Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі
Министерство образования и науки Республики Казахстан

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ҚАЗІРГІ ЭКОНОМИКАСЫ: ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ БОЛАШАҒЫ

Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың
6 ғылыми-тәжірибелік конференциясы

СОВРЕМЕННАЯ ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

6-я научно-практическая конференция молодых ученых,
посвященная Дню экономиста

I том

Астана - 2015

ӘОЖ 330 (063)
КБЖ 65.011
Қ 56

Қ 56 Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы // Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың 6 ғылыми-тәжірибелік конференциясы. – Астана: ҚазЭҚХСУ, 2015. – 426 б.

С 56 Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития // 6-я научно-практическая конференция молодых ученых, посвященная Дню экономиста. – Астана: КазУЭФМТ, 2015. – 426 с.

ISBN 978-601-7528-12-6

УДК 330 (063)
ББК 65.011

Экономистер күніне арналған «Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы» атты жас ғалымдардың 6 ғылыми-тәжірибелік конференциясы материалдарында ҚР Президенті Н. Ә. Назарбаевтың «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты Қазақстан халқына Жолдауы мен «Қазақстан-2050» Стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауында көрсетілген басым бағыттар бойынша міндеттерді айқындау мәселелері, сонымен қатар республиканың инфрақұрылымдық дамуының жоспарларын іске асыруды қамтамасыз ету аясында экономика дамуының өзекті мәселелері қарастырылған. Магистранттардың мақалалары елдің экономикасын дамыту, менеджмент, бухгалтерлік есеп және аудит, қаржы, банктер, сонымен қатар ақпараттық технологиялар мен әлеуметтік даму бағыттары бойынша экономика ғылымының өзекті мәселелеріне арналған.

Жинаққа енген материалдарды жас ғалымдар, докоранттар, магистранттар және студенттер өздерінің ғылыми-зерттеу жұмыстарында пайдалана алады.

В материалах 6-й научно-практической конференции молодых ученых на тему «Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития», посвященной Дню экономиста, рассматриваются актуальные проблемы развития экономики в рамках решения задач по приоритетным направлениям, обозначенным в Послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы Жол – путь в будущее» и «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства», а также по обеспечению реализации планов инфраструктурного развития республики. Публикации магистрантов посвящены актуальным вопросам экономической науки в направлениях экономического развития страны, менеджмента, бухгалтерского учета и аудита, финансов, денег, кредита, банков, а также информационных технологий и социального развития.

Материалы, вошедшие в сборник, могут быть использованы в научно-исследовательской работе студентов, магистрантов, докторантов и молодых ученых.

Материалы конференции отпечатаны с электронной версии авторских оригиналов
Конференция материалдары авторлардың электрондық түпнұсқасы негізінде басылып шығарылған

ISBN 978-601-7528-12-6

© Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті, 2015

Т.Е. Абдильдинов, *магистранты*
Ғылыми жетекшісі: А.Ш. Абильдина, э.ғ.к., доцент м.а.

НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА КОРПОРАТИВТІК ҚҰРЫЛЫМДАРДЫҢ ҚАЛЫПТАСУЫ

Қазір әлемде ғылыми-техникалық прогрестің жаңа кезеңін дамытуға ерекшеленген тек қана өндірістік сфералардың кейбір облыстарын интегралдауды болжайды, сонымен қатар қоршаған ортаны бақылау, трансконтиненталдық байланыс жүйесі мен әлемдік сауданың ақпараттық құрылымын құратын дәстүрлі емес тенденциялар мен жолдар үстем болып отыр.

Сондықтан шаруашылық субъектінің әлемдік нарықта бәсекелік күрес шартында тірі қалудың кешенді жүйесінің экономикалық тұжырымдамасы шет елдерде соңғы жылдары ірі көлемдегі бірыңғай өнеркәсіптік жобаларды жүзеге асыру, бірлесіп ірі қаржылық операцияларды жүргізу үшін фирма арасындағы келісімдер санының өсу тенденциясы тұрақты көрінуін болжады.

Корпорацияның шегіндегі қызмет өзінің жиынтығында өнім өңдеуді, өндіруді және ақырғы өнімді еркін нарықта сатудың барлық технологиялық кезеңін қамтиды, өндірушілер мен аралық өнімді тұтынушылар арасындағы қарым-қатынас шығынға қарсы механизмді қалыптастыра отырып, бірлескен еңбек тиімділігінің критериі бойынша реттелетін нарықтық ұйымдастырушылық-экономикалық байланыспен жаңарады. Сонымен, әрбір кәсіпорын-өндіруші ақырғы өнімді өткізгені үшін корпорациядан табыс үлесін алады. Сондықтан мұндай бірлестіктердің барлық құрылымдары тиімді ұйымдастырушылық-экономикалық өзара әрекеттесуде, әсіресе өндіріс шығындарын төмендету бойынша мәселелерді шешуге және өз өнімінің сапасын жоғарылатуға қызығушылығы артады, себебі бұл өз кезегінде бір-бірімен байланысты кәсіпорындарға өндіріс шығындарын төмендетуге мүмкіндік береді. Өндірістің барлық технологиялық кезеңі бойынша жүзеге асатын мұндай өзара әрекеттестік алдыңғы қатарлы елдерде объективті заңдылықтықтың негізі болды, қазіргі дамыған өндірістің: «Жоғарғы сапа-төменгі баға» бас қағидасын тұжырымдауды жете түсінуге мүмкіндік берді. Корпоративтік топтардың қызмет істеуінің жағымсыз жақтары бірлестік шегінде қаражаттарды қайта бөлумен байланысты, бұл қатты келіспеушіліктер мен ыдырауға негізі болуы мүмкін. Жеке бөлімшелер арасындағы қайшылықтар шығарылған өнімнің табыстылығының әртүрлілігіне себепші болуы ықтимал. Алайда бұл бөлінудің дәлелді себебі емес, бірақ экономикалық жағдай кез келген уақытта кенеттен өзгеріп, жоғарылатылған сұраныс басқа өнімге ауысады. Ал корпорацияның көпсалалы сипаттамасы тиімсіз саладан жоғары кірісті салаға капиталдың ағу үрдісін ұйымдастыруға мүмкіндік береді.

Корпоративтік құрылымға табысты өту үшін елге ұлттық мүдде мен біздің кәсіпкерлеріміздің мүддесін кескіндейтін құқықтық негіз және белсенді инвестициялық саясаты жүргізілген экономиканың өнеркәсіптік тобын құрылымдық қайта құрумен байланыстыратын мемлекеттік бағдарламаны орындауды жүзеге асыруды қамтамасыз ету керек, олар алдымен елдің халық шаруашылығындағы жалпы технологиялық тізбекшемен (ғылыми зерттеулер, тәжірибелік-конструкторлық жұмыстар, шикізатты өндіру мен өңдеу, ақырғы өнімді шығару, пайдалану және кәдеге жарату) байланысты басым салаларын кешенді техникалық қайта жарақтандыруға бағытталған.

Барлық меншік түріндегі кәсіпорындардың дамуы мен өркендеуі тек қана елде заңды, өндірістік

қарым-қатынастар және ұйымдастырушылық байланыстарға әкелетін болса, материалдық және интеллектуалдық ресурстары олардың қызмет істеуіне, қаржылық-коммерциялық табыстылығына, ғылыми-техника мен әлеуметтік дамудың ілгерілеуінің тұрақтылығына кепілдік береді. Осы уақытта қаржылық, материалдық және еңбек ресурстарын тарту мен шоғырландыру әлеуметтік инфрақұрылымы дамыған, жоғары білікті кадрлары, сәйкес орналасқан қуатты ғылыми-техникалық және өндірістік базасы бар күшті және келешекті ұйымдардың бірлесуін анықтайтын салалардың дамуы үшін іріктемелі жолдарын қажет етеді. Сонымен қатар ірі өнеркәсіптік стратегия қызметіне майда кәсіпкерлерді жалпы тиімді жүйе құруға қосу керек. Сонымен бірге мемлекеттік қаржыландыру икемді, алдымен аралық өнімге емес (жоғарғы технология сферасында аралық өнім нарығының тиімділігі жоқ екені мәлім), соңғы нәтижеге бағдарланған болу керек.

Кәсіпорындардың қосылу мен жұтылу түріндегі қайта құрылымдаудың негізгі себебі – синергетикалық нәтижені алуға ұмтылу мен күшейту, яғни бір немесе бірнеше шаруашылық субъектілері активтерінің өзара толықтыратын іс-әрекеті, жиынтық нәтижесі осы компаниялардың жеке іс-әрекеті нәтижесінің сомасынан асады. Синергетикалық нәтиже осы жағдайда экономиканың арқасында пайда болуы мүмкін, қызметтің ауқымына, өзара толықтыратын ресурстарды құрамдастыруына, трансакциондық шығындарды барынша азайтуға, өзара толықтыратын ҒЗТКЖ облысындағы бәсекелестіктің төмендеуінен нарықтық қуаттылықты арттыруға себепші болады.

Интеграцияның алғышарттарына басқару сапасын жоғарылатуға ұмтылуы және оның тиімсіздігін жою, салық жүктемесін төмендету ықыласының болуы, сату мотиві «бет-бетімен шашылған» өндірісті әртараптандыруы және артық ресурстарды пайдалану мүмкіндігі, компания басшылығының және менеджерлердің жеке мотивтерінің саяси салмағын жоғарылатуға ұмтылуы жатады. Сонымен қатар қосылу мен жұтылу мақсаты біріккен компанияның капиталданған құнының өсуі болып табылады.

Тік интегралданған кәсіпорынның алғышарттарының бірі трансакциондық шығындарды барынша азайтуға ұмтылу болып табылады. Жағдайға байланысты трансакциондық шығындарды айтарлықтай қысқарту және тіпті болдыртпау, экономикалық үйлестіру нарықтың көмегі арқылы емес, басқарудың әкімшілік жүйесі жұмыс істейтін фирма ішінде жүзеге асырылады. Тік интеграция кәсіпорындар арасындағы технологиялық байланыстарды және экономиканы нығайтып, тиімділік ауқымын қамтамасыз етеді.

Өнеркәсіптік интегралданған топтардың бірігу мотивтері: шикізатты жеткізудің кепілдікті шарты мен өнімді өткізуді, шығындарды төмендетуді, жабдық жүктемесінің өсуін, биснес-тәуекелділік өтемін, технологиялық деңгейді жоғарылатуды қамтамасыз ету.

Өнеркәсіптік кәсіпорындардың бірігуі мен корпоративтік типтегі қазіргі құрылымдарды құру XX ғ. басқару мен ұйымдастыру теориясының дамуының негізгі тенденциясы болып табылады. Ортаның өзгеруі ірі өнеркәсіптік өндіріс үрдісі жүзеге асырылатын әртүрлі институционалдық формаларды өмірге әкелді. Компаниялардың қосылуы мен жұтылуы өзінің тарихында толқын тәрізді сипатта болды.

Өндіріс шығындарын төмендетуге, өнімді өткізу мен бөлуге ұмтылу және осы арқылы табыстың көбеюіне жету және инвестицияны қайтарып беру өзінің бәсекелік ұстанымын күшейтуге тік интеграциялық кәсіпорынды шақырды. Өнеркәсіпте ірі интегралданған құрылымды құру XX ғ. 90-шы жылдарында экономиканың ауыспалы кезеңінде жүзеге асты. Нақты позитивті тәжірибе орталықтанған жоспарлық шаруашылық жүйе шегінде жүргізіліп, ізденіс кезеңі өткен онжылдықта жинақталғанын ескеру керек. Экономиканың ауыспалы кезеңінде қалыптасқан интегралданған құрылымы тұқым қуалаушылық басқарудың жоспары-әкімшілік жүйесіне әсер етеді. Сондықтан әкімшілдік-әміршілдік экономиканың өндірістік, сауда-өндірістік, ғылыми-өндірістік бірлестіктердің, агроөнеркәсіптік кешендердің, мемлекеттік өндірістік бірлестіктердің құрылу тәжірибесін қарастыру керек.

Кеңестік кезеңде өндірісте интеграциялық үрдістердің өзгешелігі болды. Бұл тарихи кезеңнің аралығында ресурстарды ұтымды пайдалану және халықшаруашылығының нәтижесін алу мақсатымен алуан түрлі бірлестіктерді, комбинаттарды, кешендер мен басқа да өндірістің салалық ұйымдары мен территориялық формаларын енгізу талабы болды. Сонымен бірігу критериі көп

дәрежеде экономикалық түсінікпен анықталды. Кәсіпорынның бірлесуі кезінде жоспарлы-әкімшілік әдістер пайдаланды. Жоспарлы-әкімшілік экономикадағы кәсіпорын арасындағы өзара байланыс тікелей қатысушылармен емес, жоспарлы жүйемен реттеліп, белгіленді. Кәсіпорын арасындағы қарым-қатынас көлденең емес, керсінше тік болды, себебі кәсіпорын жоғарғы тұрған әкімшілік органымен тығыз интегралданған байланыста болды, ал басқа кәсіпорындармен көлденең байланыстар едәуір әлсіз және нұсқама түрінде болды.

Кеңестік экономика өндірістің жоғарғы деңгейдегі шоғырлануы мен орталықтануына бағытталды болатын. 90-шы жылдарға қарай негізгі салаларда салалық өндірістік бірлестіктер, ғылыми-өндірістік бірлестіктер, салалық кешендер құрылған болатын. Мұндай бірлестіктер халық шаруашылығының құрылым жасау элементі болып табылтын бірқатар ғылыми бағыттарды қалыптастырды бар. 80-ші жылдардың аяғында салалық өндірістік бірлестіктер 4,7 мыңға жеткен.

Қазақстанда «Карметкомбинат», «Қарағандыдаугөл», «Балқашмыс», «Қазхром» ПАЗ, Донск КБК, Ермак және Ақтөбе ферросплавты зауыты, АХК «Қаратау», Павлодар алюминий зауыты, Соколов-Сарыбай КБК және т.б. осы сияты ірі кәсіпорындар мен бірлестіктер құрылды.

Дәл осы және басқа да ірі кәсіпорындар мен олардың бірлестіктері кеңестік уақытта республиканың экономикалық кескінін анықтаған. Осындай ірі бірлестіктер өндірістік күштерде, кәсіпорындардың территориялық жақындығында, өндірісті шоғырландыруға, шикізатты кешенді өңдеуге қажетті технологиялық және экономикалық кооперативтік байланыстардың тұрақты дамуы жеткілікті жоғары деңгейінде негізделді. Түпкі ой бойынша ірі корпорациялар (олардың ұйымдастырушылық-құқықтық формасын ескермейтін болсақ) өндірістің тиімділігін жоғарылату мақсатында құрылған. Жеке бірлестіктер біршама нәтижелерге жетті.

Әрине, мұндай өндірістік бірлестіктердің кемшіліктері де болды. Олар өз еркімен емес, әкімшілік жолымен құрылған, әрқашанда жеткілікті технико-экономикалық дәлелдемелер болған жоқ. Басқару, ұйымдастыру, жоспарлау үрдісі, табысты бөлу, баға қалыптастыру және басқа да экономикалық, шаруашылық үрдістер мемлекет меншігінде болды. Осындай бірлестіктердің құрамына кіретін кәсіпорындар айтарлықтай экономикалық және заңды дербестікке ие болған жоқ. Оларда ынталандырудың экономикалық механизмі меңгерілмеген.

Ұйымдастырушылық мегаломанияның мұндай мотиві тек қана ауқымын үнемдеуді қамтамасыз ету ғана емес, сонымен қатар жоспарлау мен бақылауды жеңілдету: азға қарағанда ірі мөлшердегі кәсіпорындардың іс-әрекетін жоспарлау оңай. Сондықтан, кеңестік экономиканы реформалау кезінде көптеген кооперациялық байланыстар қиратылып, экономика терең дағдарыста қалған. Бірақ өндірісті экономикалық ұйымдастырудың нақты тәжірибесі қалыптасты. Кеңестік экономиканың және территориалдық-өндірістік кешендердің қалыптасуының тәжірибесі сол және басқа негізде шикізат және отын энергетикалық ресурстардың үйлесуі барлық үрдістер кешенінде шоғырланған – өндіріс шикізаттың, отын мен энергияның көзіне жақын орында өндіруге болатын шикізатты өндіру мен байытудан бастап барлық өнім түрін алғанға дейін және оларды тиімді пайдалану мүддесін көрсетеді. Өндірістік үрдістерді типтендіру идеясы территориалдық-өндірістік кешендер (ТӨК) концепциясын өңдеуде бастамашы болды, сондай-ақ ол талдау әдісі, жоспарлау категориясы, өндірісті территориялық ұйымдастыру формасы ретінде кеңінен қолданылды. Олар тек қана ғалымдар, тәжірибелі мамандар, сонымен қатар мемлекеттік жетекшілері арасында танымал болған жоқ. Бірақта көрсетілгендей ТӨК басқару жоспарлы-әкімшілік әдіспен жүзеге асырылды, бәсеке болған жоқ, ал тиімділік келтірілген шынды барынша азайтумен және капитал салымдарының өтелімділік мерзімімен анықталды, шикізатты кешенді пайдалануда көлденең және тік кооперациалық байланыстардың дамуы бойынша орынды тәжірибе жинақталған болатын.

Жоспарлы экономикада бірлесудің негізгі критериі – халық шаруашылық нәтиже мен орнықтылық.

Нарықтық экономикада экономикалық тиімділіктің критериі – коммерциялық пайдалылық. Бұл жоспарлы экономикаға қарағанда бірлестік формаларының әртүрлілігінің кеңдігі. Объективті талаптар мен тенденциялардан басқа өнеркәсіпте және бизнестің басқа салаларында интеграциялық үрдістерді ынталандыратын өзінің ерекше жағдайы пайда болды. Басқарудан айырылу, өндіріс көлемі мен сұраныстың құлауы, инвестиция мен айналым құралдарының жетіспеушілігі, мемлекет-

тік тапсырыстардың азаюы және болашақтың белгісіздігі интеграцияны жүргізуге, кооперацияның жаңа формасын іздеу қажеттілігіне себеші болды.

Кәсіпорынның ірі құрылымға бірігуіне мынадай ерекше факторлар түрткі болды: технологиялық тізбекшенің барлық буындарының қызметін үйлестірусіз мүмкін емес жойылған өндірістік-технологиялық байланыстарды және өндірістің құрылымдық қайта құруын қалпына келтіру қажеттілігі және ірі қаржылық ресурстарды тарту, сонымен қатар экономикалық реформа кезінде кәсіпорындар арсында өзара байланыс сипатының өзгеру нәтижесінде трансакциондық шығындардың өсуі.

Ірі корпоративтік топтардың айтарлықтай бірнеше басымдылықтары бар. Бірінші кезекте – бұл экономикалық күш, қаржылық көмек, несиелік жеңілдіктер, салықтық жеңілдіктерді алу мақсатымен өз елінің үкіметіне салмақты саяси қысым көрсету қабілеттілігі. Басқа жағынан, бірлестіктер жеткізуші монополизміне ойдағыдай қарсы тұра алады, өзінің құрылымы аясында өзара пайдалы шаруашылық байланыстарды қалдыруға және орнатуға көмектеседі. Бұдан басқа басқарудың қуатты аппараты әртүрлі ақпараттық және талдамалық қызмет көрсете алады, бірлестікке кіретін қаржылық институттарды пайдалана отырып, қаржылық мәселелерді шешуге көмектеседі.

Корпорацияның шегіндегі қызмет өзінің жиынтығында өнім өңдеуді, өндіруді және ақырғы өнімді еркін нарықта сатудың барлық технологиялық кезеңін қамтиды, өндірушілер мен аралық өнімді тұтынушылар арасындағы қарым-қатынас шығынға қарсы механизмді қалыптастыра отырып, бірлескен еңбек тиімділігінің критериі бойынша реттелетін дәл нарықтық ұйымдастырушылық-экономикалық байланыспен жанарады. Сонымен, әрбір кәсіпорын-өндіруші ақырғы өнімді өткізгені үшін корпорациядан табыс үлесін алады. Сондықтан мұндай бірлестіктердің барлық құрылымдары тиімді ұйымдастырушылық-экономикалық өзара әрекеттесуде, әсіресе өндіріс шығындарын төмендету бойынша мәселелерді шешуге және өз өнімінің сапасын жоғарылатуға қызығушылығы артады, себебі бұл өз кезегінде бір-бірімен байланысты кәсіпорындарға өндіріс шығындарын төмендетуге мүмкіндік береді. Өндірістің барлық технологиялық кезеңі бойынша жүзеге асатын мұндай өзара әрекеттестік алдыңғы қатарлы елдерде объективті заңдылықтықтың негізі болды, қазіргі дамыған өндірістің: «Жоғарғы сапа-төменгі баға» бас қағидасын тұжырымдауды жете түсінуге мүмкіндік берді. Корпоративтік топтардың қызмет істеуінің жағымсыз жақтары бірлестік шегінде қаражаттарды қайта бөлумен байланысты, бұл қатты келіспеушіліктер мен ыдырау көңіл-күйінің көрінуінің негізі болуы мүмкін. Жеке бөлімшелер арасындағы қайшылықтар шығарылған өнімнің табыстылығының әртүрлілігіне себепші болуы мүмкін. Алайда бұл бөлінудің дәлелді себебі емес, бірақ экономикалық жағдай кез келген уақытта кенеттен өзгеріп, жоғарылатылған сұраныс басқа өнімге ауысады. Ал корпорацияның көпсалалы сипаттамасы тиімсіз саладан жоғары кірісті салаға капиталдың ағу үрдісін ұйымдастыруға мүмкіндік береді.

Корпоративтік құрылымға табысты өту үшін елге ұлттық мүдде мен біздің кәсіпкерліміздің мүддесін кескіндейтін нық құқықтық негіз және белсенді инвестициялық саясаты жүргізілген экономиканың өнеркәсіптік тобын құрылымдық қайта құрумен байланыстыратын мемлекеттік бағдарламаны орындауды жүзеге асыруды қамтамасыз ету керек, олар алдымен елдің халық шаруашылығындағы жалпы технологиялық тізбекшемен (ғылыми зерттеулер, тәжірибелі-конструкторлық жұмыстар, шикізатты өндіру мен өңдеу, ақырғы өнімді шығару, пайдалану және кәдеге жарату) байланысты басым салаларын кешенді техникалық қайта жарақтандыруға бағытталған.

Әдебиеттер

1. Андрюхина И.Ю. Экономика: Учеб. пособие. – Петропавловск-Камчатский: КамчатГТУ, 2006.

2. Володин В.М. и др. Кооперация и интеграция в АПК: Учебник для вузов / Под общ. ред. В.М. Володина. – Пенза, 2005.

3. Гераськин М.И. Согласование экономических интересов в корпоративных структурах. – М.: ИПУ РАН, Изд-во «Анко», 2005.

4. Леиашвили П.Р. Экономическая деят-сть: телеологический анализ. – Тбилиси: Изд-во «СИАХЛЕ», 2011.

5. Макарова Г.Л. Организация финансово-промышленных групп. – М.: Финстатинформ, 2002.

***Г.Ф. Абдраимова**, магистрант*
*Научный руководитель: **А.Н. Токсанова,** д.э.н., профессор*

СОЦИАЛЬНАЯ ЗАЩИТА НАСЕЛЕНИЯ И ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В условиях трансформации казахстанской экономики все большую значимость приобретают вопросы развития социальной сферы как одной из важнейших основ стабильности и эффективности экономической системы.

Формирование социальной рыночной экономики предполагает создание адекватных ей экономических и социальных механизмов, использующих все факторы роста общенационального богатства, способствующих снижению социальной напряженности, улучшению условий жизни населения. К такого рода специализированным механизмам в обществе относится социальная защита. Само возникновение социальной защиты обусловлено необходимостью разрешения важного противоречия процесса воспроизводства между потребностями каждого индивида в достойном уровне жизни и реальными его возможностями обеспечения собственного благосостояния.

В Казахстане до настоящего времени не сформировано достаточно четких подходов к реформированию системы социальной защиты, для которой в условиях административно-командной экономики была характерна чрезвычайно высокая патерналистская роль государства с крайне слабо обозначенными общественными инструментами. Развивается адресное оперативное решение самых острых, кризисных жизненных проблем отдельных категорий граждан на заявительной основе. На определенном этапе такой путь был наиболее реальным для практического решения задач в этой области. Однако время показало, что такой подход не дает долгосрочного эффекта, поскольку не нацелен на профилактику повторений кризисных ситуаций, на перспективную социальную защиту каждого конкретного человека и населения страны в целом. Требуется разработка и широкомасштабное внедрение активных программ социальной защиты населения, нацеленных на повышение качества жизни и усиление мотивации трудовой деятельности с целью самостоятельного обеспечения личного благосостояния.

В условиях перехода к рыночной экономике происходит формирование новой модели социальной защиты населения, сочетающей в себе различные формы, принципы и механизмы доведения до населения.

В этих условиях актуальной задачей экономической науки является теоретическое осмысление протекающих процессов в реформируемом обществе, что требует комплексного изучения их социально-экономических механизмов и институциональных особенностей, включая отношения в сфере социальной защиты населения.

Степень научной разработанности темы. Общетеоретические основы социальной защиты населения заложены в работах классиков мировой экономической мысли – А. Смита, Д. Рикардо, Т. Мальтуса, К. Маркса.

Проблема государственного контроля над системой социальной защиты населения нашла свое отражение в трудах сторонников неоклассического воззрения А. Маршалла, А. Пигу. Модель социального маневрирования доходами населения и активного вмешательства государства в вопросы регулирования социальной защиты раскрыты в исследованиях Дж. М. Кейнса.

Вопросы развития активных форм социальной защиты населения, расширения процесса самообеспечения трудоспособного населения, а также развития механизма разрешения противоречия между возможностями рынка и потребностями населения решались в трудах экономистов институционального направления Дж. К. Гелбрейта, Т. Лоуви, И. Кристола, Л. Туроу и др.

Проблемы становления и развития «социального рыночного хозяйства», в рамках которого правительство уравновешивает потребности экономической свободы, эффективности и роста производства, с одной стороны, и потребности в социальной справедливости при распределении доходов и богатств, с другой, – рассматривали в своих работах А. Мюллер-Армак, В. Ойкен, Л. Эрхард.

Несмотря на выявленный исследовательский интерес к данному явлению социальной политики, следует заметить, что вопросы социальной защиты еще не получили достаточного теоретико-методологического обоснования и практического решения.

Цель и задачи исследования состоят в раскрытии теоретических основ, форм и методов социальной защиты населения с точки зрения минимизации социальных рисков, а также в разработке основных направлений ее совершенствования.

Реализация поставленной цели предопределила необходимость решения следующих задач:

– обобщить исторические, экономические, политические и идеологические предпосылки возникновения социальной защиты населения;

– уточнить сущность социальной защиты населения как формы ее защиты от социальных рисков;

– раскрыть системное содержание социальной защиты населения как отношений субъектов рыночной экономики;

– выделить и охарактеризовать основные формы, принципы формирования и функционирования с точки зрения полноты возмещения потерь от рисков;

– обобщить методические подходы к оценке эффективности системы социальной защиты населения;

– обосновать основные направления повышения эффективности социальной защиты населения в современных условиях.

Предмет исследования. В качестве предмета исследования выступают экономические отношения, связанные с функционированием системы социальной защиты населения и ее формами проявления в условиях рыночной экономики Казахстана.

Объектом исследования является система социальной защиты населения в период формирования рыночных условий хозяйствования в Республике Казахстан.

Теоретическую и методологическую основу составили работы казахстанских и зарубежных исследователей по проблемам формирования и реализации структуры и содержания социальной защиты населения и ее специфики в рыночных условиях, в т.ч. по отношению к отдельным группам населения. Учтены законодательные и нормативные акты, отражающие регулирование вопросов социальной защиты населения в Республике Казахстан.

Научная новизна исследования заключается в следующем:

– выявлены исторические, экономические, политические и идеологические предпосылки возникновения социальной защиты населения;

– вскрыта сущность социальной защиты населения как формы защиты граждан от социальных рисков,

– уточнено системное содержание социальной защиты населения с позиции особенностей ее отношений и связей, с выделением и конкретизацией объектов и субъектов;

– выделены и содержательно охарактеризованы основные формы социальной защиты населения с точки зрения полноты возмещения потерь от рисков;

– уточнены вытекающие из сущности социальной защиты населения принципы ее формирования и функционирования: всеобщности и обязательности, дифференциации взносов и расходования средств, солидарности, социальной справедливости, автономности, социального партнерства, контроля;

– конкретизированы способы доведения социальной защиты до населения, включающие материально-вещественные и социально-экономические составляющие (в т.ч.: социально-трудовые, медицинские, компенсационно-реабилитационные) ;

– обобщены методические подходы к оценке эффективности системы социальной защиты населения и предложено их комплексное применение;

– предложены основные направления повышения эффективности социальной защиты населения, предусматривающие сочетание различных форм социальной защиты и совершенствование способов доведения ее до населения.

Впервые регулирование социальных отношений началось в XIX столетии в странах Западной Европы. Наиболее отчетливо это проявилось в Англии, Франции и Германии. В Англии, в 1802 г.

появились первые законы о социальной защите населения (ограничение в применении детского труда, ограничение в использовании на фабриках женского труда). Затем, в 1841 г. во Франции – закон о труде детей на промышленных предприятиях и понятие трудового права в качестве обобщенной социальной программы. Германия первой в мире ввела систему страхования путем принятия в 1883 г. закона о социальном страховании по болезни лиц промыслового труда и закона о страховании от несчастных случаев на производстве в 1884 г. Уже этим законам были присущи черты, характерные для страхования и сегодня: увязывание размеров страховых взносов с заработком; распределение расходов на взносы между наемными работниками и работодателями; публично-правовая форма организации страхования.

Переходный период в Казахстане ускорил протекание социальных процессов, и поэтому в исследовании автором выделены основные предпосылки возникновения современной системы социальной защиты населения: исторические – заключаются в наличии прошлого опыта социальной защиты; идеологические предпосылки выступают как совокупность общественных идей, теорий, взглядов, осознанных большинством населения, которые свидетельствуют о необходимости реформирования социальной защиты; политические предпосылки выражены в наличии партии и организаций, которые имеют возможность положительно решать вопросы социальной защиты населения через законодательные органы власти; экономические предпосылки отражают состояние экономики, когда уровень ее развития уже достаточный для финансирования социальной защиты.

Анализ теоретико-методологических подходов к исследованию социальной защиты населения позволил сделать вывод о том, что социальная защита в экономической науке трактуется по-разному. Одни авторы считают, что это есть поддержание индивида в бедности, другие рассматривают ее как разрешение противоречий между богатством и бедностью, третьи утверждают, что это есть социальное маневрирование доходами на протяжении всей жизни человека, наконец, четвертые рассматривают ее как разрешение противоречий между эффективностью общественного производства и социальной справедливостью. По нашему мнению, социальная защита населения – форма защиты от социальных рисков.

Таким образом, социальная защита населения выступает как система управления социальными рисками с целью поддержания устанавливаемых обществом социальных стандартов жизни для каждой группы индивидов.

Автором определены вытекающие из сущности социальной защиты населения принципы ее формирования и функционирования с точки зрения социальных рисков: всеобщности и обязательности, дифференциации взносов и расходования средств, солидарности, социальной справедливости, автономности, социального партнерства, контроля.

Как экономическая категория социальная защита населения выражает систему отношений, которая складывается в обществе по поводу его защиты от социальных рисков. В связи с этим представление социальной защиты населения в виде отношений потребовало определения ее объектов и субъектов. Выявлено, что субъектами отношений социальной защиты населения выступают: государство, работодатели, индивиды, специализированные институты, общественные объединения. Основным объектом социальной защиты является население страны как совокупность индивидов. Вместе с этим выделены конкретные свойства и качества нуждающихся в социальной защите, к которым отнесены: жизнь человека, его жизнеспособность, индивидуальные свойства рабочей силы и личности, личное и общественное благосостояние.

Социальная помощь определена как форма обеспечения в денежном или натуральном виде. Адресная дифференцированная помощь нуждающимся предоставляется с учетом государственных гарантий по социальному обеспечению за счет средств местного бюджета, предприятий, внебюджетных и благотворительных организаций.

Социальная поддержка анализируется с позиции создания условий, способствующих формированию активной позиции труда, развития возможностей для улучшения собственного благосостояния. К формальным видам социальной поддержки в работе отнесены: доходы, получаемые от личного подсобного хозяйства, мероприятия по повышению квалификации и переподготовке кадров; к неформальным: помощь друзей и родственников.

Сущность социальных компенсаций исследована как предоставление гарантий реальной ценности затраченного ранее труда, когда номинальный рост материального вознаграждения периодически отстает от его реальной стоимости из-за нарастающих темпов инфляции.

Выявлено, что социальное обеспечение включает в себя распределение материальных благ из специальных фондов государства с целью поддержания уровня жизнеобеспечения членов общества, неспособных своим трудом заработать эти блага, с учетом норм, установленных в обществе, и состояния экономики; обеспечивает обслуживание престарелых и нетрудоспособных граждан, а также семей с детьми. Кроме того, автор вводит новую классификацию форм социальной защиты населения по степени возмещения потерь от социальных рисков.

Установлено, что отношения социальной защиты реализуются через конкретный механизм. Он действует на основе различных социальных технологий и методов воздействия государства на социальные процессы, происходящие в обществе, выделен механизм доведения социальной защиты до граждан по уровням власти: региональный, местный, а также по способу доведения социальной защиты до получателя в натуральном или денежном выражении. Уделяется внимание внутрифирменному и индивидуальному уровням защиты. Выделенные уровни организации социальной защиты обусловлены особенностями проведения мероприятий по социальной защите различных групп населения и особенностями функциональных форм социальной защиты.

В настоящее время в РК около трети населения находится в крайне тяжелом положении, не имея возможности обеспечить себе даже полноценное питание, т.е. происходит рост числа категорий бедного населения, отмечается, что происходит дальнейшее расслоение общества. Около 60-80% доходов приходится на 20% «богатых» людей и только около 20% доходов приходится на долю остального населения.

Из приведенных данных видно, что масштабы материальной помощи постоянно увеличивались в связи с тем, что в стране постоянно растет численность бедного и беднейшего населения.

Сложившаяся система социальной защиты населения в Казахстане, во многом носит патерналистический характер, что порождает у людей иждивенческие настроения. Поэтому совершенствование системы социальной защиты должно идти в двух направлениях: с одной стороны – социальное государство должно проявлять большую заботу о своих гражданах, а с другой стороны – должны проявляться механизмы, побуждающие людей к активному поиску и стремлению самим заботиться о своем благосостоянии.

Литература

1. Бекишев М.Р. «Инвестиции в РК: трудности и перспективы» // Казахстанская правда. – 2014. – №32.

2. Подшиваленко Г.П. Новые формы инвестирования: Учеб. пособие / Г.П. Подшиваленко. – М.: ФА, 2012. – 124 с.

3. http://www.gazeta.kz

Г.К. Абенова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.М. Абауова,*** *к.э.н., доцент Г*

РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В КАЗАХСТАНЕ

Малый бизнес отличается от среднего размером оборотов. Условия определения отношения объекта предпринимательства к малому, среднему или крупному установлены ст. 6 Закона Республики Казахстан «О частном предпринимательстве».

Если предприниматель в ходе своей деятельности не будет соблюдать заявленные условия,

то он просто утратит первоначальный статус (например, субъекта малого предпринимательства) и перейдет в другую категорию (среднего предпринимательства). Санкций за это не установлено. К субъектам малого предпринимательства относятся: индивидуальные предприниматели со среднегодовой численностью работников не более 50 чел.; юридические лица со среднегодовой численностью работников не более 50 чел. и среднегодовой стоимостью активов за год не свыше 60 000-кратного МРП.

Рис. 1 – **Количество зарегистрированных предприятий малого и среднего бизнеса**

Субъектами малого предпринимательства не могут быть индивидуальные предприниматели и юридические лица, осуществляющие: деятельность, связанную с оборотом наркотических средств, психотропных веществ и прекурсоров; производство и (или) оптовую реализацию подакцизной продукции; деятельность по хранению зерна на хлебоприемных пунктах; проведение лотереи; деятельность в сфере игорного и шоу-бизнеса; деятельность по добыче, переработке и реализации нефти, нефтепродуктов, газа, электрической и тепловой энергии; деятельность, связанную с оборотом радиоактивных материалов; банковскую деятельность (или отдельные виды банковских операций) и деятельность на страховом рынке (кроме деятельности страхового агента); аудиторскую деятельность; профессиональную деятельность на рынке ценных бумаг; деятельность кредитных бюро.

Первые шаги в содействии малому предпринимательству в Казахстане были сделаны еще в 1997 г., когда Президентом Н.А. Назарбаевым были приняты указы «О мерах по усилению государственной поддержки и активизации развития малого предпринимательства» и «О приоритетах и региональных программах поддержки и развития малого предпринимательства в Республике Казахстан». В этих нормативных актах были намечены основные направления государственной политики в этой сфере и практические мероприятия для ее осуществления.

Координация действий центральных и местных исполнительных органов по поддержке малого предпринимательства, а также взаимодействие с международными финансовыми институтами в вопросах оказания финансовой и технической помощи малому предпринимательству были поручены Агентству по поддержке малого предпринимательства в составе Министерства экономики и торговли РК. Недавно завершилась реализация Государственной программы развития и поддержки малого предпринимательства в РК на 2004-2006 гг. Для его стимулирования государство предложило упрощенный порядок создания (регистрации). Это, прежде всего, выразилось в сроках регистрации, которая для субъектов малого предпринимательства производится теперь в пределах трех рабочих дней со дня подачи заявления и необходимых документов. Для сравнения: госу-

дарственная регистрация иных юридических лиц осуществляется в десятидневный срок. При этом в целях регистрации субъекты малого предпринимательства не представляют документ, удостоверяющий их местонахождение, тогда как для других предприятий этот документ входит в перечень обязательных. Законодательство также предлагает субъектам малого предпринимательства осуществление деятельности на основании типового устава, утвержденного правительством, что существенно облегчает подготовку документов для регистрации.

В республике действует Фонд поддержки развития предпринимательства, кредитующий проекты МСБ. Ведь государственная политика «заточена» под кредитование производственной сферы, а национальный МСБ тяготеет к торговле, услугам и посредническим операциям. Тем более что массированный нефтедолларовый импорт сметает на своем пути местных производителей из куда более мощной когорты, чем малые и средние предприятия.

Одной из наиболее сложных проблем, не зависящей от «человеческого» или точнее «чиновнического» фактора, является отсутствие у большей части МСБ достаточных финансовых ресурсов для обеспечения собственных инвестиционных и оборотных потребностей. Банки же в силу низкой залоговой способности мелкого предпринимательства переносят стоимость риска на кредиты путем щедрого увеличения процентной ставки по займам [1].

Еще одной проблемой, не нашедшей до сих пор своего решения, является сосредоточенность малого бизнеса в торговле, причем в немалой степени в теневой ее разновидности. Масштабы мелко-теневого бизнеса можно себе представить, если проанализировать следующие цифры. По официальной статистике, т.е. на основе регистраций, доля малого бизнеса в ВВП страны составляет лишь 10,4%. Если же считать вместе с так называемым самозанятым населением, иначе говоря, «теневиками», эта цифра достигает реальных 35%. Власти предпочли бы рост МСБ в производстве, особенно в инновационной сфере. Именно в этой области государство готово оказать предпринимателям действенную поддержку, а на торгово-закупочную и посредническую деятельность такая помощь в настоящее время не распространяется. Определенные надежды у мелких предпринимателей вызывает позиция Министерства индустрии и торговли, руководители которого неоднократно заявляли, что их ведомство осознает крупные проблемы малого бизнеса.

Литература

1. Дина Гальберг // Банки Казахстана / Расти бизнес малый и средний. – 2011.

М.К. Абзалиева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ш.Ш. Жакупова,*** *д.э.н., доцент*

СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА

Интеграционный вектор внешнеэкономической политики Казахстана от ЕврАзЭС к Таможенному союзу (ТС), затем – к Единому экономическому пространству (ЕЭП) и, наконец, к Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС), который начнет функционировать с 1 января 2015 г., соответствует стратегической цели модернизации и диверсификации экономики, повышения ее конкурентоспособности и экспортного потенциала. При этом, необходимо отметить, сохраняется государственный суверенитет и независимость.

Функционирование Таможенного союза, проведение единой внешнеторговой политики в отношении третьих стран, обеспечение свободного перемещения товаров на территории Таможенного союза дало положительные результаты.

Создание единой таможенной территории позволило существенно увеличить емкость рынка.

В результате интеграции для отечественных производителей открывается рынок с численностью населения под 170 млн чел. и суммарным ВВП около 2,3 трлн долл. США, а это колоссальные возможности для расширения производства. По оценкам отдельных экспертов перспективный интеграционный эффект в виде прироста совокупного ВВП к 2030 г. оценивается в 900 млрд долл.

Одним из основных факторов заинтересованности в участии Казахстана в евразийском интеграционном процессе являются развитие перерабатывающих производств на основе повышения инвестиционной привлекательности. Уже сейчас в условиях реализации договоренностей Таможенного союза и Единого экономического пространства, которые в свою очередь являются базовыми для Евразийского экономического союза, в этих направлениях отмечаются положительные тенденции. Так, товарооборот Казахстана с Россией и Беларусью в 2013 г. увеличился на 91,2% по сравнению с 2009 г. и составил 24,6 млрд долл. США.

Экспорт Казахстана в страны Таможенного Союза составил 5,9 млрд долл. США, импорт 18,7 млрд долл. США.

Казахстанский экспорт в страны-партнеры вырос в 2013 г. по сравнению с 2009 г. на 65%. Доля обработанных товаров в общем объеме экспорта в страны Таможенного союза выросла с 45 до 54%. А объемы прямых иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность Казахстана за 4-летний период с начала функционирования Таможенного союза и ЕЭП, по сравнению с предыдущим четырехлетним периодом возросли в 2,5 раза, с 5,7 млрд. долл. США (по периоду 2006-2009 гг.) до более чем 14 млрд долл. США (по периоду 2010-2013 гг.).

Так, в ходе заседания Высшего Евразийского экономического совета на уровне глав государств 29 мая 2014 г. в г. Астана был подписан Договор о Евразийском экономическом союзе Республики Казахстан, Республики Беларусь и Российской Федерации.

14 октября 2014 г. Закон «О ратификации Договора о Евразийском экономическом союзе» подписан Главой государства. Создание к 2015 г. Евразийского экономического союза и кодификация всей договорно-правовой базы Таможенного союза и ЕЭП позволит систематизировать работу по развитию интеграции, обеспечить сбалансированное развитие Евразийского интеграционного блока и создать необходимую институциональную основу для продвижения интересов Казахстана.

По мнению К.А. Джангабаевой, Евразийский экономический союз изначально должен создаваться как конкурентоспособное глобальное экономическое объединение. Мы создаем новую структуру современных производительных сил как основу будущей национальной инновационной экономики. Аналогичные задачи ставятся в России и в других странах СНГ. Поэтому важно, чтобы Евразийский экономический союз было территорией инноваций и мощного технологического прорыва. Для этого необходимо выстроить общий алгоритм модернизации и инновационного развития наших стран [1].

Говоря о создании Евразийского экономического союза, интересно следующее мнение А.В. Яковлева: «Мы предлагаем модель мощного наднационального объединения, способного стать одним из полюсов современного мира и при этом играть роль эффективной «связки» между Европой и динамичным Азиатско-Тихоокеанским регионом. В том числе это означает, что на базе Таможенного союза и ЕЭП необходимо перейти к более тесной координации экономической и валютной политики, создать полноценный экономический союз» [2].

В целом евразийская экономическая интеграция открывает новые перспективы для полномасштабного развития экономики Казахстана, создает глубокие стимулы для экономической кооперации всех стран евразийского региона, включая европейские страны, государства Центральной и Юго-Восточной Азии.

Положения Договора о ЕАЭС позволят обеспечить более благоприятные условия доступа казахстанских экспортеров к транспортной и энергетической инфраструктуре стран-партнеров, устранить барьеры по выходу казахстанских товаров на рынки государств-участников, что позволит повысить конкурентоспособность казахстанской продукции на рынках государств Евразийского экономического союза и третьих стран.

Договоренности по развитию промышленной кооперации, координации агропромышленной политики обеспечат укрепление имеющихся и развитие новых совместных проектов в промыш-

ленности и АПК. В целом с формированием общего рынка на Евразийском пространстве создаются условия для повышения инвестиционной привлекательности Казахстана.

Необходимо отметить, что процессы интеграции в мировое экономическое пространство базируются на принципах ВТО, включающих в себя и принципы ЕЭП о недискриминации и взаимной выгоды. Таким образом, очевидно и то, что казахстанские предприятия имеют возможность на основе данных принципов стать равноправными участниками мировой торговли и мирового экономического пространства. Договоренности, достигнутые в рамках формирования Евразийского экономического союза, обеспечивают необходимую комплексную платформу для успешного развития широкого спектра отраслей экономики, создания условий по повышению конкурентоспособности отечественных предприятий промышленности и малого и среднего бизнеса.

Одними из базовых сегментов соответствующей платформы являются сферы энергетики и транспорта. При этом улучшение условий функционирования данных сфер чрезвычайно важно для развития всех отраслей экономики РК. Это связано как с географическим положением и со структурой экономики республики, так и с учетом значительной энергетической и транспортной составляющей в себестоимости любой казахстанской продукции. В частности, к 2025 г. будет сформирован общий рынок нефти и нефтепродуктов, который предусматривает неприменение во взаимной торговле экспортных таможенных пошлин и ограничений.

Равный (наряду с российскими участниками рынка) доступ к газотранспортной инфраструктуре России будет предоставлен к 2025 г.

Общий электроэнергетический рынок путем интеграции национальных рынков электроэнергии Белоруссии, Казахстана и России планируется сформировать к 2019 г.

Договоренности о доступе к инфраструктуре и внутригосударственным тарифам стран-партнеров на перевозку грузов позволят сократить транспортные издержки. Соответственно, повысится конкурентоспособность казахстанской продукции на внешних рынках.

Доступность транспортной инфраструктуры будет способствовать укреплению транзитной роли Казахстана между Европой и Китаем.

Кроме того, с учетом формирования единого экономического пространства важнейшим аспектом для развития промышленности и расширения возможностей для малого и среднего бизнеса является исключение барьеров по доступу казахстанской продукции на рынки стран-партнеров.

Казахстанский потребитель в рамках евразийской интеграции получит прежде всего большую возможность выбора товаров и услуг. При этом высокий уровень конкуренции приводит к рыночному сдерживанию цен. Сотрудничество в промышленности и сельском хозяйстве позволит создавать совместные производства, которые в свою очередь обеспечат новые рабочие места. Значительным плюсом для потребителей станут и высокие требования к качеству выпускаемой продукции, соответствующие международным стандартам. Кроме того, свобода передвижения человеческого капитала позволит трудящимся значительно упростить процедуры при трудоустройстве в любой стран-участниц Евразийского экономического союза.

В заключение, необходимо отметить, что участие в Евразийском экономическом союзе открывает широкие возможности для дальнейшего развития Казахстана как полноправного субъекта глобальной торговой системы, а также позволит перейти к очередной ступени развития международных экономических отношений, преодолению сырьевой зависимости казахстанской экономики и улучшению благосостояния народа Республики Казахстан.

Литература

1. Джангабаева К.А. Евразийский союз как конкурентоспособное экономическое сообщество – Формирование ЕЭП: состояние, проблемы, перспективы // Сб. мат-ов научно-практ. конф. (г. Алматы, 15 ноября 2011 г.) / Под.ред. Б.К. Султанова. – Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2012.

2. Яковлев А.В. «Пути интеграции от Таможенного союза к ЕЭП: задачи и проблемы» – Формирование ЕЭП: состояние, проблемы, перспективы // Сб. мат-ов научно-практ. конф. (г. Алматы, 15 ноября 2011 г.) Под.ред. Б.К. Султанова. – Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2012.

А.А. Абилда, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ж.А. Тайжанова,*** *доктор PhD*

ГЧП В РЕГИОНАХ: ТЕКУЩАЯ СИТУАЦИЯ

В современных развивающихся странах наиболее популярной формой взаимодействия государства и частного бизнеса является государственно-частное партнерство. Во Франции, в Великобритании концессионные проекты реализуются еще с XVI-XVII вв.

Великобритания считается государством с наиболее развитым институтом ГЧП. После реализации проекта национального масштаба (строительство Евротоннеля, лондонского метрополитена, новых железных дорог), применение механизмов государственно-частного партнерства рассматривалось как приватизация, альтернативный способ привлечения опыта, знаний и ресурсов частного бизнеса в сектор бюджетных услуг.

В Великобритании развита своя британская форма ГЧП – «частная финансовая инициатива». Это форма позволяет привлечь частные инвестиции для строительства крупных государственных объектов: частный бизнес фактически сам осуществляет строительство государственного объекта за счет собственных средств. Объектами частной финансовой инициативы могут выступать объекты инфраструктуры (включая автомобильные и железные дороги), школы, больницы и даже тюрьмы.

Правительством Великобритании образовано Агентство Partnerships UK. Первоначально оно действовало в качестве рабочего подразделения Минфина по ГЧП, затем было преобразовано в совместную государственно-частную структуру (51% частного сектора).

После приобретения независимости Республика Казахстан приняла ряд законов, в т.ч. первый закон РК «О концессиях» от 23 декабря 1991 г., который утратил силу в 1993 г. Он регулировал организационные, экономические и правовые условия, предоставления объектов в концессию только иностранным инвесторам на территории Республики Казахстан.

Концессия в первоначальной редакции рассматривалась как сдача иностранному юридическому или физическому лицу – концессионеру – в аренду имущества, земли, природных ресурсов. Другими словами, концессия определялась через призму договора аренды (имущественного найма), но одновременно в концессионных отношениях могли присутствовать элементы договоров подряда, страхования, трудового договора.

Цель ГЧП – привлечение частного капитала в развитие инфраструктуры и повышение качества услуг, а суть партнерства двух секторов состоит в перераспределении ответственности и рисков. Залогом успешного осуществления проектов ГЧП является объединение уникальных возможностей сторон. Так, частный сектор обеспечивает проекты финансовыми ресурсами, новыми технологиями, использует профессиональный опыт, навыки эффективного управления. Государство же, реализуя полномочия собственника, дает возможность воспользоваться налоговыми и другими льготами, гарантиями, а также получить некоторый объем финансовых ресурсов. Как отмечают специалисты Казахстанского центра ГЧП, при таком подходе государство получает возможность более эффективно использовать современные методы хозяйствования, поскольку функции управления переходят предпринимательским структурам, сохраняя при этом права контроля и надзора. Компании, в свою очередь, обретают доступ к государственным ресурсам и гарантиям, минимизируя предпринимательские риски.

