доцент ААЭС, Осипова Н.М., студент
Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы
E-mail: nagima_osipova@mail.ru

По оценкам специалистов, в современном мире насчитывается более 40 тыс. межотраслевых объединений, имеющих признаки корпоративных структур, которые включают в себя примерно 180 тыс. филиалов в 150 странах. Они концентрируют примерно до 50% промышленного производства и торговли развитых стран, около 80% всех патентов и лицензий на новейшую технику, технологии и ноу-хау. Основное отличие корпорации от других форм организации бизнеса состоит в том, что она существует независимо от её собственников.

Организация корпоративного хозяйствования может выступать в таких экономических формах, как: горизонтальная корпоратизация; вертикальная корпоратизация; диверсификационная корпоратизация. Формирование и усиление корпоративных структур - одна из важнейших тенденций развития экономики. Именно крупные структуры составляют своего рода каркас индустриально развитых стран и мирового хозяйства в целом, повышают уровень макроэкономического регулирования производства, стабильность экономического сотрудничества (в том числе международного), выступают в качестве партнеров государства в выработке и реализации стратегической линии в процессе модернизации экономики. Промышленные группы являются эффективной формой консолидации материальных ресурсов и производственного капитала разных компаний.

В практике стран с развитой рыночной экономикой **корпорация** является наиболее распространенной формой организации управления крупным производством. Корпорация (акционерное общество) - это организация (союз организаций), созданная для защиты интересов и привилегий участников и образующая самостоятельное юридическое лицо. Корпоративное законодательство устанавливает за корпорацией право выступать в качестве юридического лица независимо от ее владельцев [1]. Корпорация может от своего имени подписывать контракты, брать кредиты, выдавать ссуды и т. д., причем отдельные акционеры не несут ответственности за ее действия. Такое юридически независимое существование корпорации крайне необходимо для того, чтобы компания могла нормально функционировать при наличии огромного числа индивидуальных акционеров.

Современная корпорация — это, как правило, материнская компания с сетью дочерних обществ, отделений, филиалов, агентств и прочих хозяйственных образований, имеющих различный юридический статус и разную степень хозяйственно-оперативной самостоятельности. Поэтому принципиальное значение имеют формы и методы управления корпорацией. По корпоративному законодательству правление обязано представлять интересы избирающих его пайщиков, но не администрации. Одной из важнейших особенностей большинства корпораций является то, что их акции могут свободно продаваться и покупаться на рынке.

Корпорации способствуют решению двух фундаментальных проблем рыночной экономики. Первая проблема заключается в привлечении капитала для осуществления крупных проектов. Вторая проблема заключается в диверсификации риска, т.е. его распределении. Поскольку каждый инвестиционный проект предполагает определенный риск, инвестор предпочитает поделить свои сбережения на части, вложив их в большое число компаний, и таким образом снизить степень риска. Существование корпораций,

акции которых свободно покупаются и продаются, создает благоприятные условия для диверсификации риска.

Холдинг (холдинговая, или держательская, компания) представляет собой организацию, владеющую контрольными пакетами акций других компаний с целью осуществления по отношению к ним функций контроля и управления [2].

В настоящее время существуют как минимум три типа холдинговых структур:

- 1) интегрированные промышленные компании;
- 2) конгломераты;
- 3) банковские холдинги.

Их особенностью является то, что в них участвует государственный капитал.

К преимуществам холдинга относятся:

1) холдинг является более простым с юридической точки зрения и менее дорогостоящим способом обретения контроля над другой фирмой, чем слияние, поглощение или покупка активов другой фирмы;

2) при создании холдинга материнская компания учитывает добровольность и мнение дочернего общества;

3) создание дочерних обществ, контролируемых холдингом, позволяет корпорации получить юридические основания для проникновения на рынки стран, где деятельность корпоративных структур ограничена.

Консорциум представляет собой одну из форм объединения, создаваемых на основе соглашения между несколькими банками, предприятиями, компаниями, фирмами, научными центрами, государствами для совместного проведения крупных финансовых операций по размещению займов, акций или осуществлению научно- и капиталоемких проектов, в том числе международных. Благодаря этому происходит сращивание банковского и промышленного капитала, однако партнеры, входящие в консорциум, полностью сохраняют свою экономическую и юридическую самостоятельность, за исключением той части деятельности, которая касается целей консорциума.

Конгломерат представляет собой организационную форму объединения предприятий, которая возникает в результате слияния различных фирм, вне зависимости от их горизонтальных или вертикальных связей. Конгломератные слияния подразделяются на три типа:

- 1) функциональные;
- 2) рыночно ориентированные;
- 3) чисто конгломератные.

Как правило, конгломераты представляют собой образования, ориентированные на развитие и максимизацию прибыли независимо от сфер их деятельности. В настоящее время распространены конгломераты, объединяющие под единым финансовым контролем со стороны холдинговой компании сеть разнородных предприятий. Эти предприятия не имеют ни технологического, ни целевого единства с основной сферой деятельности холдинга. Поэтому профилирующее производство в объединениях конгломератного типа принимает расплывчатые очертания или отсутствует вовсе.

В течение последних десятилетий весьма распространенной формой объединения ряда предприятий одной отрасли является **картель**. При образовании картеля его участники не утрачивают производственной и коммерческой самостоятельности; между ними заключается соглашение по ряду вопросов: цены на производимую продукцию, квоты, разграничение рынков сбыта, условия найма рабочей силы и т.д.

Современная форма картеля предполагает максимизацию прибыли его участников на основе такого распределения квот производства, при котором минимизируются затраты. Как правило, участники картеля имеют различный технико-экономический

уровень производства, что, в конечном счете, ведет к закрытию наименее эффективных производств.

Синдикат — организационная форма объединения, отличительной особенностью которой является заключение соглашения между предприятиями одной отрасли промышленности по контролю над сбытом продукции и закупкой сырья с целью получения монопольной прибыли. Предприятия, входящие в синдикат, сохраняют производственную и юридическую самостоятельность, но при этом утрачивают коммерческую самостоятельность.

Трестом принято считать объединение собственности и управления предприятий одной или нескольких отраслей, полностью утрачивающих производственную и коммерческую самостоятельность. Тресты обычно создаются в форме акционерных компаний. Предприниматели - владельцы предприятия, вступая в трест, становятся его акционерами, при этом их предприятия подчиняются единому руководству. Во главе треста стоит правление, руководящее производством, сбытом продукции, финансовыми операциями всех предприятий, входящих в объединение.

Комбинаты имеют преимущества перед другими видами объединений. Во-первых, доходы комбинатов более устойчивы вследствие объединения предприятий различных отраслей и возможностей варьирования материальными, финансовыми и другими ресурсами. Во-вторых, возможность создания технологических цепочек по выпуску готовой продукции и снижения в результате этого издержек ведет к росту прибыли объединения [3].

Таким образом, если рассмотреть формы корпоратизации по критерию эффективности, то трудно судить - какая из них наиболее эффективна. Хотя наиболее эффективными являются диверсифицированные и вертикальные, а неэффективными - горизонтальные схемы. Каждая из этих форм имеет право на экономическую «жизнь» и проявляет свою эффективность при определенных условиях и среде, определенной организации производства. Развитие корпоративных групп за счет масштаба и интеграции производственной, технологической, финансовой деятельности обеспечивает следующие преимущества:

- 1) неограниченный период жизни корпорации (акции могут передаваться другим лицам, а предприятие может существовать вечно);
- 2) ограниченную ответственность (корпорация вправе привлекать капитал в денежной форме от своего имени, не возлагая на своих собственников неограниченную ответственность. Следовательно, для удовлетворения претензий к корпорации невозможно конфисковать личное имущество акционеров.
- 3) экономию трансакционных издержек;
- 4) синергию за счет комбинирования достоинств отдельных участников группы, координации дополняющих активов;
- 5) инновационные преимущества, обусловленные усилением мотиваций участников группы за счет имущественных связей между ними;
- 6) инвестиционные преимущества, связанные с реинвестированием большей доли прибыли, мотивацией роста курсовой стоимости акций, с большими возможностями привлечения заемного капитала (кредиты и облигационные займы);
- 7) информационные преимущества, обеспечиваемые интенсивным информационным обменом между участниками группы, что благоприятствует адаптации инноваций в производстве, повышает надежность инвестиционных решений;
- 8) расширение сферы влияния квалифицированных предпринимателей;
- 9) фактическое взаимострахование друг друга участниками одной и той же деловой группы.

Список использованных источников

1. Корпоративные финансы./ Н.Н. Кадрова ТОО Издательство «Экономика» 2008
2. Бочаров В. Б. Корпоративные финансы: Учеб. пособие. — СПб.: Питер, 2001.
3. Теплова, Т.В. Корпоративные финансы: Учебник для бакалавров / Т.В. Теплова. - М.: Юрайт, 2013.

УДК 336

Методология разработки стратегии выведения марки на рынок

Рустемов А., магистрант программы EMBA
НЭУ им.Т.Рыскулова, г.Алматы

Каждый новый товар на определенном этапе своего жизненного цикла проходит процедуру выведения на рынок. Как известно, этому предшествуют мероприятия по разработке концепции самого товара, которые в данном разделе не затронуты в связи с отсутствием необходимости.

В ходе подготовки к выведению нового товара на рынок группа маркетинга на основании имеющихся инструментов маркетинга должна дать прогноз продаж на определенных временных интервалах при проникновении на целевой сегмент рынка, оценить объем и насыщенность этого сегмента, соответствующие достижению заданной рентабельности. Кроме этого необходимо учесть расходы на мероприятия комплекса маркетинговых коммуникаций. В первую очередь проводятся мероприятия по анализу комплекса маркетинга. Опишем подробнее каждый этап[1].

1. Анализ собственного потенциала фирмы. Целью данного анализа служит выявление собственных возможностей фирмы (как материальных, так и нематериальных) для оценки имеющихся ресурсов и их соответствия поставленным перед предприятием стратегическим целям, в частности, выведению нового товара и захвата доли рынка.

2. Анализ конкурентов/ Для выхода на новый рынок этот анализ имеет одно из главнейших значений. Успешное выведение нового товара предполагает однозначное определение всех фирм, которых можно отнести либо к реальным конкурентам, уже действующим на выбранном рынке, либо к потенциальным конкурентам, которые имеют возможности для выхода на рынок с конкурирующим товаром.

3. Анализ целевого рынка. Под анализом целевого рынка подразумевается систематическое изучение всех прочих аспектов рынка, не попавших в рассмотрение анализа конкуренции. Прежде всего, это анализ потребителей. Для начала нужно выделить интересующий целевой сегмент рынка, а потом исследовать его характеристики. Для этого используются специальные маркетинговые исследования, в частности, сегментирование потребителей, определение характеристик рынка, а также отчеты службы сбыта, пресса и другие возможные источники информации.

4. Анализ макросреды. Этот анализ направлен на изучение окружающей макросреды, которая не имеет прямой связи с рынком, но в равной степени влияет на все предприятия этой сферы деятельности в данном конкретном регионе. Для конкретного типа продуктов имеет смысл выделить несколько факторов, значение которых в данном регионе максимально, и далее рассматривать уже только их.

5. Анализ сильных и слабых сторон (конкурентоспособность). Этот анализ сопоставляет результаты анализа собственного потенциала фирмы (или товара) с анализом фирм-конкурентов (или товаров-конкурентов) и направлен на выявление

сильных и слабых сторон фирмы по отношению к фирмам-конкурентам. Для этого может использоваться метод инженерного прогнозирования, либо другой метод оценки.

6. Оценка риска. Риск в предпринимательстве возникает в ситуации неопределенности и является вероятностной величиной. Оценка риска объединяет в себе результаты всех предыдущих проведенных анализов рынка и самой фирмы. Целью этой оценки является максимально более раннее предупреждение об изменении рыночных обстоятельств, внутренних причин в фирме и ситуации в макросреде, которые имеют отношение к сильным и слабым сторонам продукта.

Важным элементом в процессе покупки товара является степень его доступности, то есть наличие его в месте приобретения. Особенно это важно для первой пробной покупки, которая часто определяет объем и частоту последующих. Отсюда вытекает важность широкого представления нового товара в системе продажи и наличие достаточных товарных запасов [2].

В результате всего вышеизложенного, товар перед выводом на рынок можно подвергнуть тестам на привлекательность для потребителей. Наиболее распространенными моделями для оценки привлекательности товара являются следующие:

1. Модель Розенберга

Эта модель основана на том, что потребители оценивают продукт с точки зрения его пригодности для удовлетворения определенных потребностей.

$$Q_j = S * X_k * Y_{jk}, \quad (1)$$

где: Q_j - оценка потребителями марки j ;
 X_k - важность характеристики k ($k = 1, n$) марки j с точки зрения потребителей;
 Y_{jk} - оценка характеристики k марки j с точки зрения потребителей.

Различные требования покупателей к продуктам дают идеальные предпосылки для проведения сегментирования рынка, а также информацию о важности отдельных характеристик товаров [3].

2. Модели с идеальной точкой

В отличие от модели Розенберга, в модель с идеальной точкой введена дополнительная компонента - идеальная (с точки зрения потребителя) величина характеристики продукта.

$$Q_j = S * W_k * (B_{jk} - I_k) * r, \quad (2)$$

где: Q_j - оценка потребителями марки j ;
 W_k - важность характеристики k ($k = 1, n$);
 B_{jk} - оценка характеристики k марки j с точки зрения потребителей;
 I_k - идеальное значение характеристики k с точки зрения потребителей;
 r - параметр, показывающий при $r = 1$ постоянную, а при $r = 2$ убывающую граничную пользу.

Одной из последних моделей описания и оценки комплекса продукта является так называемая "Товарная система" - набор компонентов, однозначно и самодостаточно описывающих некий набор потребностей, лежащих в основе товаров-конкурентов.

В ходе моделирования товарной системы составляются гипотезы о компонентах i -го уровня (начиная с первого). Модель подразумевает, что потребности, вошедшие в товарную систему по-разному важны для потребителя; их значимость различается для разных сегментов потребителей. Естественно, что их реализованность в товарах-

конкурентах не одинакова. В итоге определяется вес компонента (потребности) и оценка компонента для какого-либо сегмента.

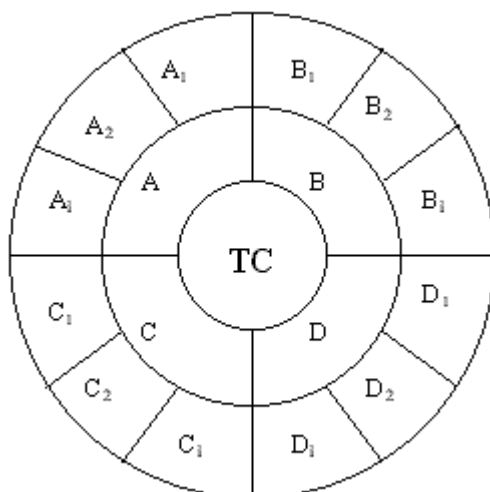


Рисунок 1. Модель товарной системы и ее компоненты

На приведенном ниже рисунке буквами обозначено следующее:

ТС - товарная система

A, B, C, D - компоненты (потребности) первого уровня.

A_i, B_i, C_i, D_i - потребности n-ного уровня.

Следующим шагом в разработке стратегии выведения товара является его позиционирование.

Американские экономисты Райс и Траут пришли к выводу, что "позиционирование начинается с продукта, с кусочка товара, сервиса, компании, учреждения и даже персоны...". С их точки зрения позиционирование – это не то, что сделано в продукте и сервисе, но то, что сделано в голове потенциального покупателя [4].

Филипп Котлер утверждает, что "позиционирование — это процесс создания компанией услуг/товара и имиджа, базирующегося на восприятии потребителями конкурентных товаров/услуг" [1, 24с.].

Достаточно интересным является определение Арнотта: "позиционирование — это обдуманый, проактивный и повторяющийся процесс определения, измерения, модификации и мониторинга восприятия потребителями объекта, который подвергается маркетинговому воздействию"[5].

Амблер определяет позиционирование как искусство формирования образа марки в воображении целевой аудитории таким образом, чтобы она как можно более выгодно отличалась от марок конкурентов, для чего используются как реальные, так и воображаемые ее характеристики. Для проведения позиционирования требуется сформулировать четкое понятие о целевой аудитории. Чем с большей точностью маркетолог определяет целевую аудиторию, тем выше вероятность того, что ему удастся прояснить действительные потребности потребителей и позиционирование марок конкурентов [6].

Последнее определение, которое кажется достаточно полным, принадлежит перу Дэвида Эйкера: "позиционирование — это процесс создания образа и ценности у потребителей из целевой аудитории таким образом, чтобы они понимали, зачем существует компания или брэнд по отношению к конкурентам" [5].

Любое из этих определений имеет под собой достаточно вескую основу. Вы можете выбрать любую, чтобы руководствоваться ею при позиционировании собственного предприятия.

Позиционирование доносит до сознания потребителей всего лишь одну-единственную идею, которая позволяет "отстроиться" от конкурентов и является ценной для потребителя. Например:

№	Наименование марки	Идея позиционирования
1.	Disney	развлечения для всей семьи
2.	FedEx	гарантированная доставка почтового отправления за одну ночь
3.	McDonald's	еда и развлечения
4.	Volvo	безопасность
5.	Mersedes	самый престижный автомобиль

Чтобы выбрать удачную концепцию позиционирования, необходимо создать и продвигать далее такую концепцию, которая чем-то будет отличаться от конкурентов, а в чём-то будет лучше их.

Можно выделить следующие альтернативные типы позиционирования:

- Позиционирование на базе целевой потребительской ниши, целевых потребителей продукта;
- Позиционирование на основе главных (существенных) отличительных свойств конкретного продукта;
- Позиционирование на основе ключевых выгод / преимуществ, предлагаемых товаром
- Позиционирование на базе потребительских предпочтений относительно «идеальной марки» продукта;
- Позиционирование на основе ситуации потребления (особые ситуации или выгоды в ситуациях)
- Позиционирование на основе особого способа употребления товара;
- Позиционирование на основе отличительных особенностей по отношению к определенному товару-конкуренту;
- Позиционирование на базе разрыва с определенной категорией товаров;
- Позиционирование на основе ассоциации, возникающей у целевых потребителей от продукта;
- Позиционирование на основе способности решать определенные проблемы потребителей.

Основа успешного позиционирования — отличительные особенности продукта

Суть позиционирования — в том, чтобы получить выгоду из обычного употребления продукции, а не в том, чтобы пытаться изменить сам способ использования

В процессе позиционирования необходимо отталкиваться, прежде всего, от преимуществ продукта и (или) слабых сторон конкурентов, с тем, чтобы заполнить существующие в сознании целевых покупателей потребности. При этом имеет смысл поработать над улучшением слабых сторон продукта, чтобы, превратив их преимущества продукта, достигнуть сильного позиционирования. Комбинирование сразу нескольких отличительных особенностей продукции приведет к более успешному позиционированию.

Таким образом, детально изучив особенности товарных рынков, используемых на них маркетинговых стратегий, их структуру и особенности, можно сделать вывод, что адекватная, отвечающая реалиям рынка и самой организации маркетинговая стратегия позволяет добиться значительных успехов. В то время как неграмотная, несогласованная стратегия не только не принесет ощутимой пользы, но может даже отрицательно сказаться на показателях прибыльности организации и ее имидже. Следовательно, для разработки стратегии необходимо собрать всю имеющуюся объективную информацию о состоянии рынка, имеющихся на нем конкурирующих компаниях, товарах и потребителях. Изучив полученные результаты, необходимо связать их с целями и задачами компании и сформировать маркетинговую стратегию выведения новой торговой марки на рынок.