Летом 2006 г. был принят Закон «О концессиях», который действует и поныне и в соответствии с которым сегодня реализуются проекты в области государственно-частного партнерства. В 2008 г., в соответствии с постановлением правительства «О создании специализированной организации по вопросам концессии» был создан Казахстанский центр государственно-частного партнерства, который в настоящее время осуществляет экономическую экспертизу концессионных предложений, ТЭО концессионных проектов, конкурсной документации, концессионных заявок, представленных участниками конкурса при выборе концессионеров, проектов договоров концессии, предложений концессионеров. Второй блок вопросов, которыми занимается Центр ГЧП, связан с мониторингом

и оценкой результатов проекта, подготовкой рекомендаций по совершенствованию законодательства в области ГЧП и бюджетных инвестиций, организацией мероприятий по вопросам ГЧП. С нынешнего года орган по ГЧП также занимается проведением исследований в профильной области.

У ГЧП существует различные формы, виды и модели, но в практике их разделяют на две группы.

Рис.1 – **Две группы ГЧП**

В настоящее время в РК осуществляется и реализованы три концессионных проекта, в сфере транспорта, энергетики. Первым концессионным проектом является ЛЭП Северный Казахстан – Актюбинская область для снижения зависимости потребителей Актюбинской области от поставок электроэнергии из России. Также для исключения двойного пересечения границы России был реализован проект Шар-Усть-Каменогорск. В 2007 г. в рамках развития инфраструктуры Мангистауской области было подписано соглашение с одной из иностранных компаний о строительстве и эксплуатации пассажирского терминала международного аэропорта Актау.

В настоящее время формирующиеся городские агломерации концентрируют более трети всего населения страны. Наиболее масштабные из них развиваются вокруг Алматы и Шымкента. Астана, стремительный рост которой обусловлен современной политикой государства, направленной на повышение роли новой столицы в системе расселения, еще не успела сформировать развитую пригородную зону. На западе республики перспективными являются агломерации с центрами в городах Актобе и Актау.

Возможные варианты применения механизма ГЧП в 2011-2015 гг. по направлениям, традиционно относящимся к сфере ответственности государства: автомобильный транспорт, водоснабжение и водоотведение, жилищное строительство, коммунальное хозяйство, переработка твердо-бытовых отходов, газоснабжение, теплоснабжение, образование, наука и здравоохранение.

На современном этапе региональная политика Казахстана призвана обеспечить формирование благоприятных условий и факторов для наращивания внутренней и внешней конкурентоспособности регионов, территориальной концентрации ресурсов труда и капитала в центрах экономического

роста, повышения региональной занятости и качества жизни жителей республики.

Регион может быть конкурентоспособным только тогда, когда он создает действующим или новым предприятиям такие условия, которые способствуют реализации и повышению их рыночной конкурентоспособности. Причем регион должен быть привлекательным не только для предприятий, но и для населения, являющегося одним из важнейших ресурсов.

Одной из ключевых задач местных исполнительных органов, влияющих на деловой и инвестиционный климат в регионе, являются развитие и поддержание инфраструктуры, и снятие на этой основе имеющихся ограничений для развития отдельных предприятий и производств.

В регионах Республики Казахстан рассматривается порядка 30 концессионных проектов на сегодняшний день по различным сферам. Анализируя планируемые проекты можно выявить потребности регионов, например: в городе Алматы: детские сады, спортплощадки, общежитие, кардиологический центр. В Кызылординской области: строительство ТЭЦ на твердом топливе, строительство объектов электроэнергетики, строительство завода по переработке твердых бытовых отходов, строительство поликлиники на 500 посещений, строительство многофункциональной больницы на 300 мест, «мукомольный комбинат», «птицефабрика мясного направления», «увеличения мощности санатория, лечебной здравницы с грязелечением до 180 койко-мест в Жанакорганском районе». В Северо-Казахстанской области: проекты по строительству и эксплуатации поликлиники на 500 посещений, строительство детского дошкольного учреждения. Строительство поликлиники на 500 посещений в городе Усть-Каменогорск.

В настоящее время в сфере здравоохранения существуют проекты ГЧП, которые находятся на этапе планирования. Планируется реализовать проекты с применением механизма ГЧП приоритетно в рамках Программ «Строительство 100 школ, 100 больниц» – 6 проектов, «Строительство 350 объектов здравоохранения» – 17 проектов, по инициативе местных исполнительных органов планируется реализация 10 проектов, в рамках передачи в доверительное управление по схеме ГЧП – 5 проектов.

Во всем мире успешно осуществляются проекты ГЧП в автодорожной отрасли и в сфере транспортной инфраструктуры. На базе данной схемы ведется строительство крупных автомобильных и железных дорог, паркингов, вокзалов, аэропортов.

Сейчас акимат города Астаны по схеме ГЧП планирует реализовать сразу нескольких проектов. В их числе – проект строительства двух новых автовокзалов, которые разгрузят действующий автовокзал, обеспечат удобство выезда за город в нужном направлении, а также помогут разгрузить дороги города. Чрезвычайно интересен для загруженных улиц столицы проект создания скоростных автобусных сообщений, которые планируется осуществлять на специально выделенной полосе, что максимально позволит сократить время на проезд. Предполагается, что пассажиропоток при реализации проекта достигнет 370 тыс. человек в день.

Еще одно новшество – строительство 10 новых автопаркингов, оборудованных автоматизированной системой контроля доступа и оплаты за услуги.

В связи с постоянным ростом населения города, в т.ч. и за счет естественного прироста, запланировано строительство семи дошкольных учреждений с увеличением конкуренции за счет присутствия частного сектора. Благодаря реализации этого принципа можно достичь роста конкуренции и повышения качества услуг в этой сфере.

При реализации данных проектов по схеме ГЧП с привлечением инвесторов позволит сэкономить средства местного бюджета на сумму порядка 64 млрд тенге.

И, наконец, проект строительства врачебной амбулатории в поселке Железнодорожный.

В настоящее время ведется активная работа по повышению информированности инвесторов о реализации ГЧП проектов. Одно из направлений уже нашло своего концессионера. Французская компания Vinci проявила заинтересованность в строительстве трех паркингов на левобережье города. С компанией уже прошли переговоры по разъяснению процедур реализации ГЧП проектов и подписан меморандум о сотрудничестве.

Действительно, реализация столичных проектов не только выгодна, но и полезна в плане имиджа, особенно в свете постоянного роста авторитета Астаны на региональном и мировом уровне. Компа-

ниям, которые построили школу, больницу, мост или выставочный комплекс, можно гордиться своим портфолио, вполне возможно, это даст право и на некоторое конкурсное преимущество в будущем.

При успешной реализации ГЧП проектов существуют следующие выгоды:

для государства:	для населения:	для инвесторов:
1) экономия бюджетных средств; 2) обеспечение развития инфраструктуры более ускоренными темпами и возможность предоставления более качественных услуг; 3) привлечение не только средств, но и опыта частного сектора в области инвестицион. менеджмента; 4) передача части рисков частному сектору	1) обеспечение оптимального соотношения «цена – качество»; 2) развитие инфраструктуры и более высокое качество услуг; 3) положительный мультипликативный эффект	1) долгосрочный, стабильный и рентабельный бизнес; 2) долгосрочное управление и предоставление сервисных услуг по реализованным проектам; 3) новые инвестиц. возможности и новые источники дохода (плата потребителей за услуги концессионеров, средства госбюджета); 4) привлечение долгового финансирования под будущие доходы; 5) законодательная защита интересов инвесторов, в т.ч. от одностороннего прекращения концессионного договора по инициативе государства и в случаях изменения законодательства; 6) возможность участия в проектах без разработки предпроектной документации

Сегодня подходы к ГЧП, уровни и направления его развития каждой страны различны, и во многих странах мира до сих пор идет процесс формирования и внедрения механизмов ГЧП.

На сегодняшний день государственно-частное партнерство является одним из приоритетных направлений развития экономики в Республике Казахстан и привлечения частных инвестиций. При его успешной реализации этот инструмент позволит получить выгоду государству, бизнесу и каждому гражданину республики. В целях сбалансированного распределения рисков, выгод и обязанностей между государством и частным сектором необходима взаимная, скоординированная, кропотливая работа всех участников процесса. Только совместными усилиями государства и бизнеса возможно достичь желаемых целей.

В регионах при областных акиматах создаются региональные центры ГЧП, которые призваны содействовать развитию ГЧП на местном уровне. Однако без активного участия бизнес-сообщества невозможно продвижение ГЧП. Поэтому необходимо активизировать работу по привлечению частного сектора в проекты ГЧП.

Литература

1. http://kzppp.kz/

2. Кейнс Дж. Общая теория занятости, процента и денег. Антология экономической классики. Т.2. / Пер. с англ. М.: Экономика, 1992.

3. Гэйбрейт Дж. К. Новое промышленное государство. Эссе об американской экономической системе // 25 ключевых книг по экономике. – Челябинск: Урал, 1999. – С. 412-414.

4. http://www.dmg.kz/miscellaneous/obzory-rynkov/gosudarstvenno-chastnoe-partnerstvo-v-kazahstane

5. http://edariger.kz/ru/article/stati/145/

6. http://ain.kz/ru/news/princip-gosudarstvenno-chastnogo-partnerstva

7. Закон РК от 07 июля 2006 г. №167-III «О концессиях» (с изм. и доп. по сост. на 29.09.2014 г.).

Б.Р. Азмағанбетова, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Б.С. Сарина,*** *э.ғ.к.*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӨЛІКТІК-ЛОГИСТИКАЛЫҚ ИНФРАҚҰРЫЛЫМДАРДЫ ДАМЫТУ: МӘСЕЛЕЛЕРІ, АТҚАРЫЛҒАН ЖӘНЕ ЖОСПАРЛАНҒАН ЖҰМЫСТАР

Жаһандық энергетикалық қауіпсіздік, табиғи ресурстардың сарқылуы, үшінші индустриялық төңкеріс, үдей түскен әлеуметтік тұрақсыздық және әлемдік тұрақсызданудың жаңа қаупі сияқты XXI ғ. түйінді үнқатулары елді әлеуметтік-экономикалық дамытуға, оның ішінде елдің көлік жүйесінің инфрақұрылымын дамытуға қойылатын жаңа талаптарды айқындап береді.

Егер республиканың қалыптасу жылдарында көлік жүйесін дамыту мен қолдау туралы айтылған болса, қазіргі жағдайларда көлік жүйесінің инфрақұрылымы Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуының ұзақ мерзімді перспективаға арналған катализаторына айналып, ел ішіндегі өңіраралық байланысты және ел экономикасының әлемдік жүйеге ықпалдасуын қамтамасыз етуі, қазіргі заман, сапа мен қауіпсіздік өлшемдеріне сай келуі тиіс [1].

Жалпы Қазақстанның географиялық ерекшеліктері оның экономикасын көліктің сенімді қызметіне едәуір тәуелді етеді. Қазақстан Азия елдеріне (Қытай, Ауғанстан және Орталық-Азия елдері) Ресеймен және ЕО географиялық баламасыз жер үсті көлік байланысын ұсына отырып, едәуір транзиттік әлеуетке ие. Демек, ел ішіндегі көлік жүйесін дамытпайынша, жаһандану жағдайларында Қазақстан экономикасын әлемдік жүйеге сәтті ықпалдастыру мүмкін емес [2].

Сондықтан көлік саласын дамыту, тұтастай алғанда, көлік жүйесінің инфрақұрылымын дамыту деңгейін арттыруға бағытталуы тиіс.

Көлік-коммуникация инфрақұрылымының маңызды міндеті көрсетілетін көлік қызметтерінің қолжетімділігі мен сапасын қамтамасыз ету және шалғайдағы өңірлер мен халық тығыз орналаспаған өңірлерде «инфрақұрылымдық орталықтар» құру, сондай-ақ ауылды қажетті көлік қатынасымен қамтамасыз ету мәселесін шешу болып табылады [3].

Демек, шалғай елді мекендерді хабтар қағидаты бойынша қалыптастыру аясында жүзеге асырылатын болады.

Солтүстік-батыс Қытайға жол ашатын қазақстандық «қақпа» арқылы континентаралық транзиттен берік «транзиттік рентаны» алу перспективасы едәуір, бірақ жеткілікті жүзеге асырылмаған.

Бұған дейін Мемлекет басшысы 2011 ж. 11 қараша күні Агроөнеркәсіптік кешен қызметкерлерінің республикалық форумында барлық ұлттық логистикалық активтерді шоғырландыру және «Қазақстан темір жолы» ҰК» АҚ басшылығымен, серіктестермен альянстар құра отырып, «Қазақстан Жібек Жолы» халықаралық деңгейдегі көлік-логистикалық жүйені құру тапсырылған.

Осыған байланысты тасымалдаудың ішкі, сондай-ақ халықаралық нарығында қызметтің темір жол, теңіз, авиа, автомобиль және терминалды түрлерін жинақтайтын ұлттық көлік-логистикалық компания құрылған болатын. Бүгінгі күні компанияның сенімгерлік басқаруында Ақтау теңіз порты, 6 әуежай (Астана, Петропавл, Көкшетау, Қостанай, Шымкент, Қызылорда) бар, 5 әуежай (Ақтөбе, Павлодар, Атырау, Семей, Өскемен) тапсыру сатысында орналасқан. Сонымен қатар ол «Қорғас – Шығыс қақпасы» АЭА жобасының операторы болып табылады.

Өткен жылы «Бекет ата» және «Түркістан» екі құрғақ жүк кемесін сатып алғаннан кейін, компания кеме қатынасы мәртебесіне ие болды. 2020 ж. қарай теңіз компаниясының өз құрғақ жүк флоты 20 кемеге дейін жеткізіледі, бұл өз кезегінде «өз жүгіміз – өзіміздің порт – өзіміздің флот» қағидаты бойынша каспийаралық жүк тасымалының тиімді жүйесін құрады.

Қуаттылығы 2,5 млн тоннаны құрайтын 3 құрғақ жүк терминалының құрылысы көзделген Ақтау теңіз портын солтүстік бағытта кеңейту жобасының және Жезқазған-Бейнеу, Ахалкалаки-Карс жаңа темір жол желілерінің аяқталуымен каспийаралық көліктік дәлізі бойынша Қытай, Түркия және Оңтүстік Еуропа нарықтары арасында Қазақстан арқылы жүк ағындарын тартуда Ақтау теңіз портының ролі мен әлеуеті неғұрлым өседі.

Бұдан басқа алға қойылған міндетті орындау үшін логистикалық оператор транзитті жүк ағындарының біріктірілуі және дистрибуциясы, сондай-ақ қазақстандық экспортты жылжыту орталықтарында ішкі және сыртқы терминалды желіні қалыптастыру бойынша инвестициялық жобалар жүзеге асырылуда. Атап айтқанда, Еуропа, Балтық және Қара теңізі елдерінде өзіне тиесілі сыртқы терминалды желілер мен агенттік пунктерді құру мәселесі пысықталатын болады.

Сыртқы саудалық тауар ағындарының ұлғаюы, жылдам жеткізілімге және қазіргі заманға сай логистикалық тізбегіне қатысты сұраныстың артуы және контейнерлік тасымалдауды кең пайдалануға байланысты халықаралық сауда рәсімдерін жеңілдету қажеттігі туындайды.

Сыртқы сауда саясатында әртүрлі сауда тосқауылдарын қолданудың артықшылықтары да, едәуір кемшіліктері де бар халықаралық саудадан сауда тосқауылдарын толықтай алып тастау мүмкін емес, бірақ оның елдер арасындағы сауда қатынасын дамытуға кедергі жасауына жол беруге де болмайды.

Жеңілдету мақсатында халықаралық сауда мәмілесі экспорттаушы, импорттаушы, экспедитор, кеден, тасымалдаушы, банк және т.б. әртүрлі субъектілер қатысатын әралуанды операциялар реті емес, біртұтас түрде қабылданатын болады.

Бұл үшін сыртқы саудалық мәмілелердің барлық құжаттарын ресімдеумен және шекара аймағындағы көлік құралдарының физикалық қозғалысымен тікелей байланысты «бірыңғай терезе» және «бірыңғай аялдама» қағидаты бойынша бірлескен өңдеу, бірқатар әкімшілік құжаттарды бірыңғай құжатқа біріктіру рәсімдеріндегі барлық артық және қайталанатын элементтер жойылатын болады.

Аталмыш шаралар барлық экспортты/импорттық құжаттамаға қойылатын талаптарды қадағалау үшін тасымалдаушының барлық қажетті ақпаратты электрондық түрде немесе қағазда тек бір ғана ведомствоға ұсынуға мүмкіндік береді.

Бұдан басқа екі елдің бір ортақ пункте немесе әрбір бағытта бір пункте (қызмет көрсетудің құрамдас құралдары) шекара қызметінің құрамдастырылған іс-әрекеттері арқылы шекараны кесіп өткен кезде, аялдамалар санының төмендеуі күтіледі. Бірлескен өңдеудің мақсаты іс-әрекеттердің қайталануын жою болып табылады.

Транзиттік операцияларды оңтайландыру мақсатында шекаралардан өту уақытын қысқартуға мүмкіндік беретін ЦИМ/ХЖҚҚ жүкқұжатын пайдалана отырып, жүктерді Қытайдан Қазақстан, Ресей және Беларусь аумағы арқылы транзитпен тасымалдау ұйымдастырылатын болады.

Сондай-ақ көлік-логистикалық орталықтардың инфрақұрылымын дамытуға әсер ететін келесі шаралар қарастырылған:

– көлік құралдары жүретін жолақтар санының шектеулі болуына байланысты «тар мойын» әсерін жою мақсатында көп жолақты шекаралық өткізу пунктерін құруды;

– шекара маңындағы станциялардың өткізу қабілетін арттыру мақсатында шекаралық өткізу пунктерін және қайта тиеу орындарын жаңғыртуды;

– көлік-логистикалық орталықтарда өңдеуге жататын жүктерді ауыстырып тиеу көлемінің артып отырған қажеттілігін қамтамасыз ету мақсатында Кеден одағының сыртқы шекарасында орналасқан шекара маңындағы автомобиль өткізу пунктерінде көлік-логистикалық орталықтарды мемлекеттік-жекешелік әріптестік қағидаттарында кезең-кезеңімен салуды талап етеді [3].

Жалпы, көлік инфрақұрылымының кең масштабты жаңғыртылуы, көлік дәліздерінің диверсификациясы және барлық көлік түрлерінің халықаралық көлік жүйесімен ықпалдасуы жалғасатын болады, нәтижесінде 2020 ж. қарай көлік дәліздерінің өткізу қабілетін 50 млн тоннаға, транзиттік тасымалдау көлемін 31 тоннаға дейін ұлғайту және негізгі қаражатты 55% дейін төмендету, ал 2030 ж. қарай сәйкесінше 70 млн тонна, 60 млн тонна және 40% жеткізу күтіледі.

Транзиттік дәліздердің тиімділігін арттыру мақсатында 2014 ж. тамыз айында жалпы ұзындығы 1 250 км құрайтын «Жезқазған-Бейнеу» және «Арқалық-Шұбаркөл» теміржол желілері уақытша пайдалануға берілді, бұл қосымша транзиттік жүктерді тартуға, сондай-ақ көрсетілген бағыттар бойынша көліктік қызметтерді көрсету бойынша шығындарды орташа есеппен 25-35% төмендетуге әсер етті.

Бұдан басқа, жолдың күйін жақсарту бойынша жұмыс жүргізілуде және 2020 ж. дейін шамамен 7 мың км теміржолдың жоғары қабатын жаңғырту жоспарланған.

Бұған қоса шамамен 30 мың км автомобиль жолы реконструкцияланады және жөнделетін болады, мұнда негізгі жоба «Батыс Еуропа-Батыс Қытай» магистральды дәлізінің құрылысы, сондай-ақ 4 мың км жуық автожол құрылысы және реконструкциясы көзделген Орталық-Оңтүстік, Орталық-Шығыс және Орталық-Батыс бағыттары бойынша үш жобаны жүзеге асыру болып табылады.

Жалпы, аталмыш жобаларды жүзеге асыру нәтижесінде 2020 ж. дейін автомобиль көлігімен тасымалдау көлемін 1,5 есе ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Ерекше назар әуе көлігіне, атап айтқанда ұшулардың қауіпсіздігі мәселесіне аударылады. Жыл сайын әуежайлар инфрақұрылымын дамытуға қаражаттар салынатын болады. Жалпы 2020 ж. барлық 18 әуежайды реконстукциялау жоспарланған, нәтижесінде олар ИКАО талаптарына сәйкес болуы тиіс. Нәтижесінде 2020 ж. қарай қосымша 75 жаңа халықаралық әуе қатынасы ашылып, олардың жалпы саны 164 халықаралық қатынасты құрайтын болады. Бұл өз кезегінде әуе көлігінің негізгі және ілеспелі қызметтерінің дамуына әсер ететін болады.

Су көлігіндегі көлік инфрақұрылымының маңызды объектісі Қазақстандағы жалғыз Каспий теңізінде орналасқан Ақтау сауда порты болып табылады. Ақтау портының қуаттылығын арттыру мақсатында бір астықты және 2 әмбебапты құрайтын 3 құрғақ жүк таситын терминалдардың құрылысы арқылы оны солтүстік бағытта кеңейту бойынша жоба жүзеге асырылуда. Нәтижесінде порттың өткізу қабілеті 2,5 млн тоннаға ұлғаятын болады.

Құрлық портында 3 млн тоннаға дейінгі қуаттылығы бар паром кешенін құру жоспарланған, ол үшін «Боржақты-Ерсай» теміржол тармағы салынатын болады.

Соңғы жылдары Қазақстан кедені кедендік әкімшілендіруді жетілдіру, кедендік рәсімдерді жеңілдету, сыртқы экономикалық қызметтің қатысушылары үшін қолайлы жағдай жасау үшін белсенді қадамдар жасалынды.

2020 ж. дейін кеденнің тиімділігін жақсарту үшін негізгі міндет тауарлардың толық электрондық декларациялануына көшуі және электрондық декларациялануды ақпараттық жүйесін әзірлеу мен оны «Электрондық үкіметтің» төлем шлюзымен ықпалдастыру арқылы қағазсыз кедендік ресімдеу болып табылады.

Алдын ала ақпараттандырудың басты артықшылықтарының бірі – тауарлар мен көлік құралдарының өткізу пунктіндегі орналасу уақытын қысқарту. Бұл тауарлардың Кеден одағының кедендік аумағына келуін тіркеу кезінде алдын ала ақпаратты пайдалану және транзиттік декларациялардың электрондық көшірмелерін құру есебінен қол жеткізіледі.

Міндетті алдын ала ақпараттандыру рәсімдерін енгізу кедендік органдарға көлік ағындарын дәл ажыратуға мүмкіндік береді. Бұл өткізу пунктері арқылы тасымалданатын жүк ағынын едәуір ұлғайтуға мүмкіндік береді. Бұл ретте таңдамалы бақылаудың максималды тиімділігін қамтамасыз ете отырып, өткізу пунктіндегі кедендік рәсімдердің өткізілу жылдамдығын арттырады.

Бірыңғай кедендік аумақтың экономикалық қауіпсіздігін ескере отырып, Кеден одағының сыртқы шекарасында орналасқан кеден бекеттерін одан әрі нығайту жөнінде шаралар қабылдануда, оларды реконструкциялау, жаңғырту және жүк ағынын арттыруға мүмкіндік беретін техникамен жарақтандыру жүргізілуде.

Қазіргі уақытта Мемлекет басшысының 2014 ж. 11 қарашадағы «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» жолдауын іске асыру мақсатында 2015-2019 жж. арналған «Нұрлы Жол» инфрақұрылымды дамыту жөніндегі мемлекеттік бағдарламасы әзірленуде.

Бағдарлама еліміздің макро өңірлерін хабтардың қағидаты негізінде ықпалдастыру арқылы Қазақстанның бірыңғай экономикалық нарығын қалыптастыруға бағытталған. Сол себепті Бағдарлама инфрақұрылымдық даму және іскерлік белсенділікті қолдау саласында нақты басыңқы бағыттар мен жобаларды қамтитын болады.

Қорытындылай келе, Қазақстандық көлік кешені әлемдік көлік жүйесіне ықпалдасуға ұмтылуды жалғастыруы тиіс.

Сонымен бірге заңнамалық-нормативтік құжаттар мен техникалық регламенттерді халықаралық талаптар мен стандарттарға сәйкес келтіру бойынша жұмысты жалғастырған жөн. Сауда мен логистиканың дамуына әрекеттесу үшін мемлекеттік және жеке сектордың неғұрлым тығыз

ынтымақтастығы қажет. Реформалар келісілген пакеттермен жүргізілуі және тұрақты ұзақ мерзімді назарда болуы тиіс.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы көлік жүйесінің инфрақұрылымын дамытудың және ықпалдастырудың 2020 ж. дейінгі мемлекеттік бағдарламасы.

2. Төлембаева А.Н. Логистика. – Алматы: Қазақ университеті, 2004.

3. «Kaznex Invest» экспорт және инвестициялар жөніндегі ұлттық агенттігі» АҚ-ның қазақстандық компаниялардың логистикалық қызметін экспортқа шығару үшін әлеуетті нарықтарына шолуы.

Б.Е. Айдынбекова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.К. Нугманова,*** *к.э.н.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ЛИЗИНГА

Лизинг, как достаточно сложно экономическое явление, возник лишь на определенном этапе развития человеческого общества. Он имеет ряд более простых предшественников: куплю-продажу, аренду и кредит. Однако среди экономистов и юристов пока нет определенности и единства о времени и эпохе его возникновения. Ряд специалистов относит лизинг к новым рыночным продуктам. При этом считают, что между арендными отношениями или лизингом очень мало общего. Другие считают лизинг специфической разновидностью аренды, а период его возникновения относят к XVIII и XIX вв. Третьи полностью соглашаются с характеристикой арендных отношений как лизинговых. Эта группа ученых (экономисты, юристы) считает, что на протяжении многих веков формировались и развивались различные арендные (лизинговые) продукты, в т.ч. и финансовый лизинг.

Раскрывая сущность лизинга, они любят ссылаться обычно на «Риторику» Аристотеля (384/383-322 гг. до н.э.), в которой один из философских трактатов называется «Богатство состоит в пользовании, а не в праве собственности». Иными словами, чтобы получить доход, субъекту совсем не обязательно иметь в собственности какое-то имущество, достаточно лишь иметь право пользоваться этим имуществом и в результате получать доход.

Российский экономист В. Газман, ссылаясь на мнения ряда европейских авторов, в частности П. Балтуса, Б. Майджера, Т. Кларка и Д. Портера, доказывает древность происхождения аренды (лизинга). Так, П. Балтус и Б. Майджер в книге «Школа европейского лизинга» пишут, что арендные (лизинговые) сделки были известны еще в древнем государстве Шумер и датируются примерно 2000 г. до н.э.

Другая группа ученых (Н.В. Бутенина, С. Амембал, Хойер Вольфганг, Х.-Й. Шпиттлер, В.А. Горемыкин, В.Г. Макеева и др.) датируют период возникновения лизинга концом XVIII и второй половиной XIX вв. Например, Н.В. Бутенина считает, что первая в мире зарегистрированная лизинговая компания «Birmingham Wagon Company» была основана 20 марта 1855 г. в г. Бирмингеме (Англия). Эта компания сдавала в лизинг на срок в 5-8 лет железнодорожные вагоны для перевозки угля и различных минеральных ресурсов. Она же отмечает, что в дневниках первого президента США Д. Вашингтона нашли несколько ссылок на проведение в 90-х гг. XVIII в. лизинговых операций с имуществом для судоходной компании «Потомак» и лизинга железнодорожных вагонов [1].

Рост лизинговой активности как в США, так и в Великобритании в XIX в. определялся развитием железнодорожного транспорта и каменноугольной промышленности. Железнодорожные компании начали искать возможности для получения вагонов в использование, а не в собственность, либо выставляли грузоотправителям условие о самостоятельном предоставлении вагонов.

Освещая историю развития лизинговых отношений, российский экономист В.А. Горемыкин

также приходит к выводу, что термин «лизинг» в современном распространенном понимании впервые был использован в деловом хозяйственном обороте в 1877 г.

Лизинг считается американским изобретением, получившим известность в Европе в начале 60-х гг. XX в., однако английские авторы утверждают, что лизинг зародился в Англии, затем перекочевал в Северную Америку и лишь потом с некоторыми изменениями во второй половине XX в. оказался опять в Европе.

Понятия и категории «купля-продажа», «кредит», «аренда» известны с древнейших времен. Однако их нельзя отождествлять с современными формами лизинга. Для того, чтобы уйти от бесплодных попыток найти истоки и корни лизинга в древности и споров о том, когда и где возник лизинг, какая страна является его родиной (США, Англия, древний Вавилон или еще какая-то другая страна), мы еще в 2003 г. предложили ввести в научный оборот понятие «современный лизинг». Ряд ученых, изучавших историю развития лизинговых отношений, понимая неуместность отождествления лизинга с арендой в древнем мире и в средневековье, также употребляют термины «лизинг в современном понимании», «современный лизинг», «современный финансовый лизинг».

Родиной современного лизинга является США и возник он в 50-х гг. XX в., ибо первая специализированная лизинговая компания «Юнайтед Стейтс Лизинг Корпорэйшн» была создана Г. Шонфельдом в 1952 г. в г. Сан-Франциско (штат Калифорния). Тем самым лизинг выделился в самостоятельный вид предпринимательской деятельности и превратился постепенно в отдельную отрасль экономики – лизинговую индустрию. С этого времени в течение более полувека современный лизинг ведет свое победное шествие по континентам и странам, распространяясь вширь и вглубь [2].

Современный лизинг – есть продукт и категория развитой рыночной экономики. Он возник на основе эволюции и тесной интеграции арендных, торговых и кредитных отношений. Возникнув и распространяясь сначала в развитых индустриальных странах, где сложились высокая культура, технологии и традиции ведения бизнеса (предпринимательства), он далее со значительными трудностями внедряется в развивающихся странах, и, в последнюю очередь, в группе стран с переходной (транзитной) экономикой.

Как известно, наибольшая доля в мировом валовом продукте принадлежит 29 самым развитым странам – 52,3%, в т.ч. доля «большой семерки» – 41,2%, США – 20,1%, доля еврозоны, в которую входят 12 стран –14,8%. На долю новых формирующихся рынков и развивающихся стран, в которую включают 146 государств мира, приходится 47,7% мирового ВВП, 28 стран с транзитной экономикой формируют 7,1% мирового ВВП, в т.ч. 3,8% – доля 12 стран СНГ.

Такие же, примерно, позиции разных групп стран складываются и на мировом рынке лизинговых услуг. Сопоставление доли новых формирующихся рынков и развивающихся стран в мировом ВВП (47,7%) и доли этих стран в общем объеме мирового рынка лизинговых услуг (оценочно 10-15%) свидетельствует о большом потенциале дальнейшего распространения и развития мирового рынка лизинга. Тем более из 146 развивающихся стран и стран с транзитной экономикой лизинговый рынок функционирует пока лишь в 60 государствах.

Анализируя точки зрения различных авторов на сущность и содержание лизинга, мы в ряде работ обосновали положение об узком, промежуточном и широком толковании понятия «лизинг» по 4 основным признакам.

На крайних позициях узкого толкования понятия «Лизинг» ныне стоит, на наш взгляд, ряд юристов (А. Иванов, В. Витрянский, М. Брагинский), которые утверждают, что лизинг является лишь формой аренды и ряд экономистов (К. Сусанян, В. Волынский, Т. Философова и др.), отмечающих лизинг как форму финансирования и кредитования капитальных вложений. Однако за последние годы увеличивается число сторонников широкого толкования понятия «лизинг». В эту группу входят В. Горемыкин, В. Джуха, Т. Красева, Н. Адамов, А. Тилов и др.

На наш взгляд, лизинг исторически возник на основе арендных отношений, однако, в настоящее время, он не есть аренда, он больше, чем аренда, выходит за пределы аренды, включая в себя элементы купли-продажи, кредитных (заемных) отношений в результате их длительной эволюции и взаимной интеграции. Поэтому лизинг является более сложным продуктом современной рыночной экономики, одновременно являясь арендным, финансовым и коммерческим продуктом. В этой

связи можно привести оригинальные рассуждения М. Попова, который отмечает, что «лизинг имеет арендное начало, но используемые в иностранных языках синонимы указывают помимо аренды на его иное экономическое содержание: финансовые мотивы, кредит и куплю-продажу имущества. Поэтому лизинг, прежде всего, следовало бы определить как «неарендные экономические отношения, оформленные договором аренды». Лизинг как сложный продукт не умещается в рамках узких однозначных толкований. Исходя из анализа существующих в литературе точек зрения, позиций, мы предлагаем интерпретировать современный лизинг одновременно как: экономический процесс; вид договора (или комплекс договорных отношений); вид деятельности (бизнеса, предпринимательства); отрасль экономики (лизинговая индустрия); отрасль знаний и науки.

Лизинг как экономический процесс протекает во времени и пространстве, имеет свои этапы и последовательность осуществления. В отношении этапов осуществления процесса лизинга имеются различные точки зрения. Например, Е. Чекмарева отмечает, что в лизинговом процессе условно можно выделить три этапа [3]. На первом этапе осуществляется вся подготовительная работа для заключения ряда юридических договоров. Важная роль этого этапа обусловлена сложным характером многосторонних отношений при лизинге, который требует подробного изучения всех условий и особенностей каждой сделки. Осуществляемые на данном этапе лизинговые процедуры оформляются в следующих документах:

– заявке, получаемой лизингодателем от будущего лизингополучателя;

– заключении о платежеспособности лизингополучателя и эффективности лизингового проекта;

– заказе-наряде, направляемом поставщику лизингодателем;

– кредитном договоре, заключаемом лизинговой компанией с банком о предоставлении ссуды для проведения лизинговых сделок.

Большая роль в лизинговом процессе принадлежит второму этапу, на котором в трех- и двусторонних договорах закрепляется лизинговая сделка.

Осуществляемые на этом этапе лизинговые процедуры оформляются в следующих документах:

– договоре купли-продажи объекта лизинга;

– акте приемки объекта лизинга в эксплуатацию;

– лизинговом соглашении;

– договоре на техническое обслуживание передаваемого в лизинг имущества;

– договоре о страховании объекта лизинга.

Третий этап лизингового процесса – это период собственно использования объекта лизинга.

На данном этапе лизинговые операции отражаются в бухгалтерском учете и отчетности; производится выплата лизинговых платежей, а после окончания срока лизинга оформляются отношения по дальнейшему использованию имущества.

По мнению В. Газмана процесс формирования лизинговых отношений предполагает определенную последовательность в действиях по заключению сторонами соответствующих договоренностей. Эту последовательность он распределяет на 9 этапов:

На **первом** этапе в классической схеме лизинга происходит установление отношений между предприятием, заинтересованным в получении имущества в лизинг, и производителем или продавцом (поставщиком) этого имущества. На этом этапе предприятие, заинтересованное в получении конкретных и определенных видов имущества (оборудования, транспорта, зданий, сооружений и т.д.), самостоятельно на основе имеющейся у него информации, опыта, рекомендаций, результатов предварительно достигнутых соглашений подбирает располагающего этим имуществом поставщика.

На **втором** этапе предприятие (потенциальный лизингополучатель) в силу недостаточности собственных средств и ограниченности доступа к кредитным ресурсам для приобретения имущества в собственность или отсутствия необходимости в обязательной покупке имущества, обращается к лизингодателю, имеющему необходимые средства.

Это происходит после проведения лизингополучателем анализа рынка лизинговых услуг и выявления устраивающей его лизинговой компании. В результате будущий лизингополучатель формирует свою заявку лизингодателю с просьбой принять участие в сделке.

На **третьем** этапе действия лизингодателя предполагают изучение и анализ поступившей к

нему заявки. При этом лизинговая компания:

– исследует информацию о потенциальном лизингополучателе: бизнес-план проекта, бухгалтерские отчеты, кредитную историю (если она имеется), кадровую укомплектованность и т.п.;

– проводит маркетинговое исследование по оборудованию, предполагаемому по поставке в лизинг;

– проверяет соответствие цены, которую согласовал лизинго-получатель, текущему рыночному уровню;

– осуществляет предварительные переговоры с продавцом (поставщиком) имущества;

– рассчитывает риски готовящейся лизинговой операции;

– определяет свое отношение к обеспечению сделки, страхованию различных видов рисков;

На **четвертом** этапе лизингодатель после согласований всех условий сделки получает необходимое финансирование (банковский кредит, коммерческий кредит поставщика, заемные средства) или выделяет собственные средства на покупку имущества. После этого заключается договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем.

На **пятом** этапе по поручению лизингополучателя лизинго-вая компания закупает необходимое имущество у поставщика или производителя на основе договора купли-продажи. При этом лизинговая компания становится собственником имущества [6].

На **шестом** этапе лизингодатель осуществляет страхование лизинговой операции. При этом могут осуществляться следующие виды страхования:

1. Страхование имущественных интересов:

• страхование грузов передаваемого в лизинг имущества от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения при транспортировке от поставщика к лизингополучателю;

• трахование рисков, возникающих при монтажных и пусконаладочных работах;

• трахование передаваемого в лизинг имущества от риска утраты (гибели) или повреждения имущества в течение срока лизинга.

2. Медицинское страхование работников предприятия, на котором используется лизинговое имущество.

3. Страхование финансовых и коммерческих рисков невозврата лизинговых платежей. Страхователем может выступать только лизингодатель.

4. Страхование политических рисков.

5. Страхование экологических рисков, возникающих в процессе использования переданного в лизинг имущества.

На **седьмом** этапе купленное имущество передается лизингополучателю во временное владение и пользование на оговоренных в договоре лизинга условиях.

На **восьмом** этапе лизингополучатель, пользуясь имуществом, переданным ему в лизинг, выплачивает в предусмотренные в договоре сроки соответствующие лизинговые платежи собственнику имущества – лизинговой компании.

На **девятом** этапе лизинговая операция может быть завершена выплатой всех предусмотренных договором лизинга платежей и выкупом имущества в собственность его новым владельцем – бывшим лизингополучателем.

Процесс лизинговых отношений включает в себя процессы маркетинговых исследований на рынке средств труда, реализуемых поставщиками, а также на рынке товаров и услуг, реализуемых лизингополучателями, логистические процессы в ходе доведения средств труда от продавцов до потребителей (транспортировка и хранение лизингового имущества, управление материальными, денежными и информационными потоками) и оказание дополнительных услуг, связанных с консультированием, монтажом и наладкой, техническим обслуживанием и ремонтом и т.д. в процессе использования (потребления) имущества.

Для того, чтобы лизинг состоялся, обязательно должны быть заключены как минимум два договора – непосредственно сам договор лизинга между лизингодателем и лизингополучателем и договор купли-продажи между лизингодателем и продавцом имущества.

Социальные аспекты лизинга связаны с его ролью в развитии и расширении предприни-

мательства, в сохранении и создании новых рабочих мест, уменьшении безработицы, в повышении доходов и улучшении благосостояния народа, в создании условий для обеспечения населения и промышленности высококачественными товарами и услугами, расширении комплекса дополнительных услуг по подготовке и переподготовке кадров, обучении персонала предприятий, внедряющих новую технику и технологию и т.д.

Таким образом, резюмируя, можно сказать, что лизинг является сложным, многогранным и многоаспектным продуктом современной рыночной экономики.

Литература

1. Бутенина Н.В. Лизинг в Великобритании // Лизинг ревю, 2000. – №3/4.
2. Бутенина Н.В. История развития лизинговых отношений в США // Лизинг ревю, 2000. – №9/10.
3. Газман В.Д. Финансовый лизинг. – М., 2005.
4. Лещенко М.И. и др. Международная практика лизинга. – М., 2006.

А.Т. Айтаева, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.К. Нугманова,*** *к.э.н.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА ТРУДА

Рынок труда как социально-экономическое явление появился в период расцвета индустриализации, когда масса наемных работников, предлагающих свою рабочую силу, стала достаточно значимой и появилась потребность в защите этих работников со стороны государства, поскольку условия труда были тяжелыми, а оплата труда низкой. Проблема обострилась вследствие того, что число таких наемных рабочих росло очень быстро, и из второстепенной социальной группы они превратились в одну из основных по численности и важнейшую по остроте связанных с ними проблем (изнуряющий труд, высокий травматизм и болезни, нищета и т.д.).

Англия, став первой индустриальной державой, продемонстрировала всему миру социальные издержки промышленного прогресса и породила у многих классиков экономической мысли, прежде всего, у К. Маркса и Ф. Энгельса, критическое отношение к индустриальному способу производства. В их трудах представлены важные теоретические обобщения и определение категории «рабочая сила», которая и в настоящее время является одной из базовых в дискуссиях об объекте сделки купли-продажи на рынке труда. [1]

В современной экономической литературе при множестве работ по проблемам изучения рынка труда нет однозначного понимания ни самой сути проблемы, ни однородного мнения по системе фундаментальных категорий, который бы помогал при анализе и моделировании рынка труда и его моделей. Отсутствие однозначного определения рынка труда – «рынок труда», «рынок рабочей силы», «рынок трудовых ресурсов», «совокупность рынка рабочей силы и рынка рабочих мест», объект сделки на рынке труда – рабочая сила, труд, трудовые услуги, ресурс труда, показывает, что пока что не существует единого подхода к анализу процессов на рынке труда.

Рынок труда, являясь одним из основных компонентов рыночной экономики, сложным образованием с большим числом различных сторон, может быть описан и как подсистема или же элемент некой большей системы или же может быть описан целостной системой, которая показывает элементы и взаимосвязи, отражающие социально-экономические, институциональные, организационные и другие стороны рынка труда. Множество методологических подходов построения систем будет предопределять то множество типологических форм их теоретического познания, которые задают способ видения объекта. Рынок труда определяют как часть некой системы: «рынок труда, как подсистема в общей системе рыночных отношений», «рынок труда – элемент в системе рынка

экономических ресурсов»; «рынок труда – часть системы трудовых отношений, которая складывается на стоимостной основе между работодателями – собственниками средств производства и наемными работниками – владельцами рабочей силы». Некоторые исследователи определяют рынок труда как подсистему отношений собственности и даже как элемент системы занятости, ее составную часть [2].

При достаточно обширной характеристике отношений на рынке труда получаем следующее определение: «рынок труда – система общественных отношений с согласованными интересами работодателя и наемной рабочей силы»; «рынок труда – система социально-экономических отношений между свободными владельцами рабочей силы, нуждающимися в работе по найму, и физическими и юридическими владельцами средств производства, предъявляющими спрос на наемную рабочую силу, по поводу распределения, перераспределения, найма и включения рабочей силы в процесс.

Наиболее распространенное определение рынка труда с точки зрения институциональной экономики, которое разделяется многими авторами и используется нами с некоторыми уточнениями, заключается в следующем.

Рынок труда – совокупность спроса на рабочую силу и предложения рабочей силы, благодаря сочетанию которых происходит размещение экономически активного населения относительно имеющихся рабочих мест и сам процесс размещения регулируется действующими институтами рынка труда.

Структура рынка труда может быть раскрыта по различным признакам. Как правило, при классическом поэлементном подходе, авторы исходят из минимального набора компонентов, которые необходимы для появления и развития цивилизованного рынка труда в современном понимании:

– субъекты рынка труда;

– программы, решения и юридические нормы, которые были приняты субъектами рынка труда;

– рыночный механизм;

– безработица и социальные выплаты, связанные с нею;

– рыночная инфраструктура.

При таком подходе выделяются элементы согласно роли каждого из них в функционировании рынка труда, но в этом случае элементы имеют разное экономическое содержание и структуру. Для предмета нашего исследования целесообразно использовать институциональный подход, поскольку мы исследуем государственное регулирование рынка труда и, на наш взгляд. целесообразно рассматривать его по совокупности государственных институтов. При институциональном подходе к государственному регулированию выделяются компоненты (институты), имеющие одинаковое экономическое содержание и структуру, но различающиеся по характеру рисков, снижать или предупреждать которые, они предназначены.

Государственное участие на рынке труда в разных странах развивалось с разной степенью интенсивности, но, так или иначе, ни одна из современных стран не имеет автономного рынка труда, который функционировал бы независимо от государства. Участие государства в процессах, разворачивающихся на рынках труда, впервые стало заметным на рубеже X1X-XX вв., а процесс включения государства в регулирование рынка труда наиболее интенсивно протекал в Великобритании и Германии. Стремительное развитие этих структур в XX в. выразилось в формировании мощной системы государственного участия в регулировании рынка труда.

Современные институты рынка труда в традиции Международной организации труда и Всемирного банка условно разделены на 5 видов, комплексно охватывающих все вопросы пользования рабочей силой наемного работника: законодательство о труде; страхование от безработицы; социальное партнерство; минимальная заработная плата; законодательство о занятости и государственные службы содействия занятости.

Исторически обусловлен тот факт, что первым из этих институтов появился институт содействия занятости населения, первые принятые Международной организацией труда (МОТ) в 1919 г. правовые документы (Конвенция 2 и Рекомендация 1), посвящены вопросам содействия трудоустройству и предлагают странам участницам использование на практике наиболее успешных инс-

тициональных образцов. Таким образцом являлась система бесплатных государственных бюро по трудоустройству под контролем центрального органа с консультативными комитетами, в состав которых должны войти представители трудящихся (профсоюзы) и работодателей [3].

Теоретические положения экономической теории, доминирующей в этот период времени, выводились из неоклассического подхода к экономической политике, отрицающей необходимость активного вмешательства государства в экономические процессы. В частности А. Маршалл констатировал, что «непостоянство занятости кажется большим, чем есть в действительности…нет достаточных оснований полагать, что непостоянство занятости в целом растет». Последователь и ученик А. Маршалла А. Пигу в своем труде «Теория безработицы» выразил уверенность, что «При наличии совершенно свободной конкуренции среди наемных работников и при наличии совершенно мобильного труда характер связи будет очень простым. Постоянно будет действовать сильная тенденция к установлению такого соотношения между ставками заработной платы и спросом на труд, чтобы все были заняты.

Таким образом, в рамках такого подхода мог реализоваться только чисто социальный подход и социальная функция института содействия занятости: оказание индивидуальной помощи лицам, потерявшим работы на основе пассивных (на основе системы страхования от безработицы) и активных (содействие в трудоустройстве) мер.

Второй этап активного формирования институтов рынка труда связан с годами Великой депрессии и переходом к кейнсианской модели регулирования экономики, что обусловило осознание неразрывного единства социальных и экономических процессов и появление соответствующих законов и служб во многих странах мира (в Нидерландах в 1930 г., в США в 1933 г., во Франции в 1934 г.). Теоретическая концепция Дж. Кейнса, изложенная в его основном труде «Общая теория занятости, процента и денег», излагает его взгляды на государственное регулирование рынка труда в качестве противовеса классическим и неоклассическим взглядам, уделив большое внимание критике книги А. Пигу «Теория безработицы». Опровергая тезисы неоклассиков о потенциале саморегулирования рыночной экономики и занятости населения, Дж. Кейнс делает акцент на государстве и его институтах, которые должны содействовать эффективности расходования бюджетных средств в сфере занятости населения. Он считал, что «достаточно широкая социализация инвестиций важное средство, чтобы обеспечить приближение к полной занятости», и что именно государство должно брать на себя все большую ответственность за прямую организацию инвестиций.

Это способствовало формированию системных взглядов на роль государственного института обеспечения занятости и осмысленному расширению его функций. Принятые в этот период Конвенции и рекомендации МОТ концентрированно отражают эти взгляды, исходя из тесной взаимосвязи социальной и экономической функции государственных служб занятости. Деятельность государственных служб занятости предлагается поставить на постоянную и планомерную основу, не ограничиваясь только индивидуальными случаями и кризисными ситуациями в экономике. Впервые ставится вопрос о формировании единой информационной базы у государственных служб, необходимой для оперативного и целенаправленного решения вопроса о трудоустройстве работника. Основными объектами целенаправленной деятельности государственного института содействия занятости населения признаются целевые социальные группы, больше других подверженные рискам потери работы и попаданию в бедные слои населения. Так, рекомендация №45 (1935 г.) акцентирует внимание на проблеме молодежной безработицы. А в качестве превентивных мер обеспечения спектра занятости предлагается ввести обязательность среднего образования и установить ограничительный барьер на минимальный возраст вхождения на рынок труда 15 годами, а при первом вхождении на рынок труда учитывать перспективу занятости для данного конкретного индивида.

В этот же период вырабатываются рекомендации и принимаются решения о создании единой государственной системы социального страхования от безработицы (ранее существовавший только в единичных случаях, например, в Великобритании), которая в дальнейшем во многих развитых странах мира займет центральное место в системе социальных амортизаторов.

Объективные предпосылки, сложившиеся в экономике в период Великой депрессии привели к развитию нового теоретического взгляда на институт содействия занятости и страхования от безра-

ботицы, сформировали ряд конкретных практических инноваций в работе институтов государственной службы занятости, регулярность функционирования которой с этого времени более уже не подвергалась сомнению.

В течение двух десятилетий после второй мировой войны по признанию многих специалистов, исследовавших эволюцию государственного вмешательства в процессы рынка труда, на третьем этапе сформировалась основа современных институтов рынка труда.

В Западной Европе это происходило в русле общей тенденции бурного экономического роста и появления на этом фоне теоретической концепции «государства всеобщего благосостояния», важнейшей функцией которого стало поддержание социального равновесия. В традиционно либеральных странах, с меньшим акцентом на приоритет социального равенства, также оформилась система институтов рынка труда, и обозначились границы ее вмешательства в рыночное распределение доходов, которые достаточно строго выдерживаются и сегодня.

Государственные институты рынка труда взяли на себя позитивную, нормаобразующую функцию, устанавливая правила и санкции при взаимодействиях участников рынка труда. А в странах Западной Европы государство стало активным участником заключения коллективных соглашений на государственном, региональном и отраслевом уровнях.

К началу 80-х годов развитая мировая экономика четко разделилась на две группы стран:

– либеральные, в которых надзор государства за рынком труда осуществляется по узкому кругу четко ограниченных вопросов. К этим странам обычно относят США, Великобританию, Канаду;

– дирижистские, к которым относятся все европейские «государства благосостояния», а также Япония, Новая Зеландия, Австралия.

Сложившаяся система институтов в развитых странах мира и их краткая характеристика представлена нами в таблице 1.

Таблица 1 – **Типология рынков труда в современной экономике***

Либеральная модель (США, Канада, Великобритания)	Институты рынка труда	Дирижистская модель (Страны Европейского содружества)
В традициях свободного предпринимательства: издержки работодателя на найм и увольнение рабочей силы минимальные	Кодекс законов о труде	В традициях соц. защиты работников: издержки работодателя на найм и увольнение рабочей силы во внимание не принимаются
Не носит системного характера и существует только на некоторых крупных корпорациях	Социальное партнерство	Распространено повсеместно и носит характер сотрудничества работодателей, работников (в лице профсоюзов) и гос-ва
Не утверждена законодательно, а если утверждена, то на основе соотношения спроса и предложения	Минимальная заработная плата	Минимальная заработная плата утверждена законодательно на уровне выше прожиточного минимума
Имеется закон и актив. программы, которые применяют концепцию индивидуальной эффективной программы	Закон о занятости и активные программы содействия занятости населения	Имеется закон и множество видов программ
Применяется, но имеет ограничение по срокам (например, 5 лет в течение жизни)	Страхование от безработицы	Применяется повсеместно и не имеет ограничивающего срока

**Составлена автором*

Регулирование рынка труда

Стремительный экономический рост и снижение в 40-70-е гг. проблемы безработицы до уровня фрикционной, тем не менее, сформировал в экономической науке и экономической политике взгляд на безработицу, как системный дефект. То есть она стала рассматриваться не как проблема отдельных людей, а как результат неэффективного функционирования экономической системы.