Список использованных источников

1. Армстронг Г., Котлер Ф. Введение в маркетинг — 8-е изд. — М.: «Вильямс», 2007.
2. Дойль П. Маркетинг-менеджмент и стратегии. - 3-е изд. - СПб., 2003.
3. Кревенс Д.В. Стратегический маркетинг / Пер. с англ. А.Р. Ганиевой, А.Г. Гришко, Э.В. Кондуковой. - М., 2003.
4. Траут Д., Райс Э. Позиционирование: битва за умы / Пер. с англ. - СПб, 2007.
5. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление 7-е изд, Пер. с англ. под ред. С. Г. Божук. — СПб.: Питер, 2007. — 496 с: ил. (Серия «Теория менеджмента»).
6. Амблер Т. Практический маркетинг / Пер. с англ.: под общ. ред. Ю.Н. Каптуревского. - СПб, 2001.

УДК 336

ҚР қаржы нарығының даму тенденцияларын талдау

Тоқтасын Д.Т., ассоцияландырылған профессор,
Сансызбаева А.О., магистрант
Каспий Қоғамдық университеті, Алматы қ.
E-mail: sansyzbaeva_aida@mail.ru

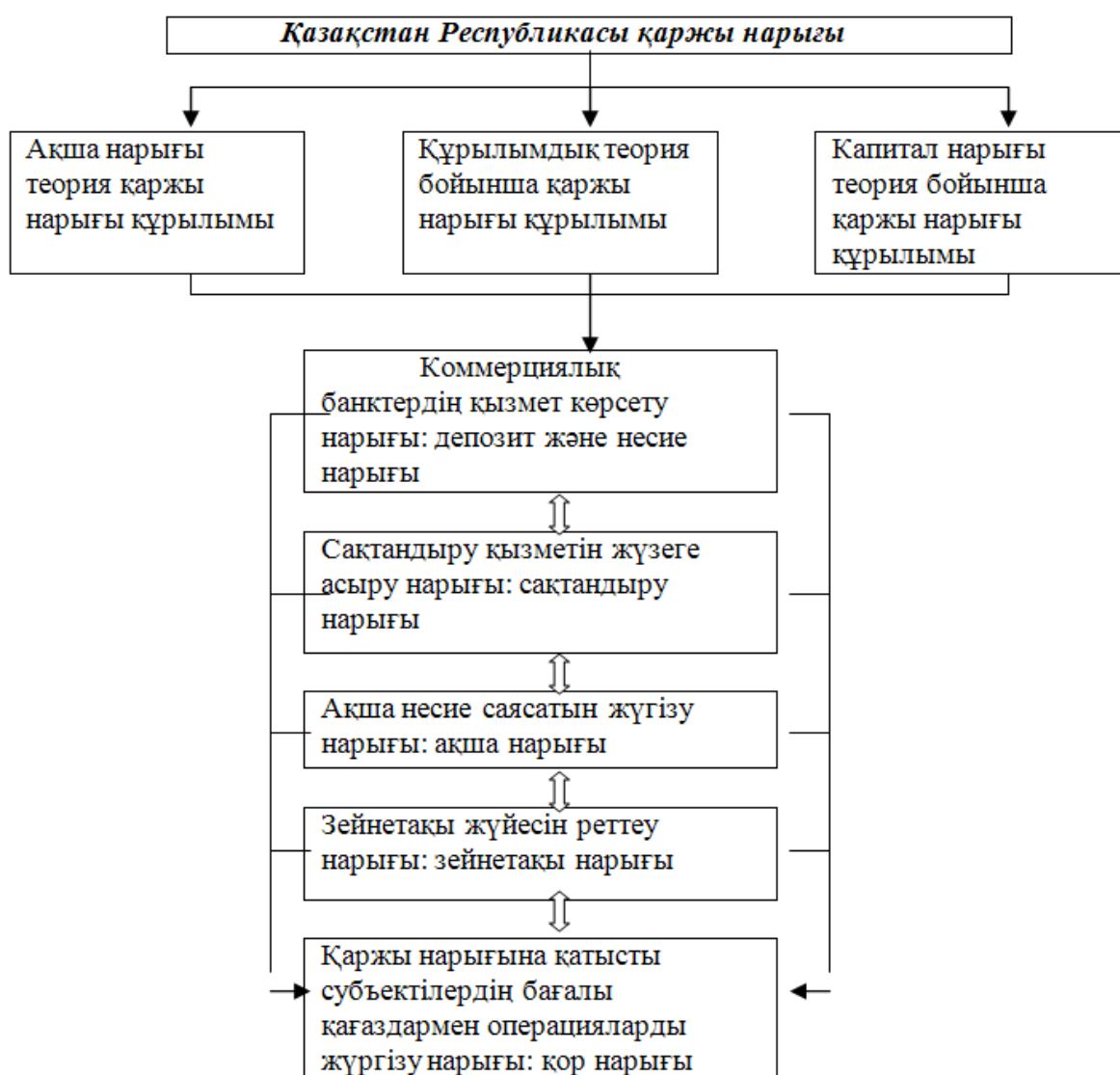
Қаржы нарығының жаһандануы мен әлемде бәсекелестік артықшылықта болу әр мемлекеттің экономикалық тұрақтылығына тікелей әсерін тигізеді. Қаржы нарығының динамикасы макродеңгеймен қатар, микродеңгейде де үлесі зор. Қаржы нарығының қызмет етуінің негізі ретінде ең алдымен, аталған нарықта қаржылық ресурстар шоғырлануын және оларға әсер ететін экономикалық факторлардың тербелістерінің арасындағы өзара байланыстың теңгерімділігін айтуға болады.

Еліміздің Президенті Нұрсұлтан Назарбаев “ Нұрлы жол – болашаққа бастар жол ” Жаңа Экономикалық Саясаты туралы халыққа Жолдауы контрциклды сипатқа ие және біздің экономикамыздағы құрылымдық реформаларды жалғастыруға бағытталады. “Сыртқы нарықтардағы жағдай оңтайлылығымен ерекшеленіп, мұнай мен біздің экспорттық өнімдерімізге баға айтарлықтай жоғары деңгейде болған жылдары біз шикізат экспортынан түскен табыстарды Ұлттық қорға бағыттап келдік. Ұлттық қордың негізгі міндеттерінің бірі біздің экономикамыздың сыртқы естен тандырулар алдындағы орнықтылығын, оның ішінде, табиғи ресурстарға баға төмендеген жағдайда да, жоғарылату болып табылады. Осы жылдардың бәрінде шикізат өндіру мен одан түскен табыстарды біз осы Қорға салып келдік. 10 миллиард долларды біз 2007-2009 жылдардағы дағдарысқа қарсы күреске бағыттадық. Қалған ақшаны ішіп-жеп және жұмсап қойған жоқпыз, сақтадық және көбейттік. Қазір біз осы резервтерді пайдалануға тиіс болатын кезең туындап келеді. Бұл қаржы қиын уақыттарды еңсеріп, экономикамыздың өсімін ынталандыруға көмектесетін болады. Бұл ресурстар қысқа мерзімдік шараларға арналмаған. Олар экономиканы әрі қарай қайта құрылымдауға бағыттالاتын болады. Нақты айтқанда, көліктік, энергетикалық, индустриялық және әлеуметтік инфрақұрылымдарды, шағын және орта бизнесті дамытуға бағытталады” – деп айта отырып, Халықаралық валюта қоры мен Дүниежүзілік банк тарапынан 2014 және одан кейінгі екі жылда әлемдік экономиканың дамуында болжам төмендеу жағына қарай қайта қаралғаны белгілі екенін айтты. Сондықтан кейбір позицияларды жедел түрде қайта қарап, сондай-ақ, алдағы кезеңдердің жоспарларына түзетулер енгізу қажет деп тапсырма берді [1].

Экономикалық фактордың теңгерімділігін қамтамасыз етуде қаржы нарығының, оның ішінде қор нарығы қызметінің тиімді жүргізілуі үшін мемлекеттік деңгейде әсер

беретін механизм қажет. Сол себепті “Қазақстан Республикасының 2003-2015 жылдарға арналған Стратегиялық индустриалды-инновациялық дамуында” қор нарығының стратегиялық дамуы ең маңызды нарықтық жаңғыртуларға жататыны ерекше атап көрсетіледі. Аталған міндеттің шешімі ретінде ішкі институционалды инвесторларды дамыту қажет, сонымен қатар қор нарығының техникалық инфрақұрылымының тиімді қызмет етуін қамтамасыз етіп, көп деңгейлі реттеу жүйесін дамыту қажет.

ҚР қаржы нарығы негізінен банктік саладан тұрады. Банктік мекемелер өнімдері мен қызметтерінің жыл сайынғы дамуы бағалы қағаздар нарығының бәсекелеске түсуіне кедергі келтіреді. Ал, қаржылық ресурстардың тек банктік салада шоғырлануы, нарықтың барлық қатысушыларына кері әсерін тигізеді. Еліміз егемендігін алғаннан бастап бағалы қағаздар нарығы қалыптасты. Бағалы қағаздар нарығының, соның ішінде қор нарығының қалыптасу уақыты аз емес. Осы аралықта ұлттық бағалы қағаздар нарығының қалыптасу ерекшелігі дамыған мемлекеттердің қолданған тәжірибесін енгізуімен сипатталады. Алайда, соған қарамастан ұлттық нарықтағы біршама қайшылықтардың салдарынан бағалы қағаздар нарығының жете дамымауы көрініс алады [2].



Сурет – 1. Қазақстан Республикасының қаржы нарығының құрылымы.

Қазақстан Республикасының қаржы нарығының құрылымы жоғарыда (Сурет - 1) көрсетіліп тұр.

Республика қор нарығының бәсекеге қабілеттілігінің жоғары деңгейіне қол жеткізуі мен Алматы қаласының халықаралық қаржы орталығының қалыптасу көрсеткіштерінің бірі ретінде, ішкі нарықта сатылатын шетелдік эмитенттердің бағалы қағаздарының үлесінің өсуін Азияның жетекші қаржы нарықтарымен салыстыруға келетін немесе дамыған мемлекеттердің деңгейіне жақын деңгейде қамтамасыз етуді санауға болады (5-10 %). Қатарына Қазақстан да енетін нарықтары қалыптасу үстіндегі мемлекеттердегі деривативтер нарығы алғашқы қадамдарын жасауда және заңнамалық негіз бен деривативтік келісімдер жасауға мүдделі контрагенттер мен базалық активтердің дамыған нарығының жоқтығымен сипатталады.

Шаруашылық жүргізуші субъектілер мен мемлекетте қаржылық қаражаттарды қарызға алу қажеттілігі немесе уақытша бос қаражаттарды өзіне тиімді шартпен орналастыру мүмкіндігі пайда болады. Қаржы нарығы түпкі мәні бойынша әлеуетті сатушылар мен сатып алушылардың, сондай-ақ делдал-институттардың мүдделерін тиімді ескеріп жүзеге асыруға арналған.

Тұтастай алғанда, қолданыстағы шығарылған акциялар бар 2208 акционерлік қоғамдардың 4% акциялар ғана ресми тізімге енгізілген және Қазақстан қор биржасының айналымында жүр. Соның нәтижесінде, акциялар нарығының өтімділігі (сауда айналымы көлемінің капиталдандыруға қатынасы) – 2013 жылдың 1 шілдесіндегі жай күйі бойынша 0,02% өте төмен деңгейде сақталып отыр. Қазақстан акциялар нарығының капиталдандыруы 2013 жылдың 1 желтоқсанында әлемдік акциялар нарығының капиталдандыруының 0,1% (Дүниежүзілік биржалар федерациясының құрамына кіретін қор биржалардың мәліметтері бойынша) құрады. Қазақстан қор биржасында акциялар сатылымының жылдық көлемі 2012 жылы 8,9 миллиард АҚШ долларын немесе акциялар сатылымының жалпы әлемдік көлемінің шамамен 0,008% құрады. Бұл көрсеткіш Лондонмен салыстырғанда 1 160 есе, Гонконгтан – 240 есе кем. Қазақстан қор биржасы акциялар сатылымының орташа күндік көлемі бойынша Тәуелсіз мемлекеттер достастығы (бұдан әрі – ТМД) елдері ішінде екінші орынға ие, бірақ Мәскеу банкаралық валюталық биржасымен (бұдан әрі – МБВБ) салыстырғанда 164 есе кем. Әлемнің айтарлықтай дамыған мемлекеттерінің көрсеткіштерімен салыстырғанда, республиканың корпоративтік облигациялар бойынша сатылымдардың көлемі өте төмен болып қалуда. 2013 жылдың қорытындылары бойынша Қазақстанның үлесі әлемдік корпоративтік облигациялар саудасының көлемімен 0,02 % құрады. Осылайша, Қазақстан қор биржасында корпоративтік облигациялармен сауда көлемі 3,2 миллиард АҚШ долларын құрады, алайда Дүниежүзілік биржалар федерациясының құрамына кіретін биржаларда борыштық құралдар бойынша саудалардың жалпы сомасы 16,2 триллион АҚШ долларынан астам құраған болатын [3].

Заманауи қоғамның экономикалық дамуы қазіргі таңда көп деңгейлі үрдіс болып табылады. Аталған үрдіске экономикалық өсім мен жалпы экономикадағы құрылымдық өзгерістердің өзгерістері кіреді және халықтың өмір сүрі сапасы мен деңгейінің дамуына өз үлесін қосады. Экономикалық даму модельдерінің көп түрлерінің үлгілері бар. Мысалы, Германияның, АҚШ, Жапония, Швеция және т.б. көптеген мемлекеттердің модельдерін айтуға болады. Осы модельдердің өздеріне тән бірнеше ұлттық ерекшеліктері бола тұра, ортақ заңдылықтарын байқуға болады. Аталған ортақ заңдылықтар дегеніміз, әр мемлекеттің экономикалық өсу деңгейін анықтауда бірнеше экономикалық көрсеткіштер арқылы талдау жасауға болады. Талдау жасауда толыққанды экономикалық көрсеткіштердің жүйесі қолданылады, олардың ішінде келесілер қолданылады:

- Нақты ЖІӨ көлемі;
- Жан басына шаққандағы ЖІӨ;
- экономикалық салалық құрылымы;
- халықтың өмір сүру деңгейі мен сапасы;
- экономикалық тиімділік көрсеткіштері.

Қазіргі экономикалық өсу теориясы негізгі екі бағытта жүзеге асырылады:

1) Классикалық (неоклассикалық) теорияларына негізделген Ж.Б.Сэйден бастап, Дж.Б.Кларк, Р.Солоудың еңбектерімен аяқталды;

2) Кейнсиандық (неокейнсиандық) макроэкономикалық тұрақтылық теориялары.

Классикалық бағыттағы ойда рыноктық жүйенің тиімділігі, яғни өзін-өзі реттеу механизмі ғана емес, сонымен қатар мұнда тек қана экономикалық субъект қана емес бүкіл экономикалық өндіріс факторлары қарастырылады. Бұл үлгі бойынша еркін бәсеке, нарықтық баға жалпы тепе-теңдікті қамтамасыз етті. Осы ретте классикалық теория XIX ғ. және XX ғ. басында экономикалық өсуде басты теория болып саналады.

А.Смит, Д.Рикардо, Т.Мальтус және К.Маркс халықтар байлығы қорлануына басты көңіл бөлді. Ал екінші дүниежүзілік соғыстан кейін Р.Харрод өзінің ғылыми мақаласында ұлттық өнімнің өсуіне байланысты өсудің үш концепциясын ұсынды: неокейнсиандық (Р.Харрод, Е.Домар); неоклассикалық (Р.Солоу); посткейнсиандық (Н.Калдор) [4].

Тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуға стратегиялық көзқарастың приоритеттілігі қазіргі кезде дамыған және дамушы елдердің экономикасының дамуының негізгі бағыттарының бірі болып табылады.

Бұл ұлттық экономиканың өсуінің жоғарғы қарқынын және әлеуметтік көрсеткіштердің жақсартуын қамтамасыз ететін әр түрлі формаларды пайдалану үшін жағымды жағдай қалыптастырады. Қазақстанның қаржы нарығы – кеңестік уақыттан кейінгі табыстардың бірі. Алайда қаржы ағымдарын қалыптастыру мен бөлуді тиімді басқарусыз бұл артықшылық жоғалып кетуі мүмкін.

Қаржы нарығының қаржы ағымдарының қалыптасуы мен айналымының ортақ сипатты белгісі бір жағынан капитал айналымының үздіксіз процесі болса, басқа жағынан қаржы нарығында қалыптасатын қаржы ресурстары өндіріс процесі мен тауарларды, жұмыс пен қызметті тұтынуға қызмет етеді. Басқаша айтқанда жиынтық ұлттық табыстың қалыптасу процесі қаржы ағымдарының көлеміне, жылдамдығына, тиімділігіне тәуелді. Қазіргі кезде елдің қаржы нарығының қаржы ағымдарының көлемін сандық жағынан арттыруды қамтамасыз ететін қарапайым механизмдер іске қосылған. Қаржы нарығының дамуының жалпы векторы қазақстандық өндірістің даму стратегиясынан ерекшеленбейді: экстенсивті формалар мен экономикалық өсу әдістерін өсіруді жалғастырып келеді.

Бәсекелестік жағдайда қаржы институттары нарықта қаржы қызметтерінің көлемін төмендетуге ұмтылады. Қазақстандық өндіріс нарығында энергия тасығыштар, металл, бидай, басқа да шикізат тауарларының әлемдік нарығында жағымды конъюнктура қалыптасып келеді. Алайда олардың көпшілігі стратегиялық инвестицияларға қосымша салымдар салуға ұмтылмайды. Осылайша, осы мәселеге қатысты нарықта айналатын ресурстар көлемі қысқарып келеді. Осыған байланысты тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамудың жалпы ұлттық стратегиялық мақсаттарын отандық тауар өндірушілер мен шетелді инвесторлардың экономикалық мүдделерімен сәйкестендірудің механизмдерін жасау қажеттілігі туындап отыр.