Этот факт получил отражение прежде всего в международных документах. Так, Конвенцией МОТ №88 и рекомендацией №83 от 1948 г. было принято достижение полной занятости путем рациональной организации рынка труда и устранения препятствий, сдерживающих экономическое развитие.

Таким образом, на данном этапе складывается институт, регулирующий отношения работника и работодателя в процессе труда, включающий соответствующие законы (Кодекс о труде) и организации (инспекция труда), которые обеспечивают устойчивость применения нормативных положений и обеспечивают контроль за их соблюдением, а также применение санкций.

Таким образом, современная система институтов, регулирующих рынок труда, полностью сложилась к началу 1980-х гг. Несмотря на различия между либеральными и дирижистскими странами, использующими соответственно нелиберальные и кейнсианскую теорию в качестве исходной установки государственной экономической политики, все институты в разной степени в реальной практике государственного регулирования применяются. В то же время, система законодательства многих стран с начала 1980-х гг. начинает трансформироваться, уступая требованиям изменяющегося рынка труда, которые последовали в ответ на переход этих стран к инновационно-информационной экономике.

Литература

1. Сарыкулова Л.Т. Формирование и развитие рынка труда в условиях регионализации государственного управления, 2012.

2. Сансызбаева Г. Государственное регулирование экономики в зарубежных странах. – А., 2003.

3. Розанова Т.Г. Региональная экономическая система. – М., 2007.

А.Б. Алимбаева, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н., профессор*

ЭВОЛЮЦИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ ИНСТИТУТОВ ГОСУДАРСТВА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Эволюция взаимоотношений институтов государства и предпринимательства в развитых и развивающихся странах на различных этапах экономического развития доказала, что их конструктивное взаимодействие является важнейшим фактором успешного социально-экономического развития. Постоянно увеличивающийся разрыв между потребностями населения к общественным услугам, инфраструктуре, требованиями к ним, и бюджетными ограничениями обусловили развитие партнерских отношений государства и предпринимательских структур.

В условиях трансформации роли государства в экономике повышается важность поиска альтернативы прямому регулированию экономических процессов. Одной из них выступает институт государственно-частного партнерства, который позволяет привлечь в экономику дополнительные ресурсы, перераспределить риски между государством и предпринимательским сектором.

Таким образом, в современных условиях объективно существует и постоянно нарастает потребность в развитии методологических основ совершенствования ГЧП и механизмов его реализации.

Взаимодействие государства и частного сектора для решения общественно значимых задач имеет давнюю историю. Однако наиболее актуальным государственно-частное партнерство стало

в последние десятилетия. С одной стороны, усложнение социально-экономической жизни затрудняет выполнение государством общественно значимых функций. С другой стороны, бизнес заинтересован в новых объектах для инвестирования. ГЧП представляет собой альтернативу приватизации важных, имеющих стратегическое значение объектов государственной собственности.

Несмотря на общность принципов и признаков ГЧП для всех стран, в международной практике отсутствует единое определение термина ГЧП, общепринятая классификация форм ГЧП, а также их стандартная схема применения. Каждая страна самостоятельно и независимо определяет их для себя исходя из принципа приемлемости для собственной экономики.

Для Казахстана можно определить следующее понятие ГЧП. *Государственно-частное партнерство* – это совокупность среднесрочных или долгосрочных взаимоотношений между государственным и частным сектором по предоставлению общественно-значимых работ и/или услуг по проектированию; финансированию; строительству; реконструкции; реабилитации; эксплуатации; обслуживанию объектов на условиях соблюдения основных принципов ГЧП [1].

Среди специалистов нет единого мнения о том, какие формы взаимодействия власти и бизнеса можно отнести к ГЧП. Широкая трактовка подразумевает под ГЧП конструктивное взаимодействие власти и бизнеса не только в экономике, но и в политике, культуре, науке и т.д.

В числе базовых признаков государственно-частных партнерств в узкой (экономической) трактовке можно назвать следующие: сторонами ГЧП являются государство и частный бизнес; взаимодействие сторон закрепляется на официальной, юридической основе; взаимодействие сторон имеет равноправный характер; ГЧП имеет четко выраженную публичную, общественную направленность; в процессе реализации проектов на основе ГЧП консолидируются, объединяются ресурсы и вклады сторон; финансовые риски и затраты, а также достигнутые результаты распределяются между сторонами в заранее определенных пропорциях.

Как правило, ГЧП предполагает, что не государство подключается к проектам бизнеса, а, наоборот, государство приглашает бизнес принять участие в реализации общественно значимых проектов.

В широком смысле к основным формам ГЧП в сфере экономики и государственного управления можно отнести: любые взаимовыгодные формы взаимодействия государства и бизнеса; государственные контракты; арендные отношения; финансовую аренду (лизинг); государственно-частные предприятия; соглашения о разделе продукции (СРП); концессионные соглашения.

В экономике ряда развитых, а в последние десятилетия и развивающихся стран возникла особая форма взаимодействия бизнеса и власти. Речь идет о партнерстве государства и частного сектора, обозначаемого обычно термином Public-Private Partnership. В отечественной литературе принят термин «государственно-частное партнерство».

ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий. Бурное развитие многообразных форм ГЧП во всех регионах мира, их широкое распространение в самых разных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и бизнеса как характерную черту современной смешанной экономики.

Термин «партнерство» (англ. partnership) имеет несколько значений, главные из которых – «сотрудничество», «компания» [2]. Непосредственно «партнерство» определяется как неакционированное совместное предприятие нескольких физических и/или юридических лиц, каждое из которых является его пайщиком и принимает непосредственное участие в его деятельности. В отечественном законодательстве таковыми выступают простые товарищества и иные товарищества, общества с ограниченной ответственностью, образованные двумя и более лицами [3].

В экономической теории государственно-частное партнерство определяется как институт, включающий в себя совокупность формальных и неформальных правил, в рамках которых с целью удовлетворения общества осуществляется совместная деятельность государственных органов власти и частного сектора и на равных правах реализуются их экономические интересы, при этом ГЧП выполняет следующие функции: координации социальных и экономических интересов

субъектов, перераспределения ресурсов, снижения трансакционных издержек [4].

На современном этапе развития Казахстана мы можем определить государственно-частное партнерство как форму взаимодействия государственного и частного секторов, предусматривающую передачу субъектам частного сектора ответственности за оказание услуг, традиционно относящихся к сфере ответственности государственного сектора. Здесь, прежде всего, речь идет о реализации конкретных проектов, в рамках которых государство передает частному сектору определенные права и, одновременно, обязанности и риски.

С принятием Закона РК «О концессиях» заложено правовое поле, позволяющее частному сектору инвестировать финансовые и технологические ресурсы для реализации инвестиционных проектов с использованием механизма концессии.

В связи с усложнением схем государственной поддержки концессий и для защиты государственных интересов предлагалось институционально усилить процедуру экономической экспертизы. В этих целях была создана специализированная организация по вопросам концессии [5].

Так, в 2008 г. создано акционерное общество «Казахстанский центр государственно-частного партнерства» (далее – Центр ГЧП) со стопроцентным участием государства в его уставном капитале в лице Министерства экономического развития и торговли РК.

Центр ГЧП является органом, ответственным за высокое качество оценки и экономической экспертизы концессионных и бюджетных инвестиционных проектов. Кроме того, на Центр ГЧП возложена задача по разработке рекомендаций для уполномоченного органа и заинтересованных госорганов по совершенствованию институциональной системы в области ГЧП.

Одной из приоритетных задач Министерства экономического развития и торговли Казахстана является «Развитие механизмов государственно-частного партнерства», исходя из которой Центр ГЧП определены 3 основные цели:

– развитие государственно-частного партнерства;

– совершенствование методологии бюджетных инвестиций, качественная экспертиза, мониторинг и оценка реализации проектов;

– эффективное корпоративное управление.

Необходимость усовершенствования механизмов ГЧП и внедрения принципа проектного финансирования, с созданием специальных проектных организаций с особым юридическим статусом была озвучена в Послании Президента РК от 29 января 2010 г. «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана».

Разработан проект Программы по развитию государственно-частного партнерства в РК на 2010-2014 гг., целью которой определено обеспечение реализации комплекса мер по повышению роли и значимости механизмов ГЧП.

Одним из основных направлений Программы будет являться внедрение проектного финансирования для привлечения институциональных инвесторов как на проекты ГЧП, так и в экономику Казахстана в целом.

Для этих целей предполагается внедрить:

– принципы проектного финансирования для реализации прежде всего концессионных проектов;

– ГЧП в социальном секторе (по таким объектам как детсады, школы, больницы и другие) через механизм возмещения затрат из бюджета за общественно-значимые услуги, предоставляемые частным сектором.

Это позволит внедрить новые контракты ГЧП, такие как контракты на управление и содержание, контракты на эксплуатацию и содержание, контракты на строительство-(владение)-эксплуатацию, в социальной и жилищно-коммунальной сферах.

Также затрагиваются вопросы использования инструмента проектного финансирования с учетом создания финансового обеспечения при реализации проектов ГЧП (концессии), которое в настоящее время не регулируется действующим законодательством [6].

Говоря об ГЧП и отношения собственности, можно отметить, следующее: мировой опыт показывает, что мера конкретного участия государства и частного бизнеса и условия их сочетания могут существенно различаться. Так, частный компонент в партнерствах может выступать в ка-

честве одной из сторон контракта (чаще всего это контракты на поставку товаров и услуг для государственных нужд, на предоставление технической помощи, на управление), когда права собственности жестко разделены.

Литература

1. Сайт Казахстанского центра государственно-частного партнерства ppp-center.citylife.kz
2. Экономический словарь www.dic.akademic.ru
3. Гражданский кодекс РК (особ. часть) от 01.07.1999 г. №408-1.
4. Курс экономической теории / Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров: АСА, 1995. – 622 с.
5. Постановление Правительства РК «О создании специализированной организации по вопросам концессии» от 17.07.2008 г. №693.
6. Интернет ресурс http://www.ppp- center.kz

А.К. Алпысбаев, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н., профессор*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ АГРАРНОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

В целях обеспечения устойчивого развития отраслей АПК, развития национальных конкурентных преимуществ отечественной продукции, на постоянной основе изучается зарубежный опыт развития сельского хозяйства, положительные направления которого могут быть адаптированы в Республике Казахстан.

Сельское хозяйство вследствие своей специфики является одной из наиболее регулируемых отраслей экономики развитых стран. Весь опыт существования стран с развитой рыночной экономикой, так же, как и сама экономическая теория, постоянно указывает на неизбежность активного государственного регулирования.

Даже высокоразвитое сельское хозяйство зарубежных стран не может функционировать без государственной поддержки, осуществляемой как через бюджет, так и через ценовой механизм. Уровень этой поддержки, по отношению к стоимости продукции составляет в Австрии – 44%, в Канаде – 35%, в Европейском Союзе – 38%, в Финляндии – 72%, в Японии – 72%, в Швеции – 47%, в Швейцарии – 76%, в США колеблется по годам от 27 до 40%.

Одним из показательных примеров является бразильский опыт развития производства биоэтанола. Бразилия является вторым крупнейшим производителем в мире топливного этанола и крупнейшим в мире экспортером. Бразилия и США производят 89% общего объема этанола в мире. В 2010 г. Бразилия произвела 24,9 млрд литров, что составляет 37,7% используемого в мире этанола в качестве топлива. Страна считается первым в мире государством с устойчивой экономикой биотоплива, лидером биотопливной промышленности, образцовой моделью развития для других стран. На сегодняшний день производство этанола из сахарного тростника в Бразилии считается самым успешным альтернативным топливом. Этого удалось добиться благодаря тридцатилетней государственной программе развития производства этанола и отказа от использования ископаемых видов топлива [1].

Сегодня в Бразилии почти не существует транспортных средств, использующих в качестве топлива нефтепродукты в чистом виде. В 1976 г. правительство Бразилии законодательно установило использование смеси бензина с этанолом в пределах от 10 до 20% этанола в топливе, что требовало минимальных изменений в двигателях внутреннего сгорания. В 1993 г. минимальный процент этанола был установлен в 22%, а в 2007 г. – 25%.

Ключевым аспектом развития производства этанола в Бразилии являются инвестиции в науч-

ные исследования и разработки в области АПК. Разработки EMBRAPA – государственной компании, ответственной за прикладные исследования в области сельского хозяйства, вместе с научными исследованиями государственных институтов и университетов позволили Бразилии стать основным новатором в области биотехнологии и агрономической практики, использующим самые эффективные сельскохозяйственные технологии выращивания сахарного тростника в мире. За период с 1976 по 2008 год валовой сбор сахарного тростника вырос с 91 млн т до 650 млн т, посевные площади выросли с 2 млн га до 8,1 млн га, урожайность возросла с 465 ц/га до 797 ц/га. Бразилия является крупнейшим в мире экспортером этанола. В 2007 г. она экспортировала 933 млн галлонов (3,532.7 млн л), что составляет почти 20% от общего производства этанола в стране, и почти 50% мирового экспорта.

Другой пример реализации государственной поддержки сельского хозяйства – молочный сектор Республики Беларусь.

В 2005-2010 гг. на поддержку АПК было направлено в рамках реализации программы возрождения и развития села более 10 млрд долл. США. Значительная часть государственной поддержки в Беларуси выделяется производителям молочной продукции. Почти половина производства молока в стране идет на экспорт. На долю поддержки сельского хозяйства приходится значительная часть общих государственных расходов Беларуси. Например, в 2005-2007 гг. расходы на поддержку сельского хозяйства составили 8-9% общих расходов государственного бюджета. По данным Всемирного Банка, в 2007 году совокупная государственная поддержка сельского хозяйства составила (включая налоговые льготы) 5,4 % национального ВВП, 29 % объема валовой продукции сельского хозяйства. Бюджетная поддержка сельского хозяйства в Белоруссии значительно выше, чем во многих других странах (по отношению к ВВП, совокупным расходам бюджета и общей площади сельскохозяйственных угодий). Беларусь увеличила экспорт молока и молокопродуктов на 23,9%, доведя его до 530,1 тыс. т. Весь экспорт белорусского продовольствия в 2010 г. составлял 2,218 млрд долл. США и вырос по сравнению с 2008 г. на 1,4 %. На долю организаций Министерства сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь (далее – Минсельхозпрод) в 2010 г. пришлось более 70% всего экспорта продовольственных товаров (1,57 млрд долл. США). В общем объеме экспорта предприятий Минсельхозпрода доля молокопродуктов составила 56,7% [2].

Современный этап сельскохозяйственного производства США обуславливает возрастающую потребность в ссудном капитале. В этой связи в системе государственного регулирования экономики страны важным является функционирование сельскохозяйственного кредита, в т.ч. льготного. Государственное регулирование сельскохозяйственного кредита выражается в следующих формах: создание особых государственных кредитных институтов, организующих деятельность сети кооперативных банков сельскохозяйственного кредита; наделение кредитных организации правом выпуска ценных бумаг и создание благоприятного режима для их эмиссии и обращения (мобилизацию финансовых ресурсов для нужд кредита и удешевляет его); облегчение фермерам доступа к кредиту с помощью низких кредитных ставок, выдачи частным кредитным банкам гарантий на возврат кредитов и процентов по ним; бюджетное финансирование организаций сельскохозяйственного кредита для покрытия убытков, вызванных снижением кредитных ставок и неуплатой кредитов [3].

В США к основной группе кредитных учреждений, обслуживающих сельскохозяйственное производство, относятся страховые компании, коммерческие банки, Система фермерского кредитования (СФК), Администрация по делам фермеров (АДФ), Товарно-кредитная корпорация (ТКК) (всего свыше 800 банков и ассоциаций). Система фермерского кредитования действует с 1916 г., когда решением конгресс США был создан первый земельный банк. В 1923 г. были организованы федеральные банки среднесрочного кредита, а в 1933 г. – несколько банков кредитованию сельскохозяйственных кооперативов. СФК выделяла кредиты фермерам, предприятиям агробизнеса, населению сельских районов США. Именно через СФК производилось в 1920-х гг. государственное кредитование фермерских хозяйств. СФК были приданы особые полномочия по развитию банковской деятельности, в т.ч. получение финансовой поддержки из федерального бюджета при решении проблем реализации государственных аграрных программ. Данное учреждение в 1987 г. специальным актом была реформирована. СФК существует за счет продажи облигаций и более устойчива

коммерческих банков, использующих средства вкладчиков. В связи с этим она имеет возможность давать значительную часть долгосрочных кредитов (17,7%). В США имеются несколько ассоциированных банков СФК владельцами, которых являются фермерские кооперативы. Ежегодно они охватывают кредитованием одну треть фермеров страны и выделяют кредиты на сумму 40 млрд долл. Все банки СФК управляются советами директоров, выбранными вкладчиками и акционерами этих банков.

Администрация по делам фермеров (АДФ), входящая в состав Министерства сельского хозяйства, занимается кредитованием фермеров, которым невозможно получить кредит обычным путем, т.е. начинающих молодых и близких к банкротству фермеров. Учреждения АДФ, как и СФК, расположены непосредственно в штатах и округах. Руководители этих агентств назначаются президентом с одобрения сената (конгресса). На целевые программы развития фермерских хозяйств конгресс ежегодно выделяет кредитные ресурсы, которые составляют 8-10% суммы кредитов, получаемых фермерами в целом.

Кредиты выделяются на следующие цели: поддержка программы фермерского развития, помощь многодетным семьям, сельское жилищное строительство, оплата обязательств фермеров.

По линии АДФ предусмотрены два типа кредитования:

– на наличие расхода фермеров. В 1994 г. на эти цели построена, выделена 600 млн долл.;

– гарантии обязательств фермеров перед финансово-кредитными учреждениями. АДФ гарантирует возмещение 90% потери кредитных ресурсов в случае не возврата средств фермерами.

Краткосрочные кредиты на операционные расходы даются на срок от 1 до 5 лет, на приобретение техники – на 7 лет, на покупку земли – до 40 лет. Кредитные ставки на операционные расходы 5-5,5%, на другие расходы в среднем по 6-6,5%. При долгосрочном кредитовании процентные ставки пересматриваются периодически после проверки финансового состояния фермеров. Если последнее улучшается, то фермер переходит на обычную систему кредитования.

Обычным кредитованием занимаются банки и их ассоциаций в штатах и округах. Процентная ставка по вкладам составляет 3-5%, кредиты выдают под 6-9%. Чтобы получить кредит фермеры подают заявление в установленной форме о выделении кредитов и декларацию о доходах. После проверки банком платежеспособности и финансового состояния фермера составляется кредитный договор, и кредит регистрируется в специальной форме регистрации для сведения всех заинтересованных фирм и финансовых служб.

Кредитные учреждения США, как и других развитых стран, используют следующие основные процентные ставки за кредитные ресурсы: фиксированная ставка – по ней в течение всего срока кредита выплачивается постоянный процент вне зависимости от уровня инфляции и других факторов; регулируемая ставка – размер процента постоянно корректируется в зависимости от условии на финансовом рынке; переменная ставка с фиксированным сроком – обычно применяется при долгосрочном кредитовании, который разделен на несколько этапов (1,3,5), на каждом из которых действует своя процентная ставка (она представляет с собой комбинацию фиксированной и регулируемой ставки). Соглашение о способе выплаты кредитного процента является важным моментом в соглашении между фермером и кредитной организацией.

Сельское хозяйство Англии, хотя и занимает небольшой удельный вес в экономике (около 2,25 ВВП) и занято в ней всего 2,8% самодеятельного населения страны, производит около 80% необходимого стране продовольствия, производимого в условиях умеренного климата.

Кредитование в Великобритании, в отличие от многих развитых стран, не является объектом государственного регулирования и осуществляется четырьмя крупнейшими банками, имеющими разветвленную сеть филиалов по всей стране и множеством других частных кредитных учреждений. Государственное регулирование здесь проводится косвенным путем, к примеру, выдает дотации в виде сокращенного процента Сельскохозяйственной ипотечной корпорации, принадлежащей пяти ведущим банкам страны.

Еще одним элементом финансово-кредитного механизма аграрного сектора, поддерживающим доходы сельхозтоваропроизводителя и защищающим его от негативных последствий различных непредвиденных и случайных природных и других неблагоприятных случаев, является страхование.

Сельскохозяйственное страхование является наиболее рисковым и дорогостоящим видом имущественного страхования. Поэтому оно может успешно развиваться лишь в условиях регулирования агропромышленного производства при обязательной финансовой поддержке и регулирования со стороны государства.

В США Конгресс в 1938 г. учредил Федеральную корпорацию страхования урожая Министерства сельского хозяйства (ФКСУ). Из федерального бюджета через ФКСУ страховщикам перечисляется 60% страховых платежей и только 40% уплачивают сами фермеры. Страховщики (частные страховые компании) принимают участие в федеральной программе страхования урожая и перестраховываются в ФКСУ. Возмещение ущерба составляет 65% и более суммы ущерба от катастроф (суммы страховки) и производится указанными частными страховыми компаниями.

В Испании ежегодно составляется государственный план сельскохозяйственного страхования, содержащий, в частности, список сельскохозяйственных культур, животных и рыб, принимаемых для страхования, и которых насчитывается 45 видов и число их с каждым годом увеличивается. Планом устанавливаются риски, от которых страхуется каждый из указанных объектов страхования, например яблоки от града, заморозков, ливня; табак – от града и т.п. Зерновые культуры страхуются комплексно от всех страховых случаев.

Важный раздел плана – бюджетное финансирование страхования, состоящий из двух аспектов: агропромышленного и финансово-страхового. Агропромышленный аспект определяет условия страхования с целью повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Планом намечается комплекс сельхозработ – указываются параметры обработки почвы, виды применяемых удобрений, совершенствование технологии, и другие мероприятия. Эти указания учитываются страховщиками и страхователями при заключении договора. Также в плане устанавливаются сроки заключения договоров, т.е. периоды, когда может быть застрахована та или иная культура. Например, для винограда определен срок начала страхования – период распускания почек, для зерновых культур – время посева, для других культур – цветение. В договоре по каждой культуре устанавливается конец гарантийного срока договора страхования.

В плане указываются объем страхуемого урожая, который принимается как средний фактический урожай за несколько предшествовавших лет. Если товаропроизводитель планирует более высокий урожай, то при заключении договора он должен обосновать его повышение. Сельскохозяйственные культуры различаются по объему покрытия ущерба, но верхний уровень покрытия любой из культур не может превышать 80% размера ущерба. Ущерб, не достигший 10% стоимости застрахованного урожая, не выплачивается. В хозяйстве должны быть застрахованы все участки одной культуры, но не обязательно должны страховаться все культуры. Министерство сельского хозяйства Испании выделяет на цели страхования ежегодно 130 млн долл. Кроме МСХ субсидии на страхование урожая выделяют также и муниципальные власти. Между МСХ и страховыми компаниями заключаются специальные соглашения по вопросу внесения денежных на страхование.

Испанские товаропроизводителям, занимающимся исключительно сельскохозяйственным производством, государство уплачивает страховых платежей на 15% больше, чем другим типам предприятий. Фермерам, занимающимся выращиванием фруктов, винограда, зерновых, государство субсидирует уплату страховых платежей в размере 50% их общей суммы; производящим табак, кукурузу, подсолнечник – 40%; остальные культуры – 25% причитающихся с них страховых платежей [4].

Большие государственные субсидии на страхование предоставляют и другие страны. По данным доктора экономических наук В.Н. Семенова «во Франции, где создан Национальный гарантийный фонд для компенсации ущерба от крупных сельскохозяйственных бедствий. Средства фонда формируются на 50% за счет бюджета и на 50% за счет взносов страховых взносов фермеров. Размер компенсации страховых платежей фермерам устанавливают минсельхоз и минфин… В Канаде при страховании сельхозкультур 50% страховых взносов производит фермер, 25% – федеральное правительство и 25% – правительства провинций. При страховании доходов фермеров бюджетные субсидии составляют 67%».

Рассмотренный выше опыт развитых стран по кредитованию и страхованию сельскохозяйст-

венного производства свидетельствует об эффективном их функционировании при должном регулировании и контроле со стороны государства. Нет необходимости в полном копировании данного опыта во внедрении в отечественную практику, поскольку у развитых стран более развитая инфраструктура и другие особенности, отсутствующие в Казахстане. Тем не менее, кое-что из зарубежной практики можно внедрить с успехом и в Казахстане при должном государственном контроле. Автором предлагается в целях развития страхования и кредитования сельского хозяйства: создание специализированных на сельском хозяйстве кредитных и страховых институтов; создание законодательной базы для развития кредитных и страховых обществ (кооперативов), действующих не ради получения прибыли; государственная организационная и финансовая поддержка кредитных товариществ, кооперативов и обществ взаимного страхования; создание Агентства по регулированию сельскохозяйственного страхования; предоставление налоговых льгот сельскохозяйственным кредитным и страховым компаниям; покрытие за счет государства 50% платежей по страховому договору.

Таким образом, международный опыт в области государственной поддержки АПК показывает, что участие государства в сельскохозяйственном производстве и наличие программы развития отрасли способствует стабильному успешному развитию сельского хозяйства.

Литература

1. Экономика зарубежных стран: Капиталистические и развивающиеся страны: Учеб. пособие для эконом. спец. вузов / В.П. Колесов и др. – М: Высш. школа, 2007. – 479 с.

2. Управление агропромышленным комплексом: Учеб. пособие / Под ред. В.В.Кузнецова. – М.: ИКЦ «МарТ»; Рн/Д: Изд. центр «МарТ», 2008. – 416 с.

3. Родионова И.А. Мировая экономика. Индустриальный сектор. – М.: Изд-во РУДН, 2010. – 608 с.

4. Интернет источник http://www.oispanii.ru/ekonomika-ispanii/razvitie-ekonomiki-ispanii

Ж.А. Аманбаева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Ж. Абдыкерова,*** *к.т.н.*
КазАТУ им С. Сейфуллина,

НАУКА И ИННОВАЦИИ СОВРЕМЕННОГО КАЗАХСТАНА

В целях обеспечения устойчивого развития Казахстана на основе диверсификации и модернизации экономики, создания условий для производства конкурентных видов продукции и роста экспорта, Указом Президента РК от 17 мая 2003 г., была утверждена Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 гг. [1].

Разработчики данной стратегии: Министерство экономики и бюджетного планирования РК совместно с Министерствами индустрии и торговли, образования и науки, транспорта и коммуникаций, труда и социальной защиты населения, энергетики и минеральных ресурсов, финансов РК, Агентством по регулированию естественных монополий и защите конкуренции, Национальным Банком.

Стратегия индустриально-инновационного развития РК направлена на формирование государственной экономической политики республики на период до 2015 г. и нацелена на достижение устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики и отхода от сырьевой направленности развития к перерабатывающей [2].

Основными задачами Стратегии индустриально-инновационного развития РК являются:

• обеспечение в обрабатывающей промышленности среднегодовых темпов роста в размере 8-8,4%, повышение производительности труда к 2015 г. по сравнению с 2000 г. не менее чем в 3 раза и снижение энергоемкости ВВП в 2 раза;

• повышение производительности основных фондов обрабатывающей промышленности;

• создание предпринимательского климата, структуры и содержание общественных институтов, которые будут стимулировать частный сектор, и совершенствовать конкурентное преимущество, осваивать элементы в цепочке добавленных стоимостей в конкретных производствах, добиваясь наибольшей добавленной стоимости;

• стимулирование создания наукоемких и высокотехнологичных экспортоориентированных производств;

• диверсификация экспортного потенциала страны в пользу товаров и услуг с высокой добавленной стоимостью; переход к мировым стандартам качества;

• развитие интеграции с региональной и мировой экономикой с включением в мировые научно-технические и инновационные процессы.

Производство конкурентоспособных и экспортоориентированных товаров, работ и услуг в обрабатывающей промышленности и сфере услуг является главным предметом государственной индустриально-инновационной политики.

На фоне глобализации мировой экономики экономика Казахстана сталкивается с рядом объективных проблем, к числу которых можно отнести: сырьевую направленность, незначительную интеграцию с мировой экономикой, слабую межотраслевую и межрегиональную экономическую интеграцию внутри страны, невысокий потребительский спрос на товары и услуги на внутреннем рынке (малая экономика), неразвитость производственной и социальной инфраструктуры, общую техническую и технологическую отсталость предприятий, отсутствие действенной связи науки с производством, низкие расходы на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (далее – НИОКР), несоответствие менеджмента задачам адаптации экономики к процессам глобализации и переходу к сервисно-технологической экономике.

Для решения проблем и достижения поставленных целей и задач в рамках Стратегии предполагается активизировать функционирование таких институциональных образований как Национальный фонд РК, АО «Банк Развития Казахстана», АО «Инвестиционный фонд Казахстана», АО «Национальный инновационный фонд», которые являются важнейшими инструментами механизма реализации Стратегии. В целом данные институты будут проводить политику инвестирования в создание новых и развитие действующих производств с высокой добавленной стоимостью и поддержку научных и научно-технических исследований и разработок на основе комплексного анализа перспективных отраслей, выявления наиболее важных их элементов.

На одном из заседаний Правительства РК Премьер-Министр К. Масимов отметил, что Программа достаточно проработана, но один из ключевых вопросов – не только красиво написать ее, но и быстро воплотить в жизнь. Сегодня, когда обозначены основные приоритетные направления, целевые индикаторы Стратегии индустриально-инновационного развития, оговорены вопросы финансирования, назначены сроки и выявляются прорывные проекты, возникает естественная необходимость такого важного инструмента реализации Программы как инновационный менеджмент.

Инновационный менеджмент представляет собой сложный комплекс действий, нацеленный на достижение или поддержание необходимого уровня жизнеспособности и конкурентоспособности предприятия с помощью механизмов управления инновационными процессами. Главная задача инновационного менеджмента заключается в разработке стратегии инноваций и мероприятий, направленных на их осуществление. Как и любой другой сфере управления, инновационному менеджменту характерны пять стадий развития и функционирования: планирование, определение условий и организация, руководство, исполнение, анализ результатов и внесение корректив.

Если первые 2 стадии в рамках Стратегии индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг. уже осуществлены, то этапы руководства, исполнения и контрольного анализа пока еще находятся в процессе доработок и обсуждений. Поэтому на сегодняшний день стоит важный вопрос о степени подготовки казахстанских специалистов в области инновационного менеджмента, управления интеллектуальной собственностью и проектами, проведения маркетинговых исследований. Так как научно-технические инновации есть решающее условие выживания и роста большинства фирм, они должны соответствующим образом планироваться и управляться, в связи с чем требуются высококлассные специалисты в области технологического и стратегического мони-

торинга, в управлении интеллектуальной собственностью, бизнес-инкубирования и развития.

Для того чтобы выявить факторы, приводящие к успеху, необходимо проводить анализ выполненных инноваций, поэтому инструментом анализа и мониторинга инвестиционных проектов является информационная Система управления инвестиционными процессами. Система позволяет вести мониторинг и обработку информации по проектам для расчета показателей в разрезе отраслей, регионов. Прежде всего, по результатам деятельности информационной системы можно получить четкие ответы на вопросы: обеспечат ли инвестиции в собственные НИОКР лучший результат, чем приобретение лицензий на стороне? Обеспечат ли затраты на НИОКР более высокую отдачу по сравнению с теми же затратами на производство и маркетинг?

В целях реализации Послания Главы государства создан Республиканский Управляющий центр по форсированному индустриально-инновационному развитию РК с территориальными подразделениями и проектными группами по наиболее крупным проектам, которые будут способствовать практической реализации проектов. [3] Однако стоит отметить, что небольшой коллектив гораздо мобильнее может воспринимать и генерировать новые идеи. Поэтому следует обратить внимание на опыт организации поисковых исследований США, породивший своеобразную форму предпринимательства – рисковый (венчурный) бизнес, который на сегодняшний день производит более 37% валового национального продукта. Венчурный бизнес представлен самостоятельными небольшими фирмами, специализирующимися на исследованиях, разработках, производстве новой продукции. Их создают ученые-исследователи, инженеры, новаторы. Малый инновационный бизнес так же широко распространен в Западной Европе и Японии. Характерной чертой венчурного бизнеса США, во многом определяющего динамику и устойчивость его развития, являлась и является до настоящего времени ориентация на вложение средств в инновационные предприятия, реализующие передовые технологии в различных промышленных отраслях. Известная, американская колыбель современной информатики и телекоммуникаций, «Силиконовая долина» (США, штат Калифорния) – яркий пример развития микроэлектроники и компьютерных технологий, давший мощный импульс для успешного развития таких всемирно известных лидеров компьютерной отрасли как: компания Microsoft, Intel, Apple Computers, Compaq. «Силиконовая долина» – аналогия такого элемента инновационной инфраструктуры как технопарк, который, по планам нашего правительства, должен стать центром притяжения всех инновационных идей в регионах, технологическим инкубатором, в которым будут оказываться консалтинговые, лабораторные и иные услуги. Несмотря на то, что научно-технические разработки имеют приоритетное значение, тем не менее, следует учитывать, что инновационный бизнес не является занятием чисто научного изобретательства. Именно поэтому венчурные фирмы, как правило, в Америке и Европе, неприбыльны, т.к. не занимаются организацией производства продукции, а передают свои разработки другим фирмам – эксплерентам, патиентам, коммутантам. Соответственно, следует продумать вопросы о повышении в стране доли рискового капитала и о создании условий для подобных фирм у нас в Казахстане, ведь сознательное применение концепций стратегического и инновационного менеджмента повысит качество применяемых решений и обеспечит повышение эффективности инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы.[4]

Учитывая экономическую обстановку в стране, инновационную инфраструктуру, готовность Правительства оказать всестороннюю помощь и финансовую поддержку, можно понять, что главная задача инновационного менеджмента в Казахстане на сегодняшний день заключается в повышении квалификации менеджеров высшего и среднего звена технопарков, НИИ и других организаций инновационной инфраструктуры путем трансферта технологий, стимулирования роста инвестиций в развитие инноваций, продвижение отечественных разработок на мировые рынки, создание инновационной среды и реализация всего конкурентоспособного потенциала Казахстана.

В организационном плане связующим звеном между государственными организациями и бизнес сектором должны быть посредники (центры по трансферту технологии, бизнес инкубаторы, технологические парки, венчурные фонды и т.д.), помогающие сокращать разрыв между НИОКР и рынком и занимающиеся коммерциализацией знаний и технологии, разработанных в научных институтах. В большинстве случаев такие посредники формируются при участии государственных и частных

структур (развитие государственно-частного партнерства). И именно эта область взаимодействия государства и бизнеса, по мнению автора, и формирует предпосылки формирования тесной взаимосвязи всех ключевых элементов отечественной инновационной системы.

Литература

1. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг.
2. Морозов Ю.П. и др. Инновационный менеджмент: Учеб. пособие для вузов. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 471 с.
3. Кэтрин Кемпбелл. Венчурный бизнес: новые подходы. – Изд-во: Альпина Бизнес Букс, 2008.
4. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: Учебник. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 2000. – 624 с.
5. Прокопчук Л.О. Стратегический менеджмент: Учебник для вузов. СПб., 2004. – 511 с.

А. Амирханов, *докторант программы DBA*
Казахский Экономический Университет им. Т. Рыскулова

МЕСТО И РОЛЬ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО КОНТРОЛЛИНГА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

Экономическая деятельность промышленного сектора страны все в большей степени инициирует совершенствование производственного менеджмента в практике отечественных предприятий. В этой связи промышленные предприятия вынуждены применять современные подходы к организации хозяйственной деятельности для укрепления конкурентных позиций на мировом и национальном рынках.

Задача производственного контроллинга заключается в формализации концепции системы планирования и контроля, применении системы планово-контрольных расчетов, ориентированных на результаты в разработке плановых и отчетных форм, координировании процессов планирования прои-водственного процесса.

Место и роль производственного контроллинга в системе инструментов и методов менеджмента промышленных предприятий представлена в таблице 1.

Таблица 1 – **Взаимосвязь использования различных стратегий с применением системы контроллинга на промышленных предприятиях***

Виды стратегий	Экономические мероприятия, способствующие повышению уровня конкурентоспособности промышленного предприятия	
	В рамках функций менеджмента	В рамках системы контроллинга
Производственная	Интеграция или диверсификация производственной сферы промышленного предприятия	Мониторинг и диагностика основ. показателей производственной деятельности
Маркетинговая	Расширение ассортиментной политики и выход на новые рынки	Оценка рыночной позиции промышленного предприятия
Инновационная	Совершенствование технико-технологического уровня	Исследование возможностей инновационного развития
Финансовая	Получение максимальной прибыли	Выявление резервов оптимизации затрат
Кадровая	Формирование и развитие эффект. системы управление персоналом	Мониторинг и диагностика основных показателей трудовой деятельности

**Источник [1]*

В работе на основе SMART-анализа доказано, что основная цель контроллинга – ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед промышленным предприятием. При этом высшей целью служит сохранение стабильности и устойчивое развитие предприятия, т.е. цель контроллинга – производная от целей самого предприятия.

Сравнительная характеристика видов контроллинга представлена в табл. 2.

Система контрольных показателей деятельности промышленного предприятия целесообразно рассматривать на трех основных уровнях:

– первый уровень (система измерения и оценки) – набор взаимосвязанных критериев, позволяющих измерить и оценить результативность деятельности подразделений и предприятия в целом;

– второй уровень (система коммуникаций) – инструмент согласования интересов групп, оказывающих влияние на деятельность предприятия (акционеры, высшее руководство, персонал, клиенты, поставщики, местное сообщество и т.п.);

– третий уровень (система стратегического управления) – инструмент согласования текущей деятельности и распределения ресурсов со стратегией развития предприятия [2].

Таблица 2 – **Сравнительная характеристика стратегического и оперативного контроллинга***

Признаки	Стратегический контроллинг	Оперативный контроллинг
Ориентация	Внешняя и внутренняя среда предприятия	Экономическая эффективность и рентабельность деятельности предприятия
Уровень управления	Стратегический	Тактический и оперативный
Цели	Обеспечение выживаемости Проведение антикризисной политики	Обеспечение прибыльности и ликвидности предприятия
Задачи	Участие в установлении количествен. и качественных целей предприятия Определение ответственности за стратегическое планирование Разработка альтернативных стратегий Определение критических внешних и внутр. условий, лежащих в основе стратегических планов Определение «узких» и поиск «слабых» мест Определение основных подконтрольных показателей в соответствии с установленными стратегическими целями	Руководство при планировании и разработке бюджета (текущее и оперативное планирование) Определение «узких» и поиск «слабых мест для тактического управления Определение совокупности подконтрольных показателей в соответствии с установленными текущими целями Сравнение плановых (нормативных) и фактических показателей подконтрольных результатов и затрат с целью выявления причин, виновников и последствий отклонений Анализ влияния отклонений на выполнение текущих планов
Задачи	Сравнение плановых (нормативных) и фактических значений подконтрольных показателей с целью выявления причин, виновников и последствий данных отклонений Анализ экономической эффективности инноваций и инвестиций	Мотивация и создание систем информации для принятия текущих управленческих решений

**Источник [1]*

Анализ отечественной и зарубежной экономической литературы по проблемам производственного контроллинга позволил разработать и предложить подход к формированию эффективной системы управления промышленным предприятием на основе контроллинга (рис. 1).

Рис. 1. **Концептуальный подход к формированию эффективной системы управления промышленным предприятием на основе контроллинга***

**Источник [3]*

Согласовывая, интегрируя и сосредоточивая деятельность всей системы управления предприятием на достижение поставленных целей, контроллинг, по мнению соискателя, выполняет функцию «управления управлением» и является синтезом планирования, учета, контроля, экономического анализа, организации информационных потоков и многого другого (табл. 3).

Таблица 3 – **Контроллинг в рамках функций управления**

Функции управления	Расширенная интерпретация контроллинга
1	2
Планирование	Анализ сильных и слабых сторон Координация деятельности различных подразделений предприятия Разработка консолидированного плана Выявление соответствия планов целям предприятия Составление графиков производства
Организация	Общий учет и контроль результатов деятельности Делегирование полномочий и ответственности Оптимизация организационной структуры управления

Продолжение таблицы 3

1	2
Мотивация	Разработка стимулирующих показателей в трудовой деятельности предприятия Реализация функций персонального менеджмента Создание необходимых условий труда
Контроль	Сравнение плановых и фактических показателей в производственной деятельности предприятия Установление допустимых отклонений Определение негативных условий Регулирование расчетных показателей

Література

1. Гусев М.М. Формирование механизма производственного контроллинга на промышленных предприятиях // Автореферат на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (промышленность). – 2012.

2. Гусев М.М. Формирование организационно-экономического механизма повышения эффективности управления промышленным предприятием посредством контроллинга // Предпринимательство. – 2011. – №3.

3. Гусев М.М. Производственный контроллинг как эффективная система экономический показателей // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2011. – Выпуск 4. – №22.

М.Э. Атикеев, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.Н. Жанакова,*** *к.э.н., и.о. доцента*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В ИННОВАЦИОННОМ БИЗНЕСЕ

В настоящее время нам следует отдавать себе отчет, что преимущества сознательно разрабатываемой стратегии стоят тех усилий, которых требует такая разработка. При этом предполагается справедливость следующих четырех соображений: недостаточность одной только задачи максимизации прибыли, необходимость перспективного планирования, потребность не только реагировать на изменения в экономической обстановке, но и влиять на нее и постановка реальных целей.

Яркой чертой профессионального управления являются усилия, направляемые на планирование и контроль деятельности организации, с тем чтобы все виды этой деятельности были ориентированы на общие цели, относительно которых оценивается эффективность функционирования организации. Давление конкуренции последних лет, появление нескольких очень крупных компаний в отраслях и ускоряющиеся темпы изменений создали обстановку, в которой образ мыслей высших руководителей был переориентирован на восприятие идеи планирования. Системы формального планирования, первоначально используемые в крупных компаниях, теперь получили распространение в средних и мелких компаниях.

Существуют различные пути, на которых может быть достигнут тот или иной набор целей; эти пути и называются стратегиями. Выбор пути, по которому компания собирается следовать, можно рассматривать как «формулирование стратегии».

Плановые решения направлены в будущее, т.е. период времени, когда условия могут отличаться от существующих в момент принятия решения. Чтобы цели корпорации были достижимыми, они должны быть реалистичными в экономической обстановке, которая сложится к какому-то моменту в будущем. То же самое справедливо и для стратегии. Таким образом, сознательный взгляд в будущее; пусть в чем-то неточный, должен использоваться в плановом процессе. Необходимы прог-

нозы, включающие период до планового горизонта, для каждого фактора, подверженного изменениям в том или ином направлении, который может оказать влияние на выполнение плана. Во внимание необходимо принять самый широкий круг экономических, социальных, научно-технических и политических факторов [1].

Изучение будущего представляет огромную ценность, если оно позволяет сформулировать общеэкономические тенденции, которые могут представить либо угрозу существующей деятельности, либо возможности для новых видов деятельности и, следовательно, ведут к изучению возможных стратегий (какие возможности представятся).

Главное возражение против планирования исследований и разработок – случайный характер возникновения большинства нововведений. Случай играет здесь важную роль, но ни одна компания не собирается вкладывать средства в развитие науки и техники только на основании веры и надежды. С другой стороны, было бы крайне недальновидно не рассмотреть неожиданное нововведение только на том основании, что оно не было предусмотрено планом.

Осознав, что компания, которая вкладывает большие средства в развитие техники, по существу вовлечена в два вида деятельности – «два бизнеса»:

1) основную деятельность, определенную целями корпорации, связанную с удовлетворением рыночной потребности;

2) неосновную научно-техническую деятельность, результатом которой являются новая техника и технология, имеющие коммерческую ценность, но часто не связанные с целями корпорации. В этом случае коммерческая значимость может быть реализована только посредством продажи самой технологии, хотя в исключительных случаях может быть оправдано завершение разработки продукта и организация его отдельного производства и маркетинга в порядке диверсификации.

Первичный бизнес предполагает выделение ресурсов подразделению НИОКР, большая часть которых расходуется на выполнение проектов, непосредственно связанных с реализацией стратегии корпорации. Однако часть средств выделяется из общей суммы и расходуется, на усмотрение руководителя НИОКР, для поддержания индивидуальных исследований или исследований, кажущихся обещающими. Некоторые лаборатории выделяют до 10% ресурсов на эти виды работ. Это должно означать, что каждому разработчику разрешается посвящать 10% времени индивидуальным исследованиям, но практически в такие работы вовлекается небольшое число специалистов, временно занятых такими работами в течение значительной части своего рабочего дня.

Одной из важнейших проблем, стоящих перед высшим руководством, является решение вопроса: какие средства следует выделять на исследования и разработки? Объем имеющихся средств всегда ограничен, и его необходимо разделить между сферами, где эти средства могут дать быструю отдачу, например реклама, и где решаются долгосрочные задачи, как в случае НИОКР. Но НИОКР – не единственная область, где требуются средства, не дающие немедленной отдачи, хотя именно здесь наиболее трудно принимать решения на базе показателя «затраты – прибыль», т.к. только в редких случаях можно связать затраты на НИОКР непосредственно с видимыми изменениями прибыльности, поскольку динамика последней обычно подвергается воздействию и других факторов. Например, продукт может не иметь успеха на рынке вследствие недостаточной рекламы или завышенных цен, хотя в техническом отношении он может оказаться успешным. Напротив, хорошо организованный сбыт может в значительной мере компенсировать недостатки продукта. Если трудно выделить влияние собственно НИОКР на прибыльность продукта, то еще труднее увязать эффективность функционирования компании в целом в течение периода таких возможных изменений, как изменения налоговой системы или изменения, вызванные динамикой экономического цикла, с осуществленными ранее затратами на НИОКР [2].

Существует ряд подходов к этой проблеме: а) межфирменные сравнения; б) метод постоянного отношения к сумме оборота; в) метод постоянного отношения к прибыли; г) метод планирования «от базы»; д) метод расчета затрат на согласованную программу.

1. Межфирменные сравнения. Хотя уровень затрат на НИОКР широко варьирует в разных отраслях, можно ожидать, что конкурентоспособные компании в одной отрасли будут расходовать примерно одинаковые средства на поддержание своей конкурентоспособности.

Официально представляемая промышленными компаниями информация позволяет получить надежные данные по такому показателю, как численность занятых в лабораториях, на основе которого можно приблизительно оценить годовой объем затрат на НИОКР. Первоначальные признаки будущих изменений в положении конкурента могут также быть выведены из наблюдаемых тенденций в подборе кадров и т.д. Таким образом, анализируя действия главных конкурентов, можно выявить оценочные показатели для определения собственных затрат, достаточных для поддержания конкурентоспособности, хотя маловероятно, чтобы простой показатель доли затрат на НИОКР в объеме оборота, рассчитанного на основе баланса активов и пассивов, не ввел в заблуждение.

2. Метод постоянного отношения к сумме оборота. Метод, предусматривающий постоянное отношение бюджета НИОКР к сумме оборота в виде заданного процента, используется достаточно часто. Поскольку величина оборота не подвержена резким ежегодным колебаниям, использование этого показателя в качестве базы гарантирует обоснованную стабильность средств, выделяемых на НИОКР. Слабое место метода связано с тем, что достигнутая величина оборота компании есть результат прошлых инвестиций, а не будущих, с которыми связаны текущие затраты на НИОКР.

3. Метод постоянного отношения к прибыли. Связывание бюджета НИОКР с прибыльностью компании крайне нежелательно. Это подразумевало бы, что НИОКР – роскошь, которую могут себе позволить только те компании, которые успешно работают сегодня. С этим аргументом можно обратиться к финансовому директору компании, столкнувшемуся с трудностями в движении наличных денег. Он предпочел бы заметить, что выживание компании в краткосрочном аспекте – его главнейшая задача, а в периоды финансовой напряженности он должен уменьшать те затраты, которые легче всего сократить, – затраты на рекламу, обучение, НИОКР. Но если реклама и учебные программы могут быть восстановлены достаточно легко, то для восстановления лаборатории может потребоваться несколько лет.

4. Метод планирования «от базы». В отсутствие других критериев размер бюджета НИОКР часто становится результатом договоренности между руководителем НИОКР и высшим руководством. Точкой отсчета при этом, как правило, служит уровень затрат в НИОКР в предшествующем периоде плюс сумма на покрытие инфляции, на расширение, приобретение нового оборудования и т.д.

5. Метод расчета затрат на согласованную программу. Руководитель исследований в первую очередь обращает внимание на необходимость финансирования особых проектов и одновременно поддержание общего уровня научно-технической деятельности. Поэтому он может подойти к формированию бюджета путем суммирования требуемых для отдельных видов работ затрат в пределах программы. Почти наверняка эта сумма превысит величину, на которую можно рассчитывать в благоприятных условиях. Задача в том, чтобы как-то примирить между собой запросы руководителей НИОКР и вероятное предложение со стороны высшего руководства.

Долгосрочный план корпорации определяет цели получения прибыли на несколько лет вперед. Так как жизнь каждого продукта ограничена, ожидаемая от существующих продуктов прибыль будет постепенно снижаться. Разница между прибылью, ожидаемой от этих продуктов, и показателями плана должна быть компенсирована новыми продуктами. Функция НИОКР заключается в обеспечении в нужный момент времени новых продуктов, способных принести достаточную прибыль. Этот процесс, названный специалистами по планированию в корпорациях анализом разрыва, не только показывает важность задач, стоящих перед НИОКР, но также представляет собой более основательный базис для определения общих затрат на НИОКР по сравнению с планированием «от базы» или сопоставлениями с затратами конкурентов.

Суммарная прибыль, ожидаемая от реализации новых научно-технических проектов, отнюдь не должна быть равной величине, определенной ходе анализа разрыва. Это связано с неопределенностью оценок и с тем обстоятельством, что только небольшая часть проекта будет реализована в коммерчески успешных продуктах. Лучшее, на что можно рассчитывать, – размер усилий в части НИОКР будет пропорционален потребностям их в результатах, и распределение фондов обеспечит максимальную вероятность появления эффективных новых продуктов в нужный момент. Это добавляет еще одно измерение в формировании сбалансированного портфеля проектов – время. Несмотря на трудности предварительного определения результатов проектов, необходимо

прилагать усилия, чтобы избежать несвоевременного скопления или недостатка завершающихся проектов.

Эти трудности можно преодолеть, анализируя распределение средств между главными возможностями развития. Выбор соответствующих признаков для анализа совокупности возможностей зависит от природы компании, он, по-видимому, должен включать распределение между краткосрочными, среднесрочными и долгосрочными видами деятельности; между существующими и новыми продуктами; между существующими и новыми научно-техническими принципами и решениями. Следует делать различия между развитием продукции и технологических процессов и между различными видами продукции. Рассмотрим теперь главные факторы, которые необходимо учитывать при формулировании стратегии.

1. Прогнозы экономической обстановки. Главной целью является выяснение того, что компания могла бы предпринять для использования благоприятных возможностей и как ответить на угрозы, вытекающие из будущих изменений экономической обстановки. При выработке стратегии НИОКР, которая во многом может рассматриваться как расширение и органическая часть планового процесса, подобным же образом использует прогнозы.