Қазақстан қаржы нарығының одан әрі дамуы мен оның сегменттерінің өзара әрекет туын кеңейтуге бағытталған осы шаралар кешені келесідей негізгі бағыттарды қамтиды:

Бірінші бағыт – бұл қаржы нарығының құралдарын келесілер арқылы оны одан әрі дамыту шаралары:

- резервтеу нормаларын депозиттің мерзіміне қарай белгілеу, бұл банктің төлем қабілеттілігін оның резервтеу деңгейімен сәйкестігін қамтамасыз етеді;

- қаржы институттарының БАҚ-тағы жарнамалардың мазмұнына деген жауапкершілігін әкімшілік реттеу нормалары арқылы арттыру;

- депозиттер бойынша қойылымдардың инфляциялық индексациясын белгілейтін қаржы институттарын тікелей және жанама әдестер арқылы ынталандыру;

- ҰЗҚ-дағы ерікті және ерікті-кәсіби зейнетақы құралдарын жабу мерзімін 5 жылға дейін қысқарту, 50-жасқа толған салымшыларға осы қаржы құралы бойынша салымдарды еркін басқарып, пайдалануға мүмкіндік беру;

- Ерікті салымдады ҰЗҚ-нан инвестициялық қорға олардың 5 жылдан кейін ауысуына мүмкіндік беру;
 - ҰЗҚ жүзеге асыратын салымдар спецификасына бағытталған банктер үшін арнайы рейтингтік жүйені жасау және енгізу;
 - ҰЗҚ комиссиялық сыйақы нормасын қысқарту мен үнемделген қаражат есебінен зейнетақы бонустар қорын құру;
 - ҰЗҚ үшін капиталдың жеткілікті нормативін енгізу;
 - Зейнетақы жинақтарының индексация коэффициентін әрбір қаржы жылы үшін Ұлттық қор қаражаты есебін енгізу;
 - Сақтандыру нарығында тәуекелді бағалауға негізделген қадағалау концепциясын пайдалану (Risk-Based Supervision);
 - Сақтандыру қорларына актуарлық әдістер арқылы ғана көшу;
 - Қайта сақтандыратын компаниялар құру;
 - Сақтандыру бойынша біртұтас статистикалық базасы мен Сақтандыру бюросын құру;
 - ҚР Бюджет кодексіне өзгерістер енгізу;
 - пайлық инвестициялық қорының қаражаттарын экономиканың нақты секторының инвестициялық жобаларын қаржыландыруға тартудың арнайы механизмін жасау;
 - Инвестициялық қорлар шығаратын акциялар мен пайлардың сапасын бақылауды ұйымдастыру;
 - Ірі инвестициялық-брокерлік және басқарушы компанияны инвестициялық банктің негізінде құру;
 - Қолма қолсыз бөлшек төлем жүйесін микропроцессорлық технологияларды пайдалану арқылы құру;
 - Орта мерзімдік мақсаттары үшін қаржы нарығының сегменттерінің өзара әрекетінің экономикалық-математикалық моделін пайдалану.
- Екінші бағыт – бұл келесілердің көмегімен қаржы нарығы мен қаржы ұйымдарын қадағалауды жетілдіру шаралары:
- ҚР ҚҚК мен қаржы институттарының өзара әрекеттесу процедураларын қайта құру, формальдылықты жою;
 - қадағалау процедураларының реинжинерингі – олардың тиімделенуі мен оңтайлануы;
 - статистика бойынша агенттіктің, ҚҚК мен ҚРҰБ беретін мәліметтерінің көлемін арттыру;
 - ұлттық валюта мен инфляцияны қатарынан таргеттеуге бағытталған ақша-несиелік реттеуді жүзеге асыру;
 - маркет-мейкерлік қызметтің жағдайын бағалы қағаздар бойынша бағалық маржаның өзгеруіне шектеу қою арқылы бақылауды күшейту;
 - Елдің қадағалау органдарының қызметкерлерінің қызмет әрі кәсіби біліктілігін арттыру.
- Үшінші бағыт – бұл келесілердің көмегімен қаржы құралдарының сапасын жоғарылату:
- тұрақтылықты қамтамасыз ету;
 - сауатты бизнес және қаржылық жоспарлауды жүргізу;
 - корпоративтік басқару қағидаларымен, заңдармен, ережелермен сәйкес сенімді әрі тиімді ішкі процедураларды жасау;
 - айналыстағы қаржы құралдарының "тазалығын" қамтамасыз ету – заңсыз табыс пен операцияларға, терроризмді қаржыландыруға қарсы әрекет;
 - ұсынылып отырған қаржы тауарлары мен қызметтерінің жеткілікті спектрін құру;

- жеткілікті қаржы мүмкіндіктерін қаржы ұйымдарының жоғары капиталы есебінен қамтамасыз ету;
- МСФО негізіндегі есептіліктің транспаренттілігі мен жоғары сапалығы;
- Қаржы инфрақұрылымын дамуына ықпал ету: филиалдар мен бөлімшелердің желілері, замануи технологияларды пайдалану, дамыған есептеу жүйесін қолдану;
- өзгермелі экономикалық жағдайға жедел жауап беру мен икемділігін қамтамасыз ету;
- Төртінші бағыт – бұл келесілер арқылы қаржылық қызметтің қолжетімдігін арттыру мен кедергілерді жою:
 - Банктің қызметін атқаруда немесе жекелеген банктік операцияларды жүзеге асыруда шығындарды қысқарту;
 - Банктік бірігу мен қосылу процедураларын қарапайым ету, оңтайландыру, қысқарту және арзандату;
 - Клиенттік ортаның ақпараттық ашықтығын қамтамасыз ету;
 - Банктерді бағалау және қаржы нарығының басқа да қатысушыларын бағалау үшін мемлекеттік емес рейтингтік бағдарламаларының жасалуын қолдау.
 - Бесінші бағыт – бұл келесілердің көмегімен қаржы дағдарысының болуына қарама қарсы іс әрекеттер шаралары:
 - қаржы нарығының қаржы дағдарысына сезімталдығын бағалау индикаторларының ұсынылып отырған моделін енгізу;
 - ҚКК-нің баға лимиттерінің бұзылуы жағдайында биржалық салуларды тоқтату бойынша құзіреттілігін кеңейту [5].

Қазақстанның қаржы нарығы жоғары технологиялық тауарлар мен қызмет түрлерін жасау процестерін ақша қаражатымен қамтамасыз етуге арналған, яғни қаржы нарығындағы айналымдағы ақша қаражаттары сұраныс болмаса мәні болмайды. Өз кезегінде, сұраныс нарықтағы қаржы ресурстарының ұсыну көлемінің болуына себепші болады және тауар және тауарлы емес өндіріс нарығының қажеттіліктеріне тәуелді. Сондықтан оның тиімді қызмет етуі мен даму деңгейі елдің экономикалық жүйесінің дамуын анықтап, септігін тигізеді. Қаржы нарығы сегменттерінің қызметінің көрсеткіштері өзара тығыз байланысты және елдің экономикасын сипаттайды.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 жылғы 11 қараша.
2. Илиясов Қ.Қ., Құлпыбаев С. // Қаржы: Оқулық. – Алматы, 2005.
3. Стратегия индустриально инновационного развития Республика Казахстан на 2003-2015 г.
4. Омирбаев С.А., Интыкбаева С.Ж., Адамбекова А.А., Парманова Р.С. // Государственный бюджет: Учебник. – Алматы, 2011.
5. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын бақылау мен қадағалау комитеті. [URL: <http://www.afn.kz/attachments/110/0/publish0-1017155.pdf>].

Тенденции инновационного развития Казахстана на современном этапе

Серикбаев С.К., к.э.н., доцент, Катпина А.М., м.э.н., ст.преподаватель
Алматинская академия экономики и статистики, г.Алматы
E-mail: serik_s_k@mail.ru, jeka1119@mail.ru

В 2010 году Главой государства была утверждена Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Казахстана на 2010-2014 годы, которая выступила первым 5-летним индустриальным планом реализации 10-летней стратегии развития нашего государства.

В соответствии с разработанной Программой мы должны были обеспечить рост ВВП на 50% от уровня 2008 года, повышение производительности труда на 50% в обрабатывающем секторе, на 100% в отдельных секторах экономики, увеличение доли несырьевого экспорта до 40%, снижение энергоемкости ВВП на 10% от уровня 2008 года, а также увеличение доли инновационных предприятий от числа действующих до 10% [1].

Реализация поставленных задач была возложена на регионы, в связи с чем претерпели изменения и критерии оценки работы местных исполнительных органов всех уровней. Соответственно, главными стали такие показатели, как производительность труда, объем привлеченных прямых инвестиций, несырьевой экспорт, повышение активности предприятий в плане разработок инноваций. В связи с этим были выделены 7 приоритетных направлений - развитие АПК, металлургия, нефтепереработка, энергетика, химия и фармацевтика, стройиндустрия, транспорт и инфокоммуникации, а также дополнительно еще 5 - машиностроение, урановая и легкая промышленность, туризм, космос [2].

Инновации являются фактором, обеспечивающим повышение конкурентоспособности и масштабного технологического обновления.

Согласно Программы по форсированному индустриально-инновационному развитию, подходы к инновационной политике должны были в значительной мере упроститься, в связи с чем необходимо было ориентироваться в первую очередь, на потребности бизнеса, на внедрение разработок, освоение новых видов продукции, так как это должно было обеспечить возможность роста вклада НИОКР в ВДС за счет эффективности их освоения, а также за счет роста собственных ежегодных инвестиций предприятий на НИОКР.

Предприятия в том случае будут повышать инновационную деятельность, если разработки будут приносить им выгоды.

Инновации отличаются неопределенностью и сложностью, так как зависят от воздействия множества факторов неоднозначных по характеру влияний. Для перехода к инновационному типу развития и повышения конкурентоспособности промышленности необходимо проведение разносторонних исследований закономерностей технологических и институциональных изменений предпринимательской среды, определения механизмов стимулирования инновационной деятельности в отечественной экономике [3].

Инновационная деятельность направлена на удовлетворение определенных общественных потребностей, но вместе с тем необходимое повышение эффективности использования отдельных ресурсов или производственных подразделений, либо повышение эффективности предприятия в целом в результате внедрения новшества и получения нововведения происходит далеко не всегда. На конечный успех инновационной деятельности, выражающийся в получении экономического эффекта от функционирования предприятия, влияет совокупность разных факторов (экономических,

юридических, технических, рыночных и др.), воздействие которых чрезвычайно сложно спрогнозировать.

Переход экономики Республики Казахстан на инновационный путь развития возможен только на основе ускоренного технологического развития всех отраслей реального сектора экономики [3].

Инновационное развитие приоритетных отраслей экономики Казахстана является важнейшей предпосылкой повышения конкурентоспособности экономики Республики Казахстан и обеспечивает выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью.

На сегодня в Казахстане для укрепления взаимовыгодного сотрудничества между научными, учебными организациями и производственными предприятиями необходимо провести ряд мероприятий, стимулирующих развитие бизнеса, рынка инжиниринговых и консалтинговых услуг.