Прежде всего, НИОКР имеют отношение к научно-техническим изменениям, которые могут произойти. Однако невозможно прогнозировать технологию в отрыве от множества других факторов – экономических, социальных, политических. Поскольку эти тенденции взаимодействуют очень сложным образом, научно-техническое прогнозирование во многом охватывает те же процессы, что и прогнозирование общеэкономических процессов. Значимость прогнозирования экономической обстановки для формулирования стратегии может рассматриваться в следующих трех аспектах: а) анализ будущих угроз и благоприятных возможностей; б) исключение неожиданностей; в) поиск новых конкурирующих технологий в сфере бизнеса.

2. Сравнительная эффективность затрат на новую технику. Объем знаний относительно технологии, технического принципа возрастает, пока не достигнет точки, после которой дальнейшие исследования обеспечивают новые знания, коммерческая польза которых столь незначительна, что ею можно пренебречь. Когда эта стадия достигнута, гораздо более обещающие возможности для создания новых продуктов, разработки новых процессов или улучшения конструкций изделий открывают вложения в новую отрасль технологии, в новый технический принцип. Это означает сдвиг в распределении ресурсов в сторону кубика, помеченного как новая технология.

3. Риск против окупаемости. Можно выделить два аспекта риска, говоря о научно-технической деятельности, вытекающей из рассмотрения портфеля и отдельных проектов НИОКР. Риск, присущий всему портфелю, должен быть главной заботой стратегии НИОКР и отражать позицию корпорации. Но этот риск реализуется затем через совокупность проектов, каждый из которых ассоциируется со своим уровнем риска. В лабораториях, осуществляющих много проектов, могут чередоваться наступательная и защитная стратегии с соответствующим уровнем риска, соотношения между ними должны удовлетворять общей склонности к риску, допустимой для стратегии корпорации и стратегии НИОКР.

4. Анализ потенциала. Прежде чем принять решение относительно стратегии, следует реалистично оценить собственные достоинства и слабости. Желания при этом не должны играть никакой роли. Хотя анализ прошлого и сегодняшнего потенциала полезен, важно помнить, что этот потенциал может не соответствовать будущим задачам, которые потребуют совсем иных характеристик. Сегодняшние достоинства могут не найти полезного применения в будущем. Все можно изменить и найти аргументы в пользу того, что и слабости будут преодолены. К этому, конечно, следует стремиться, но это может занять много времени, а не обращать внимание на слабости – значит привести дело к фатальному концу [3].

Как бы много не говорилось и не писалось о формулировании и выборе стратегии, на практике не так часто достигаются четко определенные решения. Важен аналитический процесс, ведущий к выработке стратегии. Все это, в частности, справедливо в отношении стратегии НИОКР, выступающей результатом непрерывного процесса оценки и анализа различных взаимозависимостей, связывающих стратегию корпорации, анализ экономической обстановки, отчетные данные о потен-

циале компании, портфель проектов и конкретные проекты. Обычно приходится иметь дело не с выбором той или иной стратегии, а скорее с решением, как расставить акценты. Так, нужен не выбор между наступательной и защитной стратегиями, а определение пропорций, в которых следует распределять имеющиеся ресурсы между этими стратегиями.

Литература

1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер. - 7-е изд. / Пер. с англ. / под ред. С. Г. Божук. – СПб.: Питер, 2007. – 496 с.

2. Аткина Н.А. и др. Стратегическое планирование использования рыночного потенциала предприятия // 2003. №2.

3. Мескон М. и др. Основы Менеджмента: Учеб. пособие. – М., 2008. – 201 с.

К.Т. Аусарбеков, *магистрант*
Научный руководитель: Г.Н. Гамарник, *д.э.н., профессор,*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТА

Активное взаимодействие бизнеса и государства имело место уже в XVI в. Так, например, государственные власти Франции старались использовать частных предпринимателей, чтобы развивать за свой счет и под своим контролем экономическую деятельность, которая обеспечивает коммунальное обслуживание граждан или экономики в целом. Первый в истории квази-проект ГЧП был санкционирован королем Генрихом II. Благодаря этому инженер Адам де Крапон в долине Кроу города Салон-де-Прованс в 1554 г. смог построить канал, который до сих пор носит его имя. В Англии государственные концессии (одна из форм ГЧП) выдавались частным компаниям еще в XVII-XVIII вв. Известная Ост-Индская компания, занимавшаяся завоеванием колоний в Индии и их эксплуатацией, была, по сути концессией. Широко распространение получили концессии в царской России во второй половине XIX в. (железнодорожное строительство, коммунальное хозяйство и т. д.).

В мировой практике наиболее успешный опыт, широкое применение и высокий уровень развития форм ГЧП наблюдаются в высокоразвитых странах Западной Европы и Северной Америки. Что же касается перспективных экономических лидеров (Китай, Индия, Россия, Бразилия и пр.), то они пока заметно уступают им как по степени развитости форм ГЧП, так и по широте применения.

Интерес к государственно-частному партнерству возник достаточно давно: первая постройка канала по концессионному принципу во Франции датируется 1552 г. Активно ГЧП в концессионной форме использовалось многими странами, особенно для строительства железных дорог. Активное взаимодействие бизнеса и государства имело место в 30-е гг. XX в., но в предвоенное и военное время такое взаимодействие носило скорее вынужденный характер, связанный с преодолением мирового экономического кризиса, организацией военной экономики, послевоенного восстановления национального хозяйства [1].

Каждая страна делает свой выбор в приоритетности отраслей для реализации ГЧП самостоятельно (в зависимости от степени важности и возможности реализации). Наиболее предпочтительными секторами экономики, в которых реализуются проекты ГЧП в Европе, являются образование (34%), транспорт (21%) и здравоохранение (17%).

В настоящее время в большинстве стран мира развитие экономики характеризуется консолидацией усилий государства и частного секторов в нахождении новых форм и методов создания, управления и регулирования инфраструктуры. Проекты ГЧП являются реальным механизмом взаимодействия государственного сектора и частного капитала в сфере создания, модернизации, содержания и эксплуатации объектов инфраструктуры. Как правило, различные страны начинают свою программу по развитию государственно-частного партнерства с концессионных проектов в

автодорожной отрасли (платные дороги, мосты, туннели).

Природа «самофинансирования» таких проектов (по крайней мере, с точки зрения государственного бюджета) делает их очень привлекательными. Однако в мировой практике механизмы ГЧП применяются и во многих других сферах (табл. 3.).

Таблица 3 – **Сферы применения механизмов ГЧП в различных странах мира***

Страна	Авто дороги	Ж/д линии	Водообеспечение	Переработка и утилизация	Энергетика	Здравоохранение	Образование	Пенитенциарные заведения	Оборонный комплекс	Офисы
Австралия	V	V	V			V	O	V	V	
Бельгия	V	O	V	V		V	O			
Канада	V	V	V	V		O	O	V	O	V
Финляндия	V	O				V	O			V
Франция	V								O	
Германия	V	O	V	O					O	
Греция	V	V								
Голландия	V	O	O				O	O		
Ирландия	V	O	V	O	V		O	V		V
Италия	O	V	O	V						
Португалия	V	O	V			O			O	
Южная Африка	V		V			O	O	V		
Испания	V	V	V			V				
Великобритания	V	V	V	V		V	V	V	V	V
США	V		V					V	O	

**V – заключенные, O – объявленные сделки*

Обобщение мирового опыта в процессе становления новой роли государства в рамках ГЧП позволяет выработать конкретные предложения по внедрению ГЧП в Казахстане, уже имеющего определенный опыт в предоставлении концессий в области инфраструктуры частным иностранным компаниям.

ШВЕЦИЯ. В течение последних 10-15 лет в Европе происходят значительные изменения в формах и методах управления объектами производственной инфраструктуры, традиционно находившимися в государственной собственности: морскими и речными портами, аэропортами, железнодорожными и автодорожными хозяйствами, энергетическими и коммунальными сетями. Все в большей степени рыночные отношения захватывают и сферы социальной инфраструктуры: здравоохранение, образование, проникают в правоохранительную и военную области.

Эти структурные сдвиги означают ослабление прямого участия государства в экономике и одновременное усиление ее государственного регулирования в различных формах. Причина такого поведения государства кроется в неудовлетворенности деятельностью публичных служб по обеспечению услугами хозяйствующих субъектов и общества в целом.

Под государственно-частным партнерством (ГЧП) в Швеции понимаются «формы кооперации между общественными институтами, осуществляющими государственные закупки, и поставщиками с целью обеспечения финансирования, сооружения, модернизации, управления или эксплуатации объектов в сфере инфраструктуры и/или предоставления услуг» [2].

ГЧП в Швеции не получило широкого распространения. Основная причина – особенности шведской модели социально-экономического развития, для которой характерно существование сильной традиции ответственности государства за обеспечение общественных услуг и функциони-

рование общественной инфраструктуры. Находившиеся у власти практически несменяемо на протяжении 70 лет до 2006 г. социал-демократы активно поддерживали эту традицию. Первое (2006-2010 гг.) и второе (с 2010 г.) правоцентристские правительства во главе с премьер-министром Ф. Рейнфельдтом настроены более позитивно в отношении ГЧП, однако в практические проекты на уровне центрального правительства это пока не вылилось. Теперь с ГЧП экспериментируют и более крупные города, как, например, Стокгольм. Одним из ярких примеров реализации принципа ГЧП стала ТЭЦ «Хегдален», которой на паритетных началах владеют финский энергетический концерн «Фортум» и муниципалитет Стокгольма. Комбинированное производство тепла и электроэнергии общим объемом 2,2 тВт/ч обеспечивается за счет переработки бытовых и промышленных отходов. Известным проектом, осуществленным на принципах ГЧП, был «Стокгольм Сити Байк» – между муниципалитетом Стокгольма и рекламным подразделением компании «КлиаЧеннел-Коммьюникейшнс» – коммунальная туристическая программа аренды велосипедов, аналогичная существующим во многих европейских городах.

Даже относительно небольшой опыт применения ГЧП указывает на его положительный эффект: осуществление проекта в более короткие сроки, приемлемая стоимость финансирования и четко определенная стоимость строительства, строгое разделение рисков.

ЮЖНАЯ КОРЕЯ. Финансовый кризис, который разразился в Южной Корее в конце 1997 г., привел к резкому спаду активности в области государственно-частного партнерства. Тогда правительство приняло изменения в закон в декабре 1998 г., которые предусматривали, среди прочего, активизацию государственно-частного партнерства через различные меры государственной поддержки, включая предоставление гарантий бизнесу в получении минимального дохода. В январе 2005 г. правительство снова приняло изменения в закон, согласно которым действие закона распространялось не только на объекты экономической инфраструктуры, Был введен метод «строительство-передача-аренда» в дополнение к уже существовавшему методу «строительство-передача-эксплуатация», что позволило расширить круг участников, желающих финансировать проекты ГЧП и диверсифицировать их возможности. В октябре 2011 г. метод «гарантии минимального дохода» был упразднен и заменен такой мерой государственной поддержки как компенсация базовой стоимости, т.е. правительство принимало на себя инвестиционный риск в пределах государственной доли затрат в случае, если проект осуществлялся как государственный.

За последнее десятилетие благодаря государственной политике системной поддержки и управления, направленного на активизацию программ ГЧП, рынок ГЧП в Южной Корее вырос и превратился в стабильный и высоко прибыльный финансовый рынок, укрепив свои позиции как новый способ привлечения капитала, позволяющий решить проблему недостаточности государственного бюджета. Интересы частного сектора учитываются в государственной политике по активизации финансирования через ГЧП в рамках общегосударственной программы по развитию ГЧП.

Основные участники программ ГЧП в Южной Корее – Министерство стратегии и финансов (МСФ) и заинтересованные отраслевые министерства. МСФ отвечает за реализацию Закона о ГЧП, Указа о его реализации и Основного Плана ГЧП. Цель и функции Центра управления государственно-частными инвестициями в развитие инфраструктуры (Центр) установлены в Указе о реализации ГЧП и включают следующее: содействие МСФ в составлении Основного Плана ГЧП; содействие соответствующим органам и министерствам в процессе отбора проектов для ГЧП, а именно в определении исполнимости и соотношения цены и качества потенциальных проектов ГЧП. Помимо технической помощи, описанной выше, Центр проводит исследования в области программ ГЧП и дает рекомендации МСФ и заинтересованным министерствам.

Критерии отбора проектов для ГЧП и меры государственной поддержки. Разрешенные методы ГЧП в основном делятся на метод «строительство-передача-эксплуатация» и метод «строительство-передача-аренда» в зависимости от структуры проекта. Также используются методы «строительство-эксплуатация-передача» и «строительство-владение-эксплуатация». Проекты ГЧП подразделяются на категории «запрашиваемые» и «не запрашиваемые» в зависимости от того, кто инициирует проект. Уполномоченный орган, центральные или местные органы управления определяют потенциальные проекты ГЧП и запрашивают заявки на подачу предложений от частного

сектора. В случае «не запрашиваемого» проекта, частный сектор определяет потенциальный проект для ГЧП и запрашивает дальнейшие указания у уполномоченного органа. Концессионер определяется по результатам конкурса, хотя первоначальный заявитель может получить дополнительные очки в процессе оценки заявок.

Тенденции и текущее положение дел на сентябрь 2013 г. реализуются 203 проекта типа «строительство-передача-эксплуатация», которые находятся на следующих стадиях: 110 – на стадии завершения, 44 – на стадии строительства, 19 – на стадии подготовки, 24 – на стадии переговоров и 6 – на стадии подготовки к объявлению Запроса на подачу конкурсных предложений (ЗПП). Из указанных проектов, по 173 проектам определены концессионеры и подписаны концессионные договоры. Распределение 203 проектов по отраслям выглядит следующим образом: 61 – дороги, 11 – железнодорожные пути, 17 – порты, 64 – природоохранные сооружения, 5 – материально-техническое обеспечение, 45 – другое строительство, включая автотранспортные стоянки, проекты в сфере культуры и туризма. Из 203 проектов 86 национального и 117 регионального значения. На сентябрь 2013 г. было объявлено 203 проекта по типу «строительство-передача-эксплуатация» на общую сумму инвестирования 66,1 трлн корейских вон.

В заключение отметим, что 15-летний опыт в сфере ГЧП позволяет считать, что в Корее создана институциональная база и развитый рынок. Однако остается еще много спорных моментов и сложностей, которые стране предстоит решить для дальнейшего развития и выхода на более высокий уровень. Систему необходимо продолжать развивать в сторону максимизации прибыльности и соотношения цены и качества проектов ГЧП и минимизации недостатков, и рисков.

ИНДИЯ. ГЧП в Индии рассматривается руководством страны в качестве одного из наиболее перспективных механизмов привлечения средств частных инвесторов в национальную экономику. Оно нацелено на повышение эффективности капитала при соблюдении баланса интересов государственного и частного секторов, а также диверсификацию рисков инвесторов.

Наибольшее распространение практика ГЧП получила при реализации крупных проектов. В стране пока не сформирована четкая нормативно-правовая база, регламентирующая организацию и функционирование совместных предприятий на основе ГЧП. Эта сфера регулируется, в основном, различными предписаниями и директивами (по разработке, оценке и одобрению проектовпо финансовой поддержке и проч.) [3].

Наиболее четкая система регулирования ГЧП к настоящему времени сформировалась в сфере инфраструктуры. Высший руководящий орган – Комитет по инфраструктуре (Committeeon-Infrastructure) во главе с премьер-министром Индии, в задачи которого входит выработка основных направлений политики в данной области, повышение роли ГЧП в национальной экономике и контроль над реализацией важнейших проектов. В практическом плане оценкой экономической целесообразности проектов ГЧП в Индии занимается непосредственно Плановая комиссия, в то время как задачи по их окончательному одобрению возложены на Оценочный комитет по ГЧП (PublicPrivate-PartnershipAppraisalCommittee). Так, участие частных инвесторов в ГЧП предполагает освобождение их от налогов (для отдельных проектов период налоговых каникул может достигать 10 лет) и отмену импортных пошлин на ввоз оборудования и техники для дорожного строительства. Условия сделок, а также порядок участия в тендерах имеют сложные схемы и отличаются от проекта к проекту. Для упрощения и ускорения процедуры принятия решений по проектам ГЧП Плановой комиссией рекомендовано заключение контрактов в форме типовых концессионных соглашений. На сегодняшний день ГЧП наиболее успешно реализуется в сфере транспортной инфраструктуры – строительство автомагистралей (свыше 270 проектов, или 60% от общей численности проектов и 45% от их общей стоимости, по схемам ГЧП осуществляется строительство 85% всех автодорог страны), железных дорог, морских портов и аэропортов. В сфере телекоммуникаций частные вложения составляют 63% финансирования, в энергетике 14,5%. На данный момент в Индии работают компании из 28 стран (в сфере строительства лидерами являются Малайзия, Китай и Республика Корея, в области консалтинговых услуг – США и Великобритания). Большие ожидания с точки зрения участия частных инвесторов центральное правительство связывает с модернизацией портовой инфраструктуры (доля частного капитала в соответствии с программой министерства судоход-

ства Индии по развитию отрасли должна составить не менее 65%). В настоящее время здесь представлены такие крупные иностранные компании, как Maersk, P&O, DubaiPortsInternational, PortofSingaporeAuthority и др. Среди индийских инвесторов в проекты ГЧП крупнейшими являются: Larsen&Toubro, GMRInfrastructure и SadbhavEngineeringLimited. Можно привести следующие успешные примеры ГЧП в Индии: строительство первого частного в стране водопровода в Тирупуре (шт. Тамилнаду). Так, окончание строительства автомагистрали Дели-Гургаон было отложено на несколько лет из-за возникших задержек с государственным финансированием, необходимостью изменения технической документации и проблем с выкупом земельных участков у частных собственников. При сооружении трассы Джайпур-Кищенгарх компания-подрядчик была вынуждена решать вопрос о переносе свыше 600 объектов религиозного назначения. Неоднозначно обстоят дела и с социальными проектами они, как правило, недофинансируются государством и реализуются преимущественно за счет средств негосударственных общественных организаций. Результаты применения ГЧП в сфере образования и здравоохранения еще не получили официальной оценки правительства. Между тем министерством развития людских ресурсов Индии принято решение о строительстве по схемам ГЧП двух с половиной тысяч школ, а министерством труда Индии – полутора тысяч отраслевых учебных институтов. Несмотря на все недостатки, проявляющиеся в ходе реализации ГЧП, правительство страны намерено продолжать практику его применения.

Литература

1. «Государственно-частное партнерство: Международный опыт». – Астана, 2013 / Авторская группа: Мамраев Г. и др.

2. Айрапетян М.С. Всемирная антикризисная конф. «Зарубежный опыт использования государственно-частного партнерства»

3. Guidelines on Private Public Partnerships for Infrastructure Development // UN, Economic Commission for Europe. Dec., 2000.

Б.М. Афлатонова, *магистрант*

Научный руководитель: ***Н.Н. Жанакова,*** *к.э.н.*

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ КУМУЛЯТИВНОГО МЕТОДА В ОЦЕНКЕ РИСКОВ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Инвестиционный проект представляет собой комплекс взаимосвязанных мероприятий, предполагающий определенные вложения капитала в течение ограниченного времени с целью получения доходов в будущем. В то же время в узком понимании инвестиционный проект может рассматриваться как комплекс организационно-правовых, расчетно-финансовых и конструкторско-технологических документов, необходимых для обоснования и проведения соответствующих работ по достижению целей инвестирования.

Экономическая оценка любого инвестиционного проекта должна обязательно учитывать особенности функционирования рынка, в частности подвижность многих характеризующих проект параметров, неопределенность достижения конечного результата, субъективность интересов различных участников проекта и, как следствие, множественность критериев его оценки.

Техника анализа эффективности инвестиционных проектов в современных экономических условиях существенно усложняется из-за неопределенности будущих финансовых результатов. Эта неопределенность обусловлена существованием вероятности провала проекта, связанного с получением убытков. Поэтому оценка рисков инвестиционных проектов является актуальной проблемой, требующей успешного решения в процессе проектного инвестирования [1].

Как известно, инвестиционная деятельность во всех формах и видах сопряжена с риском. Инвестиционный риск – это вероятность возникновения финансовых потерь в ситуации неопределенности условий инвестирования. Для финансового менеджера риск – это всегда вероятность неблагоприятного исхода. Инвестиционные проекты имеют различную степень риска, поэтому может оказаться самым рискованным высокодоходный вариант вложения капитала. Риск можно отнести к экономической категории, с позиции которой он представляет собой событие, которое может произойти или не произойти.

Существуют несколько экономических результатов при осуществлении проекта: отрицательный (проигрышный для инвестора, когда он несет убыток); нулевой; положительный (с определенной выгодой).

Иногда риска можно избежать или просто уклониться от него, т.к. мероприятие заранее сопряжено с риском. Однако для предпринимателя избежать риск – отказаться от возможной прибыли.

Риск проекта оценивается инвестором с позиции его доходности, поэтому с чем большим риском сопряжен проект, тем больше требований предъявляется к его осуществлению.

Наиболее простым способом учета рисков по проекту является отражение их уровня в ставке дисконтирования, которая применяется в расчетах показателей экономической эффективности проекта. Для этих целей рекомендуется применение кумулятивного метода расчета риска, позволяющего выявить его различные факторы экспертным путем.

Для того чтобы рассчитать доходность проекта с учетом рисковых обстоятельств, необходимо увеличивать норму дисконта путем включения в нее премии за риск.

Расчетную эффективность инвестиционного проекта можно снизить увеличением нормы дисконта. Такое снижение должно будет учитывать возможные потери (убытки), которые связанны с наступлением рисковых событий. Норма дисконта проекта отражает доходность альтернативных вложений, которые сопряжены с риском.

Для того чтобы принять правильное инвестиционное решение, необходимо соотносить предполагаемый риск из различных вариантов инвестирования с доходностью проектов. Для расчета предполагаемых доходов от вложенных инвестиционных средств на практике можно использовать различные математические модели.

В расчетах используют безрисковые альтернативные вложения, чтобы не учесть риск дважды, поэтому, необходимость учета риска в норме дисконта приводит к новому понятию: «норма дисконта, учитывающая риск».

Она является максимальной по величине, а при ее использовании хотя бы одно альтернативное и доступное инвестору направление вложений, имеющее тот же риск, что и данный проект, обеспечит ему получение положительного интегрального дисконтированного эффекта.

Премия за риск определяется для каждого участника с учетом его функций и обязательств перед другими участниками и наоборот. Если она равна нулю, то доход участника гарантирован независимо от результатов.

Для оценки факторов риска кумулятивным методом, рекомендуется создать экспертную группу, состоящую из 5 человек (руководителя функционального департамента компании, других инвестиционных проектов, коммерческого директора, а также внешних консультантов-экспертов). Конечно, число участников экспертной группы может варьироваться в зависимости от сложности и масштабности проекта.

Кумулятивный метод применяют в расчете премии за риск при оценке эффективности инвестиционных проектов. Он позволяет учитывать основные типы рисков, связанных с реализацией инвестиционного проекта, а именно: странового риска; ненадежности участников проекта; неполучения предусмотренных проектом доходов.

Если инвестиции застрахованы на соответствующий этому страховой случай, то поправка на каждый вид риска не вводится. По размеру страховой премии можно определить уровень риска, причем затраты инвестора увеличиваются на размер страховых платежей.

Страновой риск в основном характеризует наступление событий, на которые организация не может повлиять. Существуют определенные условия, которыми такой риск может быть вызван:

• утерей права собственности при выкупе или конфискацией имущества;

• непредвиденными изменениями законодательства, которые ухудшают финансовые показатели проекта (это может быть увеличение налогов);

• сменой персонала в органах государственного управления, который трактует законодательство непрямого действия, и т.д.

Риск ненадежности участников проекта возникает с появлением возможности непредвиденного прекращения реализации проекта, который обуславливается:

• нецелевым расходованием средств, предназначенных для инвестирования в данный проект, а также для создания финансовых резервов;

• необеспеченностью оборотными средствами, обеспечивающих возврат заемных средств или финансовой неустойчивостью компанией, использующей проект;

• недобросовестностью, неплатежеспособностью, юридической недееспособностью иных участников проекта: строительных организаций, поставщиков, потребителей и т.д.

Риск неполучения предусмотренных проектом доходов. Он обусловлен как техническими, технологическими и организационными решениями проекта, так и случайными колебаниями объемов производства и цен на продукцию.

Существуют рекомендуемые размеры поправок на этот вид риска, которые представлены в таблице 1.

Таблица 1 – **Поправка на риск неполучения предусмотренных проектом доходов**

Риск	Цели проекта	Поправка на риск, %
Низкий	Вложение в развитие производства на базе освоения новой техники и технологии	3-5
Средний	Увеличение объема производства продукции	8-10
Высокий	Инновации, связанные с производством нового продукта	13-15
Очень высокий	Вложения в инновационные исследования	18-20

Как правило, величина диапазона возможных поправок на риск определяется каждым экспертом в зависимости от квалификации и опыта, количества рассматриваемых факторов, а также достоверности и актуальности имеющейся информации о рисках. При этом поправка на риск осуществляется в зависимости от уникальности проектируемого объекта на данной территории или определенном регионе.

На основе предложенного диапазона поправок на риски, эксперты оценивают значимость фактора риска из перечня для реализации проекта. Средняя арифметическая общих поправок на риски от каждого эксперта является итоговой поправкой на риск, наиболее вероятной для данного инвестиционного проекта. Суммируя данную величину и безрисковую ставку доходности, определяется ставка дисконтирования для расчета потока денежных средств и показателей эффективности по проекту [2].

Если принять, например, поправку на страновой риск в размере 2%, то общая премия на риск для среднерискованного проекта (например, ставка 8%) составит 13% (2 + 3 + 8). Это означает возможное снижение (потерю) экономического эффекта на 13%.

Подобная методика оценки рисков проекта широко применяется на практике, поскольку в ней существуют определенные достоинства – простота и понятность концепции. Однако существенными недостатками являются трудоемкость, многократный учет одних факторов и игнорирование других, а также отсутствие обоснования максимума рисковых премий. Кроме того, необходимо обеспечить согласованность мнений экспертов, избежать субъективизма [3].

Различные виды рисков необходимо рассматривать в системе отношений, в которых задейст-

вованы субъекты и объекты управления риском. Для анализа рисков используется определенная система управления, которая является сложным механизмом воздействия управляющей системы на управляемую с целью получения планируемого результата.

На основании проведенного нами исследования рисков можно сделать *следующие выводы*:

• необходимо систематически проводить мероприятия по снижению риска в результате реализации программы по его снижению;

• программа мероприятий по снижению рисков должна корректироваться по необходимости с учетом изменяющихся факторов воздействия;

• существуют различные методы оценки инвестиционного риска, которые дают наиболее вероятную картину опасных условий для участников проекта;

• кумулятивный метод позволяет учитывать в премии за риск все факторы, которые могут привести к рисковой ситуации при оценке эффективности инвестиционного проекта.

При его использовании можно рассмотреть многофакторную структуру рисков проекта и принять оптимальное инвестиционно-проектное решение, а также осуществить прогноз величины допустимого уровня риска для сопоставления полученных итогов с общей стоимостью проекта.

Исследование существующих классификаций факторов риска и методов их оценки позволяет систематизировать их на практике и предложить руководству организаций применять систему страхования и самострахования, которая позволит снизить риск до минимума.

В этой связи предприятиям можно предложить использование своих внутренних резервов: создание стабилизационного фонда за счет внутренних ресурсов предприятия и управления запасами готовой продукции и сырья.

Литература

1. Баканов М.И. Экономический анализ в торговле: Учебник для ВУЗов [Текст]. – М., 2008.

2. Кошечкин С.А. Концепция риска инвестиционного проекта. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/invest..

3. Экономическая оценка инвестиционных проектов: Учебник для студентов вузов, обуч. по спец. «Экономика и управление на предприятиях (по отраслям)» / С.А. Сироткин и др. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011.

Н.К. Аязбаев, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.Ө. Тұрдалы,*** *к.э.н.*

СИСТЕМНО-ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ВЗАИМОСВЯЗИ ИННОВАЦИОННОЙ И ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Наука и техника в развитии производительных сил и производства в целом формирует многообразные связи инновационной деятельности с различными стадиями и элементами воспроизводственного процесса. Прежде всего, под воздействием инновационной деятельности изменяются состав и структура воспроизводственного цикла, поскольку научно-исследовательские, опытно-проектные и конструкторские работы органически включаются в воспроизводственный процесс. Положение о том, что «научные исследования стали неотъемлемым нулевым циклом производства практически каждого продукта, информация превратилась во всеобщее средство труда».

По сути дела наука стала нулевым циклом воспроизводства, взаимодействие между элементами которого осуществляется следующим образом: выявляются потребности (требования) потребителей, на их основе производится соответствующая научная разработка по удовлетворению этих потребностей, передача результатов разработки на производство и реализация полученного продукта потребителям.

Системно-функциональные взаимосвязи инновационной и производственной деятельности воплощаются прежде всего в преобразовании производительных сил. На основе накопления научных знаний, быстрейшей их реализации создаются принципиально новые орудия и предметы труда, разрабатываются прогрессивные технологические процессы, способы организации, производства, труда, управления и т.д. Следовательно, обусловленная научно-техническим прогрессом инновационная деятельность определяет объем и характер производственных ресурсов, а также организацию их использования. Она расширяет возможности производства путем перехода в новое качественное состояние всех его элементов и, в первую очередь, средств труда.

Качественное совершенствование производительных сил позволяет снизить затраты общественно необходимого труда на производство еди-ницы продукции, уменьшить ее стоимость, увеличить массу товаров, производимых в единицу времени. Вместе с тем инновационная деятельность оказывает непосредственное влияние не только на материально-вещественные элементы производства, но и на занятую в нем рабочую силу. Прежде всего, имеют место изменения в содержании труда работников, все многообразие которых выражается в том, что:

– возникают новые функции труда;

– появляются новые сочетания функций труда;

– изменяется содержание традиционных функций труда;

– происходят сдвиги в структуре трудовых функций;

– обогащается содержание труда работников различных видов деятельности в результате интеграции трудовых функций.

Под воздействием результатов инновационной деятельности углубляется функциональное разделение труда, формируется профессионально-квалификационный состав рабочей силы. Это находит свое отражение в уменьшении доли простых механических усилий в выполняемых работниками исполнительских функциях при соответствующем увеличении удельного веса затрат умственного труда.

В условиях коренного реформирования экономики обогащение работника новыми научными знаниями имеет особо важное значение. Оно содействует преодолению отчуждения основной производительной силы общества от собственности на средства и результаты производства, в т.ч. и на научно-технические достижения. При этом владение собственностью органически соединяется с собственным трудом работника, вследствие чего он из объекта трансформируется в субъект управления. По сути дела, здесь происходит сращивание объекта и субъекта управления в единый производственный элемент, принимающий управленческие решения по различным направлениям развития производства на основе научно-технических достижений.

Ощутимые изменения вносят инновации в такую важную социально-экономическую сферу труда, как его условия, сокращая занятость во вредных производствах, улучшая санитарно-гигиенические условия труда. Улучшение условий труда под влиянием инноваций происходит в ходе изменения содержания труда. Использование инноваций не только изменяет функции труда и другие параметры его содержания, но и одновременно совершенствует эстетические, производственные условия, повышает безопасность труда, сокращая тем самым профессиональные заболевания работников.

Наряду с количественными и качественными преобразованиями факторов производства, инновационная деятельность вызывает существенные изменения в соотношении функционирующих в ней живого и овеществленного труда. Направленность инновационной деятельности на интенсификацию воспроизводственного цикла обеспечивает возрастание массы средств производства по сравнению с численностью обслуживающих их работников. В результате этого происходит рост органического строения производства и технической вооруженности труда.

При этом структуре затрат труда наблюдается уменьшение удельного веса живого труда на единицу созданной продукции, что в значительной степени обуславливается соответствующим увеличением доли овеществленного труда. Причем в самих затратах овеществленного труда возрастает удельный вес научного труда, поскольку именно в прошлом труде материализуются воплощенные в инновациях новые фундаментальные и прикладные научные знания.

Одним из каналов воздействия инновационной деятельности на воспроизводственный процесс

является изменение натурально-вещественного состава и структуры выпускаемой предприятием продукции, которые находят свое выражение в том, что:

– расширяется номенклатура конечной продукции, появляются новые ее виды, предназначенные для удовлетворения как традиционных, так и ранее неизвестных общественных потребностей:

– изменяется структура производимой продукции, в ней все больший удельный вес начинают занимать наукоемкие изделия, изделия на экспорт и т.д.;

– повышается технико-экономический уровень выпускаемой продукции, обеспечивающий экономию общественного труда во всех фазах воспроизводственного процесса и создающий необходимые предпосылки для осуществления в нем прогрессивных изменений.

В результате инновационной деятельности у предприятия появляется новый вид конечной продукции – научная и (или) научно-техническая продукция, которой считается научный и (или) научно-технический результат, в т.ч. интеллектуальной собственности, предназначенный для реализации. Научный и (или) научно-технический результат определяется как продукт научной и (или) научно-технической деятельности, содержащий новые знания или решения и зафиксированный на любом информационном носителе.

Научная и (или) научно-техническая продукция принимает форму нового знания, технических решений, закладываемых в конструкции разрабатываемых орудий труда, технологических процессов, опытных образцов продукции и т.д. Одной из форм выражения результатов инновационной деятельности выступает новая, ранее не известная информация различного уровня и характеристик (изобретения, рационализаторские предложения, патенты и т.д.).

Место инновационной деятельности в воспроизводственном процессе определяется ролью науки и техники в развитии производства. Техника как совокупность современных машин, приборов, оборудования, средств механизации и автоматизации выступает в качестве важнейшей составляющей части производительных сил, которую работник, помещая между собой и предметом труда, использует для повышения эффективности своей деятельности в целях наиболее полного удовлетворения постоянно возрастающих материальных и духовных потребностей общества.

Техника, являясь воплощением процесса познания, развивается под воздействием науки, поскольку современное машинное производство не может развиваться на простом эмпирическом опыте, а объективно требует все расширяющегося и убыстряющегося практического применения научно-технических достижений.

Инновационная и производственная деятельность предприятия выполняют свои специфические функции. Вместе с тем они составляют взаимодополняющие структуры единого воспроизводственного процесса, в рамках которого происходит взаимный обмен научно-технической и производственной деятельностью. В этих условиях возникает проблема равновесия между элементами воспроизводственного процесса, целенаправленного варьирования соотношения между ними, эффективного управления функциями, которые они выполняют. Если рассмотреть инновационную деятельность и промышленное предприятие с позиций системного подхода, то структурные подразделения промышленного предприятия, деятельность которых направлена на осуществление инновационных процессов, являются организационной подсистемой системы, которой является промышленное предприятие в целом. Вместе с тем, инновационная подсистема является и системой, т.к. цели инновационной деятельности хотя и не противоречат, но и не совпадают с целями промышленного предприятия. Это связано с тем, что, представляя собой неотъемлемую часть единого процесса воспроизводства, инновационные процессы, особенно на своей начальной стадии, существенно отличаются от носящего во многом рутинный характер производственного процесса.

При определении места инновационной деятельности в производственном процессе весьма важно исследовать ее разнообразные по формам проявления и направленности системно-функциональные связи с производством, которые:

– являются наиболее существенными и определяющими, поскольку они отражают взаимодействие инновационной и производственной работы;

– в процессах формирования производительных сил, трудовой деятельности, конечной продукции и т.д.;

– выражают наиболее устойчивую форму взаимосвязи инновационной и производственной деятельности, когда изменение одной из структур воспроизводственного процесса неизменно вызывает трансформации в другой.

Результаты инновационной деятельности и конкретных нововведений не направлены на непосредственное получение прибыли, они лишь создают благоприятные возможности для их прибыльного использования в промышленном производстве. Как отмечает П.Ф. Друкер, «нововведения – особый инструмент предпринимателей, средство, при помощи которого они используют изменения как благоприятную возможность для осуществления своих замыслов в сфере бизнеса или услуг.

Вместе с тем в условиях рыночной экономики изобретения, лежащие в основе последующих нововведений, как информация о повышении эффективности деятельности промышленного предприятия на базе удовлетворения определенной общественной потребности приобретает коммерческое значение и может быть реализована как товар. В отечественном законодательстве признается исключительное право (интеллектуальная собственность) гражданина или юридического лица на результаты интеллектуальной деятельности, которое реализуется через право владения, пользования и распоряжения. Такой подход создает условия использования результатов НИОКР, проводимых промышленным предприятием, для осуществления предпринимательской деятельности и получения прибыли на основе продажи результатов, проведенных научных исследований и разработок. Можно выделить ряд направлений предпринимательской деятельности промышленных предприятий, связанных с реализацией изобретений (лежащих в основе нововведений) в качестве товара. Во-первых, это продажа технологий, ноу-хау, патентов и т.д., которые принадлежат промышленному предприятию, но устарели или наметилась тенденция сокращения их использования в деятельности промышленного предприятия. Во-вторых, это коммерческая реализация результатов научных исследований и разработок, которые не могут быть использованы в деятельности промышленного предприятия по тем или иным причинам (например, изобретение не связано с профилем предприятия; экономический эффект от реализации нововведения не отвечает требованиям экономической эффективности, принятым на данном предприятии; изобретение может быть реализовано в других отраслях промышленности и т.д.). В-третьих, это проведение для заказчика НИОКР по договору. В-четвертых, это использование при передаче технологии, воплощенной в дорогостоящих и уникальных объектах, сложном оборудовании и т.д., лизинга, аренды с последующим возможным выкупом. Разумеется, наличие конкуренции между товаропроизводителями ограничивает возможности кооперации предприятий в использовании результатов инновационной деятельности. Однако и сохранение в течение длительного времени монополии на применение эффективных инноваций также практически недостижимо.

Рассматривая связи инновационной и производственной деятельности предприятия, следует подчеркнуть, что производство не является пассивной структурой воспроизводственного механизма, изменяющегося под воздействием инновационных процессов. Оно является таким элементом, который активно влияет на способность к воспроизводству и практическому использованию инноваций. Более того, инновационная деятельность определяется материальным производством, объективной необходимостью его развития на научной основе, без которой невозможно развитие как предметов труда, так и процесса трудовой деятельности.

Рассмотренные выше теоретические вопросы, раскрывающие сущность и типы инноваций, содержание, роль и место инновационной деятельности во внутрифирменном процессе воспроизводства позволяют сформулировать основные направления дальнейшего исследования неиспользованных возможностей повышения инновационной активности предприятий и выработать конкретные мероприятия по их использованию.

Литература

1. США: управление наукой и нововведениями / М.М. Иванов и др. – М.: Наука, 1995.

2. Друкер П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры. Практика и принципы.: Пер.с англ. А. Мкервали. – М.: СП «БукЧэмбер Интернэшнл», 1992.

А.Д. Байдәулет, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***А.С. Бақтымбет,*** *э.ғ.к., доцент*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІН ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ

Азық-түлік қауіпсіздігінің қазіргі жаһандық жайы адамзат өміріне күрделі қауіп төндіруде. Жер шары тұрғындарының саны өскен сайын халықты азықпен қамтамасыз ету мәселесі де ушығып отыр. 2050 ж. адам саны 9,5 млрд-қа дейін жетеді деген болжам бар. Сондықтан да азық-түлік дағдарысы және оның алдын алу – әлем жұртшылығын алаңдатып отырған басты мәселе. Қазіргі таңда азық-түлік тапшылығы орын алып, ашаршылықтан зардап шегіп жатқан елдер де аз емес. Дүниежүзінде бүгінгі күні созылмалы аштық дертіне шалдыққандардың саны 925 млн адамға жетеді, бұл Жер шары тұрғындарының 14% тең. Сондай-ақ әлем елдерінің 29-ы азық-түлік тапшылығын өткір сезінуде. 1996 ж. 13 қарашада қабылданған Рим декларациясында көрсетілгендей, «азық-түлік қауіпсіздігі дегеніміз – барлық адамның ұдайы белсенді және салауатты өмір сүруі үшін ас-ауқатқа физикалық және экономикалық тұрғыдан жеткілікті мөлшерде қолжетімділіктің болуы» [1].

Рим декларациясы кез келген елдің әр азаматының жеткілікті деңгейде тамақтану, денсаулығын сақтау және аштықтан ада болу құқығын қамтамасыз етуге, ұлттық тәуелсіз азық-түлік жүйесін қалыптастыруға шақырады.

Сауда-саттықтың жаһандануы салдарынан өзімізде өндірілетін және шеттен әкелінетін азық-түліктің қауіптілігі күшейді. Мәселен, сиырдың құтырық, аусыл аурулары, шошқаның африкалық оба ауруы, құс тұмауы сияқты індеттер азық-түліктер импортталған елдерден келіп таралуы әбден мүмкін. Мал өнімінен өндірілген азық-түліктер ауру туғызатын, тұтынушыларға түрлі зиян келтіретін патогендердің көзі болып саналады. Соған байланысты ДСҰ және ХЭБ «Адам және жануарлар – біртұтас денсаулық» атты тұжырымдаманы жария етті. Бұл тұжырымдама адамдар мен жануарлардың биологиялық қауіпсіздігін қамтамасыз етудегі стратегияның негізі болып саналады.

Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету – Қазақстан Республикасы үшін ұлттық қауіпсіздік жүйесіндегі орталық мәселелердің бірі болып табылады, өйткені азық-түлікпен сенімді қамтамасыз етпейінше бір де бір ел басқа мемлекетке тәуелділіктен құтыла алмайды. Қазақстан экономикасының тұрақтануы және экономиканың өсуі бұл проблеманың өткірлігін бәсеңдетеді. Бірақ енді ғана басталып келе жатқан экономикалық өсу дағдарыстың салдарын жойып жіберді деп айту мүмкін емес. Мұндай тұжырымды жасауға республиканың азық-түлік қауіпсіздігінің жағдайы, аграрлық өнеркәсіптің және отандық азық-түлік нарығының шынайы даму тенденциясы, оның деңгейінің әлемдік, азық-түлік нарығындағы өзгерістерге тәуелділігі, елдің әртүрлі аймақтарындағы халықтардың әлеуметтік жағдайы мен төлем қабілеттілігі жағдайы негіз болып табылады. Елді азық-түлік қауіпсіздігімен қамтамасыз етудің қажетті шарты ұлттық шаруашылықтың көптеген салаларымен қарым-қатынаста болатын, экономиканың ірі секторы – агроөнеркәсіптік кешен қамтамасыз ететін олардың өзін-өзі қамтамасыз етуі (азық-түлік тәуелсіздігі) болып табылады.

Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету дегеніміз – ауыл-шаруашылық өндірісінің дамуы үшін, сондай-ақ отандық өндірістер мен импорт арасындағы оптималды арақатынасты анықтау үшін азық-түліктің негізгі бөлігін материалдық, қаржылық, еңбек және әлеуметтік-экономикалық жағдайлар жасау есебінен ел ішінде өндіру.

Кез келген елде азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудің деңгейі мен сапасы ауыл шаруашылық жағдайы мен агроөнеркәсіптік кешенге байлыныcты салалардың жағдайына тікелей байланысты болады.

Қазіргі уақытта Қазақстанның азық-түлік қауіпсіздігіне қауіп төндірушілер ретіндегі ішкі қатерлерге төмендегілер жатады:

– егін алқаптарының қысқаруы және астық жинаудың төмендеуі;

– ауыл шаруашылық малдарының қысқаруы;

– ауыл шаруашылық өнімін сақтау және өңдеу салаларының дамымағандығы;

– ауыл шаруашылық өндірушілеріне несиелеудің тиімді механизмінің болмауы;

– жер ресурстарының тозуы, топырақтың құнарлылығының төмендеуі және тұздануы;

– импорттық азық-түлік пен ауылшаруашылық технологияларына тәуелділіктің өсуі;

– табиғи апаттарға: жер сілкінісі, қуаңшылық, су тасқыны және т.б. жағдайларға дайындықтың болмауы;

– агроном кадрларды дайындау сапасының төмендігі;

– ауыл жастарының қалаға массалық ағылуы, бұл ауылдың демографиялық дағдарысына алып келеді.

Қазақстанда азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуді жақсарту үшін шағын аймақтық кластерлер құру қажет. Кластерлерді құру ауылшаруашылық тауар өндірушілері мен қайта өңдеушілеріне, өнімнің бәсеке қабілеттілігін және шаруашылықаралық қатынастарды көтеру, сапалы бәсекеге қабілетті өнім өндірісінің көлемін арттыру, ет өндірісі саласының шаруашылық субъектілерінің материалдық қызығушылығын арттыру бойынша экономикалық қатынастар жүйесін иемденуге мүмкіндік береді. Азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудегі кластерлік қадам тікелей экономикалық нәтижелер тұрғысынан да, экономиканың жеке және мемлекеттік секторлары арасындағы анағұрлым тиімді қатынастарға көшу тұрғысынан да пайдалы екендігін көрсетеді. Бірақ кластерлік даму кәсіпорын тек тапсырысты атқарып, ал оның өкілдіктері еңбек өнімділігі мен экономиканың тиімділігін арттыру үшін маңызды болған кезде ғана мүмкін болады [2].

Азық-түлік қауіпсіздігінің үш деңгейі бар. Біріншіден, әр мемлекетте қолжетімділік болуы тиіс, яғни өнім мемлекеттің өзінде өндірілуі керек немесе ондай жағдай болмаса шетелден әкелінуі қажет. Екіншіден, азық-түлікті халықтың сатып алуға мүмкіншілігі болуы керек. Басқаша айтқанда, азаматтың өз қаражатына азық-түлік қоржынын нарықтық бағамен алуға шамасы келуі тиіс. Ал үшінші деңгейде азық-түлік сапасы жоғары болуы қажет. Бұл ретте, зертханалық тексерістерді өткізу сынды мемлекеттің арнайы жүйесі болғаны маңызды. Біздің мемлекетіміз бүгінгі күні өзін-өзі азық-түлікпен қамтамасыз етіп отыр. Дегенмен, бұл салада азық-түліктің нақты әр түріне қатысты жұмыс болуы қажет.

Елімізде кейбір азық-түлік түрі, тағамдар бірінші деңгейде шешіліп жатса, басқалары екінші, үшінші деңгейде шешіліп жатыр.

Әр елдің өзінің кәсіпорындары және саланың өндіріп отырған өнімінің өз құндылығы басқа елдермен салыстырғанда бәсекеге қабілетті болуы керек. Егер бұл мәселеге қажетті көңіл бөлінбесе, онда біз өзімізді-өзіміз алдағандай боламыз. Біз түрлі өнім өндіріп жатқанымызбен оның өзіндік құны, сапасы басқа мемлекет өнімдерімен бәсекеге түсе алмаса, біздің азық-түлік қауіпсіздігіміздің жоғары болуы екіталай.

Қазақстанның АӨК іскерлік кеңесі төрағасының ойынша, мемлекетімізде әр азық-түліктің түрін терең зерттеп, оған жұмсалатын шығынды есептеп, маркетингтік талдау жасау сынды мәселелердің барлығын ескеру қажет.

Егер де біздің шығарып жатқан өніміміз бәсекеге жарамай қалса, онда оны шешудің жолын табу керек. Жұрт мұндай мәселені шешудің оңай жолына жүгінуге үйреніп алған. Біз бірден мемлекет тарапынан субсидияның берілуін сұраймыз. Ол әрі тілге де тез түседі, көзге де оңай көрінеді. Бұл мәселені шешудің басқа жолы барын ұмытпағанымыз жөн, яғни инновацияларды зерттеп, іздестіріп, оларды кәсіпорындарға енгізуді, жаңа технологияларды тартып, адам капиталын дамытуды қолға алуымыз қажет.

Сонымен қатар әлем мемлекеттерін азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету бойынша 3 топқа жіктеуге болады. Нақты атап өтсек, өзін-өзі қамтамасыз етіп отырған елдер, екінші топ бұл мәселеде орта көрсеткішке ие болса, үшіншілері – өзін-өзі азық-түлік қауіпсіздігімен қамти алмайтын мемлекеттер [3].

Қазақстан бірінші топта, яғни өзін-өзі қамтып және басқа да елдерге өзінің өнімін саудалап отырған елдердің қатарында. Бүкіл әлемде қазіргі таңда 1 млрд-қа жуық адам ашаршылық жағдайында күн көріп жатыр. Олардың елдері азық-түлік қорына тапшы немесе халықтың оны сатып алуға жағдайы келмейді. Қазақстан болса нан, ет, күріш сынды негізгі азық-түлік топтарымен халықты қамтып жатыр.

Біздің құс еті, жұмыртқа сынды салалардағы әлеуетіміз өте жоғары. Қазір елімізде «Агробизнес-2020» салалық бағдарлама қабылданып жатыр. Аталмыш бағдарламада бұл мәселелерге ықпал ететін нақты құралдар мен механизмдер бар.

Қазақстандағы азық-түлік қауіпсіздігін арттыру үшін төмендегі шаралардың жасалуы қажет:

– Қазақстанда азық-түлік саласына терең талдау жасап, әр өнім түрі бойынша елімізде өндірілу, сырттан әкеліну көрсеткіштерін есептеу. Бұл ретте азық-түлік түрлерінің өзіндік құны мен бәсекеге қабілеттілігі шарттарын ескеру керек;

– талдау қорытындысы бойынша әрбір салаға бөлінетін қаржы, әкімшілік, жер, кадр ресурстары мәселелеріне қатысты нақты шешімдер қабылдау және оны орындауда жауапты тұлғаларды бекіту;

– ішкі нарықты қамтамасыз ету үшін өндірілетін азық-түлік түрлерінің тек қоймаларда есеп беру үшін сақтап қоймай, жоғары сапалы болуын қамтамасыз ету;

– азық-түлік сапасына зерттеулер жүргізіп, белгілі бір жүйеге келтіру;

– әр облыс, әр қалада азық-түлік қауіпсіздігі бойынша шағын аймақтық кластерлер құру [4].

Шағын аймақтық кластерлерде барлық мәселелерге қатысты шешімдер қабылданатын болады. Азық-түлік қауіпсіздігін қамтуға бағытталған қаржы сол кластерлерге бөлінуі керек. Сонда 2-3 жылдың ішінде бұл мәселені әрбір қала деңгейінде шешуге толық мүмкіндік болады. Және де шаруашылықтар, шаруа қожалықтарының барлығы бұл мәселені шешуге өз үлесін қосады, екіншіден өздерінің күнделікті табысын да арттырады және өз кәсіпорны, бизнесін дамытады.

Тағы бір айта кететін жайт – ол астықтың мемлекеттік тұрақты қорын жасаудың маңызы зор. Өйткені астыққа елімізге қажетті ішкі сұраныс қана емес, сыртқы нарықтағы сұраныстың да өте жоғары екені белгілі. Мысалы, 2010 ж. күзінен бастап шетелдерде астыққа деген сұраныстың көбеюінен, оның бағасы 3-4 есе күрт өсіп кетті. Соның салдарынан еліміздегі жиналған астықтың экспортқа шығарылуы шектен тыс белең алып, ішкі сұранысқа қажетті астықтың тапшылығы байқала бастады. Аталған жағдайды реттеуде сол кезде ішкі астық нарығын мемлекет тарапынан тұрақтандырудың тиімді тетіктері жеткіліксіз болып шықты. Соның салдарынан нан өнімдерінің бағасы екі-үш айдың ішінде 2 есеге өсіп, мал өнімдерінің өзіндік құны мен бағасы 20-30% өсті.