Главой государства Н.А.Назарбаевым на ежегодном индустриально-инновационного форуме в 2011 году было отмечено, что сверхзадачей развития страны на период до 2020 года должно быть вхождение Казахстана в число инновационных экономик мира [4].

В этих целях необходимо обеспечить реализацию вышеназванных приоритетных направления развития, т.е. обеспечить повышение энергоэффективности путем применения новых технологий; роста в несырьевом секторе, дальнейшее развитие агропромышленного комплекса, малого и среднего бизнеса, производительности труда [5].

В рамках реализаций данной программы основной целью было осуществлено усиление мер стимулирования инноваций, в результате чего более тесным стало сотрудничество бизнеса и научно-технической сферы. Если рассматривать динамику до 2010 года, то отмечался стабильный рост ВВП, тогда как в объеме инновационной продукции за 2007-2009 наблюдалось снижение, что свидетельствовало о зависимости Казахстана от мировых тенденций в экономике [6].

Приведем данные Комитета по статистике за 2010-2013гг. в таблице 1.

Таблица 1

Динамика объемов инновационной продукции Республики Казахстан за 2010-2013гг.

	2010		2011		2012		2013	
	млрд. тенге	в % к пред. году	млрд. тенге	в % к пред. году	млрд. тенге	в % к пред. году	млрд.тенге	в % к пред. году
ВВП	21 815,50	128,3	27571,9	126,4	30346,9	110,1	35275,2	116,2
Объем инновационной продукции	142,2	172,1	235,96	166,0	379	160,6	468,1	123,5
Доля объема инновационной продукции в ВВП, %	0,66		0,86		1,2		1,33	
<i>Примечание - составлено автором а осовании источника [6]</i>								

Покажем динамику объема инновационной продукции на рисунке 1.

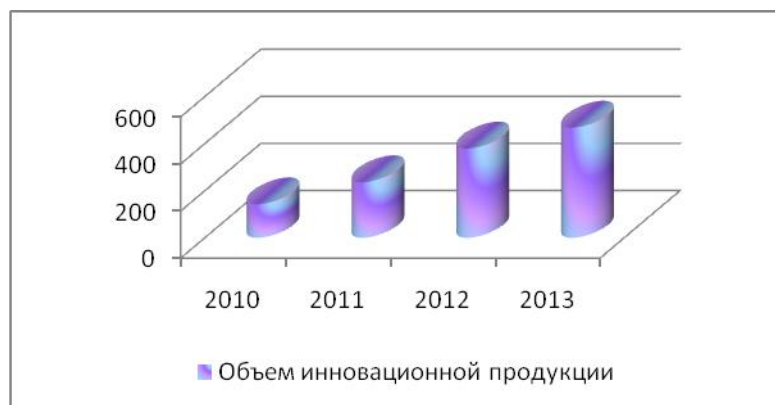


Рисунок 1. Динамика объема инновационной продукции Республики Казахстан за 2010-2013гг.

На современном этапе с 2010 по 2013 годы в Казахстане наблюдается положительная динамика объемов инновационной продукции, так, в 2011 году по сравнению с 2010 годом наблюдается значительный рост объема инновационной продукции на 66% или 93,76 млрд.тенге, а в 2012 году по сравнению с 2011 годом объем инновационной продукции увеличивается на 60,6% или 143,04 млрд.тенге. Следует отметить также, что в 2011 году по сравнению с 2010 годом увеличилась доля инновационной продукции в ВВП - с 0,66% до 0,86% соответственно (на 0,2 п.р.) [7].

По результатам анализа инновационного развития Республики Казахстан в соответствие с рейтингом Всемирного Банка по показателю технологической готовности за 2012-2013гг. Казахстан вышел на 55 место, что выше на 32 позиции предыдущего периода 2011-2012 гг. По агрегированному показателю инновационной активности по данным Глобального отчета о конкурентоспособности Всемирного экономического форума на 2012-2013 годы Казахстан находится на 104 месте. Это выше на 10 позиций по сравнению с 2011 годом [8].

Если ранее динамика по качеству научно-исследовательских организаций характеризовалась снижением рейтинга в среднем в год на 21 позицию, то в 2012 году Казахстан по сравнению с предыдущим годом переместился на 13 позиций выше, однако, по сравнению с 2008 годом рейтинг Казахстана ниже на 50 позиций [9].

На развитие инновационной активности влияет множество факторов. Основными причинами отрицательных тенденций инновационного развития Казахстана стали неразвитость рынка инновационных услуг и рыночной инфраструктуры, низкий уровень инновационной культуры, слабая связь между участниками инновационного процесса, несовершенство нормативно-правовой базы регулирования инновационной сферы, ограниченность доступа предприятий к финансовым ресурсам, дефицит квалифицированных научно-технических кадров, недостаток производственных мощностей для исследований. С учетом потенциала инновационного развития Казахстана для повышения инновационной активности можно выделить следующие направления:

- разработка мероприятий по совершенствованию механизмов стимулирования и поддержки со стороны государства эффективных инноваций в организацию и управление производством;
- разработка национальных проектов создания и производства наукоемкой инновационной продукции, а также модернизации технической и технологической составляющей с целью обеспечения соответствия современным требованиям;
- разработка мер государственного содействия развитию инновационной инфраструктуры и системы привлечения в сферу инноваций частного капитала [10].

Реализация данных направлений позволит повысить конкурентоспособность выпускаемой продукции на мировом рынке, активизировать привлечение иностранных

инвестиций, повысить степень экономической привлекательности Казахстана. Совершенствование государственной политики по привлечению инвестиций в сферу инноваций может значительно повысить конкурентные преимущества национальной экономики.

Список использованных источников

1 Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития (ГПФИИР) на 2010-2014 годы, утвержденная указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года №958

2 Есмагулова Н. Устойчивое развитие и «зеленая экономика» в Республике Казахстан: состояние и перспективы//<http://www.stat.gov.kz>

3 Кульмаганбетова А. Состояние и проблемы инновационного развития Казахстана//<http://www.stat.gov.kz>

4 Выступление Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева на выставочном форуме «Сильный Казахстан построим вместе» // Официальный сайт Президента Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – Астана: 2011, URL: <http://www.akorda.kz>

5 Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 июля 2012 года № 990 о проекте Указа Президента Республики Казахстан «Об утверждении Концепции инновационного развития Республики Казахстан до 2020 года»

6 Отчет о тенденциях развития инноваций в мире и в Республике Казахстан. Астана: 2011. [Электронный ресурс]. URL:<http://www.natd.gov.kz>

7 Обзор инновационного развития Казахстана. Нью-Йорк и Женева: 2012 г. // Официальный сайт Организации Объединенных Наций [Электронный ресурс].URL: <http://www.un.org>

8 Официальный сайт Фонда науки Казахстана. URL: <http://www.science-fund.kz>

9 Казахстан в отчете о глобальной конкурентоспособности 2012-2013 Всемирного экономического форума.[Электронный ресурс].URL: <http://www.nac.gov.kz>

10 Программа по развитию и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010-2014 годы, утвержденная Постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года №1308

УДК 336.71

Основы банковского кредитования реального сектора экономики

Токтаболатова А. Е., магистрант

Алматинская академия экономики и статистики, г. Алматы.

E-mail: nellyy@mail.ru

В настоящее время экономика Казахстана остро нуждается в диверсификации. Ее необходимость обусловлена серьезными диспропорциями в развитии отдельных отраслей народного хозяйства страны. Сегодня большую часть экспорта Казахстана по-прежнему составляют топливно-энергетические ресурсы. В условиях мировой конкуренции экономика государства, ориентированная на сырьевой экспорт, не имеет будущего. Опыт экономически развитых стран показывает, что укреплению экономики в долгосрочной перспективе способствует развитие не добывающих, а обрабатывающих отраслей. При этом решающую роль играет инновационная составляющая производимого продукта или услуги.

При дальнейшей интеграции Казахстана в глобальную систему мировой экономики продукция многих отраслей народного хозяйства не сможет выдержать конкуренцию со

стороны иностранных компаний, имеющих современную материально-технологическую базу и внешние источники доступных финансовых ресурсов, стимулирующих их постоянное развитие.

Банковский сектор Республики Казахстан во многом может способствовать развитию приоритетных отраслей реального сектора экономики. Аккумулируя денежные средства населения, организаций, государства, банки способны трансформировать их в кредиты хозяйствующим субъектам промышленности, сельского хозяйства, наукоемких отраслей непродовольственной сферы, которые осуществляют разработку и внедрение инновационных технологий. При этом предоставляемые банковской системой ресурсы должны, прежде всего, финансировать инвестиционные процессы, связанные с качественным развитием капитальной базы предприятий. Таким образом, актуальным является создание условий для размещения банками денежных средств на долгосрочной основе.

Ключевую роль в процессе развития и стимулирования банковского кредитования реального сектора экономики в целом и приоритетных его направлений, в частности, должно играть государство. Это возможно через законодательное регулирование кредитно-финансовой системы, осуществление налоговой и денежно-кредитной политики, а также за счет его участия в деятельности кредитных институтов и небанковских организаций, при помощи отдельных институтов государственной власти.

Эффективному банковскому кредитованию реального сектора экономики препятствуют проблемы, связанные с двойственным характером кредитного процесса, определяемым субъектами кредитной сделки. Данные проблемы целесообразно представлять как с позиции кредитора, так и с позиции заемщика.

Банковский кредит является одной из наиболее распространенных форм кредитных отношений в экономике, продуктом взаимодействия кредитора и заемщика. В свою очередь деятельность, связанную с созданием и реализацией кредитного продукта, представляющую собой упорядоченный комплекс организационных, информационных, финансовых, юридических и иных процедур, определяющих порядок отношений между кредитором (банком) и заемщиком, по поводу предоставления последнему на основании договора, определенной суммы денежных средств, можно определить как банковское кредитование.

К проблемам кредитора относятся: информационные, обусловленные сложностью сбора информации для анализа качественных и количественных параметров деятельности заемщика; инструментально-методические, существующие ввиду отсутствия эффективных инструментов и методик для оценки кредитоспособности хозяйствующего субъекта, ориентированных на специфику его деятельности; правовые, имеющие место в процессе управления предоставленным кредитом, связанные с недостаточной правовой защищенностью кредитора в случае нарушения заемщиком условий кредитной сделки. Для заемщика характерны трансакционные проблемы, возникающие вследствие необходимости поиска и получения кредитного продукта; и репрезентативные, обусловленные высокими требованиями к качеству бизнес-проектов кредитруемых сделок.

Банковское кредитование осуществляется при соблюдении таких его базовых принципов, как: возвратность, платность, срочность. Дополнительные принципы банковского кредитования (дифференцированность, обеспеченность, целевой характер) призваны, в значительной степени, способствовать соблюдению принципов базовых.

Банковское кредитование хозяйствующих субъектов существует в различных видах и формах, имеющих свою специфику. При этом во всех вариантах проявления, банковский кредит выполняет присущие ему функции. Функция представляет собой связующее звено между его сущностью, которая определена как движение стоимости, в соответствии с принципами кредитования, и ролью, характеризующей значение данной формы кредита в экономической жизни общества.

К базовым функциям банковского кредита относятся:

- перераспределительная функция;
- функция экономии издержек обращения;
- функция ускорения концентрации капитала;
- функция, связанная с обслуживанием товарооборота.

Исследование функций банковского кредитования на наш взгляд необходимо проводить на макроэкономическом и микроэкономическом уровнях. Для макроэкономического уровня наиболее характерными являются такие функции банковского кредитования, как перераспределительная и функция, связанная с обслуживанием товарооборота. Функция ускорения концентрации капитала проявляется на микро- уровне, если речь идет об отдельно взятом хозяйствующем субъекте, группе субъектов, при этом концентрация капитала возможна, как в отдельных отраслях, так и сегментах экономики, а это уже макро- уровень. То же самое касается и функции экономии издержек обращения - перемещение капитала от одних субъектов экономики к другим позволяет им сократить издержки, связанные с его использованием (размещение, либо привлечение), при этом происходит экономия издержек обращения в масштабах всей экономики.

В условиях постоянно возрастающей конкуренции, грамотное использование соответствующего источника денежных средств позволяет хозяйствующему субъекту добиться существенного развития своей деятельности, при этом развитие зачастую предполагает внедрение изменений инновационного характера, что позволяет предприятию упрочить свои позиции в соответствующем сегменте рынка, получить существенную прибыль.

Реализация функций банковского кредитования на практике приводит к тому, что оно способно играть существенную роль, как в деятельности отдельного хозяйствующего субъекта, так и в масштабах экономики страны в целом.

Результат деятельности отдельных отраслей экономики зависит от способности к постоянному, в том числе и инновационному, развитию субъектов их представляющих. Такое развитие без использования ресурсов, привлеченных в рамках банковского кредитования осуществлять довольно сложно.

Таким образом, банковский кредит является одним из важнейших средств обеспечения научно-технического прогресса.

С помощью банковского кредита государство имеет возможность воздействовать на многие процессы, происходящие в экономике, способствуя, в частности, развитию ее реального сектора, в который, как известно, входят отрасли материального производства, а также сфера производства нематериальных форм богатства и услуг.

Совершенствование системы банковского кредитования отдельных направлений реального сектора экономики Казахстана в современных условиях представляется крайне важным. Для этого необходимо:

- создание механизма взаимодействия государственных финансовых институтов и коммерческих банков, направленного на кредитование инвестиционных проектов за счет средств Фонда национального благосостояния;
- построение системы взаимодействия специализированных государственных банков с уполномоченными коммерческими банками и предприятиями-заемщиками, которые относятся к малому, среднему бизнесу, осуществляют производство инновационной продукции для последующего ее экспорта, работают в отраслях сельского хозяйства;
- разработка критериев отбора инвестиционных проектов, подлежащих кредитованию, критериев распределения кредитных ресурсов различным группам субъектов экономики, с учетом интересов субъектов приоритетных сфер ее развития;
- развитие со стороны государства институциональной сети агентств и фондов поддержки банковского кредитования реального сектора экономики.

Список использованных источников

1. Абалкин Л.И. Кредитный процесс коммерческого банка.-М.: Инжиниринго-консалтинговая фирма «Дека»,1995.-106 с.
2. Купор С.В. Развитие системы банковского кредитования реального сектора экономики России// автореферат на соиск.канд. экон.наук.- 2008.
3. Стародубская И. Финансово-промышленные группы: иллюзии и реальность // Вопросы экономики. 1995. №5. С. 135-146.

ӘОЖ336

Қазақстан Республикасы сақтандыру нарығының қазіргі жағдайына талдау

Умуртаева А., магистрант

Алматы экономика және статистика академиясы, Алматы қ.

E-mail: akonya7@mail.ru

Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығы, мемлекеттік сақтандырудың монополиялық жүйесінің негізінде пайда болды, бірақ 1990 жылдардың басында түбегейлі өзгерістерге ұшырады. Отандық нарық өзінің дамуы кезінде, алдыға қадам басқан сайын монополиядағы болған қарама қайшылықтардан тазартылып, альтернативтік компанияларға жол берілді. Қазіргі кезде біз Республикамыздың сақтандыру кеңістігін шындық бәсекелестікке негізделген бағыт туды деп күдіксіз айтуымызға болады [1].

Қазіргі уақытта Қазақстанның сақтандыру секторы экономикадағы ағымды дағдарыс жағдайларына және ғаламдық қаржы дағдарысы ықпалынан қалыптасқан елдің банктік жүйесіне әсер етуде. Дегенмен, сақтандыру секторы дамуының көпшілік көрсеткіштері оң динамикасымен сипатталады, ол сақтандырудың міндетті түрлері бойынша жиналған сыйлықақылардың тұрақты өсуімен, алдыңғы жылдары жинақталған жоғары капиталдандырумен, консервативті инвестициялық саясатпен және қаржы секторының бас сегменттерімен салыстырғанда оның дамуының толығынан төмен агрессивті қарқынына негізделген.

Қазақстан Республикасының сақтандыру рыногын дамытудың 2010-2014 жылдарға арналған бағдарламасын іске асыру экономиканың сақтандыру секторы дамуының белгіленген деңгейіне қол жеткізуге жол ашты және осы салада одан әрі қайта құрулар үшін алғы шарттар жасады [2]. Атап айтқанда, базалық сақтандыру заңдары жалпы алғанда реттеу мен қадағалаудың халықаралық стандарттарын ескере отырып құрылды, міндетті сақтандыру түрлерінің тізбесін оңтайландыру бойынша шаралар қабылданды, сақтандыру ұйымдарының қызметіне қойылатын талаптар жаңа сапа деңгейіне көтерілді, оның ішінде олардың ашық болуы мен қаржы тұрақтылығына, сақтандыру қызметі тұтынушыларының заңды мүдделерін қорғау жүйесін құру, сақтандыру рыногының қалыптасуы мен оның инфрақұрылымын дамыту бойынша бастапқы іс-шаралар жүзеге асырылды. Сонымен қатар, ел экономикасы дамуының қазіргі заманғы кезеңі, оның ішінде мемлекет ішінде, сол сияқты әлемдік кеңістікте де осы саладағы үрдістерді ескере отырып ұлттық сақтандыру индустриясының алдына жаңа мақсаттар мен міндеттер қойып отыр. Сондықтан да республиканың орта мерзімді перспективаға сақтандыру рыногы дамуының басым бағыттарын және оларды іске асыру жолдарын уақтылы әрі нақты белгілеу өте маңызды болып табылады. Бұл көптеген факторлармен негізделген, оның ішінде тәуекелді басқарудың тиімді рыноктік механизмдердің бірі ретінде сақтандыруды дамыту экономиканың басқа салаларының тұрақты дамуына мүмкіндік туғызады.

Соңғы жылдары Қазақстан экономикасының тұрақты өрлеуі және ұлттық сақтандыру индустриясын реформалау жөнінде мемлекет қабылдаған шаралар осы саланың шапшаң дамуына ықпал етті. Сақтандыру нарығының негізгі көрсеткіштерінің бірнеше жыл ішіндегі серпініне оң баға берілуде. Бұдан басқа, сақтандыру ұйымдарында тәуекелдерді басқару жүйесі дамытуды талап етеді.

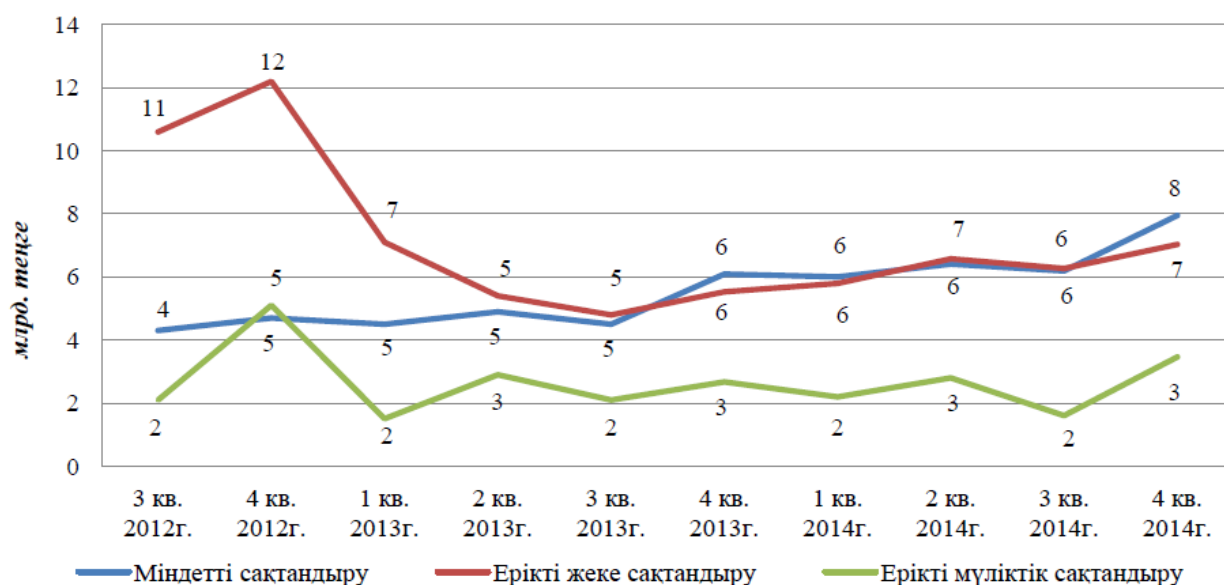
Қазақстан сақтандыру нарығының тағы бір ерекшелігі, сақтандырушылар арасында дамыған бәсеке бола тұра, олардың ішінде 10 –шақтысы алдыңғы қатарда. Оларға нарықтың 80% тиесілі (5 көшбасшыға 60% тиесілі) [3].