Жоғарыда аталған күрделі жағдайларды реттеу, шетелдерде мемлекеттік қорға астықты жеткілікті мөлшерде сатып алып, қажет кезінде тауарлық (астық) интервенция жүргізу арқылы ұтымды түрде шешімін табатыны белгілі. Тауарлық интервенция – ұсыныс азайып немесе сыртқы сұраныс көбейіп, әлемдік баға күрт өсіп, экспорт көлемі ұлғаю салдарынан ішкі рынокта жетіспеушілік байқалып, тұтыну бағасы шамадан тыс өскен жағдайда жүргізіледі. Осыған орай, біріншіден, астықтың тұрақты қорын жасау, екіншіден, ауыл шаруашылық өнімін өндірушілерден тікелей мемлекеттік мекемелерге (арнаулы тұтынушылар, жабық мекемелер) қажет өнімдерді (картоп, көкөніс, сүт, т.б.) тұтыну көлеміне сәйкес сатып алып, бюджеттен қаржыландыратын мекемелерді (әскери бөлімдер, жабық мекемелер, аурухана, балабақша, т.б) толық қамтамасыз ету керек. Бүгінде олар азық-түлікті ашық тендер арқылы немесе делдалдардан тым жоғары бағамен сатып алуда. Бұл жағдайда жемқорлыққа тосқауыл қою қиындай түсетіні де анық.

Егер мемлекет бұл мәселені өз құзыретіне алса, біріншіден, көптеген мемлекет қаржысы үнемделер еді, екіншіден, ауыл шаруашылық тауарларын өндірушілер үшін бұл өнімдердің кепілді, тұрақты сату көзі болып табылар еді.

Қорыта айтқанда, болашақта ауыл шаруашылығын қолдауға мемлекет тарапынан бөлінетін қаржының көлемін көбейтумен қатар, субсидия бөлу мен бағаны реттеу тетіктерін жетілдіру – азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етудің маңызды факторлары болып қала бермек.

Әдебиеттер

1. Мұратқызы Қ. «Азық-түлік қауіпсіздігі – ғаламдық мәселе». – 2011ж. 11 тамыз. http://kazgazeta.kz

2. Қазақстанның Агроөнеркәсіптік кешені іскерлік кеңесінің төрағасы А. Евниев http://bnews.kz

3. Аграрная политика / Под.ред А.П. Зинченко. – М.: КолосС, 2004.

4. Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту жөніндегі 2013-2020 жж. арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасы.

Т. Байдусенов, *докторант программы DBA*
Казахский Экономический Университет им. Т. Рыскулова

АНАЛИЗ ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КАЗАХСТАНА В РЕГИОНАЛЬНОМ РАЗРЕЗЕ

Малое предпринимательство находится в центре интересов казахстанского общества, затрагивает жизнь всего населения страны. Немногие сектора экономики могли бы функционировать без его нескончаемого потока продукции и услуг. И что особенно важно, его деятельность инициирует изобретательскую и инновационную деятельность, основные идеи и изобретения чаще поступают от малых, нежели от крупных предприятий.

В динамике выпуска продукции субъектов МСБ различных организационно-правовых форм в период с 2007 по 2012 г. прослеживаются следующие тенденции [1]:

– Годовой выпуск продукции ИП с 2007 по 2009 гг. снижался: показатель выпуска 2009 г. меньше показателя 2007 г. на 102 млрд тенге. С 2010 г. выпуск продукции от года к году увеличивается. Благодаря этому, объем продукции ИП за 2012 г. в номинальном выражении почти в 2 раза превысил объем за 2009 г.

– Выпуск продукции КФХ после уверенного роста до 2010 г. изменяется не стабильно. По оперативным данным объем продукции КФХ за 2012 г. ниже показателя за 2011 г. на 61 млрд тенге.

– Выпуск продукции МСП демонстрирует общий рост, за исключение 2011 г., когда выпуск сократился 93 млрд тенге.

В региональном разрезе наибольший вклад в выпуск продукции за 2012 г. осуществили субъекты МСБ гг. Алматы и Астана, совокупный объем продукции которых составил 2 989,1 млрд тенге (37% общего выпуска продукции МСБ страны). Среди остальных регионов наибольший объем выпуска продукции обеспечили субъекты МСБ Алматинской (533,1 млрд тенге), Карагандинской (473,1 млрд тенге), Южно-Казахстанской (467,4 млрд тенге) и Восточно-Казахстанской (464,3 млрд тенге) областей.

Наименьшие объемы выпуска продукции МСБ наблюдаются в Кызылординской (172,1 млрд тенге), Жамбылской (185,8 млрд тенге) и Северо-Казахстанской (251,8 млрд тенге) областях (табл. 1).

Таблица 1 – **Выпуск продукции МСБ в региональном разрезе за 2012 г.**

	Субъекты МСБ		в том числе					
			Предприятия МСП (юр. лица)		ИП		КФХ	
	Млн тенге	Уд. вес %	Млн тенге	Уд. вес %	Млн тенге	Уд. вес %	Млн тенге	Уд. вес %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Республика Казахстан	8 011562	100,0	6 744357	100,0	741 457	100,0	525 749	100,0
Акмолинская обл.	304 648	3,8	252 546	3,7	33 187	4,5	18 915	3,6
Актюбинская обл.	380 709	4,8	318 761	4,7	37 190	5,0	25 757	4,7
Алматинская обл.	533 065	6,7	371 339	5,5	35 440	4,8	126 286	24,0
Атырауская обл.	445 225	5,6	395 838	5,9	42 020	5,7	7 367	1,4
Западно-Казахстанская обл.	305 161	3,8	236 162	3,5	47 076	6,3	21 923	4,2
Жамбылская обл.	185 842	2,3	135 915	2,0	17 039	2,3	32 888	6,3
Карагандинская обл.	473 143	5,9	380 902	5,6	56 400	7,6	35 840	6,8
Костанайская обл.	349 367	4,4	273 712	4,1	46 502	6,3	29 152	5,6
Кызылординск. обл.	172 067	2,1	149 811	2,2	15 801	2,1	6 456	1,2
Мангистауская обл.	358 506	4,5	323 229	4,8	33 106	4,5	2 172	0,4

Продолжение таблицы 1

	Субъекты МСБ		в том числе					
			Предприятия МСП (юр. лица)		ИП		КФХ	
	Млн тенге	Уд. вес %	Млн тенге	Уд. вес %	Млн тенге	Уд. вес %	Млн тенге	Уд. вес %
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Южно-Казахстанская обл.	467 446	5,8	336 287	5,0	36 328	4,9	94 832	18
Павлодарская обл.	331 209	4,1	269 855	4,0	39 034	5,3	22 319	4,2
Северо-Казахстанская обл.	251 776	3,1	183 901	2,7	34 096	4,6	33 779	6,4
Восточно-Казахстанская обл.	464 270	5,8	330 806	4,9	64 415	8,7	69 050	13,1
г. Астана	1 052262	13,1	984 527	14,6	67 722	9,1	12,8	0,0
г. Алматы	1 936867	24,2	1 800765	26,7	136 102	18,4	0,3	0,0

В структуре выпуска продукции МСП по видам экономической деятельности за 2012 г. 23,8% (1 905,2 млрд тенге) обеспечили предприятия и предприниматели торговли, 20,7% (1 658,8 млрд тенге) – промышленности, 16,7% (1 338,6 млрд тенге) – строительства. Продукция сельского хозяйства составляет 9,4%.

В 2012 г. продолжился рост банковского кредитования, начавшийся в 2011 г. после трех предыдущих лет снижения. По данным Национального банка РК, объем кредитных средств, выданных банками второго уровня экономике, в 2012 г. составил 7 249 млрд тенге, что выше уровня 2011 г. на 25,4% (в номинальном выражении).

Объем кредитов БВУ малому предпринимательству составил 1 050 млрд тенге, и это больше аналогичного показателя прошлого года на 32%. За счет увеличения годовых объемов кредитов малому предпринимательства, за 2012 г. увеличилась и их доля в общем объеме кредитования экономики – с 13,8% до 14,5%. До этого в течение 2008-2011 гг. доля кредитов малому предпринимательству стабильно снижалась (табл. 2).

Таблица 2 – **Кредиты малому предпринимательству, выданные за 2012 г., в разрезе регионов**

	Сумма, млн тенге	Уд. вес, %
Республика Казахстан	1 049 805	100,0
Акмолинская обл.	38 144	1,2
Актюбинская обл.	38 294	3,6
Алматинская обл.	14 157	1,3
Атырауская обл.	24 561	2,3
Западно-Казахстанская обл.	19 724	1,9
Жамбылская обл.	27 588	2,6
Карагандинская обл.	86 444	8,2
Костанайская обл.	43 526	4,1
Кызылординская обл.	10 041	1,0
Мангистауская обл.	28 516	2,7
Южно-Казахстанская обл.	32 610	3,1
Павлодарская обл.	62 511	6,0
Северо-Казахстанская обл.	25 358	2,4
Восточно-Казахстанская обл.	46 762	4,5
г. Астана	205 763	19,6
г. Алматы	372 795	35,5

Вместе с этим снижение ежегодных выдач кредитов БВУ малому предпринимательству в 2008-2010 гг. отразилось на размерах портфеля по кредитам малому предпринимательству. Начиная с 2009 г. размер портфеля сократился более чем на 17%. При одновременном увеличении портфеля БВУ по кредитам экономике доля кредитов малому предпринимательству в нем также снизилась: с 22% в 2009 г. до 14% в 2012 г. Доминирующую позицию в региональной структуре кредитования малого предпринимательства занимают кредиты банков в гг. Астана и Алматы, объем которых за 2012 г. составил 578,6 млрд тенге (55% всех кредитов БВУ малому предпринимательству в стране). Парадоксально малые объемы кредитов выдаются субъектам малого предпринимательства в Южно-Казахстанской (3,1%) и Алматинской (1,3%) областях, учитывая, что в этих областях функционирует 14,3% и 13,5% активных субъектов МСП соответственно [2].

Общий объем выдаваемых казахстанскими банками кредитов продолжает расти. В 2012 г., по сравнению с прошлым годом, он повысился на 13%.

По данным Национального банка РК, на 1 февраля текущего года, объем выданных банками кредитов составил 10 446,08 млд тенге.

Кредитование субъектов МСБ за январь 2012 г. понизилось на 0,9% до 1 049 805 млн тенге (15,1% от общего объема кредитов экономике). По отраслям – самая значительная сумма кредитов банков экономики приходится на такие отрасли как торговля (доля в общем объеме – 20,8%), строительство (14,9%), промышленность (12,2%) и сельское хозяйство (3,6%). В январе т.г. средневзвешенная ставка вознаграждения по кредитам, выданным в национальной валюте небанковским юридическим лицам, составила 11,2% (в декабре 2011 г. – 10,8%), физическим лицам – 21,5% (20,4%).

В отраслевой структуре кредитования малого предпринимательства почти половина (49,7%) кредитов за 2012 г. приходится на сферу торговли. Привлекательными секторами для кредитования БВУ в 2012 г. оказались также промышленность (12,9%) и строительство (11,7%). Учитывая, что субъекты МСП сельского хозяйства занимают 22% общего числа активных субъектов МСП, кредиты в сфере сельского хозяйства составили только 6% всех кредитов БВУ малому предпринимательству.

Сегодня в Казахстане создаются все условия для успешного развития малого и среднего предпринимательства. Проведение целенаправленной и последовательной политики по поддержке МСП является основным приоритетом экономического развития страны. Важным инструментом комплексной поддержки предпринимательства в Казахстане и его регионах является программа «Дорожная карта бизнеса 2020». В рамках данной программы предприниматели могут получить поддержку в виде субсидирования ставки вознаграждения по кредиту, частичного гарантирования кредитов, обучения, сервисной поддержки ведения бизнеса, зарубежных стажировок и т.д. Следует отметить, что Программа «ДКБ 2020» является одним из механизмов реализации Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 гг. [3].

Литература

1. www.stat.kz

2. Байтенова А.Т. Развитие малого и среднего бизнеса в Республике Казахстан / А.Т. Байтенова // Экономическая наука и практика: мат-лы междунар. науч. конф. – Чита: Изд-во Молодой ученый, 2012.

3. Стат.ежегодник «Казахстан в 2012 году» // Астана, 2013.

Т.Ж. Балдаева, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***С.С. Бақтымбет,*** *э.ғ.к., доцент.*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ДАМУЫ

Экономикалық дамудың қазіргі теорияларында кәсіпкерлік қызметтің алатын орны ерекше. Қазақстандағы дамудың осы кезеңінде кәсіпкерлік мемлекеттің экономикалық саясатын жаңарту мақсатында өткізілген реформаларды тереңдетудің маңызды факторы болып табылады. Қоғамды жаңалаудың маңызды мәселесі – елдің әл-ауқатының өсуі ретінде кәсіпкерліктегі бәсекелестіктің дамуы. Кәсіпкерліктің арқасында қоғам өзіне қажетті тауарлар мен қызметтерді алады, жаңа нарықты құрады, жаңа жұмыс орындарын ұсынады, осылайша халықтың өмір сүру деңгейі жоғарылайды. Мемлекеттің кәсіпкерлік әлеуетінің нарықтық экономиканы құру мен шаруашылықты жаңғыртуда маңызы өте зор.

Дамыған елдердің тәжірибесіне сүйенетін болсақ, шағын және орта кәсіпкерлікті қалыптастыру мен дамыту елдің экономикасын көтеруде маңызды орынға ие. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту арқылы салалық және өңірлік монополизмді жоюға, нарықта тауарлар мен қызметтерді ұлғайтуға, жаңа жұмыс орындарын ашуға, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктерін пайдалануға үлкен мүмкіндіктер бар. Бұл туралы Президентіміз Н.Ә. Назарбаев «Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты жолдауында: «Экономиканың жоғары технологиялық жаңа салаларын құру ғылымды қаржыландыруды ішкі жалпы өнімнің 3%-нан кем емес деңгейге дейін арттыруды талап етеді. Ішкі жалпы өнімнің энергия тұтыну ауқымын 2 есе азайту маңызды. Шағын және орта бизнес 2050 ж. қарай Қазақстанның ішкі жалпы өнімінің қазіргі 20% орнына кемінде 50%-ын өндіретін болады. Еңбек өнімділігін 5 есеге – қазіргі 24,5 мыңнан 126 мың долл. дейін арттыру керек. Әлеуметтік саланы дамытудың 2050 ж. дейін басты бағдарлары нақты индикативті цифрларда көрсетілген. Біз ішкі жалпы өнім көлемін жан басына шаққанда 4,5 есе – 13 мың доллардан 60 мың долл. дейін арттыруымыз керек. Қазақстан халық құрылымында орта тап үлесі басым елге айналады. Урбанизацияның жаһандық үрдісіне орай қалалық тұрғындар үлесі барлық халықтың қазіргі 55%-нан 70%-дай деңгейге дейін өседі. Қазақстанның қалалары мен елді мекендерін сапалы жолдар мен көліктің барлық түрінің жүрдек бағыттары байланыстырады» – дейді. Алдымен экономика, одан кейін саясат формуласын ұстанатын президентіміздің шағын және орта кәсіпкерлікке деген ынта-ықыласының арқасында бұл саланың дамуында үлкен жетістіктер байқалуда [1].

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, мемлекеттің қарқынды және тұрақты дамуы үшін оның әлеуметтік-экономикалық бағдарламалары кәсіпкерлікті дамытуға бағытталуы тиіс. Дамыған елдерде шағын және орта кәсіпкерліктің үлесіне ЖІӨ-нің 40%-дан 90% жатады. Себебі бұл мемлекеттердің басшылығы аталған саланы қолдауға көп көңіл бөледі. Жалпы алғанда, елдегі шағын және орта кәсіпкерлік белгілі дәрежеде дамуда, алайда экономикадағы үлесі әлемдік деңгейден біршама артта келеді [2].

Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша 2014 ж. желтоқсанына республикада 353 171 заңды тұлға тіркелген, оның ішінде 335 740 шағын кәсіпкерліктегі субъектілер, орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар – 14 983, ал ірі кәсіпкерлікте 2 448 заңды тұлға құрайды.

Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша жалпы шағын, орта және ірі кәсіпкерлікпен айналысатын заңды тұлғалардың ішінде ең қарқынды дамып келе жатқан шағын кәсіпкерлікпен айналысатын кәсіпорындар болып табылады. Кәсіпкерлікке тіркелген заңды тұлғалардың өңірлер бөлінісіндегі саны 1 кестеде берілген.

Елімізде шағын кәсіпкерлікке тіркелген заңды тұлғалар бойынша алдыңғы қатарда Алматы, Астана қалалары, Оңтүстік Қазақстан, Қарағанды, Шығыс Қазақстан облыстары, ал аталған облыстардан біршама төмендеу Жамбыл, Солтүстік Қазақстан, Батыс Қазақстан, Қызылорда облыстары. Орта кәсіпкерлікке тіркелген заңды тұлғалар бойынша да жоғарыда аталған облыстар үздіктердің қатарында. Оларға Алматы қаласы, Оңтүстік Қазақстан, Қарағанды, Шығыс Қазақстан облыстары жатады. Орта кәсіпкерлікке тіркелген заңды тұлғалардың республика бойынша

ең төменгі көрсеткіш Маңғыстау, Атырау, Қызылорда облыстарында. Ірі кәсіпкерліктегі заңды тұлғалардың саны шағын және орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғаларға қарағанда төмен. Жалпы, Қазақстан бойынша олардың саны 2448 бірлікті құрайды. Ең жоғарғы көрсеткіш Алматы, Астана, Оңтүстік Қазақстан, Шығыс Қазақстан және Қарағанды облыстарында. Ең төменгі көрсеткішті Солтүстік Қазақстан, Батыс Қазақстан, Жамбыл облыстары көрсетіп отыр [3].

1-Кесте. **2014 ж. 1 желтоқсандағы барлық тіркелген заңды тұлғалардың өңірлер бөліндісіндегі саны, бірлік***

Өңірлер бойынша	Барлығы	Шағын	Орта	Ірі
Қазақстан Республикасы	353 171	335 740	14 983	2 448
Ақмола	11 682	10 932	657	93
Ақтөбе	13 673	12 933	644	96
Алматы	16 777	15 521	1 137	119
Атырау	10 435	9 848	497	90
Батыс Қазақстан	8 933	8 278	582	73
Жамбыл	9 643	8 889	675	79
Қарағанды	24 444	23 079	1 185	180
Қостанай	13 180	12 319	745	116
Қызылорда	8 592	7 930	575	87
Маңғыстау	11 779	11 259	433	87
Оңтүстік Қазақстан	30 887	29 141	1 545	201
Павлодар	12 234	11 478	654	102
Солтүстік Қазақстан	9 530	8 841	622	67
Шығыс Қазақстан	20 621	19 356	1 070	195
Астана қаласы	46 944	45 722	956	266
Алматы қаласы	103 817	100 214	3 006	597

**ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері негізінде автормен құрастырылған*

Аймақтық талдау бойынша Қазақстан аумағында шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерінің таралуы біркелкі емес. Оны негізгі себебі осы өңірлердегі нарықтық және өндірістік инфрақұрылымның даму деңгейінің жоғарылығы, жеке аймақтарда халықтың табысының әртүрлі болуы және шағын кәсіпкерліктің жылдам дамуы болып табылады. Кесте мәліметтеріне сүйене отырып, кәсіпкерлік белсенділікпен ерекшелетін 4 облысты қарастыруға болады. Аталмыш қалаларда шағын және орта кәсіпкерліктің белсенділігінің жоғары деңгейін бірнеше алғы шарттармен түсіндіруге болады.

Еліміздің екі бас қаласында кәсіпкерліктің деңгейінің жоғары болуы республика бойынша ең төменгі кедейлік деңгейі (3,9% және 2,1%) және қала тұрғындары төлем қабілеттілік деңгейі бойынша алдыңғы қатарда. Сондай-ақ бұл өңірлерде шағын кәсіпкерліктің дамуын тұрғын үй нарығының қарқынды даму серпіні арттырды.

Ал Оңтүстік Қазақстан облысындағы кәсіпкерліктің жоғары белсенділігінің себебіне шаруа қожалықтары мен фермерлік шаруашылық қызметінің артуын айтуға болады.

Республикада шағын және орта бизнесті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасау, олардың құқықтары мен заңды мүдделерін қорғауды қамтамасыз ету үшін заңнамалық база қалыптастырылып, салық және кеден заңнамасын одан әрі пысықтау, әкімшілік кедергілерді азайту, сатып алу жүйесін жетілдіру және кәсіпкерлік үшін қажетті инвестициялық жағдай қалыптастыру жөніндегі жұмыстар тұрақты жүргізілуде.

Қазақстан Республикасының шағын және орта бизнесінің даму динамикасын талдай келе, кәсіпкерлік саласының дамуына тікелей әсер етуші 3 фактор анықталған. Олар:

– экономиканың аумақтық және салалық құрылымы;

– кәсіпкерліктің институционалдық негізі;

– шағын және орта кәсіпкерліктің нормативті-құқықтық базасы.

Бірінші фактор республика экономикасының шикізатқа және ресурстарды игерумен тікелей байланыстылығымен анықталады. Осындай жағдайда шағын кәсіпкерлік тек қызмет көрсету және сату саласында ғана құрылуы мүмкін. Бұл мәселенің шешімі шикізатты игеруден басқа, ресурстарды қайта өңдеу саласын дамыту. Сонымен қатар отандық кәсіпкерлер бәсекеге қабілетті өнім шығаратын тамақ және жеңіл өнеркәсіпті әрі қарай дамыту керек.

Келесі факторлар – институционалдық және нормативті-құқықтық база. Олар салық салу, несиелендіру және кәсіпкерлердің мемлекеттік органдармен арақатынастарындағы туындайтын мәселелермен байланысты.

Салық салуда туындайтын мәселелерге мыналарды жатқызуға болады:

– төленетін салықтардың көптігі;

– салықтардың және бюджетке төленетін міндетті алымдардың пайыздық мөлшерлемесі жоғары;

– нормативті-құқықтық базаның жетілмеуі.

Төленетін салық санының көп болуы мен олардың пайыздық ставкасының жоғары болуы салдарынан экономиканың бейресми салалары кең таралған болатын. Яғни кәсіпкерлер нақты табыстың көлемін жасырып, кәсіпорында екі жақты бухгалтерия жүргізуге мәжбүр.

Шағын және орта кәсіпкерлік саласындағы келесі мәселе – несиелендіру. Қаржылық ресурс нарығы бойынша жүргізілген талдау нәтижелеріне сәйкес, қаржы нарығы қарқынды даму динамикасына ие. Алайда, отандық кәсіпкерлер өз қызметін бастаудың алғашқы кедергісі – несиелердің қол жетімсіздігінде деген ойда. Бұл жағдай тек қазақстандық кәсіпкерлерге ғана емес, сондай-ақ дүниежүзі бойынша барлық кәсіпкерлердің көкейкесті мәселесіне айналды [4].

Қазіргі таңда шағын және орта кәсіпкерлердің қаржылық-несие ресурстарына қол жетпеуінің себебі – несие ставкасының жоғарылығы және несиені қайтару мерзімінің аз болуы. Талдау нәтижесі бойынша несие ставкасы және несиені өтеудің мерзімі тікелей Қазақстан Республикасының Ұлттық банкінің несие саясаты мен кәсіпкерліктің салалық ерекшелігіне байланыстылығы анықталды. Несие нарығындағы мәселелерді шешу үшін қосымша қаржылық институттарды ашу қажет. Олар екінші деңгейлі банктердің тәуекелінен сақтандыру институттары және несие қайтарымдылығына кепілдік ету қызметімен айналысатын институттар болуы мүмкін.

Жоғарыда аталған шағын және орта кәсіпкерлік қызметі барысында туындайтын мәселелерді шешу мақсатында төмендегідей ұсыныстар қарастырылады:

– тауар өткізу нарығын кеңейту;

– импортқа квота енгізу;

– монополияға қарсы күрес, әділетті бәсеке нарығын орнату;

– кәсіпкерлікті құқықтық қолдау;

– салық ауыртпалығын төмендету, салық реформасын жасау;

– мүлікті және активтерді заңдастыру;

– несиелік ресурстардың қол жетімділігін қамтамасыз ету;

– әкімшілік тәртіптерді жеңілдету;

– бақылаушы органдардың басынушылық әрекеттерінен қорғау;

– қуатты инфрақұрылымдарды құру, шағын және орта кәсіпкерлікті қолдау орталықтарын ашу;

– маркетингтік зерттеу жұмыстарымен айналысатын арнайы қызмет көрсету орталықтарын ашу;

– орталықтандырылған бухгалтерия жүргізу;

– кадрлардың біліктілігін арттыру;

Алдағы кезде кемел келешектің негізін қалап жатқан шағын және орта бизнес өкілдері ұрпақтан-ұрпаққа шыңдалып, шеберлігін арттырып, сапалы өнім өндіретін, қызмет жасайтын, еңбек әулетін қалыптастырып, отбасылық дәстүрге айналған, көлемі де, сапасы да өскен, мамандандырылған бизнес деңгейіне дамып отыратындай жағдай жасауымыз керек. Бір сөзбен айтқанда, шағын және орта бизнесті Парламент пен Үкімет, жергілікті атқарушы органдар мен құқық қорғау органдары, төрелік билік пен барлық кәсіпкерлер, бүкіл қоғам болып қолға алып, дамытуымыз керек. Сонда еліміз қарыштап дамиды, халықтың тұрмысы жақсарады, тәуелсіздігіміз баянды бола түседі.

Әдебиеттер

1. «Қазақстан жолы – 2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Президенті Н.Ә. Назарбаевтың жолдауы, 2014.

2. Управление малым предпринимательством: вопросы теории и практики: Научное издание / Сабден О.С., Токсанова А.Н. – Астана: Елорда, 2001. – 307 с.

3. ҚР Статистика агенттігінің ресми ақпараттары // Кәсіпорындар статистикасы, 2014.

4. Кашкин В.В. Проблемы кредитования малого и среднего бизнеса // Банковское дело. – 2010. – №4.

А.К. Балмагамбетов, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н., и.о. профессора*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭФФЕКТИВНОЙ СТРАТЕГИИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время общее внимание со стороны бизнеса к стратегии стремительно возрастает.

Стратегия организации – это генеральный план действий, определяющий приоритеты стратегических задач, ресурсы и последовательность шагов по достижению стратегических целей. Под стратегией принято понимать набор правил и приемов, с помощью которых достигаются основополагающие цели развития той или иной системы.

Стратегия экономического управления или экономическая стратегия:

– вырабатывает правила и приемы, обеспечивающие экономически эффективное достижение стратегических целей;

– вырабатывает правила и приемы достижения стратегических целей, базирующиеся на возбуждении заинтересованности всех участников процесса разработки и реализации стратегических программ в эффективном достижении этих целей.

В самом общем виде стратегия может быть определена как эффективная деловая концепция, дополненная набором реальных действий, который способен привести эту деловую концепцию к достижению реального конкурентного преимущества, способного сохраняться длительное время. Разработка стратегии должна основываться на глубоком понимании рынка, оценке позиции предприятия на рынке, осознании своих конкурентных преимуществ [1].

В условиях ужесточающейся конкуренции развитие предприятия зависит от трех групп факторов: внутренней среды, внешней среды, динамических способностей.

Единой стратегии для всех предприятий не существует. Каждое предприятие даже одной отрасли уникально, поэтому индивидуально и определение его стратегии, которая зависит от его потенциала, а также от многих внешних факторов.

В конечном итоге формирование стратегии предприятия должно дать ответы на три вопроса: Какие направления хозяйственной деятельности необходимо развивать? Каковы потребности в капиталовложениях и наличных ресурсах? Какова возможная отдача по выбранным направлениям?

Процесс формирования эффективной стратегии управления предприятием является динамичным процессом, в ходе которого идет постоянное уточнение объекта исследования – от описания проблемы до формирования конкретных управленческих воздействий. Описание проблемы заключается в определении круга объектов и процессов, которые привели к деформации элементов системы управления развитием предприятия.

Задача формирования стратегии заключается в том, чтобы, исходя из описания ситуации можно получить в качестве конечного результата проект программы, т.е. документ, определяющий увязанный по срокам, ресурсам и исполнителям комплекс социальных, экономических, производственных, научно-технических и организационных мероприятий, обеспечивающих наиболее эффек-

тивную реализацию стратегии решения проблемы. С этих позиций, для разработки принципов формирования единой стратегии развития производства необходим анализ структуры факторов проблемной ситуации, обуславливающих:

– неудовлетворительное качество реализации внешних функций элементов системы, производящих определенную продукцию и услуги;

– данный уровень потребности в продукции.

Факторы первой группы можно разделить по функциональному признаку – ресурсные, технологические, организационные, маркетинговые, хозяйственные.

Среди факторов, относящихся ко второй группе, также можно выделить ресурсные, технологические и хозяйственные, в частности, такие, как структура цен на продукцию и услуги, коммуникационные связи, технология потребления и т.д. [2].

В качестве факторов возникновения и воспроизводства проблем, негативно влияющих на функционирование системы управления развитием производства, как показал проведенный анализ, можно выделить следующие:

• отсутствие современного парка машин, механизмов и прогрессивных технологий;

• недостаточная обоснованность планов развития производства;

• несформированность элементов научно-технической и социальной инфраструктур, способствующих развитию производства.

Для анализа возможных путей и условий решения проблемы, необходимо описать цели планируемого процесса, состояние его субъектов, а также возможные ограничения, влияющие на выбор путей достижения целей.

С теоретических позиций возможны дополняющие пути построения множества целей решения проблемы:

– «обращение» исходной формулировки проблемы с последующей реализацией процедуры построения дерева целей;

– получение предварительного описания проблемных характеристик и формирование развернутого описания целей.

При определении целей решения проблемы следует различать понятие идеального и желательного состояния. Определение желательного состояния осуществляется в два этапа:

• на первом этапе, базируясь на прогнозных характеристиках основных элементов проблемной ситуации, находятся такие значения проблемных характеристик, достижение которых вероятно при потенциально возможных условиях ресурсного обеспечения, уровня технологии и др.;

• на втором определяются все основные параметры системы, соответствующие ранее принятым желательным значениям проблемных характеристик.

Критерием качества улучшения проблемных характеристик является степень устранения негативных последствий проблемной ситуации.

Одним из этапов разработки стратегии является определение основных направлений решения проблемы, которое предполагает целенаправленный анализ, составление затрат, и прогнозирование результатов реализации различных вариантов инновационных изменений отдельных элементов проблемной системы и ее внешнего окружения. Определение основных путей решения проблемы является поэтапным, которое состоит в следующем:

– анализ факторов и последствий существования проблемы;

– формирование принципиально возможных путей реализации стратегических целей решения проблемы развития;

– разработка и выбор укрупненной стратегии формирования ресурсного потенциала развития;

– структуризация и формулирование нормативных свойств систем, способных реализовать эффективную стратегию [3].

Для каждой отдельно взятой проблемы могут быть сформированы типовые направления решений. Действия по решению различных проблем, локализованных в исследуемой системе, взаимосвязаны между собой общностью мероприятий по улучшению характеристик, используемых ресурсов в ходе реализации различных стратегий в целом. Это обстоятельство усложняет общий процесс

формирования эффективной стратегии предприятия.

Задача заключается в выработке такой единой стратегии развития предприятия, которая обеспечила бы наиболее эффективное устранение имеющихся проблем. Единую эффективную стратегию развития можно описать, как стратегию, состоящих из частных стратегий решения отдельных проблем. Выделенные в процессе анализа негативные факторы существования проблемной ситуации имеют каждый свои характеристики, которыми необходимо управлять. Следовательно, управление развитием предполагает единство цели, объекта, субъекта и организационной формы. В соответствии с этими стратегии решения проблемы можно классифицировать, исходя из: цели, объекта, субъекта и формы воздействия. Иначе говоря, управляемый фактор при формировании стратегии развития – это основа для объединения нескольких субъектов, форм и методов управления. Объединение отдельных стратегий дает общую стратегию изменения свойств элементов исследуемой проблемной системы, образуя различные сочетания в виде альтернативных вариантов общей стратегии. При этом каждый из таких вариантов должен удовлетворять следующим требованиям:

– обеспечивать сбалансированность и согласованность изменений, осуществляемых в различных элементах проблемной системы;

– отвечать реальным возможностям субъектов реализации отдельных элементарных стратегий, в т.ч. и ресурсным;

– обеспечивать непротиворечивость управления объектами, на которые направлено конкретное воздействие в ходе реализации элементарных стратегий;

– представлять собой целостный комплекс взаимоувязанных воздействий, замкнутых относительно внешних поступлений ресурсов.

Среди важнейших критериев эффективности управления предприятием с 1980-х гг. преобладает концепция достижения возможно большей стоимости предприятия или его отдельных подразделений. Оценка эффективности предприятия с точки зрения стоимости имеет два основных преимущества. Во-первых, она связывает стратегические решения со всеми остальными уровнями, следовательно, эффективностью предприятия можно управлять. Во-вторых, ориентация на максимизацию стоимости в сочетании с открытым рынком корпоративного контроля тесно связана с более высоким уровнем жизни и более высокой общей производительностью труда (т.е., учитывает интересы большинства заинтересованных сторон) [4].

Применение стоимостного подхода как комплексного инструментария эффективности, а стоимости предприятия как обобщающего критерия в условиях стратегического развития, имеет приоритетное значение.

На таблице 1 систематизирована информация о различных подходах к оценке эффективности предприятия.

Таблица 1 – **Особенности различных подходов к оценке эффективности предприятия***

Теория (модель)	Объект рассмотрения	Критерий эффективности
1	2	3
1. Неоклассическая теория	Производственная эффективность	Выработка на единицу ресурса максимальна
	Экономическая эффективность	Прибыль фирмы максимальна
2. Подходы к оценке эффективности управления		
2.1. Модель Du Pont	Эффективность управления	Рентабельность капитала максимальна
2.2. Подход с позиции рыночной капитализации компании	Эффективность управления	Капитализация компании максимальна
2.3. Модель Ф. Котлера	Эффективность управления	Степень удовлетворения потребностей сторон, заинтересован. в деят-сти предприятия максимальна

Продолжение таблицы 1

1	2	3
2.4. Стоимостной подход	Эффективность управления	Стоимость компании максимальна (экономич. прибыль максимальна)
2.5. Модель BSC	Эффективность управления	Результаты компании максимально соответст. стратегическим планам

**На основе изученых материалов*

В условиях рыночной экономики особую значимость в комплексе частных стратегий, формирующих стратегию развития, приобретают маркетинговые стратегии, в частности:

• *имитация (защитная стратегия).* Этой стратегии придерживаются предприятия, которые следуют продуктовой политике своих конкурентов. Ориентация делается на стабильные и низкие цены. Эта стратегия эффективна, когда выпускаемая продукция однородна, а затраты на маркетинг умеренные;

• *защита рынка*. Эта стратегия используется предприятиями, отличающимися низкой дифференциацией продукции и высокой ориентацией на ценовую конкуренцию. При этом маркетингу и повышению качества выпускаемой продукции уделяется мало внимания. Основная стратегическая цель предприятия – сохранить свою долю рынка, на котором оно оперирует;

• *проникновение на рынок*. Этой стратегии придерживаются предприятия, которые уделяют большое внимание качеству и дифференциации продукции. Ими широко проводятся рыночные исследования. Такие предприятия с готовностью идут на высокие маркетинговые расходы. Для них характерна самая низкая стабильность цен, что обусловлено максимальной степенью конкурентной борьбы;

• *создание новых* (*инновационных*) *рынков*. В этом случае предприятия ориентированы на создание новых рынков. Для них в наименьшей степени присуща имитация и акцент на низкие цены. Как у предыдущей группы предприятий, «рыночные инноваторы» уделяют большое внимание качеству и дифференциации своей продукции. Для них также характерны большие затраты на маркетинг [5].

В реальной действительности предприятия различаются по организационно-правовым формам, размерам, величине ресурсного и финансового потенциала. Поэтому практически невозможно разработать единые рекомендации по выбору и формированию общей стратегии технического развития, тем более, если учесть, что в современной теории стратегического управления и планирования нет однозначной классификации стратегий.

Разнообразие стратегий, применяемых при стратегическом управлении затрудняет их классификацию и требует поиска и обоснования необходимых критерий. Среди классификационных признаков наиболее существенными являются: уровень принятия решений; базовая концепция достижения конкурентных преимуществ; стадия жизненного цикла отрасли, предприятия; относительная сила отраслевой позиции предприятия.

Фактором, усложняющим классификацию, является то, что большинство стратегий не могут быть однозначно определены по одному из признаков. Поэтому в экономической литературе предлагается классифицировать все стратегии по трем признакам: принадлежность к пяти основополагающим стратегиям достижения конкурентных преимуществ (глобальные стратегии); принадлежность к стратегиям управления портфелем сфер бизнеса (портфельные стратегии); принадлежность к стратегиям в зависимости от внешних и внутренних условий (функциональные стратегии).

Глобальные стратегии включают в свой состав пять основополагающих стратегий:

• стратегия минимизации издержек;

• стратегия финансирования;

• стратегия дифференциации;

• стратегия инноваций;

• стратегия быстрого реагирования.

Особое значение для развития имеет стратегия инноваций. Стратегия инноваций предполагает

приобретение конкретных преимуществ с помощью создания принципиально новых товаров или технологий, или удовлетворение существующих или потенциальных потребителей новым товаром, услугой.

Предприятия, выбравшие данную стратегию, стремятся сформировать конкурентное преимущество за счет осуществления радикальных инноваций в различных сферах. Такое предприятие, осуществившее радикальную инновацию, получает возможность создания сверхприбыли за счет скачка рентабельности продаж или за счет создания нового сегмента потребителя. Альтернативой является продажа новой технологии другим заинтересованным организациям.

В развитых странах с рыночной экономикой уже давно осознали, сколь выгодно заниматься инвестициями в инновационные предприятия. Обычно это делается в виде венчурного инвестирования, когда риск распределяется между различными проектами, находящимися в инвестиционном портфеле инвестора и полностью покрывается высокими доходами от инноваций. Одной из проблем инновационных предприятий, достигнувших успеха в создании радикальной технологии или продукта является проблема выживания. Опыт развития инновационных предприятий показывает, что наиболее радикальные инновации совершаются предпринимателями – инноваторами на предприятии, которые могут позволить себе большие риски, т.к. им нечего терять [6].

Опыт показывает, что в современных условиях процесс формирования, анализа, согласования и отбора стратегических вариантов лучше всего проводить с участием «стратегических консультантов», специализирующихся на разработке стратегии предприятий. Вместе с тем, формирование стратегии не может быть полностью поручено каким бы то ни было внешним консультантам, а должно вырабатываться руководством, коллективом, собственниками предприятия с помощью консультантов, их опыта, знаний, методических навыков и т.п.

Литература

1. Абрютина М.С., Грачев А.В. Анализ финансово-экономической деятельности предприятия. – М.: Дело, 2005. – 112 с.

2. Аналитический отчет компании Standard & Poor's по АО НК «Казмунайгаз», 2010, www.standardandpoors.ru.

3. Ансофф И. Стратегическое управление. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

4. Аубакиров Я.Н. Экономические проблемы стратегии Казахстана. – Алматы, 1997. – 350 с.

5. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента: Учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2004.

6. Гамарник Г.Н. Управление экономикой Казахстана: методология, подходы, пути реализации. – Алматы, 2002. – 281 с.

А.А. Бектегенов, *магистранты*
Ғылыми жетекшісі: ***А.С. Бақтымбет,*** *э.ғ.к., доцент*

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМЫТУДАҒЫ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту Қазақстанның экономикалық реформасының басым бағыттарының бірі ретінде мемлекет қолдауын талап етеді. Шағын және орта кәсіпкерлікке мемлекет тарапынан қолдау көрсетілмесе, ол өздігінен қызмет ете алмайды. Себебі, ол бәсекелестік күресте өзінің экономикалық, саяси және әлеуметтік мүдделерін сақтап қалу үшін ірі капиталға ойдағыдай қарсы тұруға әрқашан қабілетті бола бермейді [1].

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың басты шарттарының бірі мемлекет тарапынан да, сол сияқты мемлекеттік емес қаржы институты тарапынан да шағын кәсіпкерлік субъектілерін экономикалық қолдау және несиелендіру болып табылады.

Шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау негізінен мынадай принциптерді қамтиды:

– Қазақстан Республикасында шағын кәсіпкерлікті дамытудың басымдылығы;

– шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың кешенділігі;

– шағын кәсіпкерлік инфрақұрылымының және жүзеге асырылатын шаралардың шағын кәсіпкерліктің барлық субъектілері үшін қол жеткізерлік болуы;

– шағын кәсіпкерлікті қолдау мен дамыту саласындағы халықаралық ынтымақтастық.

Мемлекеттің шағын және орта кәсіпкерлікке деген қатынасында 2 негізгі функцияны бөлуге болады: реттеу және қолдау. Бірінші функцияның мәні шағын және орта кәсіпкерліктің құқықтық ортасын қалыптастыру, ұйымдастырушылық-әкімшілік мәселелерін шешу мен міндеттерінің атқарылуын бақылауында. Қолдау функциясы – шағын кәсіпкерлік субъектілеріне қызмет көрсету, материалдық, қаржылық, ақпараттық ресурстарды, мемлекеттік тапсырыстарды шағын кәсіпорындарға дейін жеткізу.

Мемлекеттің қолдау жүйесі басқару және қамтамасыз ету арқылы жүзеге асырылады. Қамтамасыз ету – шағын кәсіпкерлікті материалдық, ақшалай, ақпараттық ресурстар, мемлекеттік тапсырыстар және қызметтермен қамту болып табылса, ал басқару жоспарлау, оперативті іс міндеттеу, бақылаумен байланысты. Мұндай шараларды жүргізу шағын және орта кәсіпкерліктің тұрақты тиімді басқармашылық сипатына және олардың қызметінде оң нәтижеге қол жеткізуіне мүмкіндік береді.

Мемлекеттің кәсіпкерлік саясатты басқаруы шағын және орта кәсіпкерліктің тұрақты дамуын анықтайтын фактор болып табылады.

Кез келген деңгейдегі әкімшілік-мемлекеттік шешімдер қандай да бір саяси шешімдердің шеңберінде жасалады, қабылданады және жүзеге асырылады. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлікті басқарудың ұйымдастырушылық-бақылау механизмі мемлекеттік тұрғыда қолдау жүйесімен, әдістерімен, шешім қабылдау процедураларымен, басқару органдарының құрылымымен, тиімділігімен сипатталады (1-сурет).

Мемлекеттің қолдауымен құрылған мемлекеттік органдар мен мекемелер:

Қазақстан Республикасының Экономикалық даму және сауда министрлігі – жеке кәсіпкерлікті дамытуға және тиісті саясатты жүргізуге жауапты жоғарғы мемлекеттік орган. Министрлік орталық атқарушы органдарына тиісті және ел Президенті мен Үкімет алдында есеп береді.

Оның құрамына кіретін Кәсіпкерлікті дамыту департаменті кәсіпкерлікті қолдау және дамытудағы мемлекеттік саясатты қалыптастыру және кәсіпкерлікті дамыту мен қолдау саласындағы нормативтік-құқықтық реттеу функциясын атқарады. Оның негізгі мақсаттары: кәсіпкерлікті қолдау және дамытудағы мемлекеттік саясатты қалыптастыру; кәсіпкерлікті дамыту үшін жағдай жасау; инвестицияларды тартуға бағытталған шараларды жүргізу; департамент құзырына кіретін сұрақтар бойынша мемлекеттік органдарының қызметін үйлестіру [2].

Жоғарыда айтылған функцияларға қоса департамент кәсіпкерлікті дамытуға кедергі болатын кейбір шенеуніктердің заңға қайшы әрекеттеріне қатысты түскен арыз бен өтініштерді қарастырып, сол арыз бойынша қажетті шаралардың орындалуын қадағалауға міндетті. Қазақстан Республикасының кәсіпкерлікті қолдау саласындағы мемлекеттік құрылымның келесі деңгейі – ол жергілікті атқару органдары, яғни облыстық және Алматы мен Астана қалалары әкімдерінің аппараттары. Кәсіпкерлікті дамыту және қолдау саласындағы мемлекеттік саясатты жүзеге асыру үшін әкімшіліктердің жанынан Кәсіпкерлік пен өндіріс жөніндегі департамент (басқармалар) құрылған. Олардың құрамына Кәсіпкерлік жөніндегі бөлімшелер кіреді.

Облыстық Кәсіпкерлік пен өндіріс жөніндегі департамент (сол сияқты Алматы мен Астананың қалалық департаменттері) өз құзыры аясында шағын және орташа кәсіпкерлікті қолдауға уәкілетті. Алға қойылған мақсатқа жету үшін департаментке мемлекеттік саясатты жүргізуге тиісті мынадай функциялар мен құқықтар берілген: кәсіпкерлік саласындағы бірыңғай мемлекеттік саясатты әзірлеуге және іске асыруға қатысу; жергілікті мемлекеттік органдардың қызметін үйлестіру; қоғамдық ұйымдармен және басқа да мемлекеттік немесе үкіметтік емес құрылымдармен өзара іс-әрекет жасау; белгіленген тәртіп бойынша азаматтардың атынан түскен хаттар, арыз бен өтініштерді қарастыру. Кәсіпкерлікті қолдау саласындағы мемлекеттік саясатты жүзеге асырудың соңғы буыны – жергілікті атқару органдары, яғни облыстық және Алматы мен Астана қалалары әкімдері-

нің аппараттары. Олардың құрамына кіретін Экономика және бюджеттік жоспарлау немесе Экономика және қаржы жөніндегі бөлімдер кәсіпкерлікке тиісті мәселелермен шұғылдану керек. Аймақтық атқарушы органдарға қабылданған мемлекеттік саясаттың тікелей іске асырылуы және жергілікті бюджеттер бойынша жоспарланған және қаржыландырылатын шаралар мен бағдарламалардың жүзеге асыруға тиісті функциялар тапсырылады. Сонымен, атқарушы мемлекеттік органдар мемлекет пен кәсіпкерліктің арақатынас идеологиясын құрудағы негізгі буын болып табылады.

Обл

1-Сурет. **Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерлікті қолдау жүйесі**

Президент жанындағы Кәсіпкерлер кеңесі кәсіпкерлік саласындағы мемлекеттік саясатты қалыптастырып, оны жүзеге асырумен қатар мемлекет жағынан кәсіпкерлікті қаржылай, ақпараттық-талдау және матриалдық-техникалық жағынан қолдау функциясын атқарады. Мемлекет аталған қолдаудың барлық түрін атқарушы органдар арқылы, көптеген жергілікті және аймақтық деңгейде қабылданған бағдарламалар арқылы және соған лайықтап мемлекеттік капиталы қатысуымен арнайы құрылған мекемелер арқылы жүзеге асырады. Жоғарыда аталған міндеттерді атқаратын мекемелер қатарына кіретіндер:

– «Инжиниринг және технологиялардың трансферті орталығы» АҚ. Орталықтың негізгі мақсаты – Қазақстан экономикасының нақты сектор салаларының жаңа технологиялар трансферті және республикадағы инновациялық іс-әрекетті белсендіру арқылы бәсекеге жарамдылығын арттыру;

– «Kaznex» экспортты дамыту және ілгерілету корпорациясы» АҚ – үкіметке мемлекеттік саясатты, оның ішінде кәсіпкерлікті дамытуға қатысты, құру саласында ақпараттық-талдау жағынан қолдау көрсетеді;

– «Даму» Шағын кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ – қаржылық, консалтингтік қызметтерді ұсыну интеграторы және операторы ролінде шағын және орта кәсіпкерліктің, сонымен бірге Қазақстанның микроқаржы ұйымдарының сапалы дамуына жәрдемдеседі;

– «Ұлттық инновациялық қоры» АҚ – кәсіпкерлік бастамаларға инвестицияларды тарту және жобаларды қаржылау арқылы қаржылай қолдау көрсетеді;

– «Қазақстанның инвестициялық қоры» – жаңа және алдыңғы қатарлы технологияларды қолданып, шикізат пен материалдарды тереңдетіп қайта өңдейтін кәсіпорындардың жарғылық капиталына инвестиция құю арқылы қаржылай қолдау көрсету;

– «Қазақстанның Даму Банкі» АҚ – қаржылық қолдау көрсетеді;

– Технопарктер, бизнес-инкубаторлар, өндірістік аймақтар – қалыптасу және даму кезеңіндегі кәсіпкерлікті материалдық-техникалық жағынан қолдау.

Шағын және орта кәсіпкерліктің дамуынсыз қазіргі экономиканың қалыптасуы мен нығаюы мүмкін емес, бұл нарықтық экономиканы жаңғыртатын, ұдайы өндіретін орта. Қазіргі жағдайда ел экономикасын белсендіруге тек шағын кәсіпкерлік қана қабілетті. Шағын кәсіпкерлік – күрделі және аяғына дейін зерттелінбеген процесс, оның тиімді дамуы үшін мемлекеттік қолдау керек [3].

Шағын және орта кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың негізгі қақидалары:

– шағын кәсіпкерлікті дамытудың басымдылығы;

– шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың кешенділігі;

– инфрақұрылымды дамытуда және кәсіпкерліктің ұйымдастырушылық формаларын таңдауда жағдай туғызу;

– алдыңғы қатарлы шетелдік тәжірибені қолдау.

Шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы және олардың қызмет тиімділігін арттыру еліміздегі бірқатар маңызды мәселелердің оң шешімін табуына өзіндік ықпалын тигізеді. Бұл оның экономикадағы ролінің жоғары болуымен де тығыз байланысты. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту тек экономикалық тиімділікті ғана емес, әлеуметтік тиімділікке де айтарлықтай ықпал етеді.

Шағын және орта кәсіпорындар еліміздің ажырамайтын саяси-экономикалық жүйесінің бөлігі болып табылады.

Қазақстан Республикасы экономикасын жаңғырту мәселелері жөніндегі Мемлекеттік комиссия отырысының шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерін қаржыландыру жөніндегі №17-5/И-144 шешімін жүзеге асыру мақсатында және Қорға шағын және орта кәсіпкерлікті тікелей қаржыландыру үшін кредит берілуін мақұлдау жөніндегі «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры» АҚ Директорлар кеңесі отырысының №9 шешіміне сәйкес «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ-на шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне осы Бағдарлама негізінде 3 млрд теңге мөлшерінде қаражат бөлген еді. Қор шағын және орта кәсіпкерлік субъектілеріне және ауыл шаруашылық өнімдерін өңдеу, тамақ өнімдерін өндіру ұйымдарына 2009-2012 жж. тікелей кредит беретін «Даму-Қолдау» Бағдарламасын дайындады. Екінші деңгейдегі банктер кәсіпкерлер қарызға алатын барлық сомаға және барлық мерзіміне сөзсіз және қайтарып алынбайтын кепілдік берулері керек. Қаржыландыру мерзімі: 2016 ж. қаңтарға, 78 айға дейін инвестициялық мақсатқа және 36 айға дейін айналым капиталын толықтыруға беріледі. Бір қарыз алушыға берілетін лимит – 750 000 000 теңгеге дейін. Негізгі қарызды қайтару бойынша және есептелген сыйақыны кейінге қалдыру бойынша жеңілдік мерзімі – 12 ай. Қарыз алушы үшін сыйақы мөлшері – 12,5%.

Әлемдік экономикалық дағдарыстың кең өріс алып отырған жағдайында Қазақстан Үкіметі шағын кәсіпкерлікті қолдау көрсетуді дағдарысқа қарсы бағдарламаның негізгі бағытына айналдыруда. Мұның өзі біздің елімізге дағдарыстың апаттарынан айналып өтудің факторларының біріне айналды.

Дегенмен, шағын кәсіпкерліктің құрылымдық және сапалық бағыттарда дамытудың мемлекеттік бағдарламалардан туындайтын міндеттері бүгінгі күнге дейін толығымен орындала қойды деп айту қиын [5].

Республикада шағын және орта кәсіпкерлік тиімді нарықтық экономиканың дамуы үшін құрылымдық түзуші фактор ретінде маңызды роль атқарып отыр. Ол бәсекелі ортаның дамуына жол ашты, нарықты тауарлармен және көрсетілетін қызметтермен молықтырды, халықтық кәсіпшілікті жаңғыртты, жергілікті билік органдарының экономикалық базасын нығайтты, ауылдардың, шағын және орта қалалардың дамуына септігін тигізді.

Соңғы жылдары шағын кәсіпкерлікті дамыту мен кәсіпкерлік қызметті қолдау бойынша бірқатар шаралар әзірлеген болатын. Ол өзінің нәтижесін берді, статистиктердің айтуы бойынша, тіркелген кәсіпкерлердің санының артуы жұмыспен қамтылған халықтың үлесіне де әсерін тигізген. Шағын кәсіпорындардың өнім өндірудің жалпы көлеміндегі үлес салмағы артып келеді. Шағын және орта кәсіпкерліктің ролінің артуын кәсіпкерлер форумының тұрақты жүргізілуі шағын кәсіпкерлікті дамыту қорының құрылу, барлық екінші деңгейлі банктердің шағын кәсіпкерлік субъектілеріне несие берудің минимал мөлшерін тағайындауы (банктің несие қоржынының негізгі қарыздан 10%-дан аз болмау), Орта және шағын кәсіпкерлікті қолдау агенттігінің құрылуы, шағын кәсіпкерлікті қолдау бойынша әкімдердің қызметін қатаң қадағалау, шағын кәсіпкерлік субъектілерінің жұмыстарына жағдай жасау және жеңілдіктер беру.

Әдебиеттер

1. Тусеева М. Шағын бизнесті қаржылық-несиелік қолдаудың шетелдік тәжірибелерін Қазақстанда қолдану мәселелері // Саясат. – 2012. – №4.

2. Әліпбай С. Кәсіпкерлікті қолдау күшейе түсті // Егемен Қазақстан . – 2009. – №114-116 (25513).

3. Сопбеков Ж.С. Государственное стимулирование развития предпринимательства // Вестник КазНУ. – 2013. – №1(65). – С. 84-88.

4. Сәбден О., Тоқсанова А. Шағын кәсіпкерлікті басқару. – Алматы, 2002. – 34-39 бб.

А. Бигняк, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*

НАУЧНО-ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИНВЕСТИЦИЙ ИХ СУЩНОСТЬ И ВИДЫ

Из послания Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана, устойчивое и сбалансированное развитие республики должно быть обеспечено за счет ускоренной диверсификации и повышения конкурентоспособности национальной экономики. В данном контексте производство продукции АПК должно обеспечить продовольственную безопасность страны, реализацию экспортного потенциала, в первую очередь на рынках стран Таможенного союза, Центральной Азии, Кавказа и Ближнего Востока; улучшить благосостояние сельских работников и жителей.

Удельный вес инвестиций в основной капитал в общем объеме инвестиций составляет около 2%. Тогда как в зарубежных странах этот показатель составляет более 25% наряду со значительной государственной поддержкой товаропроизводителей. Причем, чем хуже условия производства, тем выше уровень поддержки.

За последние годы численность машинно-тракторного парка сократилась в 3 раза, при обновлении в год не более 2-3% выбывает из эксплуатации 13-15%, т.е. разрыв находится в пределах 6-7%. В результате возросла нагрузка на один трактор и комбайн, что негативно отразилось на соблюдении научно обоснованных технологий в растениеводстве и животноводстве. А обеспеченность животноводческими помещениями и оборудованием не позволяет внедрять комплексную механизацию производственных процессов, поэтому преобладает ручной труд.

Решение проблем, стоящих перед экономикой, в т.ч. АПК, переход на качественно новую стадию – устойчивого подъема может быть только в результате их инновационно-ориентированного

развития, позволяющего решать задачи ускоренного развития экономики, насыщения внутреннего рынка качественным отечественным продовольствием, гарантировать продовольственную безопасность страны, усилить конкурентные преимущества казахстанской продукции на внутреннем и внешнем рынках [1].

Вопросы инвестицинно-инновационного развития АПК были изучены в работах таких зарубежных исследователей как: Т. Брайана, П. Друкера, А. Кляйнкнехта, Г. Менша, Б. Санто, Б. Твисса, Р. Фостера, Х. Фримена, Й. Шумпетера и др.

Проблемы и перспективы развития АПК изучены такими отечественными авторами как: А.А. Абишева, С.А. Абдильдина, Л.И. Абдильдиной, К.М. Бельгибаева, И.Ю. Бенке, В.В. Григорука, Т.И. и др. Но тем не менее вопросы инвестиционного развития экономики АПК и его структурных звеньев остаются малоисследованными.

Необходимо начать с того, что любой экономический процесс представляет собой преобразование ресурсов в экономический продукт и протекает по схеме «ресурсы-факторы производства-продукт экономической деятельности». Природные, трудовые, капитальные, информационные ресурсы, объединенные предпринимательской инициативой под воздействием управления, вовлекаются в производство и становятся его факторами. Протекающий в результате действия факторов производственный процесс приводит к образованию, созданию экономического продукта, товаров, выполненных работ, услуг.

Слово «инвестиции» происходит от латинского «инвест» (вкладывать). Экономическая категория инвестиции – относительно новый для нашей экономики термин. В рамках централизованной плановой системы использовалось только одно понятие «капитальные вложения», под которым понимались все затраты на воспроизводство основных капиталов, включая затраты на ремонт, т.е. капитальные вложения – это экономическая категория, представляющая собой стоимостный объем народно-хозяйственных ресурсов, направляемых на создание основных производственных и непроизводственных капиталов. Они выделяются на создание новых, а также на расширение и реконструкцию действующих построек, зданий и сооружений; на приобретение оборудования, инвентаря на них и т.д.

В современной экономической науке понятия «капитальные вложения» и «инвестиции» имеет свою трактовку. В соответствии со своим названием капиталовложения есть вложения только в основной капитал (основные капиталы), инвестициями принято понимать осуществление определенных экономических проектов в настоящем, с расчетом получить доходы в будущем.

В Законе РК «Об инвестиционной деятельности в Республике Казахстан, осуществляемой в форме капитальных вложений» №39 – 1999 г. дается такое определение инвестициям: «...инвестиции – денежные средства, ценные бумаги, иное имущество, в т.ч. имущественные права, иные права, имеющие денежную оценку, вкладываемые в объекты предпринимательской или иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного полезного эффекта». Соглашаясь с этой официальной трактовкой понятия инвестиций, отмечая, что она отражает в весьма общем плане, следует дать более четкое определение: под инвестициями в широком смысле необходимо понимать денежные средства, имущественные и интеллектуальные ценности государства, юридических и физических лиц, направляемые на создание новых предприятий, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение действующих, приобретение недвижимости, акций, облигаций и других ценных бумаг и активов с целью получения прибыли и (или) иного положительного эффекта. Итак, категория «инвестиции» более широкое понятие, нежели капиталовложения, последние в составе инвестиций [2].

За последние годы слово «инвестиция» пополнилось целым рядом новых значений и стало употребляться в различных сферах деятельности. Так, традиционно слово инвестор толкуется как вкладчик, а инвестирование – как помещение, вкладывание капитала. Инвестиционный процесс обладает всеми признаками системы: в нем присутствует всегда субъект (инвестор), объект (объект инвестиций), связь между ними (инвестирование с целью получения инвестиционного дохода) и среда, в которой они существуют (инвестиционная среда). При этом связь выступает систем образующим фактором, поскольку объединяет все остальные элементы в единое целое.

Для учета, анализа и повышения эффективности инвестиций необходима научно обоснованная их классификация. Продуманная в научном плане классификация инвестиций позволяет грамотно учитывать, квалификационно анализировать уровень их использования со всех позиций и на этой основе иметь объективную информацию для разработки и осуществления эффективной инвестиционной политики.

В условиях административно-плановой системы в отечественной научной литературе и на практике распространение получила классификация инвестиций, главным образом капиталовложений по следующим признакам:

а) по признакам целевого назначения будущих объектов:

– на производственное строительство;

– на строительство культурно-бытовых учреждений;

– на строительство административных зданий;

– на изыскательные и геологоразведочные работы;

б) по формам воспроизводства основных капиталов:

– на новое строительство;

– на расширение и реконструкцию действующих предприятий;

– на техническое перевооружение;

в) по источникам финансирования – на централизованные и децентрализованные;

г) по направлению использования – на производственные и непроизводственные [3].

В условиях рыночной экономики (с переходом к рынку) приведенная классификация не утратила своего научно-практического значения, но она стала недостаточной по следующим причинам:

– во первых, инвестиции более широкое понятие, чем (капитальные вложения: инвестиции включают как реальные инвестиции, так и портфельные, а указанная выше классификация не учитывает портфельных инвестиций;

– во-вторых, с переходом к рыночной экономике значительно расширились способы и методы финансирования кик капиталовложений, так и в целом инвестиций, а также сфера их приложения. Все это не находит отражения в прежней классификации.

В современной экономике в соответствии с делением капитала на физической и денежной инвестиции также принято делить на инвестиции в материально-вещественной и денежной формах.

Инвестиции в материально-вещественной форме – это строящиеся производственные непроизводственные объекты, машины и оборудование, направляемые на замену или расширение технического парка, увеличение материальных запасов и другие инвестиционные ресурсы, призванные развивать основные средства экономики, ее материально-техническую базу.

Инвестиции же в денежной форме – есть денежный капитал, направляемый на создание материально-вещественных инвестиций, обеспечение выпуска инвестиционных товаров и прочей продукции. Следует отметить, что в отличие от централизованной экономики, где господствовал дефицит инвестиционных товаров, и наличия инвестиций в денежной форме было недостаточно для решения проблем расширения и обновления производства, создания необходимой инфраструктуры, формирования необходимых материальных запасов, в рыночной экономике основная забота состоит в поиске денежных инвестиций, на которые нетрудно приобрести требуемый инвестиционный товар.

Категория валовые инвестиции в производство – есть инвестиционный продукт, направляемый на поддержание и увеличение основного капитала (основных средств) и материальных запасов. Валовые инвестиции складываются из двух составляющих: одна из них, называемая амортизацией, представляет собой инвестиционные ресурсы, необходимые на возмещение износа основных средств, их ремонта, восстановления доисходного уровня (реновация – полное восстановление, обновление); вторая составляющая – чистые инвестиции – есть вложение капитала с целью увеличения, наращивания основных средств посредством строительства зданий и сооружений, производства и установки нового, дополнительного оборудования, модернизации действующих производственных мощностей.

Кроме инвестиций в отрасли материального производства значительная часть вложений направ-

ляется в социально-культурную сферу, в отрасли науки, образования, здравоохранения, физической культуры и спорта, информатики, охрану окружающей среды и т.д. В литературе последних лет немало говорится об инвестициях в человека, в человеческий капитал. Это особый вид вложений, главным образом в образование, здравоохранение.

Инвестиции связаны с формами собственности, и с их преобразованием. Вложение средств в определенный объект дает лицу, осуществившему вложение (инвестору), основание для получения прав собственности на этот объект; инвестиции в объекты, дающие инвестору право участвовать в управлении объектом, называют прямыми инвестициями. Подобного рода инвестициями являются, например, вложения средств в обыкновенные акции компаний, предоставляющие акционеру возможность голосовать на собраниях акционерного общества, участвовать в принятии решений.

В зависимости от того, кто вкладывает средства, различаютгосударственные, частные, иностранные инвестиции. Государственные инвестиции представляют собой часть национального дохода в виде средств государственного бюджета, местных бюджетов, вкладываемых в развитие экономики, отвлекаемых от потребления в целях обеспечения поддержания производства, социальной сферы, экономического роста.

Частные инвестиции – это вложения средств, принадлежащих компаниям, предпринимателям, населению. Иностранными называются инвестиции, поступающие из-за рубежа (они могут быть государственными и частными). Далее, говоря о классификации инвестиций, представляют, разумеется, научный и практический интерес классификации, которые даются в иностранной литературе и их обобщение с целью возможности использования в нашей практике. Так, к примеру, немецким профессором Вайнрихом предложена следующая классификация инвестиций относительно объекта их приложения:

– инвестиции в имущество (материальные инвестиции);

– инвестиции в здания, сооружения, оборудование, запасы материалов;

– финансовые инвестиции (приобретение акций, облигаций и других ценных бумаг);

– нематериальные инвестиции (инвестиции в подготовку кадров исследования и разработки, рекламу).

В иностранной литературе приводится классификация, портфельных инвестиций по признаку влияния и контроля, на фирму, акции которой приобретены инвестором. Исходя из этого признака все портфельные инвестиции классифицируются на:

– оказывающие существенное влияние – приобретение более 20%, но менее 50% акций, имеющих право голоса;

– обеспечивающие контроль – владение инвестором более 50% акций с правом голоса;

– не позволяющие установить контроль и неоказывающие существенного влияния – владение менее 20% акций с правом голоса;

– обеспечивающие контроль – владение более 20%, но менее 50% акций материнской компании и 100% акций дочерней компании [4].

Здесь следует отметить, что данная классификация важна для формирования оптимальной структуры портфельных инвестиций на предприятии.

Таким образом, обобщение теоретических основ сущности инвестиций и инвестиционной деятельности в сельском хозяйстве, раскрытие их роли и эффективности с учетом специфики отрасли позволит нам в дальнейшем показать содержание и сущность инвестиционного процесса как совокупности последовательных действий по разработке инвестором и сельхозпроизводителем миссии инвестиционной политики и стратегии, определить тактику, цели, задачи инвестирования, выполнить анализ рынка инвестиций, сделать выбор приоритетного и оптимального направления инвестиций, принять инвестиционные решения, разработать и оценить инвестиционный проект.

Литература

1. Указ Президента РК от 17 мая 2003 г. №1096 об утверждении Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 гг.

2. Закон РК «Об иностранных инвестициях» / С изм. и доп., внесенные Указом Президента РК, имеющий силу Закона «О государственных прямых инвестициях» // Казахстанская правда, 01.03.1997.

3. Казыбаев А.К. Управление малым инновационным бизнесом // Проблемы агрорынка. – 2004. – №3.

4. Rogers C.R., Roctlisherger F.I. Barries & Gateways to Coininunication // Harvard Business Review. – 1991, november-december. – Vol. 69. – P. 105-111.

А. Бигняк, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*

АКТИВИЗАЦИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В АПК РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Активизация инвестиционной деятельности – одна из главных задач экономического развития. Устойчивое развитие отраслей агропромышленного комплекса в условиях становления рыночных отношений нуждается в инвестиционной активности, в повышении обеспеченности сельскохозяйственных предприятий всех форм собственности необходимыми материальными и финансовыми ресурсами. Увеличение размеров производственного капитала осуществляется за счет дополнительных вложений материальных и денежных средств, выделяемых на расширение производственного потенциала в сельском хозяйстве.

В процессе сельскохозяйственного производства происходит постепенное снашивание, а затем выбытие из него действующего основного капитала, что вызывает необходимость их воспроизводства – простого или расширенного. Источником воспроизводства основного капитала являются капитальные вложения [1].

Одним из приоритетных направлений использования капитальных вложений является прежде всего дальнейшее наращивание мощностей по переработке сельскохозяйственной продукции непосредственно в местах ее производства.

Развитие инвестиционных процессов определяется государственной политикой, имеющей два аспекта: экономический и правовой. Их взаимосвязь проявляется в том, что государство закрепляет экономические решения в нормативно-правовых актах: система законодательства, определяет национальный правовой режим инвестиционной деятельности и регламентирует принципы и механизм взаимоотношений инвесторов, в т.ч. иностранных, с государственными органами, а также иными участниками экономических отношений и субъектами хозяйствования. Действующие законодательные и подзаконные акты, составляющие правовую основу регулирования инвестиционной деятельности по задачам и объему регулирования можно разделить на две группы: комплексные законодательные и подзаконные акты, носящие универсальный характер и устанавливающие основные принципы и положения регулирования деятельности инвесторов, а также рамочные законодательные и подзаконные акты, ориентированные на регламентацию правового режима инвестиционной деятельности или ее конкретных организационных и правовых форм [2].

Инвестиционное обеспечение аграрной сферы республики характеризуется ростом государственной поддержки, что способствовало снижению негативного влияния кризиса. Так, за 2000-2012 гг. инвестиционные вложения в аграрный сектор отмечаются значительным ростом, связанным с принятием ряда мер по восстановлению и развитию отрасли (ГП развития (села) в 2003-2005 гг., антикризисные меры 2008-2010 гг.). Вместе с тем, удельный вес инвестиций в сельское хозяйство (включая охоту, лесное и рыбное хозяйство) от их общего объема сохраняется на уровне менее 2%.

За 2000-2012 гг. инвестиции в аграрный сектор составили около 400 млрд тенге, или 2,3 млрд долл. Среднегодовой темп роста ВП в этот период составил 115,1%, а по инвестициям, вложенным в отрасль – 102,8%. При этом норма инвестирования (отношение инвестиций в основной капитал

к валовой продукции сельского хозяйства) имеет тенденцию к латентном росту. Рост объема инвестиций в отрасли характеризуется неоднозначным положением: эффективность инвестиций имеет место на фоне сокращения численности населения, занятого в сельском хозяйстве и снижения стоимости основных фондов в отрасли.

Основным источником инвестиций, по-прежнему, остаются средства хозяйствующих субъектов, удельный вес которых ежегодно превышает 50%, совокупная поддержка из республиканского и местного бюджетов улучшилась, частный капитал, как и прежде, не стремится вкладывать в аграрную сферу (рис. 1).

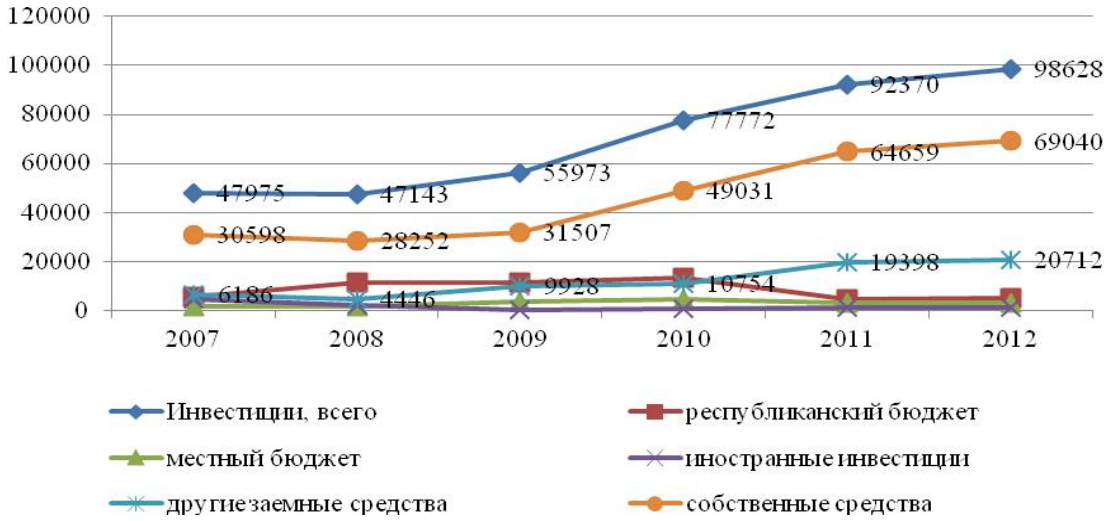


Рис. 1 – **Источники инвестиций в основной капитал сельского хозяйства,** млн тенге

Объем инвестиций в основной капитал в сельском хозяйстве за 2013 г. составил 137,5 млрд тенге, по сравнению с 2011 г. увеличился на 19,6%. Анализ структуры инвестиций показывает, что приоритет сохраняется за растениеводством. Здесь производительность труда выше в результате сформировавшихся средних и крупных хозяйств, имеется значительная поддержка производства, особенно зернового, сохраняется страхование основных видов сельскохозяйственных культур (зерновые, по группам областей, масличные, сахарная свекла, хлопчатник). Кроме того, высокие цены на зерновые, возможность длительного хранения продукции растениеводства, более глубокой переработки, обеспечивают повышенный интерес к этой подотрасли. Тогда как концентрация более 80% поголовья сельскохозяйственных животных в домашних хозяйствах и нерегулируемый хаотичный рынок развития продукции данной сферы, необходимость значительных материальных и трудовых затрат при низкой механизации и высокой стоимости кормов, несмотря на исторические предпосылки разведения домашних животных, не способствуют привлечению средств. Ежегодно затраты осуществляются на строительство новых объектов, приобретение техники. При этом внешняя среда для привлечения инвестиций представлена бюджетными расходами. Затраты по программам МСХ РК не превышают 5% от всех расходов. Несмотря на льготный характер предоставления бюджетных кредитов под 8-12% годовых по различным программ, в отличие от коммерческого – под 15-21%, условия займа остаются, по-прежнему, неподъемными для товаропроизводителей (табл. 1).

Таблица 1 – **Показатели характеризующие финансовые условия инвестиционной деятельности, %** (по годам)

Показатель	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Темп роста 2012.к 2007	
							+/-	в%
Ставка рефинансирования НБК, %	8	9	11	10,5	7	7,5	2,4	93,8
Средневзвешенная ставка процента по выданным кредитам в тенге, %	12,9	12,9	15,1	15,5	15,6	15,3	58,9	118,6
Инвестиции в основной капитал сельского хозяйства, млрд тенге	39,7	47,1	56	77,8	92,3	98,6	58,9	248,4
Кредиты сельскому хозяйству:								
долгосрочные	102,5	123,3	155,4	119,9	168,5	320,5	162,8	312,7
краткосрочные	61,5	84,1	106,8	131	116,8	224,3	7	364,7
Уровень рентабельности сельского хозяйства, %	9,5	20,1	56,2	41,5	16,7	16,5	-7,2	173,7
Индекс потребительских цен	107,5	108,4	118,8	109,5	106,2	100,3	10,4	93,3
Индекс цен на продукцию сельского хозяйства	100,4	109,5	139,1	119,3	87,3	110,8	0	110,4

В агропромышленном комплексе необходимо создать такую систему стимулов и льгот, которая обеспечивала бы привлекательность инвестиций как непосредственно в сельское хозяйство, так и в другие сферы АПК. Для активизации инвестиционной деятельности следует шире использовать такие рычаги, как: стимулирующее налогообложение; безвозмездные дотации на создание крупных объектов инфраструктуры и природоохраны; финансовые стимулы; беспроцентные займы, предоставляемые инвесторам; льготные режимы выплаты долгов и займов в банках.

В целом сущность повышения эффективности капиталовложений – получение наибольшей отдачи при минимуме затрат. Капиталовложения, являясь важным фактором экономического роста, оказывают большое воздействие на эффективность производства, и в первую очередь, на повышение уровня рентабельности отрасли, что является крайне важным в условиях рыночной экономики [3].

Оказываемые меры поддержки производства сельхозпродукции не смогли существенно улучшить положение на селе. Существующий парк сельскохозяйственной техники имеет износ в пределах 90% и требует повышенных затрат на его эксплуатацию. На 1 января 2013 г. в республике насчитывалось 155,5 тыс. гусеничных и колесных тракторов, 46,9 тыс. зерноуборочных комбайнов, 2651 ед. посевных комплексов, 77,1 тыс. сеялок, 15,2 тыс. жаток. Средний возраст 70-75% зерноуборочных комбайнов и тракторов составляет 13-14 лет, при нормативном сроке эксплуатации 8-10 лет.

В результате, техническая готовность машин в периоды напряженных полевых работ находится в пределах 50-70% при нормативе 85-92%. Помимо физического износа происходит и моральное старение машин и оборудования.

За 2002-2012 гг. в республике было приобретено более 38 тыс. ед. основных видов сельскохозяйственной техники и оборудования за счет различных источников финансирования: бюджетные инвестиции, покупка посредством кредитования в банках второго уровня, приобретение частными лицами и других.

Из-за недостатка финансовых ресурсов аграрное производство РК нерационально использует свой ресурсный потенциал. Поэтому низкой остается урожайность сельскохозяйственных культур, продуктивность животных.

Анализ состояния и оценка инновационной деятельности в АПК республики свидетельствует, что этот процесс характеризуется низким уровнем активности при значительном научном потен-

циале. Освоение нововведений наблюдается в основном на перерабатывающих предприятиях АПК и в промышленно развитых сельхозформированиях (птицефабрики, теплицы).

Выделение бюджетных ресурсов следует осуществлять по следующим направлениям:

– субсидии на приобретение минеральных удобрений, ядохимикатов, кормов, выплату процентов по полученным кредитам из государственных ресурсов;

– субсидировать средства на хранение продукции и транспортные средства по перевозкам, строительство производственных помещений, осуществление ирригационных проектов, созданию производственных кооперативов;

– осуществлять контроль за паритетом цен на промышленную и сельскохозяйственную продукцию;

– оказывать поддержку внутренних цен на сельскохозяйственную продукцию, установить квоты, тарифы, налоги на экспорт и импорт продовольственных продуктов;

– для государственной финансовой поддержки и повышения доходности товаропроизводителей применять целевые (гарантированные) цены на зерно и другие важные виды сельскохозяйственной продукции. Уровень целевых цен должен гарантировать доходность для самофинансирования расширенного производства товаропроизводителей. Именно целевая цена является экономической реальностью, т.е. ценой реализации.

Особое значение аграрного сектора для стимулирования инвестиционной активности обусловлено тем, что, во-первых, эта отрасль имеет межотраслевую взаимосвязь с перерабатывающим комплексом, в результате чего инвестиции в их развитие создают наибольший кумулятивный эффект, стимулируя спрос на продукцию смежных отраслей и формируя в них собственный инвестиционный потенциал. Во-вторых, для продукции этих отраслей характерен массовый и устойчивый спрос на внутреннем рынке. В-третьих, большинство видов продукции легкой и перерабатывающей промышленности вполне конкурентоспособны не только на внутреннем, но и на некоторых зарубежных рынках.

Для создания действенного инвестиционного механизма в аграрном секторе экономики необходимо решить следующие проблемы: резко увеличить объемы инвестиций в основной капитал из всех источников; последовательно осуществлять децентрализацию инвестиционного процесса, увеличить долю собственных средств сельхозпредприятий в общем объеме капитальных вложений, повысить роль амортизации; размещать государственные инвестиции на производственные цели на конкурсной основе; осуществить возвратную централизацию капитальных вложений; расширить практику совместного государственно-коммерческого финансирования проектов; усилить государственный контроль за целевым расходованием бюджетных средств, направленных на инвестиции; расширить практику страхования и гарантирования, поддерживаемых государством инвестиционных проектов; стимулировать иностранные инвестиции.

Оживление инвестиционной активности является непременным условием выхода предприятий АПК на устойчивую траекторию экономического роста. Мировой и отечественный опыт свидетельствуют, что без активизации роли государства, местных органов власти в инвестиционном процессе путем его прямого и косвенного регулирования преодоление депрессивного состояния экономики, восстановление и рост экономического потенциала сельского хозяйства, невозможно.

Литература

1. Рекомендации по совершенствованию механизма инвестирования сельскогохозяйства. – Алматы, 2010.

2. Нойбауэр Х. Инновационная деятельность на малых и средних предприятиях // Проблемы теории и практики управления. – 2012. – №3.

3. Курмангалиев С.Ш. Управление инновациями в малом предпринимательстве // В помощь предпринимателю. – 2010.

4. Пьянкова К.В. Перспективы развития инвестиционной политики в аграрном секторе экономики // Достижения науки и техники АПК. – 2012.

С.Б. Билялов, *магистрант*
Научный руководитель: ***С.Б. Галимжанова,*** *к.э.н.*

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЖИЛЬЕМ В УСЛОВИЯХ НОВОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Вопрос жилья был актуален в давние времена, и остается таковым – сегодня. Дома, квартиры и другая недвижимость – не просто показывают социальное положение человека в обществе, но даже больше, это экономический показатель уровня качества жизни населения в нашей стране.

Рынок недвижимости по своей специфике не поддается единой систематизации, особенности формирования, и его взаимосвязь с другими сферами экономической деятельности мало изучены и не имеют единых устоявшихся проявлений. В казахстанских условиях формирование рынка происходит при участии государства, однако на современном этапе попытки государства оказать влияние на функционирование рынка недвижимости нередко осуществляются без учета особенностей развития национальной экономики. Это свидетельствует о недостаточной разработанности и отсутствии глубоких исследований данного вопроса в отечественной науке. В то же время от правильного определения соотношения рыночных и регулирующих элементов зависит эффективность и интенсивность обращения недвижимого имущества в производственной и потребительской сфере.

Интенсивное формирование рынка недвижимости в Казахстане характеризуется неравномерным развитием отдельных сегментов, несовершенством законодательной базы, слабой платежеспособностью граждан и инвестиционным потенциалом юридических лиц.

По статистическим данным можно увидеть, что строительство идет большими масштабами, цены на недвижимость растут с каждым годом, поэтому вопрос приобретения жилья стоит острым углом.

В январе-декабре 2013 г. на строительство жилья было направлено 477,8 млрд тенге, что на 7,4% больше, чем в 2012 г. При этом в течение года в эксплуатацию было введено 23,9 тыс. индивидуальных домов и 687 многоквартирных домов. В среднем фактические затраты на строительство 1 кв. метра жилья в многоквартирных домах в 2013 г. составили 95,2 тыс. тенге и в жилых домах, построенных населением – 58,4 тыс. тенге. Кроме того, в январе-декабре 2013 г. в эксплуатацию было введено 690,5 тыс. кв. метров арендного жилья, кредитного – 439,8 тыс. кв. метров.

Больше всего в 2013 г. жилья было введено в эксплуатацию в столице республики Астане – 1,1 млн кв. метров жилья. По сравнению с 2012 г. показатель снизился на 14,8%. Доля удельного веса в общереспубликанском фонде жилья (введенного в эксплуатацию) также снизилась с 192% в 2012 г. до 16,1% в 2013 г. В общей сложности, в январе-декабре 2013 г. объем строительных работ, производившихся в Астане, составил 279,1 млрд тенге, что на 11,9% меньше уровня предыдущего года [1].

Для решения жилищного вопроса была принята государственная программа «Доступное жилье-2020», приняты различные механизмы ипотечного кредитования в рамках Казахстанской ипотечной компании и Жилстройсбербанка, запускается программа модернизации ЖКХ.

Между тем ситуация на рынке недвижимости сегодня складывается далеко не в пользу большинства казахстанцев. Степень доступности квадратных метров с каждым годом снижается, а количество нуждающихся в них неуклонно растет. В рамках программы «Доступное жилье-2020» Фонд недвижимости «Самрук-Казына» в ближайшие годы планирует ввести не менее 3,5 млн кв. метров жилья. Базовая цена реализации 1 кв. метра составит порядка 144 тыс. тенге в регионах и 180 тыс. в городах Астана, Алматы, Атырау и Актау [2].

Для большинства населения более доступным вариантом для приобретения жилья является ипотечное кредитование. Также популярны жилищно-строительный кооператив и договор инвестирования, но не все могут позволить себе приобрести жилье по данным договорам, по причине того, что, как правило, для заключения данных договоров требуется не маленькая первоначальная сумма, да и остальную сумму необходимо выплатить в короткие сроки.

В целом, анализируя казахстанский рынок ипотечных жилищных кредитов, необходимо отметить

тот факт, что наиболее доступной жилищная ипотека на сегодняшний день остается для жителей Алматы, а также Астаны. Банки предпочитают осваивать этот новый сектор рынка кредитных продуктов, не выходя за пределы «двух столиц», ориентируясь на средний класс населения. Именно в этих регионах на сегодняшний день сосредоточен основной спрос на т.н. «рыночную» ипотеку. Здесь ипотечное жилищное кредитование развивается достаточно динамично, на рынке постоянно появляются новые продукты и ипотечные программы, призванные привлечь клиентов в условиях зарождающейся конкуренции. В нашем регионе проблема ипотеки стоит остро. С первого взгляда, многие банки готовы предложить ипотеку под 11-15%, но не все желающие способны будут оплачивать этот кредит. Это связанно в первую очередь с другими затратами заемщика: такими как страхование, оценка, экспертиза пакета документов и заключение о соответствии стандартам, плата за ведение ссудного счета.

Дороговизна кредита, невозможность проводить операции купли-продажи на момент действия кредитного договора, вот главные проблемы. Остается надеяться, что государственная программа «Доступное жилье» способна хоть как-то повлиять и изменить нынешнюю ситуацию.

Учитывая зарубежную практику, в этой области, и национальные особенности экономики нашего государства надо строить свою модель ипотечного кредитования, развивать ее, что в совокупности приведет к подъему экономики всей страны.

В условиях глобальной нестабильности и беспрецедентного кризиса, 11 ноября 2014 г. Глава государства для сохранения темпов роста национальной экономики обнародовал Новую экономическую политику Казахстана «Нурлы Жол» – стратегический план инфраструктурного развития страны, ведь инвестиции в инфраструктуру сегодня – это стабильное завтра.

Главная цель Новой экономической политики «Нурлы Жол», как неотъемлемой части Стратегии «Казахстан-2050», – это процветание нашего государства, благополучие граждан и вхождение Казахстана в 30-ку наиболее развитых стран мира.

В условиях новой экономической политики, одной из важнейших социальных тем населения является укрепление жилищной инфраструктуры.

Глава государства объявил, что будут внедрены новые подходы к строительству арендного жилья. Жилье будет предоставляться населению без посредников, будет долгосрочная аренда с правом выкупа и без выкупа, низкие проценты. «Следует пересмотреть подходы к строительству арендного жилья. Есть у нас система жилстройсбережений, есть у нас ипотека, есть у нас аренда. Но теперь нам нужно пересмотреть по-другому: государство будет строить социальное арендное жилье и предоставлять его населению в долгосрочную аренду с правом выкупа. То, что существует, требует больших средств, первоначальных взносов, и потом кабальные проценты люди не могут платить», отметил Президент страны. Сейчас новый механизм реализации жилья прорабатывается Правительством, вносятся соответствующие изменения программ. Уже с 1 января 2015 г. строительство домов начнется по новой жилищной программе по всей стране. Будут увеличены объемы строительства арендного жилья для различных категорий населения, за счет средств Национального Фонда РК в размере 145 млрд тенге. Оператором программы строительства арендного жилья будет АО «Казахстанская ипотечная компания». Это позволит до 2020 г. построить в стране около 1,5 млн кв.м. жилья, в т.ч. 60% арендного жилья в агломерациях и 40% в областных центрах, моногородах и в сельских населенных пунктах, в результате чего более 20 тыс. семей будут обеспечены жильем.

«На строительство арендного жилья до 2020 г. за счет всех источников будет направлено 250 млрд тенге», – сказал глава Министерства национальной экономики РК [3]. В результате, всего по стране будут сданы в эксплуатацию 29 тыс. квартир для обеспечения жильем всех категорий населения.

Планирование строительства арендного жилья по линии Казахстанской ипотечной компании будут осуществлять акиматы совместно с Агентством РК по делам строительства и ЖКХ. Заключение соответствующих договоров аренды и предоставление графиков платежей будут производиться через ТОО «Единая платежная система». Стоимость жилья с учетом аренды будет определяться в зависимости от сейсмичности региона. Срок аренды с правом выкупа составит 15 лет.

Площадь арендного жилья будет небольшой – от 35 до 75 кв. м. Только по истечении срока аренды жилье перейдет в собственность арендатора. Выкупить арендное жилье можно будет по истечении 10 лет аренды. Первоначальный гарантийный взнос – 6 месячных арендных платежей. При недостаточности доходов будет возможность привлечь соарендаторов. Также допускается возможность уступки права аренды с выкупом третьему лицу. Кроме того, предусмотрено переселение в арендное жилье большей или меньшей площади в зависимости от текущего финансового состояния арендатора [4].

Более 96% жителей Казахстана, участвовавших в соцопросе, который был проведен Институтом Евразийской интеграции в связи с посланием Президента РК народу, считают, что благодаря новой экономической программе «Нурлы жол» жилье станет доступным для широких слоев населения.

Таким образом, можно сделать вывод что государство не оставляет жилищный вопрос в стороне. Масштабное жилищное строительство, запланированное в рамках новой Программы, позволит повысить доступность жилья для казахстанцев. Быстроразвивающийся рынок недвижимости станет одним из ключевых двигателей экономики республики и придаст новый импульс строительной индустрии Казахстана.

Литература

1. Агентство РК по статистике // Бюллетень «О выполнении строительных работ и вводе в эксплуатацию объектов в Республике Казахстан за 2013 год». – 2013.

2. Программа «Доступное жилье-2020». Постановление Правительства РК от 21 июня 2012 г. № 821.

3. Назарбаев Н.А. Послание Президента народу Казахстана «Нурлы жол – Путь в будущее» от 11 ноября 2014 г.

4. Особенности арендного жилья по линии Казахстанской ипотечной компании. http://www.kmc.kz/

В.А. Гугучкин, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Д. Тажбенова,*** *к.т.н., доцент*
Казахский гуманитарно-юридический университет

ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ РЫНКА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КАЗАХСТАНА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

В последнее время существенно возросла концентрация мероприятий, посвященных перспективам рынка жилой недвижимости. Так, например консалтинговая компания ColliersInternational-Kazakhstan провела две конференции в Астане и Алматы, центральной темой которых было обсуждение новых проектов в сфере realestatedevelopment. Казкоммерцбанк также провел закрытое мероприятие, на котором осуждались проблемы рынка недвижимости. Такая информационная атака на рынок недвижимости в нашей стране неудивительна. Последний кризис показал как сильно мы зависим от квадратных метров. И дело здесь не только в улучшении жилищных условий. Все гораздо прагматичнее.

Для Казахстана как для страны, где цивилизованный финансовый рынок пока только делает первые шаги в своем развитии, недвижимость является чуть ли не главным финансовым инструментом граждан. Возможно, по сравнению с западным рынком мы выглядим архаично и наша финансовая грамотность не так высока, но тут уж ничего не поделаешь. Как говорится чем богаты тем и рады. А богаты (в инвестиционном плане) мы депозитами, валютой и недвижимостью. Это три главные инвестиционные составляющие 80-ти % казахстанцев, делающих сбережения. И если посмотреть на доходность каждого из этих активов, то не трудно догадаться, что является главным в структуре инвестиционного портфеля простого казахстанца.

Таким образом, можно предположить, что такая информационная активность на рынке скорее всего свидетельствует о его шероховатостях.

Что же происходит с рынком жилой недвижимости нашей страны сегодня?

В Казахстане снова наблюдается если не строительный бум, то его зачатки. По итогам 2013 г. в нашей стране было введено 6 млн 742 тыс. кв. м жилья. Больше вводилось только в 2008 г. Тогда было введено 6 млн 848 тыс. кв. м. Думается, что этот рекорд будет побит уже в этом году. По итогам октября 2013 г. введено было уже 5 млн 168 тыс. кв. м. и если брать во внимание, что в запасе два месяца, в течение которых обычно вводилось почти по 2 тыс. кв. м., то рекорд не за горами.

Любопытно еще и то, что квартир вводить стали меньше. Здесь нам далеко до 1991 г. Тогда ввели 84,5 тыс. квартир и мы не смогли даже на шаг приблизиться к этому значению за весь период нашей новейшей истории.

Но за любыми цифрами стоит определенный смысл. Если говорить про квартиры, то здесь есть одна любопытная деталь. Так как квартир в последнее время вводится меньше, а квадратных метров больше, то это означает только одно – эра малогабаритного жилья прошла. Это значит, что предпочтениями граждан являются большие квартиры, которые как известно находятся в достаточно высоком ценовом сегменте.

С другой стороны, есть Жилищный кодекс РК, где обозначен показатель нормы обеспеченности жильем, и он равен 15-18 кв. м. на человека.

Подсчитав, что ежегодный прирост населения республики в абсолютном значении с 1991 г. составляет 14993 чел., а среднегодовой прирост ввода жилья составляет 3810545 кв. м., можно посмотреть, как распределяется вновь вводимое жилья на прирастающее население.

Выходит, что для 14993 чел. нам ежегодно требуется 224896 кв. м. Это меньше фактически введенного жилья почти в 17 раз. Путем несложных математических действий можно посчитать, что на все эти новые квадратные метры можно заселить такой город, как например, Петропавловск, полностью обновив его жилой фонд.

Ценовая динамика рынка недвижимости нашего государства также заслуживает определенного внимания. Стоимость 1 кв. м жилой недвижимости относительно 2001 г. выросла с 23,6 тыс. тенге до 172,77 тыс. тенге. При этом в последние несколько месяцев мы приблизились к значениям, которые пугали нас в предкризные годы. Говоря о тенденциях, можно отметить, что за полтора с небольшим года (декабрь 2012 г. – октябрь 2014 г.), стоимость одного квадратного метра выросла в цене на 30,6%, достигнув 187,8 тыс. тенге.

Но у этих двух периодов есть принципиальная разница. В 2005-2006-2007 гг. цена увеличивалась ежегодно на 32,2%, 33,8% и 30,2%, соответственно. Затем за два года она сократилась на 15,6%. Посткризисный рост это падение не только отыграл, но и добился еще больших высот относительно рекордного 2007 г. Но происходило это более медленными темпами и без какой-либо волатильности, наблюдавшейся в 2005-2007 гг. Понятно, что того ценового ралли, которое мы видели несколько лет назад, сейчас мы вряд ли увидим.

Текущая мировая экономическая конъюнктура не та, государство сделало ряд важных законодательных изменений в профильных документах, а Национальный банк ужесточил требования к ипотечному кредитованию и структуре ссудных портфелей банков второго уровня.

Однако все это не умоляет способности рынка к росту, который мы наблюдаем сегодня. Но делает его перспективы достаточно спорными завтра.

Во-первых, как отмечалось ранее, в последнее время наряду с увеличением ввода квадратных метров, квартир вводится меньше. Фактически это говорит о том, что удельный вес квартир класса «комфорт» и «бизнес» увеличился. С учетом текущей ценовой динамики, потенциальными обладателями квартир данного класса являются далеко не те потребители, которые выбирают из доступных вариантов в классе «эконом». Тем более, наряду с ужесточением законодательства и нелегкими временами в привлечении банковского финансирования, для второй прослойки потребителей жилье классов «комфорт» и «бизнес» почти недосягаемо. Да и застройщики, реализующие проекты по строительству жилья более высокого класса пока не спешат создавать гибкие коммерческие условия для привлечения новых клиентов.

Сегодня почти не встретишь создание жилищных кооперативов или мягких условий по рассрочке распространенных в проектах «эконом» класса. Но учитывая асинхронность в динамике

объемов вводимого жилья и квадратных метров реально необходимых для казахстанцев, застройщики похоже скоро придут к выводу о том, что пул их потенциальных потребителей должен быть гораздо шире и коммерческие условия в связи с этим гораздо гибче и мягче.

Во-вторых, привлечение заемного капитала для приобретения жилья с каждым днем становится все более сложным процессом. Уже несколько банков официально объявило о приостановке выдачи ипотечных кредитов.

Причина здесь кроется в качестве ссудных портфелей банков.

На текущую дату банки выдали ипотечных жилищных займов на общую сумму 868,2 млрд тенге. С начала года этот показатель увеличился на 4%. При этом в предыдущие годы (2011-2013 гг.) ипотека прирастала не более 8% ежегодно.

Говоря об удельном весе ипотечного кредитования, стоит отметить, что на текущую дату в совокупном ссудном портфеле 6,9% занимают ипотечные кредиты, при чем этот показатель систематически снижается. Снижение началось в конце 2009 г. с 8,76% добравшись до 6,9% в октябре т.г. Стоит сказать что ипотека не вышла на значения 2009 г. По итогам октября 2009 г. ипотека составляла 888,4 млрд тенге, да и удельный вес в ссудном портфеле был гораздо выше нежели сейчас. Таким образом, банки начали реструктуризировать свои портфели, сокращая ипотечное кредитование.

С конца 2009 г, когда надежные кредиты составляли порядка 47% всего портфеля ипотеки, мы увидели их колоссальное снижение до 15% от совокупного ипотечного портфеля.

Причем, в конце 2011 г. сомнительные кредиты второй категории почти полностью перешли в третью категорию. При этом ситуация постоянно ухудшается и можно с уверенностью сказать, что если банкам не удастся кардинально пересмотреть свою политику в отношении ипотеки в своем портфеле, то количество безнадежных кредитов будет только возрастать. И ситуация накалена до предела, ведь на сомнительные и безнадежные ипотечные кредиты приходится порядка 85% всего ипотечного кредитного портфеля.

В связи совсем описанным выше вполне логично, что банки притормозили с выдачей ипотечных кредитов. Но что означает снижение ипотеки для рынка недвижимости нашей страны? На самом деле ситуация складывается не очень радужная. Ответ на вопрос о зависимости ипотеки и стоимости одного квадратного метра жилья может дать такая наука как эконометрика.

Между двумя этими величинами наблюдается достаточно сильная линейная зависимость, которая была выявлена на основе сопоставления большого массива данных за длительный период времени. Выходит, что при снижении объема ипотечных кредитов в абсолютном значении, стоимость одного квадратного метра жилой недвижимости будет сокращаться на 3%.

Если учитывать, что вероятность сокращения ипотеки в абсолютном значении достаточно велика, то можно сказать, что с определенным лагом возможно и снижение стоимости 1 кв. м жилья.

Но нужно понимать, что отрицательная ценовая динамика сама по себе является достаточно жестким процессом, за счет т.н. «эффекта храповика», который в строительном бизнесе проявляется очень сильно.

Пока у строительных компаний есть запас прочности, в виде маржи между фактическими затратами на строительство 1 кв. м общей площади и рыночной стоимостью реализации этого квадратного метра, мы не увидим явной коррекции. А запас этот имеется на достаточно неплохом уровне вот уже несколько лет. Средняя маржинальность рынка составляет более 50%, показывая при этом ежегодный рост.

Собирая воедино все описанное выше, стоит конкретно назвать те инвестиционные перспективы, которые сулит нам железобетонный актив. Мы однозначно не увидим того ценового ралли, которое наблюдали несколько лет назад, а значит прощай высокая доходность и спекулянты, раздувающие и без того высокую стоимость. Во всяком случае, оснований для зарождения ценовой гиперактивности пока нет.

В среднесрочный период мы также вряд ли увидим отскок рынка вниз, т.к. существует определенная жесткость цен, вызванная как минимум высокой маржинальностью и все-таки текущими проектами находящихся на стадии строительства, проектирования или поиска инвестиций.

Скорее всего, мы увидим вялотекущую динамику с некоторым колебанием цены, иногда переходящую в стадию стабилизации.

Ну а если ничего принципиального не произойдет, то в скором будущем мы можем увидеть снижение стоимости квадратного метра.

Литература

1. http://www.nationalbank.kz
2. http://www.stat.kz
3. http://www.colliers.kz/
4. http://www.zakon.kz
5. http://expertonline.kz

Ж.К. Дадинова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Ш. Абильдина,*** *к.э.н.*

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ МЕХАНИЗМЫ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Структурные преобразования в экономике любой страны, осуществляющей переход к рынку, неизбежно сопровождаются реформированием социальной сферы, и, прежде всего, пенсионной системы. Пенсионное обеспечение достойной старости граждан является одной из важных и сложных социально-экономических проблем для всех стран независимо от их экономической стабильности и благополучия.

Проблема пенсионного обеспечения в мире с каждым годом обостряется. Одна из основных причин – старение населения, связанное с некоторым сокращением рождаемости и заметным увеличением средней продолжительности жизни. До сих пор считалось, что для «общества социального благосостояния» характерно большее число детей и меньшее – стариков. Однако на деле картина совершенно иная: численность тех, кто платит налоги и поддерживает стариков, т.е. трудоспособного населения, уменьшается. И это непременно в определенный момент времени ставит страну перед необходимостью проведения реформ, призванных приспособить национальные пенсионные системы к меняющимся экономическим условиям.

Реформы в каждой стране проводятся по-своему, с учетом демографических, культурных, социальных, политических, финансовых особенностей и возможностей. Как показывает международная практика, ни в одной стране мира достойный уровень жизни пенсионеров не обеспечивается только за счет государственной пенсии.

Основной предмет споров специалистов о путях реформирования пенсионных систем – выбор между распределительными и накопительными механизмами их финансирования.

В странах ЕС преобладает *распределительный метод*. Системы обязательного пенсионного страхования, а также пенсионные системы для государственных служащих в большинстве западноевропейских стран, а также ряд частных пенсионных систем во Франции финансируются посредством распределения.

Накопительный метод в странах ЕС используется главным образом в корпоративных и отраслевых пенсионных системах.

Большинство специалистов считает, что государственные пенсионные системы, построенные на принципах социального страхования, еще не исчерпали своего потенциала. Развитие накопитель-

ных механизмов они видят, в основном, в сфере добровольного дополнительного пенсионного страхования.

В странах ЕС, как и в других развитых западных странах, в случаях возникновения кризисных ситуаций с финансированием национальных пенсионных систем применяется достаточно широкий арсенал методов. Обычно это – повышение нормативного возраста: выхода на пенсию в сочетании с экономическим стимулированием отсроченного выхода на пенсии: увеличение периода учета заработков при определении размера пенсии; повышение абсолютных размеров и доли страховых взносов, уплачиваемых работниками и работодателями; сокращение числа получателей различного рода пенсионных льгот; экономическое стимулирование развития дополнительных форм пенсионного обеспечения в виде профессиональных, корпоративных и других частных пенсионных систем. Оптимальное сочетание названных и других мер позволяет решать острые вопросы, связанные с финансированием пенсионного обеспечения.

Пенсионное обеспечение любой страны имеет ряд особенностей: организационных, финансовых и других. Объединяющим общим началом для всех стран выступает «трехуровневая» пенсионная система, посредством которой осуществляется пенсионное страхование. В нее входит государство, негосударственные или частные (производственные, корпоративные) пенсионные фонды и страховые институты. Подобная схема принята большинством развитых стран.

В большинстве развитых стран пенсионное обеспечение по степени достаточности осуществляется на трех уровнях (трехуровневая система).

Первый уровень – защита от бедности, т.е. гарантия прожиточного минимума, реализуемая, как правило, в виде государственной социальной распределительной системы. На этом уровне практически нет различий в пенсионном обеспечении в зависимости от трудового вклада и заработной платы.