2012 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығында 38 сақтандыру ұйымы (оның ішінде: 7 – өмірді сақтандыру бойынша), 14 сақтандыру брокері және 85 актуарий лицензияланған қызметін жүзеге асыруда.

1-кесте - Сақтандыру секторының институционалдық құрылымы

	2012ж.	2013 ж.	2014 ж.	2015 ж.
Сақтандыру секторының институционалды құрылымы				
Сақтандыру ұйымдарының саны, оның ішінде:	38	35	34	34
өмірді сақтандыру бойынша	7	7	7	7
Сақтандыру брокерлерінің саны	14	13	14	15
Актуарийлер саны	85	82	30	30
<i>Қайнар көзі: ҚР Ұлттық Банк Қаржы нарығы мен қаржы ұйымдарын қадағалау агенттігінің мәліметі [3]</i>				

2015 жылғы 1 қаңтарда сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдары активтерінің жиынтық көлемі 612 854 млн. теңге болды, бұл 2014 жылғы 1 қаңтардағы ұқсас көрсеткіштен 17,1%-ға көп. Есепті күні сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдары қолданыстағы сақтандыру және қайта сақтандыру шарттары бойынша қабылданған міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ету үшін қалыптастырылған сақтандыру резервтерінің көлемі 298 391 млн. теңге болды, бұл 2014 жылғы 1 қаңтарда қалыптастырылған резервтер көлемінен 24,2%-ға көп. 2015 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша сақтандыру сыныптары бойынша келіп түскен сақтандыру сыйлықақыларының құрылымына қатысты мынаны айта кетуге болады:



Сурет 1 – Сақтандыру төлемдерінің динамикасы 2012-2014 ж.ж.

Сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 2014 жылдың қорытындылары бойынша өткен жылдың қорытындысымен салыстырғанда 4,7%-ға азайды және 266 121 млн. теңге болды, оның тікелей сақтандыру шарттары бойынша қабылданған сақтандыру сыйлықақыларының көлемі - 236 411 млн. теңге.

Сақтандыру сыйлықақыларының негізгі үлесін ерікті мүліктік сақтандыру алады (118 641 млн. теңге немесе сақтандыру сыйлықақыларының жалпы көлемінің 44,6%-ы).

Ерікті жеке сақтандыру бойынша 81 304 млн. теңге немесе сақтандыру сыйлықақыларының жиынтық көлемінің 30,6%-ы, міндетті сақтандыру бойынша – 66 176 млн. теңге немесе 24,9% жиналды. 2015 жылғы 1 қаңтардағы жағдай бойынша сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдары міндеттемелерінің сомасы 325 973 млн. теңге болды, бұл 2014 жылғы 1 қаңтардағы ұқсас көрсеткіштен 21,2%-ға көп.

Есепті күні сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдары қолданыстағы сақтандыру және қайта сақтандыру шарттары бойынша қабылданған міндеттемелердің орындалуын қамтамасыз ету үшін қалыптастырылған сақтандыру резервтерінің көлемі 298 391 млн. теңге болды, бұл 2014 жылғы 1 қаңтарда қалыптастырылған резервтер көлемінен 24,2%-ға көп.

Қайта сақтандыруға берілген сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 79 900 млн. теңге болды немесе сақтандыру сыйлықақыларының жиынтық көлемінің 30,0%-ын құрады. Бұл ретте Қазақстан Республикасының резиденттері еместерге қайта сақтандыруға сақтандыру сыйлықақыларының жиынтық көлемінің 23,6%-ы берілді.

Қайта сақтандыру шарттары бойынша сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдары қабылдаған сақтандыру сыйлықақыларының жалпы сомасы 29 710 млн. теңге болды. Бұл ретте Қазақстан Республикасының резиденттері еместерден қайта сақтандыруға қабылданған сақтандыру сыйлықақыларының сомасы 12 967 млн. теңге болды.

2014 жылы төленген сақтандыру төлемдерінің жалпы көлемі (қайта сақтандыруға қабылданған шарттар бойынша жүзеге асырылған сақтандыру төлемдерін шегергенде) 62 303 млн. теңге болды, бұл өткен жылдың ұқсас күніне қарағанда 19,9%-ға көп.

2014 жылы төленген сақтандыру төлемдерінің жалпы көлемінен ең көп үлесті міндетті сақтандыру бойынша сақтандыру төлемдері алады – 42,6 %, ерікті жеке сақтандыру бойынша – 41,2% және ерікті мүліктік сақтандыру бойынша – 16,2%.

Сақтандыру секторының таза пайдасы есепті күні 43 475 млн. теңге болды, бұл өткен жылдың ұқсас күніне қарағанда 48,3%-ға көп.

Сақтандыру қызметінен түскен кірістер 191 100 млн. теңге болды және өткен жылдың ұқсас күнімен салыстырғанда 1,1 есе ұлғайды. Бұл ретте, инвестициялық қызметтен түскен кірістер өткен жылдың ұқсас күнімен салыстырғанда 59,5%-ға ұлғайды.

Бірінші ондықтағы сақтандыру компанияларының үлесіне жиынтық сақтандыру сыйлықақыларының 54,9%-ы және сақтандыру төлемдерінің 53,5%-ы тиесілі болды. Бірінші ондықтағы сақтандыру компанияларының сақтандыру нарығының жиынтық активтеріндегі үлесі 70,2% болды.

Бүгінде, сақтандыру қызметтерінің сапасы төмен деңгейде, ал олардың сыныптары кей сақтандыру ұйымдарында тек міндетті сақтандырумен шектелген. Бұл компаниялар аз шығындар мен күш жұмсап тұтынушыларды тартуға тырысады.

Қазақстан Республикасының сақтандыру рыногы өзінің дамуының барлық жағымды тенденцияларын көрсете отырып, бірқатар мұқтаждықтарға ие. Сақтандыру рыногының толық дамымауына келесілерді жатқызуға болады:

- халықтың толық төлем қабылеттілігінің болмауы себепті, сақтандыруға деген қызығушылығының болмауы;
- міндетті сақтандыру түрлеріне мемлекет қатарынан қажет бақылаудың болмауы;
- өмір мен денсаулықты, міндетті зейнеттік сақтандырулардың ұзақ мерзімді сақтандыруының болмауы.
- отандық сақтандыру ұйымдарының әлде де толық капитализацияланбауы;

- көлемі өте жоғары сыйақылардың, қайта сақтандыру каналдары бойынша, шетелге ауып кетуі.

Қазақстан Республикасының сақтандыру рыногының жағдайы мен проблемаларының талдауын қорытындылай келе, сақтандыру рыногының шешімін таппай жүрген мәселелері бола тұрса да, оның қарқынды дамып келе жатқанын көреміз. Соңғы үш жылдағы сақтандыру секторының негізгі көрсеткіштерінің, соның ішінде жиынтық активтердің көлемі, меншікті капитал, сақтандыру сыйақыларының көлемі, сақтандыру төлемдері, олардың ЖІӨ-ге қатынасының өсуі байқалады.

Қолданылған дереккөздер тізімі

1. Жуйриков К и др. Страхование: теория, практика, зарубежный опыт: Учебник. – Алматы: БИС, 2000-384 с.

2.«Қазақстан Республикасының 2020 жылға дейінгі Стратегиялық даму жоспары туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 жылғы 4 желтоқсандағы № 735 Жарлығы

3.Қазақстан сақтандыру нарығының ағымдағы жағдайы// ҚР-ның Қаржы нарығын қадағалау және бақылау бойынша агенттігі мәліметтері
<http://www.afn.kz/index.cfm?docid=607>

**«Қазіргі экономика және білім беру мәселелері, мүмкіндіктері
мен даму перспективалары»
атты халықаралық ғылыми-практикалық конференциясының
материалдары
19-20 наурыз 2015 ж.
Том 1**

**Материалы международной научно-практической конференции
«Современная экономика и образование: проблемы, возможности
и перспективы развития»
19-20 марта 2015 г.
Том 1**

**Materials of the International Scientific and Practical
Internet Conference
"Modern Economics and Education: Problems, Opportunities
and Prospects of Development".
March 19-20, 2015
Volume 1**

Ответственный за формирование сборника
М.М.Дәрібай

Компьютерная верстка
Н.М.Айтжанова

Подписано в печать 06.04.2015 г. Формат 60x80 1/8
Усл.печ.л. 16.12 Тираж 300 экз

Издано Алматинской академией экономики и статистики
г.Алматы, 050035, ул.Жандосова 59,
тел. 8 (727) 309-58-20, факс 309-30-00,
e-mail: aesa2005@mail.ru