Второй уровень призван обеспечить достойную старость. Он рассчитан на работающих и стимулирует, а иногда и обязывает их участвовать в формировании дополнительных пенсий. Здесь возможно применение и распределительных, и накопительных принципов финансирования.

Третий уровень – добровольные вклады, при которой каждый человек вправе осуществлять за счет собственных средств финансирование своего пенсионного обеспечения.

До недавнего времени в нашей стране пенсионное обеспечение осуществлялось по принципу солидарности поколений. Из-за возникших глобальных социально-экономических проблем, как и все страны Восточной Европы и СНГ, оказался перед выбором реформ.

Современная пенсионная система Казахстана начинает свой отсчет с 1997 г., когда Правительство РК одобрило Концепцию реформирования системы пенсионного обеспечения в стране и был принят Закон РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» от 20 июня 1997 г. №136. Утратил силу Законом РК от 21 июня 2013 г. №105-V.

Пенсионная реформа была задумана в качестве неотъемлемой части триединой стратегии экономического развития, которая также включает в себя приватизацию и развитие рынка капитала. Основной целью преобразования является построение финансово устойчивой, учитывающей экономический рост, и справедливой системы, соизмеряющей трудовой вклад с пенсией через персонифицированный учет пенсионных взносов.

Долгосрочная цель реформы заключается в переходе от солидарной пенсионной системы, с установленными выплатами, к накопительной – с установленными отчислениями. Согласно актуарным расчетам Всемирного банка, проведенным в рамках исследовательской работы по развитию пенсионной системы РК, предполагается, что указанный транзит будет завершен к 2043 г. К тому времени пенсионеры должны получать пенсии полностью за счет сбережений на обязательных индивидуальных сберегательных счетах, которые инвестируются на рынке капитала.

В целях преодоления кризиса пенсионной системы, сопровождавшейся высокой нагрузкой для работодателей, задолженностью в Пенсионный фонд и перед пенсионерами, а также снижения дефицита государственного бюджета был увеличен пенсионный возраст с 55/60 лет до 58/63 лет для женщин/мужчин, а также упразднены льготные (досрочные) пенсии.

В дальнейшем, в реализацию положений Концепции социальной защиты населения, одобренной

постановлением Правительства РК от 27 июня 2001 г. №866, в Закон (вступило в действие с 1 января 2003 г.) были внесены дополнения по созданию добровольного уровня пенсионного обеспечения, основанного на добровольных пенсионных взносах в накопительные пенсионные фонды, как за счет средств работника, так и за счет средств работодателя.

В рамках Программы дальнейшего углубления социальных реформ в республике на 2005-2007 гг., утвержденной постановлением Правительства РК от 30 ноября 2004 г. №1241, в июне 2005 г. законодательно введен базовый уровень пенсионного обеспечения населения, в результате чего пенсионная система Казахстана стала трехуровневой.

Первый (базовый) уровень – государственная базовая пенсионная выплата для всех граждан республики, обеспечивающая реализацию их конституционных прав на получение гарантированных государством социальной выплаты. Базовым социальным нормативом для исчисления государственной базовой пенсионной выплаты является прожиточный минимум. Преимуществами установления размера государственной базовой пенсионной выплаты являются простота механизма и его прозрачность. Кроме того, такая зависимость позволяет автоматически индексировать размер государственной базовой пенсии на индекс потребительских цен, поскольку величина прожиточного минимума рассчитывается исходя из текущей стоимости минимальной продовольственной корзины, увеличенной на фиксированную долю расходов на минимально необходимые непродовольственные товары и услуги. Если первоначально размер базовой пенсионной выплаты составлял 3 000 тенге, то с 2015 г. он составляет 11 182 тг.

Второй (обязательный) уровень – выплаты, которые зависят от трудового стажа и дохода конкретного человека, с которых уплачивались налоги и обязательные платежи (солидарные пенсии при наличии трудового стажа до 1 января 1998 г., финансируемые из республиканского бюджета, и пенсионные выплаты из накопительных пенсионных фондов за счет обязательных пенсионных взносов.

Получателями солидарной пенсии являются граждане, имевшие не менее шести месяцев трудового стажа работы на 1 января 1998 г. Из накопительных пенсионных фондов с начала реформы осуществлены пенсионные выплаты на 606,6 млрд тенге. На рынке пенсионных услуг действовали 10 накопительных пенсионных фондов.

В рамках Послания Президента РК от 28 февраля 2007 г. народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире» предусмотрена государственная гарантия сохранности внесенных обязательных пенсионных взносов с учетом уровня инфляции на момент приобретения права на пенсионные выплаты. По состоянию на 1 января 2015 г. 110 166 тыс. получателям выплачена государственная гарантия на сумму 9,4 млрд тенге из республиканского бюджета

Третий (дополнительный) уровень – выплаты из накопительных пенсионных фондов за счет добровольных и добровольных профессиональных пенсионных взносов. Система добровольных взносов дает возможность каждому гражданину увеличить свои пенсионные накопления для получения дополнительной пенсии.

Таким образом, реформирование пенсионной системы Казахстана обеспечило переход от первого уровня на основе принципа солидарности поколений ко второму уровню с использованием принципа персональных пенсионных накоплений. В настоящее время на переходном этапе обе системы взаимно дополняли друг друга, однако в перспективе основная роль в пенсионном обеспечении отводится накопительной пенсионной системе.

За время реформирования пенсионной системы в стране сформирована концептуальная и нормативная правовая база для создания полноценной многоуровневой пенсионной системы, создана и развивается инфраструктура накопительной пенсионной системы, накоплен определенный опыт управления пенсионной системой, что позволяет провести необходимый анализ и соответствующую корректировку действующей системы.

На фоне событий в мире можно отметить, что пенсионная система в республике развивается устойчивыми темпами, Казахстан справляется с принятыми обязательствами в области пенсионного обеспечения.

В настоящее время страны СНГ, особенно Россия, проявляют большой интерес к опыту Казахстана, что свидетельствует о правильности выбранного пути и эффективности новой системы.

Смысл реформы состоял в постепенном вытеснении существующей распределительной системы новой накопительной, чтобы граждане получили возможность инвестировать на рынке свои пенсионные накопления, в результате чего будущие пенсии сохранятся и приумножатся, а экономика получила еще одного институционального инвестора – пенсионные фонды.

Вместе с тем на современном этапе вопросы пенсионной системы требуют дальнейшего совершенствования на всех трех уровнях. Не останавливаясь на достигнутых результатах, государство постоянно будет развивать систему обеспечения пенсионеров и прилагать все усилия, чтобы каждый гражданин был уверен, что его пенсии будет достаточно для достойной жизни. Необходимо решить главную задачу на обязательном уровне пенсионной системы – *обеспечение адекватности* получаемых размеров пенсий.

Как показывает международный опыт, пенсии устанавливаются на уровне, обеспечивающем соответствующий прожиточный минимум. Минимум, выходящий за пределы обеспечения просто средств существования, и гарантирующий людям, их получающим, уровень жизни, сравнимый с тем, который они имели во время работы. Кроме того, уровень пенсий должен увязываться с размером заработной платы и трудовым стажем. Согласно 102 Конвенции Международной организации труда процент замещения дохода для пенсионера должен составлять не менее 40-45% и не более 75% заработной платы. Важное значение также имеет сохранение покупательной способности пенсий.

В накопительной системе в целях обеспечения устойчивости накопительной пенсионной системы Министерством здравоохранения и социальной защиты РК совместно с Национальным Банком РК, Агентством РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций в рамках Совета финансовой стабильности проводится работа по совершенствованию нормативной правовой базы накопительной пенсионной системы в целях обеспечения ее устойчивости. Повышение эффективности накопительных пенсионных счетов предполагается достичь на основе сбалансированного распределения ответственности как между государством, работодателем и работником, так и между государством, накопительными пенсионными фондами и вкладчиками (получателями) накопительных пенсионных фондов.

Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в своих программных документах постоянно отмечает важность проводимых преобразований в социальной сфере, акцентируя внимание на ее пенсионной составляющей, при этом подчеркивая, что опыт республики в развитии пенсионной реформы вызывает большой интерес мирового сообщества. По оценкам международных экспертов, пенсионная система нашей страны отличается своей уникальностью не только среди стран СНГ, но и на международном уровне.

Действующая в настоящее время пенсионная система в РК характеризуется высоким уровнем государственного участия. Она призвана обеспечивать государством материальную поддержку каждого гражданина, достигшего законно установленного возраста или состояния.

Литература

1. Закон РК от 21 июня 2013 г. «О пенсионном обеспечении в Республики Казахстан».

С.Е. Елемес, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.М. Абауова,*** *к.э.н., доцент*

СВОБОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ В КАЗАХСТАНЕ: ОПЫТ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Дальнейшее развитие экономики Казахстана, а также ее задача войти в 30 самых конкурентно – способных стран мира, зависит от проведения политики правительства страны и ее народа. Удачный

поиск и нахождение приоритетных направлений промышленной и региональной политики, во многом зависит от успешно проводимых реформ в государстве. В такой ситуации одним из самых позитивных шагов на пути изменении экономики государства в лучшую сторону может стать организация национальной системы свободных экономических зон.

Свободная экономическая зона (СЭЗ) – часть независимой территории, имеющая беспрепятственный распорядок для вложения иностранного капитала; фактически – одна из форм конкурентной борьбы принимающих стран за притягивание иностранных инвестиций. СЭЗ владеет особенным юридическим статусом касательно к прочей территории государства, местная администрация абсолютно свободная от главного правительства в принятии экономических, а порой и политических постановлений [1].

Фактически свободные экономические зоны представляют своеобразные «ловушки» для мигрирующих в масштабах мирового хозяйства капиталов.

Помимо привлечения иностранного капитала, заимствуемого для активизации экономических процессов внутри страны, создание производственных свободных экономических зон увязывают с тремя основными задачами: стимулирование промышленного экспорта и получение на этой основе валютных средств; рост занятости; превращение зон в полигон по опробованию новых методов хозяйствования, полюса роста национального хозяйства.

Важной причиной образования свободных экономических зон является то, что часто страна не желает полностью открывать свою экономику для притока иностранного капитала или всеобъемлюще использовать особый инвестиционный климат и поэтому использует частичную, локальную открытость в виде специальной зоны [2].

Первые свободные экономические зоны (СЭЗ) возникли в Казахстане уже в начале 1990-х гг. Тем не менее, как сообщают казахстанские аналитики, из-за недостатка и организационного устройства работы СЭЗ формируются очень медленно [6]. На данный момент в Казахстане функционируют девять зон в различных областях страны.

Лишь в середине 1990-х гг. в Законе РК от 26 января 1996 г. «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан» было законодательно введено понятие термина «специальная экономическая зона» представлявшего собой ограниченную территорию РК, на которой действует особый правовой режим [3].

Следующим законом, регулирующим деятельность СЭЗ, был закон РК от 6 июля 2007 г. «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан», в котором данный термин определялся как ограниченная территория в РК с точно обозначенными границами, где создавались благоприятные условия для осуществления приоритетных видов деятельности [4].

На данный момент в РК функционирование свободных экономических зон регулируется Законом РК «О специальных экономических зонах» от 21.07.2011 г. №469-IV (с изм. и доп. по сост. на 18.02.2013 г.). Им охвачен широкий круг вопросов, относящихся к созданию и функционированию специальных экономических зон, статусу их участников, правилам и особенностям осуществления деятельности на территории СЭЗ. Кроме того, Закон содержит ряд важных нововведений, касающихся деятельности СЭЗ в Казахстане [5].

Регулирование и развитие специальных экономических зон в каждом из перечисленных регионов определяется персональным Указом Президента РК. Данные Указы предусматривают основную территорию, на которой будет развиваться специальная экономическая зона, определенные цели, перечень приоритетных отраслей развития специальных экономических зон, управление и компетенцию местных уполномоченных органов, таможенное регулирование, налогообложение, а также порядок пребывания иностранных граждан на территории специальных экономических зон.

Согласно Кодексу РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», участники, осуществляющие деятельность, соответствующую целям создания специальной экономической зоны, освобождаются от уплаты земельного налога, корпоративного подоходного налога и налога на имущество. Согласно Таможенному кодексу РК участники специальной экономической зоны освобождаются от оплаты таможенных пошлин.

На развитие свободных экономических зон, за время суверенитета по официальным данным,

на инфраструктуру и строительство объектов из бюджета было выделено более 485 млн евро. Впрочем, частных инвестиций вложено в 3 раза больше – более 1,54 млрд евро. Аналитик Агентства по исследованию рентабельности инвестиций (АИРИ) М. Сагимбеков говорит, что для окончания строительства инфраструктуры всех девяти СЭЗ в ближайшие нескольких лет из бюджета понадобится еще около 900 млн евро [7].

Одной из движущих сил в развитии свободных экономических зон во всем мире является привлечение капитала, поэтому отечественным СЭЗ для того чтобы принять участие в привлечении значительных зарубежных инвестиций не позволяет отсутствие связи, с международными рынками капитала. Также основанием медлительного формирования СЭЗ в стране состоит в отсутствии соответствующего контроля за осуществлением проектов.

Для небольшого улучшения обстановки, государство собирается привлечь сингапурскую управляющую компанию Jurong Consultants для участия в формировании, продвижении и управлении казахстанских СЭЗ. Также, в свою очередь малазийцы планируют под управление взять Алматинский «Парк инновационных технологий». По отношению развития «Хоргос-Восточные ворота» ведутся переговоры с управляющей компанией СЭЗ «Джебел Али» из ОАЭ [8].

СЭЗ – это локализация помощи, в различие от системы налоговых льгот, подмоги инвестиций, кредитов. То есть мы помогаем только лишь в рамках определенной территории, тут и только тут. Данное снова может быть оправдано в нескольких закономерностях:

Контроль. Если государство не доверяет, что может проследить обоснованность приобретения льгот по всей стране в полном: вправду ли люди делают то, что государство «спонсирует»… То если компании, которые приобретают льготы, строго локализованы, их элементарнее контролировать на обоснованность их приобретения.

Синергия. Значимо, чтобы все предприятия кластера образовывались неподалеку. Поскольку, либо для них требуется дорогостоящая инфраструктура, которую тут можно образовать для всех сразу, в то же время. Либо государство весьма полагается на их взаимодействие, что они будут друг друга поддерживать – легко будет друг у друга брать кадры, приобретать друг у друга товары, совместно закупать сырье.

Свободная зона принимает участие больше в международной торговле, чем во внутренней. Изготовляемая в зоне продукция и услуги покупаются, осуществляются за пределами, а не внутри государства и вследствие этого конкурируют сразу же с прочими международными предприятиями. Как правило это портовые зоны. Благодаря этому льготные налоговые условия на этой территории – это элемент международной конкуренции.

СЭЗ создаются для привлечения инвестиций, чтобы поднять какой-то дотационный район, чтобы в него вложилось как можно больше денег – такой механизм перераспределения финансов внутри государства. Если в этот район деньги не идут добровольно, правительство должно сама туда идти с инфраструктурными проектами и стараниями улучшать обстановку. А СЭЗ – это в данном случае не попытка выявить проблему и ее решить, а игра вслепую.

Таким образом, создание СЭЗ необходимо:

1. Когда Правительство решает поставленные задачи путем привлечения капиталов, т.е. которые прибывает в СЭЗ, должно действовать на импортозамещение.

2. Когда государство оценивает свои потенциальные возможности.

Правительство понимает, что легче это развить не по всей стране, а предпочесть определенную точку увеличения, в которой это сделать элементарнее. Поскольку там вблизи располагается пул потенциальных покупателей, научные кадры, инфраструктура, смежные производства и т.п. Либо же попросту государство не доверяет, что оно сможет отследить правомерность получения льгот по всей стране и потому дает право на эти льготы лишь только тем, кто согласен работать в зоне, где этот контроль легче реализовать.

3. Когда государство контролирует последствия в зависимости от создавшейся ситуации.

В таком случае СЭЗ могут действовать как пункты роста экономики государства, а также ее регионов и областей.

Подводя итоги, хотелось бы отметить, что благодаря дальновидной политики Президента

мы развиваемся в правильном направлении. В Послании Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы Жол – путь в будущее» и «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» определены направления, а также поставлены цели развития, задачи экономики государства на ближайшие года [9].

По словам Президента, программа «Нурлы Жол» – это выстраданная идея, которая будет работать не на одно поколение. Глава государства отметил, что программа «Нурлы Жол» многое даст стране, и подчеркнул, что ее реализация возможна благодаря активной поддержке населения РК.

Литература

1. Большой экономический словарь. Изд-во: «Москва», 2002.
2. Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. – М., 1996.
3. Закон РК от 26.01.1996 г. №2823 «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан».
4. Закон РК от 6 июля 2007 г. «О специальных экономических зонах в Республике Казахстан».
5. Законом РК «О специальных экономических зонах» от 21.07.2011 г. №469-IV (с изм. и доп. по сос. на 18.02.2013 г.).
6. http://www.warandpeace.ru
7. http://fin.zakon.kz
8. http://kaztrade.ru
9. http://newtimes.kz/

К. Ерден, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н., профессор*

ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В приоритетных направлениях развития общества, поставленных Президентом страны Н.А. Назарбаевым в своих Посланиях народу Казахстана, центральное место занимает экономический рост, базирующийся на открытой рыночной экономике и реальной конкуренции с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений.

На новом этапе развития Казахстан решает широкий круг задач, связанных с повышением конкурентоспособности национальной экономики. Это, прежде всего, такие как реструктуризация экономики, развитие инфраструктуры и институтов рынка, а также преодоление недос-татков, унаследованных от предыдущего этапа: несовершенство отраслевой и технологической структуры; слабая внутренняя интегрированность, недостаточная жизнеспособность производительных сил. Все эти оценки справедливы и в отношении развития предпринимательства. Социально-экономическая роль этого сектора велика как в странах с устоявшейся рыночной экономикой, так и в тех, что только недавно пошли по этому пути.

Зарубежный опыт экономического и социального развития подтверждает, что предпринимательство может стать реальным фактором не только стабилизации, но и роста экономики РК. Малое предпринимательство содействует поддержанию на должном уровне конкуренции, гибкой перестройке производства, ускорению инновационных процессов, формированию социальной направленности рыночных отношений и росту занятости. В связи с этим научный анализ экономических проблем малого бизнеса в Казахстане приобретает особую значимость в условиях реформирования экономики, характеризующейся, в первую очередь структурной перестройкой хозяйства, необходимостью стабилизации воспроизводственных процессов и обеспечения в перспективе устойчивого экономического развития.

Формирование отечественного частного предпринимательства в Казахстане началось с первых лет независимости – в период жесточайшего товарного дефицита, гиперинфляции, снижения жизнен-

ного уровня населения. Это было время трудных решений. В экономике преобладала государственная собственность. Полностью отсутствовала законодательная база для развития рыночных отношений. Действующие законы носили репрессивный характер по отношению к частной собственности и предпринимательской деятельности. В общественном сознании предпринимателя воспринимали только негативно, как спекулянта, эксплуататора, расхитителя общенародного достояния.

В реформировании казахстанской экономики еще со времен перестройки малые предприятия (МП) взяли на себя роль создателя почвы для новой системы хозяйствования. Доминирующий сегодня частный сектор зарождался именно в сфере малого бизнеса. И вполне закономерно, что к настоящему времени, по официальным данным, на долю частных субъектов малого предпринимательства в общем количестве частных, государственных и муниципальных, общественных МП приходится 84%. Малые предприятия, располагая 3,4% стоимости основных средств экономики Казахстана и 14% числа занятых, производят 12% ВВП и дают всей прибыли по народному хозяйству. Это говорит о широких, но еще далеко не полностью раскрытых внутренних возможностях развития малого предпринимательства.

Экономическая политика вырабатывалась в сжатые сроки узким кругом специалистов и базировалась, преимущественно, на опыте развитых рыночных стран. В той 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 15 лет суверенного Казахстана, развитие экономики и вместе с ней развитие малого предпринимательства можно разделить на 4 этапа, каждый из которых имеет свои отличительные особенности.

Первый этап – либерализация цен (1991-1992 гг.). Первые субъекты рыночной экономики – малые предприятия – появились в период либерализации в сфере торговли и услуг, т.е. 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 *«теневой»* экономики. В республике в этот период было создано и действовало 34,5 тыс. 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 г. прошел первый Форум предпринимателей Казахстана, в котором принял участие президент 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 г. 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 т.н. *«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 т.н. национальной олигархии в только начавшемся непомерно разрастаться финансово-кредитном и банковском секторе экономики.

Третий этап – бум малой приватизации (1996-1997 гг.). В конце 1996 и в начале 1997 гг. в стране произошла некоторая макроэкономическая стабилизация. Для поддержки малого бизнеса был принят Указ президента РК 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.

В результате этих мер в стране появились первоклассные кафе, рестораны, магазины и предприятия сферы услуг. Количество субъектов малого бизнеса за этот период (1996-1997 гг.) увеличилась в 2,4 раза, а доля их оборота возросла в 1,8 раза и составила 8,5% от ВВП. Численность работающих в этом секторе экономики в 1997 г. превысила показатели 1995 г. в 1,73 раза. Малый сектор экономики снова стал «поглощать» безработицу. Таким образом, малый бизнес стал вносить свой существенный вклад в стабилизацию экономики республики.

Четвертый этап – период качественного развития экономики республики (1998-2010 гг.), сопровождавшегося ростом промышленного производства, объемов валового внутреннего продукта, стабильным развитием финансово-кредитной сферы республики. В соответствие 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. Такие фонды действуют в Алматы, Астане и областях Восточно-Казахстанской, Актюбинской, Кзылординской, Мангистауской, Павлодарской, Северо-Казахстанской. За счет этих фондов были профинансированы десятки проектов в сфере малого бизнеса.

На данный момент в Казахстане наибольшее распространение получили товарищества с ограниченной ответственностью (ТОО). Именно в такой форме создаются большинство торгово-посреднических предприятий.

Помимо создания магазинов и супермаркетов посреднический бизнес проявил себя и в выставочной деятельности. На компанию «Iteca» (Англия-Казахстан) приходится не менее 80% всех выставок организуемых в Казахстане. Особое распространение получил посреднический бизнес в туристической отрасли. Сотни фирм предлагают сегодня в Казахстане туристические поездки за границу.

Посреднический бизнес получил распространение и в среде высоких технологий. В Казахстане действует огромное количество фирм, предлагающих высокотехнологическую продукцию известных мировых компаний. Наиболее известными отечественными поставщиками IT технологий являются «Алси», «Sulpac», «Сименс-Казахстан», и др. Однако среди отечественных компаний существуют и такие, которые частично дорабатывают ввозимую продукцию, т.е. осуществляют отечественную сборку, хотя это никак не является производством в чистом виде, именно поэтому такие предприятия в большей части являются посредническими, а не производственными (Алси, Логиком, Сименс- Казахстан и т.д.).

Так же новым видом посреднического бизнеса стало предоставление Internet услуг, или «провайдерство». На сегодняшний день в Республике Казахстан работают более десятка фирм, предоставляющих услуги Internet провайдера (Алси, Казинтел, Казахтелеком, Нурсат, Кателко, Астел-Арна Спринт, Лортон, и т.д.). Посредничество получило непосредственное развитие и в самом Internet, в виде электронного бизнеса (продажа товаров и услуг через сеть). В Казахстане фирм, предоставляющих свои товары и услуги через Internet пока мало, но, тем не менее, такие существуют – KupiDa, Smak.

Посредничество получило развитие в сфере СМИ. Многие отечественные теле- и радиокомпании занимаются ретрансляцией импортной телепродукции. К примеру, телекомпании Казахстана во всю передают российскую телепродукцию, особое распространение это получило в регионах Казахстана. Некоторые радиокомпании практически полностью переквалифицировались на ретрансляцию российских радиостанций («Русское Радио Казахстан», «Европа плюс Казахстан», «Хит FM Хабар»).

Пятый этап (2010-по настоящее время) – период индустриально-инновационного развития, который характеризуется реализацией Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 гг..

Программа является логическим продолжением проводимой политики по диверсификации экономики, и интегрировала в себя основные подходы Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015 гг., Программы «30 корпоративных лидеров Казахстана», а также других программных документов в сфере индустриализации.

На период до 2015 г. основным приоритетом политики форсированной индустриализации станет реализация крупных инвестиционных проектов в традиционных экспортоориентированных секторах экономики, с мультипликацией новых бизнес возможностей для малого и среднего бизнеса через целенаправленное развитие казахстанского содержания, последующих переделов и переработки.

Инициаторами продвижения крупных проектов станут АО «Фонд Национального Благосостояния «Самрук-Казына», системообразующие компании топливно-энергетического и металлургического секторов экономики, а также стратегические иностранные инвесторы.

Параллельно будут осуществляться формирование и/или усиление отраслей экономики, не связанных с сырьевым сектором и ориентированных на внутренний, а в последующем на региональный рынки (страны Таможенного Союза, Центральной Азии).

Государство поддержит инициативы казахстанского среднего и малого бизнеса, направленные на трансферт передовых технологий, привлечение иностранных инвесторов для создания современных импортозамещающих производств, с перспективой развития их экспортной ориентированности.

В целях формирования основ постиндустриальной экономики продолжится развитие национальной инновационной инфраструктуры и поддержка научно-технологических заделов, имеющих перспективы коммерциализации.

В целом государственная поддержка диверсификации экономики будет осуществляться через реализацию системных мер экономической политики на макро- и секторальном уровнях, а также селективных мер поддержки конкретных секторов экономики и проектов.

Системные меры экономической политики будут концентрироваться на формировании благоприятной макросреды и инвестиционного климата, мерах по повышению производительности и конкурентоспособности национальной экономики.

Успешная реализация Программы по форсированному индустриально-инновационному развитию будет способствовать обеспечению устойчивого и сбалансированного роста через ее диверсификацию и повышение конкурентоспособности в долгосрочном периоде.

Основными качественными результатами Программы станут рост производительности факторов производства, развитие и укрепление национальной инновационной системы, снижение уровня концентрации экономики и усиление роли малого и среднего бизнеса в процессе индустриализации, рациональная организация производительных сил индустриального сектора, рост качества человеческого капитала.

Активное проведение форсированной индустриально-инновационной политики повысит устой-

чивость отечественной экономики по отношению к циклическим кризисам и повысит благосостояние казахстанцев.

Литература

1. Кантарбаева А.К. «Предпринимательство. Институционально-эволюционный подход». – Алматы: Раритет, 2000.

2. Аллахвердиев Р.А., Аллахвердиева Э.А. История становления и развития предпринимательства в Казахстане // Вестник КАСУ №4. – 2006.

3. Анализ состояния развития малого и среднего бизнеса в РК // «Казахстанская правда» от 31.03.2010 г., №74 (26135); «ЕгеменҚазақстан» 2010 №115-116 (25962).

4. Постановление Правительства РК от 31 дек. 2013 г. №1497. Указ Президента РК «О Государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан».

К. Ерден, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н., профессор*

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Казахстан переживает период формирования индустриальной, инновационной экономики. Для республики процесс трансформации – это не только коренное преобразование всей системы экономических отношений, но и решение задач интеграции в систему мирохозяйственных связей, обеспечение целостности и экономической независимости страны.

Развитие малого и среднего предпринимательства (МСП) является одним из условий успешного реформирования экономики. Создание и развитие сектора МСП – основа социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике. Настоящая работа во многом обусловлена потенциалом малого и среднего предпринимательства, как движущей силы становления и развития любого государства.

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в неблагоприятных социально-экономических и политических условиях переходного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей. Данный процесс и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

Выступая на конгрессе предпринимателей Казахстана, Президент РК Н.А. Назарбаев отметил: «В соответствии с новой идеологией партнерства и бизнес-сообщества я вижу пять основных задач, которые мы должны совместно решить в ближайшие годы [1].

1. Как показывает мировой опыт, сегодня и регионы конкурируют в предоставлении наиболее продуктивных условий для ведения бизнеса. Это один из ключевых факторов конкурентоспособности стран в современных условиях. Казахстан должен перенять положительный опыт в этом направлении. На качественно новом этапе развития страны формулой нашего взаимодействия стать принцип «государство для предпринимательства и населения».

2. Необходимо совершенствовать механизмы диалога между бизнесом и государством на всех уровнях. Это направление – одно из приоритетных в общенациональной экономической программе. Наш диалог и сотрудничество должны строиться на принципах транспарентности, доверия и открытости, а также максимального учета взаимных интересов. Важно предусмотреть возможность широкого проблем и перспектив развития предпринимательства, решения важнейших задач. В этом плане, считаю, полезной будет выработка Меморандума о взаимодействии между госорганами и предпринимательством.

3. Необходимо продолжить работу по защите частной собственности. Предприниматели должны быть уверены, что бизнес в Казахстане безопасен и перспективен.

4. Наше предпринимательство должно ориентироваться на экспорт. Без этого мы не добьемся настоящей конкурентоспособности. Производимая в Казахстане продукция должна продаваться не только внутри страны, но и за ее пределами.

5. Мы должны сосредоточить свои усилия на том, чтобы сделать бизнес-климат в Казахстане максимально благоприятным. Государство должно создать адекватную систему поддержки реализации перспективных бизнес-идей и проектов, особенно в инновационной»

В связи с этим назрела потребность в углубленном теоретическом исследовании социально-экономических аспектов малого и среднего предпринимательства, его проблем и перспектив. Мировая практика подтверждает, что развитие малого и среднего предпринимательства порождает самоподдерживающий процесс развития и расширения реального сектора экономики и сферы услуг обеспечения роста занятости населения, способствует росту его деловой активности и решению социальных проблем населения.

Развитие малого и среднего предпринимательства позволяет активизировать процесс инновационного производства, который направлен на внедрение нового технологического оборудования, передовой технологии, позволяющей повысить конкурентоспособность производства и пополнить потребительский рынок широким ассортиментом качественных товаров и услуг.

Предприятия среднего и малого предпринимательства играют ключевую роль в экономическом развитии страны. В настоящее время в республике в этой сфере занято около 1 млн человек. Предприятия малого и среднего предпринимательства формируют 11% бюджета страны, их доля в ВВП составляет 17%, устойчиво и увеличивается объем инвестированных в них средств. По доле в ВВП малое и среднее предпринимательство занимает 2 место, после нефтяного сектора. Достигнутый уровень формирования малого и среднего предпринимательства по-прежнему требует изучения проблем его становления и роста: разработки эффективных и гибких методов оценки, анализа, управления и прогнозирования перспектив развития.

В Казахстане создана развитая инфраструктура поддержки малого предпринимательства, однако говорить об ее эффективности пока рано. Как показывает анализ, большинство малых предприятий специализируется на торговле, ремонте автомобилей (46,3% от общего количества зарегистрированных), а доля предприятий промышленности составила лишь 11,2%. Чтобы преодолеть эту тенденцию необходимо создать условия для развития именно производственного сектора. Поэтому в ближайшее время необходимо, чтобы вся инфраструктура поддержки малого предпринимательства работала в этом направлении. Таким образом, чтобы войти в 50-ку конкурентоспособных стран мира, необходимо поддерживать предпринимательскую среду, развивать промышленный сектор.

Актуальность данной темы обусловлена:

1.Недостаточной разработанностью теоретических и методологических аспектов, проблем и перспектив развития отечественных предприятий малого и среднего предпринимательства;

2. Возрастающей ролью и масштабами роста сектора малого и среднего предпринимательства;

3. Необходимостью адаптации и внедрения в практику деятельности отечественных предприятий опыта развития малого и среднего предпринимательства стран с развитой рыночной экономикой и новых индустриальных стран;

4. Необходимостью определения приоритетов развития малого и среднего предпринимательства.

Таким образом, актуальность, теоретическая и практическая значимость, а также наличие проблем для развития предпринимательства предопределили выбор темы исследования, обусловили его цель и задачи.

Предпринимательство выполняет огромную социальную роль, поддерживая экономическую активность большей части населения, но и обеспечивает значительные налоговые поступления в бюджет. В нынешней непростой ситуации именно предпринимательство может выступить в качестве стабилизатора, а потому вправе рассчитывать на соответствующее внимание общества и государства.

Мировой опыт показывает, что если государство хочет развиваться динамично и устойчиво, то его социально-экономические программы должны обязательно включать меры по стимулированию малого и среднего бизнеса. Сегодня в развитых странах на долю МСБ приходится от 40% до 90% объема внутреннего валового продукта (ВВП). А потому вполне естественно, что правительства этих государств уделяют первостепенное внимание поддержке данного сектора. В принципе казахстанский МСБ движется в русле глобальных тенденций, однако его доля в экономике пока разительно отличается от мировых критериев.

Развитие в стране малого и среднего бизнеса является одним из направлений экономической реформы, способствующих развитию конкуренции, наполнению потребительского рынка товарами и услугами, созданию новых рабочих мест, формированию широкого слоя собственников и предпринимателей.

Для экономики в целом деятельность малых компаний оказывается важным фактором повышения ее гибкости. Именно создание и развитие сектора малого и среднего предпринимательства должно стать основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике. Несмотря на трудности и неудачи, предпринимательство развивается, набирает темпы роста, решая экономические, социальные, научно-технические проблемы. Анализ экономической литературы и фактических статистических данных о деятельности субъектов малого предпринимательства убедительно свидетельствует об усилении роли малых предприятий даже в странах развитой рыночной экономикой, хотя устойчивость малых предприятий относительно низкая. При росте численности малых предприятий, развитой инфраструктуре и государственной поддержке малое предпринимательство является важным фактором решения экономических, социальных задач, а также занятости населения.

Говоря о роли предпринимательства, на опыте развитых стран, можно сформулировать вывод, что поступательное развитие малого и среднего предпринимательства является важнейшим фактором успешного решения следующих проблем:

1. Формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества в товарах (работах, услугах).

2. Расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг.

3. Приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям.

4. Содействие структурной перестройке экономики, малое и среднее предпринимательство придает экономике гибкость, мобильность, маневренность.

5. Привлечение личных средств населения на развитие производства.

6. Способствование более эффективному использованию творческих возможностей людей, раскрытию их талантов, развитию различных видов ремесел, народных промыслов.

7. Вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся).

8. Формирование социального слоя собственников, владельцев, предпринимателей; активизация научно-технического прогресса.

9. Освоение и использование местных источников сырья, отходов крупных производств;

10. Содействие деятельности крупным предприятиям путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создание вспомогательных и обслуживающих производств.

11. Освобождение государства от низкорентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа.

Все эти и другие экономические и социальные функции малого и среднего предпринимательства ставят его развитие в разряд важнейших государственных задач, делают его неотъемлемой частью реформирования экономики Казахстана. Практика показывает, что технический прогресс, наиболее полное удовлетворение потребительского спроса сегодня во многом определяются эффективностью работы небольших предприятий. Высокие темпы внедрения нововведений, мобильность технологических изменений, внедрение изобретений, быстрый рост сферы услуг и занятости, острая ценовая и неценовая конкуренция, ведущая, с одной стороны, к снижению цен, а с другой к тому, что потребитель получает продукцию и услуги высокого качества, возможность для государства полу-

чать большие средства в форме налоговых поступлений – все это и составляет вклад малых предприятий в экономику страны.

К преимуществам малого бизнеса можно отнести следующие:

– обеспечивает необходимую мобильность в условиях рынка, создает глубокую специализацию и кооперацию, без которых немыслима его высокая эффективность;

– способен не только быстро заполнять ниши, образующиеся в потребительской сфере, но и сравнительно быстро окупаться;

– создает атмосферу конкуренции;

– создает ту среду и дух предпринимательства, без которых рыночная экономика невозможна. Несмотря на то, что большая часть научного потенциала сосредоточена в крупных компаниях, малые и средние фирмы по широкому кругу продукции чаще начинают коммерциализацию новых товаров.

Все эти и многие другие свойства малого и среднего бизнеса делают его развитие существенным фактором и составной частью реформирования экономики Казахстана. По подсчетам экономистов-экспертов, от 25 до 35% активов и ресурсов экономического роста, включая малый и средний бизнес, находятся в нелегальном обороте. Их включение в рыночный оборот даст огромный эффект для всей экономики страны.

На современном этапе индустриально-инновационного развития Казахстана субъекты малого и среднего бизнеса призваны сыграть основную роль в реализации инновационных проектов и создании конечного конкурентоспособного продукта на основе использования отечественного и зарубежного научного потенциала. Деятельность предприятий малого бизнеса является важным фактором в повышении экономики страны.

К преимуществам таких предприятий можно отнести следующие:

– партнеры на малых предприятиях вкладывают свои капиталы в дело с большей заинтересованностью, чем на крупных;

– создание дополнительных рабочих мест, сокращение уровня безработицы;

– эффективный инструмент постоянного обновления всех элементов производственного процесса, обеспечения высокой конкурентоспособности продукции и услуг;

– содействие деятельности крупным предприятиям путем изготовления и поставки комплектующих изделий и оснастки, создания вспомогательных и обслуживающих производств;

– освобождение государства от низко рентабельных и убыточных предприятий за счет их аренды и выкупа;

– осуществляют инновации, которые на начальном этапе не требуют крупных инвестиций, а также привлечения значительного объема трудовых и, материальных ресурсов.

Согласно Государственной программе форсированного индустриально-инновационного развития решающий перелом произойдет в развитии малого и среднего, особенно, инновационного бизнеса. В стране резко сократится доля нерыночных секторов экономики. Будет обеспечена прозрачность финансово-хозяйственной деятельности предприятий. Произойдет рост капитализации банков и снижение банковских кредитных рисков. Это, в свою очередь, создаст необходимые предпосылки для роста инвестиционных ресурсов, снижения до 3-4% ставок по кредитам, расширения доступа малого и среднего бизнеса к банковским кредитным ресурсам. Укрепление доверия к банковским и другим финансовым институтам позволит решить проблемы трансформации валовых сбережений в инвестиции в обрабатывающий сектор.

Несмотря на постоянный рост количества действующих и зарегистрированных предприятий, а также численности занятых на них, развитию малого бизнеса присущ ряд проблем, таких как:

• сложность и громоздкость в осуществлении операций регистрации, лицензирования, сертификации продукции;

• несовершенство налогового и таможенного законодательства, системы государственных закупок по вопросам предпринимательства;

• недоступность существующих финансовых и кредитных ресурсов для малого бизнеса по приемлемым для него условиям;

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных и не всегда

благоприятных социально-экономических условиях транзитного периода, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей. Процесс формирования негосударственного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

Говоря о роли малого и среднего бизнеса, можно сформулировать вывод, что поступательное развитие малого и среднего предпринимательства является важнейшим фактором успешного решения следующих проблем:

– формирование конкурентных, цивилизованных рыночных отношений, способствующих лучшему удовлетворению потребностей населения и общества в товарах (работах, услугах);

– расширение ассортимента и повышение качества товаров, работ, услуг;

– приближение производства товаров и услуг к конкретным потребителям;

– содействие структурной перестройке экономики, малое и среднее предпринимательство придает экономике гибкость, мобильность, маневренность;

– привлечение личных средств населения на развитие производства;

– способствование более эффективному использованию творческих возможностей людей, раскрытию их талантов, развитию различных видов ремесел, народных промыслов;

– вовлечение в трудовую деятельность отдельных групп населения, для которых крупное производство налагает определенные ограничения (домохозяйки, пенсионеры, инвалиды, учащиеся).

Малые и средние предприятия в развитых странах составляют важнейший сектор национальных экономик. Если крупные предприятия определяют уровень научно-технического и производственного потенциала страны, то малые и средние предприятия, являясь наиболее массовой формой деловой жизни, обеспечивают социально-экономическую стабильность развития.

Неслучайно озвученном Президентом Казахстана Послании о начале реализации Новой экономической политики Казахстана «Нұрлы жол» одно из ведущих мест уделено малому и среднему бизнесу [2]. Президент НА. Назарбаев всегда давал высокую оценку отечественному предпринимательству, назвав его «движущей силой новой экономики». Данный подход логически предполагает оказание государством и его органами разносторонней поддержки развитию частного бизнеса.

Государственная политика в РК в отношении предпринимательства нацелена на формирование среднего класса, путем развития малого и среднего предпринимательства, ориентированного на созддание новых высокотехнологичных производств с высокой добавленной стоимостью.

Литература

1. Выступление Президента РК Н.А. Назарбаева на Конгрессе предпринимателей 25 марта 2005 г. // www.akorda.kz
2. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее» //Астана, 2014.
3. Кантильон Р. Опыт о природе торговли вообще. (Впервые опубликована в 1755г.).
4. Сэй Ж.Б Трактат политической экономии. – М., 1896.
5. Конституция Республики Казахстан. – Алматы: Жеті Жаргы, 1995.
6. Гражданский Кодекс РК (Общ. часть) от 27 декабря 1994 г.

Д.К. Ертаев, *магистрант,*
Научный руководитель: ***К. Ертаев,*** *д.э.н., профессор*
Таразский государственный университет им. М.Х. Дулати.

МУЛЬТИПЛИКАТИВНЫЙ ЭФФЕКТ В ВОСПРОИЗВОДСТВЕ НАСЕЛЕНИЯ РК: МОДЕЛЬ, ТЕНДЕНЦИИ, ОЦЕНКА

Численность населения характеризует мощь и богатство страны, укрепление которых непосредственно зависит от развития экономики страны – роста валового национального дохода. Иначе

говоря, существует связь между приростами численности населения и валового национального дохода, которая раскрывается в разрешении противоречий диалектического единства в воспроизводстве населения. Так, прирост численности населения способствует приросту валового национального дохода, а снижение валового национального дохода ведет к снижению численности населения. Разрешение данных противоречий в воспроизводстве населения характеризуется совокупностью изменения мультипликаторов.

Мультипликатор – коэффициент, показывающий зависимость прирост одного составляющего элемента воспроизводства населения от прироста его другого, составляющего элемента. Так, введем в экономический оборот термин «мультипликатор населения». Коэффициент, характеризующий зависимость изменения валового национального дохода от изменения численности населения, называется мультипликатором населения. Он определяется по следующей формуле:

$$\text{Мультипликатор населения} = \frac{\Delta \text{ Валовой национальный продукт (доход)}}{\Delta \text{ Численности населения}}$$

При незначительном росте численности населения валовой национальный продукт (доход) будет расти значительно. Отсюда следует то, что существует связь между приростами численности населения и валовым национальным продуктом, которую можно выразить в виде прироста качественного показателя – дохода на душу населения, имеющего тенденцию к росту. Иначе говоря, в исследовании мультипликатор выражаем в виде прироста качественного показателя – дохода на душу населения, отражающего связь между приростами численности населения и валового внутреннего продукта и имеющего тенденцию к росту.

Воспроизводство населения состоит из совокупности составляющих элементов. Они следующие: численность населения, численность рабочей силы, численность работников, оплата труда, потребление, накопление, основной капитал, валовой внутренний продукт, валовой национальный продукт (доход). Следует отметить, что при непрерывном, стабильном и динамичном развитии экономики объемы всех составляющих элементов воспроизводства населения имеют тенденции к росту (см. табл.1). Из данных таблицы 1 видно, что экономика Казахстана за рассматриваемый период развивается, т.к. все макроэкономические показатели, характеризующие воспроизводство населения, имеют тенденции к росту.

Таблица 1 – **Объемы составляющих элементов в воспроизводстве населения Республики Казахстан***

Наименование показателя	2000	2005	Отк. (+, -) (2005-2000)	2010	Отк. (+, -) (2005-2010)	2011	Отк. (+, -) (2010-2011)
1	2	3	4	5	6	7	8
Численность населения, тыс. человек	14896,1	15219,3	323,2	16204,6	985,3	16442	237,4
Численность рабочей силы, тыс. человек	7107,4	7901,7	794,3	8610,7	709	8774,6	163,9
Численность работников, тыс. человек	6201	7261	1060	8114,2	853,2	8301,6	187,4
Оплата труда, млн тенге	931 774,6	2 507 683	1 575 908	7 492 516	4 984 833	9 225 682	1 733 167
Потребление, млн тенге	471 597,4	4 638 271	4 166 674	12 258 800	7 620 529	14 733 800	2 475 000
Накопление, млн тенге	1 934 160	2 350 789	416 629,3	5 535 400	3 184 611	6 204 600	669 200

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Основной капитал, млн тенге	3 401 800	8 426 100	5 024 300	23 643 100	15 217 000	29 400 000	5 756 900
Валовой внут-рен. продукт, млн тенге	2 599 902	7 590 694	4 990 792	21 815 517	14 224 823	27 571 900	5 756 383
Валовой нац., продукт (до-ход), млн тг.	2 457 541	6 877 505	4 419 965	19 116 066	12 238 561	23 519 774	4 403 707

** Материалы Статистических ежегодников Казахстана за 2000-2013 гг.*

Тенденции к росту разные. Одни из них имеют возрастающий характер, а другие – затухающий характер. Так, возрастающим тенденциям к росту относятся: численность населения, оплата труда, потребление, основной капитал, ВВП, ВНД, а все другие вышеприведенные макроэкономические показатели имеют затухающие тенденции к росту.

Теперь рассмотрим мультипликаторы, свойственные воспроизводству населения РК. Мультипликативная форма представления функции составляющих элементов в воспроизводстве населения представляет собой функцию нескольких переменных, выраженных в виде их произведения. Данную функцию используем в своем исследовании для моделирования взаимодействия разных факторов формирования мультипликативного эффекта в воспроизводстве населения. Так, мультипликативный эффект в воспроизводстве населения имеет следующую модель:

$$ВНД_t = ЧН_t * \frac{ЧР_t}{ЧН_t} * \frac{Р_t}{ЧР_t} * \frac{ОТ_t}{Р_t} * \frac{П_t}{ОТ_t} * \frac{Н_t}{П_t} * \frac{ОК_t}{Н_t} * \frac{ВВП_t}{ОК_t} * \frac{ВНД_t}{ВВП_t},$$

Где: $ВНД_t$ – валовой национальный доход в t-ом году;
$ЧН_t$ – численность населения в t-ом году;
$ЧР_t$ – численность рабочей силы в t-ом году;
$Р_t$ – численность работников в t-ом году;
$ОТ_t$ – оплата труда в t-ом году;
$П_t$ – потребление в t-ом году;
$Н_t$ – накопление в t-ом году;
$ОК_t$ – основной капитал в t-ом году;
$ВВП_t$ – валовой внутренний продукт в t-ом году.

На основе данных объемов составляющих элементов формируются качественные показатели, выступающие в качестве основы мультипликаторов в воспроизводстве населения. *Доля рабочей силы в численности населения*. Рост численности населения сопровождается существенным ростом численности рабочей силы, что характеризует возрастание спроса экономики в дополнительном привлечении работников. Доля работников в численности рабочей силы. Рост численности работников опережает роста численности рабочей силы, что характеризует снижение в экономике уровня безработицы. *Среднегодовая заработная плата*. Рост оплаты труда опережает роста численности работников, что при прочих равных условиях характеризуют рост способностей работников к труду и их реализации в экономике страны. *Коэффициент соотношения потребления к оплате труда*. Опережающий рост потребления по сравнению с ростом оплаты труда характеризует улучшение жизни населения в условиях роста инфляции в экономике страны. Коэффициент соотношения накопления к потреблению. Рост накопления опережает роста потребления. Оно харак-

теризует изменение соотношения потребления и накопления в пользу последнего, что выступает как один из важнейших признаков начала развития экономики. *Коэффициент соотношения основного капитала к накоплению*. Рост основного капитала опережает роста накопления, что показывает о дополнительном привлечении в укрепление фундамента экономики иностранной инвестиции. Иначе говоря, все накопление переходит в инвестицию в основной капитал. Кроме того, для роста основного капитала дополнительно привлекается иностранная инвестиция. *Капиталоотдача.* Рост основного капитала отстает от роста валового внутреннего продукта, что характеризует улучшение использования основного капитала. Иначе говоря, возрастает интенсивность использования растущего в экономике основного капитала. Коэффициент соотношения валового национального дохода (ВНД) к валовому внутреннему продукту (ВВП). Опережающий рост валового национального дохода по сравнению с ростом валового внутреннего продукта показывает, что страна получает доход от экономики зарубежных стран для улучшения жизни народа. Считаем, все качественные показатели должны, согласовано и синхронно, изменяться при непрерывном, стабильном и динамичном развитии экономики. Следует отметить, что если растет доход на душу населения, то создаются благоприятные условия для расширенного воспроизводства населения.

Теперь рассмотрим данные качественные показатели, характеризующие воспроизводство населения РК (см. табл.2).

Таблица 2 – **Качественные показатели в воспроизводстве населения РК**

Наименование показателя	2000	2005	Отк. (+, -) (2005-2000)	2010	Отк. (+, -) (2005-2010)	2011	Отк. (+, -) (2010-2011)
Доля рабочей силы в числен. населения	0,477131598	0,51918945	0,042057852	0,53137381	0,01218436	0,53366987	0,002296062
Доля работников в числен. рабочей силы	0,872470946	0,918916183	0,046445237	0,94233918	0,023423	0,946094409	0,003755226
Среднегодовая заработ. плата, тыс. тг./чел.	150,26199	345,3632971	195,1013071	923,383143	578,019846	1111,313759	187,9306157
Коэфф. соотношения потребления к оплате труда	0,506128199	1,849624249	1,34349605	1,63613942	0,2134848	1,597041771	0,03909765
Коэф. соотношения накопления к потреблению	4,101294664	0,50682445	3,594470213	0,45154501	0,0552794	0,421113358	0,03043165
Коэф. соотношения осн. капитала к накоплению	1,758799777	3,58437073	1,825570953	4,27125411	0,68688338	4,738419882	0,467165772
Капиталоотдача	0,764272444	0,900854963	0,136582519	0,92270121	0,02184625	0,937819728	0,015118517
Коэф. соотношения ВНД к ВВП	0,945243551	0,906044335	0,039199216	0,87626006	0,0297843	0,853034201	0,023225 86
Доход на душу населения	164,9787931	451,8936679	286,9148748	1179,66912	727,775457	1430,469146	250,8000213

Все качественные показатели имеют тенденции к росту, кроме коэффициента соотношения потребления к оплате труда, коэффициента соотношения накопления к потреблению, коэффициента соотношения валового национального дохода к валовому внутреннему продукту. Снижение данных качественных показателей выступает как результаты действия нижеследующих тенденции. Так, поддерживаемый в отечественной экономике за долгосрочный период высокий уровень инфляции способствовал значительному росту ставки процента на инвестиции и цен (тарифов) на товары (услуг), что создаются мощные стимулы для привлечения в экономику страны иностранной инвестиции. Оно в конечном итоге привело к росту доли собственности иностранцев в валовом внутреннем продукте. Постоянное ограничение в сфере бюджетных организаций роста заработной платы (отсутствия постоянной корректировки уровня заработной платы с учетом сложившегося уровня инфляции) и неразвитости в экономике производства товаров народного потребления и лекарственных препаратов привело к изменению соотношения накопления и потребления в пользу последнего. Сохранение опережающего темпа роста потребления по сравнению оплаты труда в перспективе может привести к социальному конфликту. В условиях отсутствия первоначального накопления капитала высокие процентные ставки на инвестиции в полной мере не способствовали полноценному формированию в реальном секторе экономики отечественных предпринимателей.

Суть мультипликативного эффекта в воспроизводстве населения состоит в том, что прирост численности населения приводит к многократному увеличению результатов в объемах составляющих элементов в воспроизводстве населения. Мультипликативный эффект основывается на двух экономических явлениях. Во-первых, для воспроизводства населения характерны повторяющиеся непрерывные процессы, в которых можно выделить устойчивые связи между предыдущими и последующими объемами составляющих элементов. Во-вторых, любое изменение численности населения влечет за собой изменения во всех составляющих элементах мультипликативного эффекта в том же направлении, что и изменение численности населения. Мультипликационный эффект имеет затухающий характер. Так, например, при увеличении инвестиций мультипликативный эффект имеет тенденцию к росту, а при сокращении инвестиции он имеет тенденцию к снижению.

Мультипликативный эффект – прирост валового национального дохода распределяется по приростам составляющих элементов (мультипликаторам) в воспроизводстве населения. Для каждой величины прироста объема входящих составляющих элементов в воспроизводстве умножающее воздействие носит затухающий характер на протяжении нескольких циклов развития экономики. Так, например, в экономике прирост инвестиций вызывает прирост валового национального дохода, часть которого направляется на капитальные вложения; последние снова дают прирост дохода, но уже меньшего объема национального дохода.

На основе вышеприведенной модели проведем факторный анализ валового национального дохода, результаты которого являются распределением мультипликативного эффекта по мультипликаторам воспроизводства населения. (см. табл. 3). Из данных таблицы 3 видно, что мультипликативный эффект по составляющим элементам воспроизводства населения распределяется неравномерно, что необходимо разработать систему мер по упорядочению мультипликаторов.

Таблица 3 – **Распределение мультипликативного эффекта по составляющим элементам воспроизводства населения в РК**

Изменение (прирост) ВНД за счет:	2000-2005	2005-2010	2010-2011
1	2	3	4
Роста числен. населения	53321,14593	445250,831	280053,4502
Увеличения доли рабочей силы в числен. населения	221325,6305	171850,711	83810,49423
Повышения доли работников в численности рабочей силы	145445,6339	191036,114	77627,61658
Роста среднегодовой заработной платы	3736340,518	12863133,4	3980432,085

Продолжение таблицы 3

1	2	3	4
Изменения коэф. соотношения потребления к оплате труда	17556514,99	-2371753	-562470,511
Снижения коэф. соотношения накопления к потреблению	-21183579,37	-1982571,3	-1548423,84
Увеличения коэф. соотнош. осн. капитала к накоплению	3100304,341	3103389,9	2343575,306
Повышения капиталоотдачи	1087841,065	467983,709	389483,9273
Снижения коэффициента соотношения ВНД к ВВП	-297549,2548	-649759,3	-640381,13
Итого	**4419964,7**	**12238561**	**4403707,4**

Поддерживаемые в экономике негативные пропорции за долгосрочный период способствовали формированию в ней диспропорции, что в настоящее время выступают как сдерживающие факторы в развитии экономики. Они требуют своих решений. Таким образом, особое внимание необходимо уделить решению проблем: сохраняемого высокого уровня инфляции в экономике, постоянной корректировки уровни заработной платы с учетом сложившегося уровня инфляции, растущей доли собственности иностранцев в валовом внутреннем продукте, изменения соотношения потребления и накопления в пользу последнего. Решение данных проблем обеспечит непрерывного, стабильного и динамического развития экономики страны.

Литература

1. Агапова Т.А., Серегина С.Ф. Макроэкономика: Учебник. – М.: МГУ им. М.В. Ломоносова. Изд-во «Дело и Сервис», 2011.
2. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика /Пер. с англ. – М.: 1992.
3. Макконнелл К., Брю С. Экономикс /Пер. с англ. – М.: 1992.
4. Гальперин В.М. и др. Макроэкономика. – Спб.: 1994.
5. Статистические ежегодники Казахстана за 2000-2013 гг.

А.Т. Есназарова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ж.А. Тайжанова***

МЕРЫ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ В ПРОЕКТАХ ГЧП

В сложных условиях современной экономики способность государства обеспечивать наличие адекватной инфраструктуры и предоставлять качественные государственные услуги играет все более решающее значение для экономического роста и конкурентоспособности на международной арене.

Основной целью государственно-частного партнерства является развитие инфраструктуры в интересах общества путем объединения ресурсов и опыта государства и бизнеса, реализация общественно значимых проектов с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления экономическим субъектам высококачественных услуг.

Проекты государственно-частного партнерства (ГЧП), прежде всего, реализуются в тех сферах, за которые государство несет ответственность – объекты общего пользования (коммунальная, социальная инфраструктура) и общественные услуги (ремонт, реконструкция и содержание объектов общего пользования, жилищно-коммунального хозяйства, социальной сферы), и при этом не имеет достаточно ресурсов для поддержания и развития основных средств.

Во всем мире идеология ГЧП заключается в реализации социально-значимого проекта посредством привлечения частных ресурсов и разделения рисков между партнерами. При этом долгосрочный характер проектов ГЧП (до 30 лет) следует из необходимости возврата инвестиции частной стороны.

Казахстандля успешной реализации проектов ГЧП и стимулирования частных компаний к участию в них законодательно внедрил ряд финансовых инструментов, таких как источники возмещения затрат и меры государственной поддержки.

Законом РК «О концессиях» от 7 июля 2006 г. предусмотрены следующие меры государственной поддержки ГЧП:

– поручительства государства по инфраструктурным облигациям в рамках договоровконцессии;

– государственные гарантии по займам, привлекаемым для финансирования концессионных проектов;

– передача концессионеру исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, принадлежащих государству;

– предоставление натурных грантов в соответствии с законодательством РК;

– софинансирование концессионных проектов;

–гарантии потребления государством определенного объема товаров (работ, услуг) в случае, если основным потребителем товаров (работ, услуг), производимых концессионером, является государство;

– компенсация определенного объема инвестиционных затрат концессионера в установленные договором концессии сроки и в определенных им объемах в период действия договора концессии.

Концессионеру могут предоставляться один либо несколько из вышеперечисленных видов государственной поддержки.

Сравнительный анализ мер государственной поддержки в предпринимательской деятельности показывает наличие в ней государственной поддержки инвестиций, которая в свою очередь состоит из:

1) Освобождение от обложения таможенными пошлинами предоставляется при импорте оборудования и комплектующих к нему, ввозимых для реализации инвестиционного проекта. Предоставляется на срок действия контракта, но не более 5 лет с момента регистрации контракта.

2) Государственные натурные гранты в порядке, установленном настоящим Законом, предоставляются уполномоченным органом по согласованию с соответствующими государственными органами в сфере управления государственным имуществом и (или) земельными ресурсами, а также местными исполнительными органами во временное безвозмездное пользование либо на праве временного безвозмездного землепользования с последующей безвозмездной передачей в собственность либо в землепользование в случае выполнения инвестиционных обязательств в соответствии с контрактом.

Также имеется наличие государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности, заключающаяся в:

– финансирование, включая софинансирование, индустриально-инновационных проектов, лизинговое финансирование;

– предоставление гарантийных обязательств и поручительств по займам;

– кредитование через финансовые институты;

– субсидирование ставки вознаграждения по кредитам, выдаваемым финансовыми институтами и купонного вознаграждения по облигациям;

– осуществление инвестиций в уставные капиталы;

– гарантированный заказ;

– предоставление инновационных грантов;

– обеспечение квалифицированными кадровыми ресурсами;

– обеспечение инженерно-коммуникационной инфраструктурой;

– предоставления земельных участков и прав недропользования;

– поддержка на внутреннем рынке;

– привлечение инвестиций;

– развитие и продвижение экспорта обработанных отечественных товаров.

Предоставление гарантийных обязательств и поручительств по займам:

1. Государственная поддержка в виде предоставления гарантийных обязательств и поручительств по займам осуществляется финансовым агентом, определяемым Правительством РК по займам банков второго уровня, выдаваемым субъектам индустриально-инновационной деятельности для реализации индустриально-инновационных проектов.

2. Условия и механизмы предоставления гарантийных обязательств и поручительств по займам определяются Правительством РК.

Осуществление инвестиций в уставные капиталы как еще одно наличие государственной поддержки. Инвестиции в уставные капиталы субъектов индустриально-инновационной деятельности осуществляются национальными институтами развития, осуществляющими поддержку индустриально-инновационной деятельности и определяемыми Правительством РК, в порядке, предусмотренном законодательством РК, при соответствии индустриально-инновационного проекта следующим условиям:

– соответствие целям повышения производительности труда и обеспечения стимулирования развития приоритетных секторов экономики;

– привлекательность по экономическим и финансовым параметрам;

– направленность на наращивание технологического потенциала, повышение качества и рост объема производства и услуг, углубление переработки сырья и материалов, выпуск высокотехнологичной продукции.

Также в рамках государственной поддержки осуществляется предоставление инновационных грантов.

1. Государственная поддержка в виде предоставления инновационных грантов осуществляется уполномоченным органом в области государственной поддержки индустриально-инновационной деятельности с привлечением национального оператора по технологическому развитию в рамках приоритетных направлений инновационных грантов.

2. Инновационные гранты предоставляются субъектам индустриально-инновационной деятельности путем возмещения части затрат, планируемых при реализации их проектов, направленных на:

– приобретение технологий;

– проведение промышленных исследований;

– обучение инженерно-технического персонала промышленного предприятия за рубежом;

– повышение эффективности бизнес-процессов;

– создание высокотехнологичных производств;

– патентование в международных патентных организациях;

– коммерциализацию технологий.

Более того, государственная поддержка выражается в обеспечении инженерно-коммуникационной инфраструктурой.

1. Обеспечение инженерно-коммуникационной инфраструктурой субъектов индустриально-инновационной деятельности осуществляется для:

– создания новых конкурентоспособных производств;

– модернизации (технического перевооружения) и расширения действующих производств.

2. Обеспечение инженерно-коммуникационной инфраструктурой субъектов индустриально-инновационной деятельности, реализующих проекты соответствующие направлениям, предусмотренным в пункте 1 настоящей статьи, осуществляется посредством выделения средств на строительство и реконструкцию инженерно-коммуникационной инфраструктуры.

3. Выделение средств на строительство (реконструкцию) инженерной и транспортной инфраструктуры осуществляется в соответствии с бюджетным законодательством РК.

Предоставление земельных участков и прав недропользования субъектам индустриально-инновационной деятельности осуществляется посредством:

1) выделения земельных участков на праве временного землепользования в соответствии с Земельным кодексом РК;

2) предоставления права на недропользование без проведения конкурса на основе прямых переговоров в соответствии с Законом РК «О недрах и недропользовании».

В данном контексте актуальным является выработка общих подходов в применении мер государственной поддержки. В Казахстане одной из наиболее популярных форм ГЧП является концессия, официальное становление которой началось в 2006 г. с принятием Закона «О концессиях» от 7 июля 2006 г.

Сегодня мы имеем 3 действующих концессионных проекта. Это железнодорожная линия «Станция Шар-Усть-Каменогорск», где мерой государственной поддержки является поручительство государства по инфраструктурным облигациям. Договор поручительства заключен на сумму: стоимость объекта (не более 21 427 млн тенге) + вознаграждение, начисленное за период обращения инфраструктурных облигаций, выпущенных в период строительства объекта. Для финансирования данного проекта были выпущены инфраструктурные облигации, обеспеченные поручительством государства, что давало таким ценным бумагам наивысший рейтинг.

Вместе с тем в процессе реализации данного проекта возник ряд проблем, связанных с размещением выпущенных облигаций и удорожанием строительства, что привело к необходимости подключения к дополнительной поддержке данного проекта со стороны государства. Более того, высокий уровень инфляции по итогам 2007 г., который составил 18,8% [19], вынудил концессионера допустить дефолт по выплате купона по инфраструктурным облигациям. Впоследствии, концессионер неоднократно допускал дефолт из-за накопленных проблем.

Проект «Строительство и эксплуатация межрегиональной линии электропередачи «Северный Казахстан-Актюбинская область» также имеетпоручительство государства по инфраструктурным облигациям на основную сумму займа в рамках концессионного соглашения – 18,8 млрд тенге в соответствии с договором поручительства от 9 января 2006 г.

Предоставление государственной поддержки в проекте«Строительство и эксплуатация пассажирского терминала международного аэропорта Актау»в рамках договора концессии не предусмотрено. Между тем, в соответствии с п. 5 раздела 1 приложения №2 Договора концессии концессионер имеет право обратиться за мерами государственной поддержки.

Применение в рамках государственно-частного партнерства различных мер стимулирования и поддержки частных партнеров является утвердившейся и широко распространенной практикой во многих странах мира.

Казахстанское законодательство на сегодняшний день имеет широкий круг мер поддержки частных партнеров, в т.ч. такие распространенные в мире механизмы, как плата за доступность, плата за управление, арендные платежи, гарантии потребления.

Для защиты интересов кредиторов внедрена гарантия от секвестра. При этом в данном вопросе, следует помнить о предостережениях Европейской экономической комиссии ООН о том, что виды гарантий и поддержки со стороны государства должны осуществляться с осторожностью, т.к. предоставление избыточных льгот и преференций может способствовать «созданию «избалованного» гарантиями частного сектора, когда он в большей степени становиться ориентированным на получение дополнительных гарантий, нежели самостоятельно управляет возможными рисками при реализации проектов. Правительства должны оставаться, прежде всего, в границах понимания целей ГЧП, направленных на совершенствование и повышение качества проектов, которые реализуются с учетом возможных рисков инвестирования, что является стимулом для частного сектора лучше работать».

Для достижения результата определена общая концепция предоставления мер государственной поддержки и использованы следующие подходы:

– меры господдержки не должны дублировать друг друга и дважды покрывать одни и те же затраты концессионера;

– для упрощения структурирования сделки целесообразно определить одну меру господдержки для каждого этапа реализации проекта;

– должен соблюдаться баланс экономических интересов и распределения рисков.

Новизна предлагаемых решений заключается в следующем:

– государство должно идентифицировать возможные риски проекта и определить возможности государственного бюджета (предложить возможные к предоставлению виды государственной поддержки);

– инвестор самостоятельно будет выбирать необходимые для конкретного проекта виды государственной поддержки с учетом возможных рисков;

– каждая выплата будет привязана к рискам.

Таким образом, необходимо систематизировать в целом законодательство РК в части предоставления мер государственной поддержки субъектам частного предпринимательства.

Литератур

1. Программа по развитию государственно-частного партнерства в РК на 2011-2015 гг. и внесении дополнения в постановление Правительства РК от 14 апреля 2010 г. №302 (Постановление Правительства РК от 29 июня 2011 г. №731).

2. Концепция развития социально-предпринимательских корпораций (Постановление Правительства РК от 31 октября 2012 г. №1382).

3. Закон РК от 7 июля 2006 г. «О концессиях».

4. Закон РК от 8 января 2003 г. Об инвестициях.

5. Указ Президента РК от 13 января 2013 г. №725 «Государственная программа развития и интеграции инфраструктуры транспортной системы Республики Казахстан до 2020 года».

Жакенов Д.С., магистрант специальности «Экономика»
Научный руководитель:Абильдина А.Ш. к.э.н., и.о. доцента

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ КАК ОСНОВА МОДЕРНИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) на современном этапе экономического развития Казахстана являются одним из источников модернизации, заключающейся в обновлении технологической базы всех ключевых отраслей экономики. Правительством Казахстана признана необходимость вступления нашей страны в качественно новый период развития с подключением новых технологических и организационных возможностей привлекаемых ПИИ, обусловленных современными достижениями научно-технического прогресса.

В стратегии «Казахстан-2050» представлены сценарии проведения инновационного «рывка» и модернизации экономики в Казахстане [1]. Прежде всего, отмечается возможность интеграции национальной инновационной системы в мировую при определении приоритетов направлений инновационной деятельности. Правительством РК предлагается догоняющий путь технологического развития в большинстве секторов экономики и модернизация на основе зарубежных технологий при стимулировании инновационной активности экономических агентов.

Для выявления инновационной характеристики ПИИ нами уточняется определение ПИИ как экономической категории: это финансовые, имущественные, интеллектуальные вложения иностранных инвесторов в реальный сектор экономики государства-реципиента с целью получения прибыли, имеющие бинарное воздействие как на экономическое, так и на инновационное развитие государства-реципиента.

Современные особенности ПИИ в отличие от других видов иностранных инвестиций характеризуются нижеперечисленными моментами:

– объем ПИИ должен составлять не менее 10% акций или долей в уставном капитале;

– прямой зарубежный капитал имеет долговременный характер;

– ПИИ позволяют иностранным инвесторам реализовать управление (контроль) над деятельностью хозяйствующего субъекта-реципиента прямого зарубежного капитала;

– ПИИ предполагают больший вклад капитала и низкую волатильность в сравнении с портфельными и прочими иностранными инвестициями;

– основным источником ПИИ выступают транснациональные корпорации.

Наряду с отличительными признаками ПИИ предложим некоторые признаки, определяющие инновационную наполненность ПИИ:

1) они способствуют совершенствованию организации и управления производством;

2) применяются при создании в стране-реципиенте инновационных продуктов, улучшают технические и экономические характеристики создаваемой продукции (товаров и услуг) и повышают их конкурентоспособность как на внутреннем, так и на внешнем рынках;

3) вносят вклад в развитие науки и научно-технического потенциала принимающей страны;

4) могут иметь как в большей степени положительные прямые и косвенные, так и отрицательные эффекты для страны-реципиента.

В экономической науке существуют **теории ПИИ**, подтверждающие инновационное наполнение зарубежного капитала. Особый интерес в рамках данной тематики представляют:

– парадигма «летящих гусей» К. Акамацу (30-е гг. XX в.) как обобщенная теория экономического развития, предполагающая взаимодействие и динамичные изменения в экономических отношениях между передовыми (лидерами) и развивающимися (догоняющими) странами, поскольку последние развивают свои экономики, соревнуясь с лидерами;

– концепция М. Портера «Конкуренция» (1990), в которой он обосновал динамическое взаимодействие между стратегиями ТНК и конкурентными преимуществами стран-реципиентов;

– теория интернационализации Р. Коуза, Бакли и Кассона (1970-е гг.), в которой они подтвердили ситуацию трансферта технологий крупными компаниями посредством ПИИ [2].

В качестве примера практической реализации теорий ПИИ и успешной стратегии технологического заимствования можно привести Южную Корею. Войдя в начале 1980-х гг. в число стран со средним уровнем ВВП на душу населения, она к 2009 г. вплотную приблизилась к странам с высоким уровнем дохода. По сути, для стран БРИК (Бразилии, Казахстана, Индии, Китая) Корея стала быстро движущейся промежуточной целью технологического развития [3].

Таким образом, выявление роли и признаков инновационно наполненных ПИИ позволяет объективно оценить необходимость присутствия зарубежного капитала в национальной экономике; максимизировать положительные и минимизировать отрицательные эффекты воздействия ПИИ на инновационное развитие принимающей страны [4] и, соответственно, использовать ПИИ в качестве источника модернизации экономики Казахстана.

В Казахстане отношение накопленных прямых инвестиций к ВВП (валовому внутреннему продукту) все еще невелико по меркам стран БРИКС – 13%, в то время как в Китае – 20, Бразилии – 18, Индии – 10, ЮАР – 25% [5].

При рассмотрении структуры иностранных инвестиций также выявляется, что она по-прежнему остается неблагоприятной для экономики страны. Анализируя данные Росстата [6] по типам поступающих иностранных инвестиций в Казахстан, можно выявить падение объемов ПИИ в последние три года (в 2007 г. они составили 24,4% от общей доли иностранных инвестиций, в 2008 г. – 24,8, в 2009 г. – 23,0, в 2010 г. – 26, в 2011 г. – 19,4, в 2012 г. – 12,1, в 2013 г. – 9,7%, соответственно).

В 2013 г. в экономику Казахстана поступило 190,6 млрд долл. иностранных инвестиций, что на 66,2% больше, чем в 2012 г. Однако в последние годы фактически наблюдается ситуация, при которой доля ПИИ не превышала 50% в общем объеме накопленных иностранных вложений, хотя Казахстан заинтересован в притоке в первую очередь именно прямых инвестиций, поскольку они направляются, как правило, в реальный сектор экономики и связаны с передачей технологий, ноу-хау, необходимых для модернизации экономики.

Также в результате анализа данных Росстата было выявлено, что за последние годы существенных изменений в отраслевой структуре иностранных инвестиций не произошло. ПИИ в 1 полугодии 2014 г. аналогично прошлым годам направлялись в наиболее окупаемые для иностранных

инвесторов отрасли: обрабатывающие производства (всего 37,4%, из них большая доля приходилась на производство: прочих неметаллических минеральных продуктов – 19,4%, транспортных средств и оборудования – 18,4%, пищевых продуктов – 17,7%); операции с недвижимым имуществом, аренду и предоставление услуг (17,9%); добычу полезных ископаемых (17,6%); оптовую и розничную торговлю (11,3%) и финансовую деятельность (6,4%). Общая величина зарубежных прямых инвестиций в указанные виды деятельности составила 6,9 млрд долл., или 90,6% всех ПИИ. Следует отметить, что структура и направленность прямых зарубежных инвестиций не соответствуют экономическим целям современного Казахстана.

В современных условиях основными барьерами для притока ПИИ в экономику Казахстана являются сложность административных процедур и недостаточное информативное обеспечение иностранных инвесторов; слабая законодательная база; отсутствие прозрачности системы регулирования предпринимательской деятельности; сохранение высокого уровня коррупции; низкая инвестиционная активность казахстанских экономических агентов и отток отечественного капитала за рубеж через оффшорные зоны.

Для активизации притока ПИИ в экономику Казахстана и устранения диспропорций их поступления в отраслевом разрезе Правительством РК принимаются меры по созданию благоприятного инвестиционного климата и инвестиционной инфраструктуры, при помощи которой будет осуществляться посредничество между зарубежными инвесторами и экономическими агентами страны-реципиента через сеть организаций, учреждений, компьютерных и телекоммуникационных систем. В этом ряду создание Фонда прямых инвестиций, Агентства стратегических инициатив, проведение различных международных экономических форумов с целью выявления перспектив привлечения ПИИ повышающих имидж Казахстана в мировом сообществе. Наряду с вышеперечисленными позитивными изменениями в инвестиционной политике государства представляется необходимым организовать защиту интеллектуальной собственности и иных имущественных прав, появившихся у иностранных инвесторов в процессе инвестиционно-инновационной деятельности в стране-реципиенте и обеспечение страховых гарантий при соблюдении общеустановленных норм на законодательном уровне как для представителей стран, принимающих ПИИ, так и для иностранных инвесторов.

Исследование проблематики позволило авторам предложить методологический подход к решению проблемы привлечения инновационно наполненных ПИИ и создания инвестиционной программы с участием иностранных инвесторов, методику оценки вклада иностранных инвесторов как в экономическое, так и инновационное развитие страны-реципиента .

Правильно спланированное иностранное инвестирование отдельных секторов экономики, отвечающее нуждам страны-реципиента, может способствовать ее инновационному развитию и модернизации на технологической основе.

Литература

1. Стратегия «Казахстан-2050».
2. Международные экономические отношения: Учеб. пособие / Под ред. Р.Е. Елемесова. – Алматы: Қазақ университеті, 2001. – С. 104.
3. Ержанов А.К. Формирование рациональной структуры и инвестиционного обеспечения экономики Казахстана. – Алматы, 2000.
4. Голиченко О. Модели развития, основанного на диффузии технологий // Вопросы экономики, 2014.
5. Дегтярева И.В. Внешние источники финансового обеспечения инновационных процессов: ограничения и возможности // Экономика и управление, 2010. – № 8.
6. Официальный сайт Росстата [Электронный ресурс] // http://www.gks.ru.

Ғ. Жалғасов, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***М.А. Тлеужанова,*** *э.ғ.к., доцент*

ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ДАМУ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ДАМУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Шағын және орта кәсіпкерліктің нарықтық экономикада алатын орны ерекше. Өйткені, орта және шағын кәсіпкерлік – экономиканың ұтқыр әрі нәтижелі секторының бірі. Ішкі жалпы өнімнің елеулі бөлігін өндіру солардың үлесінде. Осы орайда, Президентіміз Қазақстан халқына жолдауында: «Жапония, Германия, Бельгия, Италия сияқты елдерде шағын және орта бизнес олардың барлық кәсіпорындары санының 90%-дан астамын құрайды, көптеген дамыған елдерде олар жалпы ішкі өнімнің 50%-дан астамын береді. Сондықтан да біздің шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудың түбірінен жаңа идеологиясын түзуіміз қажет» деп айтқан болатын. Ал біздің елімізде шағын және орта кәсіпкерліктің ЖІӨ-ді үлесі 20,2 %-ды ғана құрайды. Қазақстан үшін шағын бизнестің қалыптасуы жоғары дамыған қоғамға, жоғары дамыған экономикаға өтетін көпір болуы қажет. Қиыншылықтар мен сәтсіздіктерге қарамастан шағын және орта бизнес даму үстінде, экономикалық, әлеуметтік, ғылыми-технологиялық мәселелерді шеше отырып, қарқын алуда. Шағын бизнестің Қазақстан Республикасының «Бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына ену» стратегиясын жүзеге асыруға қатысты қосатын үлесі мен алатын орны да ерекше. Себебі, шағын кәсіпорындар экономиканың құрылымдық қайта құруын жеделдетеді, тұтынушылардың сұранысына жедел әрекет етеді.

Шағын және орта бизнесті дамыту келесі мәселелерді шешеді: қоғамның және халықтың қажеттіліктерін жақсы қанағаттандыруға мүмкіндік береді; ассортименттің кеңеюі мен тауарлар және қызметтердің сапасының артуы; тауарлар мен қызметтердің нақты бір тұтынушыларға жақындауы; экономиканың құрылымдық өзгеруіне әсер ету; өндірісті дамытуға халықтың өз ақшаларын тартуы; қосымша жұмыс орындарының ашылуы, жұмыссыздық деңгейінің қысқаруы; ғылыми-техникалық дамуды жандандыру; меншік иелері, кәсіпкерлер, басқарушылардың әлеуметтік қатарларының қалыптасуы; жергілікті шикізат қайнары ірі кәсіпорындар қалдықтарын қолдану және игеруі.

Статистика агенттігінің деректеріне жүгінсек, 2013 ж. 1 ақпандағы жағдай бойынша елде белсенді жұмыс істейтін шағын және орта бизнес субъектілерінің саны өсуде, олардың шығаратын өнім ауқымы да артуда. Қазақстанда қазіргі кезде 755 302 шағын және орта кәсіпкерлік нысаны тіркеліпті. Оның ішінде 61 935 – шағын кәсіпкерліктің заңды тұлғалары, орта кәсіпкерліктің заңды тұлғалары – 8 308, яғни фирма-компаниялар. Олар жалпы санның небары 1,1%-ын құрайды. Ең үлкен үлес (69,1%-ы) жеке кәсіпкерлерге тиесілі, бүгінде Қазақстанда 521 914 жеке кәсіпкер бар. Ал елі-міздегі шаруа қожалықтарының саны қазіргі кезде – 163 145 (бұл – ШОК нысандарының 21,6%). 2012 ж. белсенді ШОК нысандары Астана қаласында күрт артқан (биылғы I жартыжылдықта бірден 32,9%-ға). Ең көп кәсіпкерлер Алматы (103 146) және Оңтүстік Қазақстан облыстарында (109 361) тіркелген.

2013 ж. қаңтарда өткен жылғы қаңтармен салыстырғанда өнім шығарылымы (салғастырмалы бағаларда) 0,3%-ға, жұмыспен қамтылғандар саны 2,0%-ға өсті, белсенді субъектілер саны 9,5%-ға төмендеді.

2013 ж. қаңтарда шағын және орта кәсіпкерлік субъектілерімен өнім шығарылымы 630,3 млрд теңгені құрады. ШОК субъектілерінің жалпы санында дара кәсіпкерлер үлесі 69,1%, шаруа (фермер) қожалықтары – 21,6%, шағын кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар – 8,2%, орта кәсіпкерліктегі заңды тұлғалар – 1,1%-ды құрады. Жаңадан жақсы бизнес ашылса, бірнеше адам тұрақты жұмыс таппақ. Бұл тұрғыдан келгенде шағын және орта кәсіпорындарда биылғы жылдың бірінші жартысында жұмыспен қамтылғандардың саны өткен жылғы тиіс-ті кезеңмен салыстырғанда елімізде 6,5%-ға ұлғайыпты.

Қазіргі таңда шағын бизнестің одан әрі дамуы үшін көптеген іс-шаралар жүргізілуде: шағын бизнес субъектілерін тіркеудің, оларды жабудың, лицензиялау мен патенттеудің тәртібі оңайлатылды; оңайлатылған есептілік құрылымы жасалды, оның өсуін көтермелеу мақсатында қолданылмайтын

мемлекеттік мүліктің бөлігі шағын бизнеске берілді, мемлекеттік қолдау, оның ішінде қаражаттық қолдау жүйесі ұйымдастырылды.

Шағын бизнестің кәсіпкерлік субъектілерінің жалпы санындағы үлесі бойынша Қазақстан дамыған елдермен теңесті, алайда шағын кәсіпкерліктің тиімділік көрсеткіштері бойынша әлі де болса кем тұстары бар. Яғни шағын және орта бизнесті дамытуды бұдан да жоғары деңгейге жеткізуіміз керек, кәсіпорындарда жаңашыл заман талаптарына сай дамытушы әдіс-тәсілдерді енгізу, оның ішінде маркетингтік қызметтерді алға қарай жылжытуды көздеуіміз керек. Бұл өз кезегінде тарихи, геосаяси, макроэкономикалық сипаттағы объективті себептерге, сонымен қатар заңнама, мемлекет саясаты, құқық қолдану практикасы, жергілікті басқару факторларына да негізделген.

Шағын және орта бизнесте кездесетін мәселелерді қарастыра отырып, келесідей ұсыныстар ұсынуға болады:

1. Бізде кәсіпкерлік туралы сегіз нормативтік-құқықтық акт бар. Кәсіпкердің мәртебесі туралы, бәрін біріктіретін заң жоқ. Бірінші кезекте сондай заң керек шығар.

2. Шағын және орта кәсіпкерлік мәселелерінің алғышартын іріктеп, оның шешімімен айналысатын арнайы мемлекеттік орган қажет. Бізде «Атамекен» одағы» ұлттық экономикалық палатасы деген бар. Ол қолайлы іскерлік ахуал жасау, кәсіпкерлік үшін барлық әкімшілік кедергілерді жою және экономиканың шикізат емес секторын дамытумен айналысады.

«Даму» кәсіпкерлікті қолдау қоры да шағын және орта кәсіпкерліктің субъектілеріне жыл сайын мониторинг жүргізіп, реттеуші функцияны атқарады. Бұл бағытта да жеңілдетілген несиелер осы секторға бағытталуда.

«ҚазАгро» холдингі» АҚ АӨК индустриялық дамытуды ынталандыру жөніндегі мемлекеттік саясатты жүзеге асыру болып табылады.

Бүгіндері әрбір мемлекеттік орган өзінің саласына қатысты заң жобасын әзірлейді, оның ішінде әрқайсысы өзіне қатысты бизнес түріне байланысты нормативтерді де қамтып отырады. Сол себепті бізде бизнестің үні мен мүддесі бір жерден шыға бермейді. Шетелде қандай да бір тауар шығарғаннан кейін, лицензиядан бастап, оның нарыққа шығуына дейінгі процесіне мемлекет қолдау көрсетіп отырады. Ал біздегі шағын және орта кәсіпкерлік осының бәрін өз күшімен жүзеге асырады. Осындай салмақты өзі көтеріп отырғанына қарамастан, оларды тексерушілердің саны жылдан-жылға арта түсуде. Елбасымыз да «кәсіпкер деген – бірнеше несиені мойнына артқан қайыршы, оларды тексере бергенді қойыңдар, керісінше, оған қолдау көрсетіңдер» деп жиі айтады. Осы жағынан алғанда, еліміздегі шағын және орта кәсіпкерліктің мәселесін іріктеп, бір жерге шоғырландыратын арнайы мемлекеттік орган құру керек.

3. Өкінішке қарай Салық кодексінде жеке кәсіпкерлікке басымдық берілген, ал шағын және орта бизнес заңдық жағынан көп қиындық көріп жатыр. Сондықтан осы бағытта көп жұмыс істеу керек.

4. Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі туралы мәселелерді әркім әртүрлі жолмен түсіндіреді. Аудан, облыс әкімдері кәсіпкерлердің бәрін жиып алып, олардың әлеуметтік жауапкершілігін алға тартып: «Салсаң да саласың, салмасаң да саласың» деп ақша бөлініп, мәселе көлденеңнен қойылады. Оның қайда жұмсалғаны жөнінде жариялылық жоқ. Сондықтан бұл мәселе өңірлерде әртүрлі жолмен шешіліп жатыр. Бұл мәселені әкімдердің іскерлігіне тәуелді етіп қоюға болмайды.

Сайып келгенде шағын кәсіпкерліктің ең тұрақты дамыған формасы жеке кәсіпкерлік болып табылады, Қазақстан Республикасының экономикалық жүйесі маңызды рольге ие болуда деген қорытындыға келуге болады.

Әдебиеттер

1. Н.Ә. Назарбаев. Қазақстан өз дамуындағы жаңа серпіліс жасау қарсаңында. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы. – Астана: Елорда, 2006.

2. «ДАМУ» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ. http://www.damu.kz.

3. Қазақстан Республикасы статистика агенттігі .http://www.kaz.stat.kz.

А.Г. Жалмуратов, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***С.С. Бақтымбет,*** *э.ғ.к., доцент*

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН КӘСІПКЕРЛІКТІ ДАМЫТУ ЖОЛЫНДАҒЫ МӘСЕЛЕЛЕР

Шағын кәсіркерлікті дамыту Қазақстан Республикасының нарықтық жүйесінің ажырамас бөлігі болып табылады. Заманауи экономикалық жағдайында шағын бизнес еліміздің экономикалық және әлеуметтік міндеттерін шешуде елеулі орын алады. Мұның өзі жаңа жұмыс орындарын құруға, тұтыну нарығын тауарлармен және қызметтермен толықтыруға, бәсекелестік ортаны қалыптастыруға, жұмыссыздық деңгейін төмендетуге, тұрғындардың экономикалық тұрақтылығын қамтамасыз етуге, бюджеттің барлық деңгейіне салық түсімдерін тұрақтандыруға ықпал етеді.

ҚР Статистика агенттігінің мәліметтері бойынша белсенді шағын кәсіпкерліктер саны 837083 бірлікті құрап отыр. Оның ішінде:

– шағын кәсіпкерлік кәсіпорындары – 64457;

– жеке кәсіпкерлер – 589640;

– шаруа (фермерлік) қожалықтары – 182986.

Шағын бизнестің қалыптасқан салалық құрылымы, шағын кәсіпорындарында жұмыспен қамтушылар саны және өнімді (тауарлар, жұмыстар, қызметтер) өткізуден алынған табыс көлемі оның сауда, қоғамдық тамақтану, көлік салаларында басымды дамып отырғанын куәландырады. Өнеркәсіпте, ауыл шаруашылығында шағын кәсіпорындардың үлесі аз ғана.

Елімізде шағын бизнесті дамытудағы оң теңгермешілікке қарамастан, бизнесті дамытуға кедергі болатын мәселелер кездеседі. Экономикалық дағдарыстың нәтижесінде шағын бизнес жағдайы елеулі төмендей түсті. Несие көздеріне қол жеткізу басты мәселеге айналды.

Басты мәселе кәсіпкерлік қызметті кеңейту үшін өзінің қаражатымен қатар заемдық ақша қаражаттарының жеткіліксіздігі болып табылады. Кәсіпкерлердің негізгі бөлігі несиелік және заем қаражаттарын пайдалана алмайды, өйткені шағын кәсіпорындардың ең алдымен қажетті кепілдігі мен несиелік тарихы жоқ. Кепілді қамтамасыз етудің болмауы, несие бойынша жоғары пайыздық мөлшерлеме, банкілік несие көздерінің қолжетімсіздігі шағын бизнесті дамытуға кедергі болуда. Екінші деңгейдегі банкілер шағын бизнесті қызмет көрсетуде өте ауқымды, тәуекелі жоғары және табысы төмен деп санайды.

Көптеген кәсіпкерлер басқарушылық және іскерлік шешімдерді қабылдау үшін бизнес жүргізудің әртүрлі тармақтары бойынша ақпаратқа мұқтаж.

Нарықтар, тұтынушы сұраныстары және технология жаңалықтары туралы ақпараттарды шұғыл пайдалану кәсіпкерлерге жаңа нарық иірімдерін, өндірісті немесе өнімді жетілдіру мүмкіндіктерін, бизнесті ұйымдастырудың жаңа өрісі мен жаңа тәсілдерін табуға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар кәсіпкерлердің қажетті, әртүрлі ақпараттарға еркін қол жетізуі де маңызды:

– мемлекеттік органдардың ақпараттары(кәсіпкерлер үшін);

– отандық бәсекелестер туралы ақпараттар;

– халықаралық және шетелдік компаниялар туралы ақпараттар;

– коммерциялық мәліметтер базасы;

– интернет ақпараттары.

Мұндай кең көлемді ақпаратпен қамтамасыз ету бір қалыпқа келтірілген бағдарламалық-техникалық құралдардың және ертеде құрылған ақпараттық ресурстардың көмегімен іске асады [1].

Шағын бизнесті оқыту мен кеңес беру жүйесінің жеткіліксіздігі – еліміздегі қолға алынуы тиіс мәселелердің бірі.

Бизнеспен жаңадан шұғылданушы кәсіпкер шағын бизнестің басты артықшылықтарын жақсы білу керек. Ол оған өзінің фирмасын құрып, оны әрі қарай жетілдіруде зор демеу болады. Ол артықшылықтарға мыналарды жатқызамыз:

1. Тәуелсіз жұмыс істеу. Шағын фирмалардың көбі басқару иерархиясын сақтамайды. Бұл ынталы да жігерлі кәсіпкерге іс-әрекет бостандығын береді.

2. Икемді әрі тез шешімдерді қабылдау мүмкіндігі. Ірі корпорацияларға қарағанда шағын бизнестегі басқару шешімдерін қабылдау құрылымы оңтайландырылған, бұл болып жатқан өзгерістерге дер кезінде әрекет ету мүмкіндігін береді.

3. Жергілікті жағдайға икемді болу. Шағын бизнес жергілікті нарықтың сұраныстарын, салттарын, әдеттерін зерттеуге толық икемделген.

4. Операциялық шығындары төмен болады. Жалақы қоры біршама төмен, жабдықты сатып алу көп инвестицияны талап етпейді, басқаруға арналған шығындар азаяды.

5. Материалды табысқа тез жету мүмкіндігі. Сіз бір мезгілде жалақыны да, бизнестен түсетін үлесақыны да аласыз.

6. Ұзақ мерзімді пайдалар. Егер ісі оңға басса, кәсіпкер өз ісін керек болған кезде тез әрі тиімді сата алады.

7. Бірнеше мамандықты алып жүру. Көп адам әмбебап болуға тырысады (қаржы маманы, менеджер, т.с.с.).

8. Өзіндік немесе дербес нарық артықшылығы. Әдетте ірі бәсекелес компаниялардың іс-әрекеттері бас кеңселері қарастырған процедураларға тәуелді болады. Шағын бизнес оларға қарағанда ширақ келеді, әсіресе нарық белгілі бір шарттарға немесе белгілі бір мерзімге байланысты болған жағдайда.

9. Кәсіпкерлік рухты сақтай білу. Дүниежүзілік статистикаға жүгінсек, шағын фирмалардың инновациялық, кәсіпкерлік рухы өте жоғары болады, оған заманауи салаларда (электроника, гендік инженерия, компьютерлер) шағын бизнестің басым болуы дәлел болады. АҚШ-та шағын кәсіпорындарда істейтіндер арманшыл, қиялшыл болып келеді деседі.

Қазіргі зерттеулерде бизнес сәтсіздігінің не екендігін дәл түсіндіретін бір мәнді түсінік жоқ. Біреулер бұл түсінікті банкротқа ұшыраумен байланыстырады, басқалар банкротқа ұшыраумен қатар кәсіпорындардың бірігуі, басқа компания тарапынан сатып алынуы сияқты әртүрлі себептерден кәсіпорын қызметінің тоқтатылуын да қосады. Дегенмен, күн сайын 90%-дан аса ұсақ фирмалар банкротқа ұшырайды.

Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, кәсіпкерлердің көбісі мұндай жағымсыз жағдайдан сәтті құтылуда, бірақ банкротқа ұшырау құбылысы кәсіпкерлік әлемде сирек кездеседі деуге болмайды. Зерттеулер бойынша кәсіпорындардың алғашқы жылдар ағымында – 23,7 %, алғашқы төрт жыл ішінде – 51,7 %, алғашқы алты жыл ішінде – 62,7 % банкротқа ұшырағандығы анықталған [2].

Банкрот болуға алып келетін көптеген себептер тиімсіз менеджментпен байланысты және оларды 3 бағытта топтауға болады:

1. Стратегиялық сипаттағы қателіктер.
2. Жалпы менеджмент проблемалары.
3. Қаржы есептік жүйе мен тәжірибиедегі кемшіліктер.

Банкротқа ұшырау себептері

Банкротқа ұшырау себептері	Фирмалардың банкротқа ұшырау себептерінің мінездемесі
1	2
1. Стратегиялық сипаттағы қателіктер	1.1. Маркетингтік мүмкіндіктерді жете бағалай алмау. Кәсіпорынның жаңа даму стратегиясын дайындаудың орнына пайдалылығы төмен өндіріс қуаттылығын арттыру. Нәтижесінде фирма өткір кассалық бюджет тапшылығына ұшырайды. 1.2. Бизнеске қатысы жоқ салаға әртараптану. Жұмыс істеп жатқан бизнестің ақша ағынын маңызды негізі жоқ бола тұра басқа бизнеске жұмсау. 1.3. Маркетингтің тек жақынды ғана көруі. Бизнестің нарықтық мүмкіндіктер тұрғысына емес, пайда болған идеялар тұрғысына негізделуі. Бизнесті ұйымдастырудағы нақты мүмкіндіктерге маркетинг талдауының жүргізілмеуі.

Продолжение таблицы

1	2
	1.4. Жобаның үлкен болуы. Компания ақша ағынының көлеміне көңіл аудармастан үлкен жобаны бастайды, ал мұның жанында кәсіпорын қуаттылығының күшеюі мен қосымша жұмысшы күшінің тартылуының нәтижесінде ақша қаражаттарына деген қажеттілік те арта түседі. Фирма үлкен жобаны бастау үшін жеткілікті ақша қаражаттарының бар екендігіне көз жеткізуі керек. 1.5. Жоспарлаудағы кемшіліктер. Шоттарға төленетін төлемдердің кідіруінен немесе тапсырыстардың қысқаруынан өндіріс көлемінің төмендеп кетуі сияқты күтпеген жағдайларда фирма өзінің әрекеттерін (өндірісті тоқтату, қуаттылықты азайту және т.б.) жоспарлау қажет.
2. Жалпы менеджменттегі проблемалар	2.1. Басқарушының шеберлігі мен тәжірибиесінің және «ноу-хау»-дың жетіспеушілігі. Кәсіпорынның өсу кезеңдерінде менеджерлер өз стратегияларын тікелей басқарудан менеджерлік басқаруға ауыстырулары керек. 2.2. Қаржы менеджментіндегі жетіспеушіліктер. Жаңа фирмаларда ереже бойынша қаржылық міндеттер жәй бухгалтерияға қатыстырылады. Компанияда ең басынан кәсіби қаржыгер болуы керек. 2.3. Менеджерлердің негізгі қызметкерлерінен айырылуы көбінесе сындарлы болуы мүмкін, әсіресе қандай да бір өндіріс әдістері саласына ғана тиісті білім керек ететін кәсіпорындар үшін.
3. Есептік-қаржы жүйесі мен тәжірибиедегі кемшіліктер	3.1. Баға қалыптастыруда салалық стандарттар мен нормативтердің болмауы өндірілген өнім құнының дәрежесі мен оның пайдалылық дәрежесін алдын ала анықтауға мүмкіндік бермейді. 3.2. Фирманың экономикалық жағдайын басқару талдауының жетіспеушілігі немесе мүлдем жоқ болуы (тауарлы-материалдық құндылықтарды, жұмыстардың орындалу көлемін және т.б. талдау). 3.3. Кассалық бюджетке көңіл аударудың орнына қателесіп аудару тәсіліне көңіл аудару бизнесті айтарлықтай қаржы проблемасына әкелуі мүмкін

Сонымен, шағын бизнестің дамуы ең алдымен, нарықта тауарлардың молығуыны және жаңа жұмыс орындарының құрылуына мүмкіндік береді. Жалпы алғанда, шағын бизнес экономикада нақты белсенді, бәсекелес ортаны қалыптастырып қана қоймайды, сонымен қатар мемлекеттің экономикалық дамуында оның тұрақтылығының индикаторы есепті орта тапты жасақтайды. Экономикасы дамыған елдердің тәжірибесі шағын бизнес экономиканың қарқынын арттыра түсетінін көрсетеді. Сол себепты үкіметіміз бұл саланы мейлінше жоғары дамытуда. Бірақ, шағын бизнесті одан әрі дамытуға тосқауыл болатын басты себептер бұрынғысынша қалып отыр, олар: нормативтік-құқықтық реттеудің жетілдірілмеуі, қаржы ресурстарының қолжетімсіздігі, шағын бизнесті оқыту мен ақыл-кеңес берудің тиімді жүйесінің жеткіліксіздігі, кәсіпкерлік қызметті ақпараттық ілестірудің әлсіздігі, білікті кадрлардың жеткіліксіздігі.

Әдебиеттер

1. Сабден О. Бәсекелестік экономика: Оқу құралы. – Алматы: Экономика институты, 2007. – 656 б.
2. Қазақстан Республикасындағы шағын және орта кәсіпкерлік: Статистикалық жинақ.
3. www.tengrinews.kz

Г.А. Жумабаева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*

ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ РАЗВИТИЯ ТУРИСТСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В КАЗАХСТАНЕ

За период 2000-2003 гг. Казахстан посетили представители более 120 стран мира. Следует отметить, что существует доминирование определенных стран – поставщиков туристов из всего контингента нерезидентов, посетивших Казахстан. В течение исследуемого нами периода отчетливо вырисовывается, что первое место среди стран, поставляющих туристов в Казахстан, в 2003 г. занимала Германия (в 2000 г. она же находилась на первом месте). Вторую позицию в течение 1998-1999 гг. занимала Россия, но в 2000 г. она оказалась на четвертом месте, в 2001 г. поднялась на первое место, в 2002 г. опустилась на четвертую позицию и в 2003 г. уступила одну позицию, заняв пятое место [1].

Анализируя приведенные показатели, можно утверждать, что превалирование граждан Германии в общем обслуживании туристов-нерезидентов объясняется наличием немецкой диаспоры в Казахстане.

Удельный вес России в общем потоке нерезидентов сократился с 6,8% в 2000 г. до 4,1% в 2003 г., тем самым российские туристы опустились на пятое место и потеряли в процентном отношении. Здесь сказывается такой фактор, как географическая близость и давние традиционные связи между нашими странами. Если в 2000 г. на второй позиции были США, то в 2003 г. ее занял Китай, поднявшийся с девятого места, и его доля составила 8,1% (1,3% в 2000 г.). Необходимо подчеркнуть, что США, опустившись со второго на третье место, почти сохранили свой удельный вес в структуре туристских прибытий: 7,2% в 2000 г., 6,1% в 2003 г. Доля Германии в удельном весе увеличилась с 46,9% в 2000 г. до 48,0% в 2003 г. Третье место перешло от Великобритании (6,9%) в 2000 г. к США. Четвертую позицию в 2000 г., как отмечалось, занимала Россия (6,8%), а в 2003 г. – Великобритания. За указанный период Франция с пятого места (3,3%) опустилась на восьмое (1,9%), Молдова и Япония, занимавшие в 2000 г. пятое (3,0%) и шестое (2,8%) места, соответственно первая вообще не вошла в двенадцать стран поставщиков-туристов, вторая заняла двенадцатое место. В 2003 г. на шестой позиции оказалась Турция (2,2%), а на седьмой – Италия (2,1%). Польша и Япония замыкают круг 12-ти стран-поставщиков туристов. На их долю приходится 1,4 и 1,3%, соответственно. Трудно предсказать развитие потоков туристов-нерезидентов и их динамику, но подчеркнуть определенное постоянство стран-поставщиков туристов необходимо. Данное преобладание названных стран можно связывать с географической близостью Китая и России, а также с проживанием диаспоры этнических немцев в Казахстане и ростом т.н. «шоп-автотуризма» в Германию. Интерес предпринимательских кругов США, Великобритании, Турции, Италии, Франции, Литвы и Израиля к Казахстану с каждым годом нарастает, что и объясняется их доминированием в структуре туристских посещений. Необходимо отметить уменьшение доли других стран с 20,2% в 2000 г. до 17,3% в 2003 г. [2].

Доход Казахстана от обслуживания нерезидентов из двенадцати отмеченных стран составил в 2000 г. 126 328,4 тыс. тенге, или 46,9% к общей сумме поступлений. В 2003 г. доход сократился до 37 649,1 тыс. тенге, или 46,2% от общей суммы прибыли. Данное обстоятельство объяснимо изменением структуры прибытий нерезидентов в Казахстан. Интересен факт дифференциации между количеством прибывших туристов и прибылью, полученной от их обслуживания. Например, доходы, поступившие от туристов из Австрии, в 2003 г. составили 6272,5 тыс. тенге, а нерезидентов из Китая – 1399,1 тыс. тенге, хотя по числу туристов, прибывших в нашу республику, Китай занимает второе, а Австрия двадцать второе место. Здесь заметно влияние таких факторов, как высокая платежеспособность туристов, обширный интерес туристов, географическая удаленность страны-поставщика туристов, неэквивалентность курсов валют (евро/юань) и характер приезда нерезидентов (отдых, познавательные, деловые или др. цели).

Мы провели ранжирование стран-поставщиков туристов в Казахстан. В категорию отобранных вошли страны, поставившие свыше 300 туристов. В 2003 г. группировка базировалась на 500 туристах (это связано с увеличением вклада каждой страны по поставляемым туристам). На рис. 1 представлена «Структура туристских связей Республики Казахстан со странами мира». В 2000 г. Казахстан посетили представители девяти стран мира. Это: Германия, США, Россия, Великобритания, Япония, Молдова, Франция, Италия и Китай. В 2002 г. появились новые страны-поставщики туристов, которые ранее не входили в число доминирующих: Литва, Израиль, Иран, Нидерланды. Выбыли из этой категории стран: Италия, Молдова и Япония. В 2003 г. ситуация изменилась в сторону смены лидеров: как отмечалось, на второй позиции оказался Китай, США опустились на третье место, а также в число основных поставщиков вошли Турция и Польша. Таким образом, можно подчеркнуть, что интерес иностранцев к Казахстану увеличился, вместе с этим появились новые сегменты туристских направлений, которые следует развивать в дальнейшем.

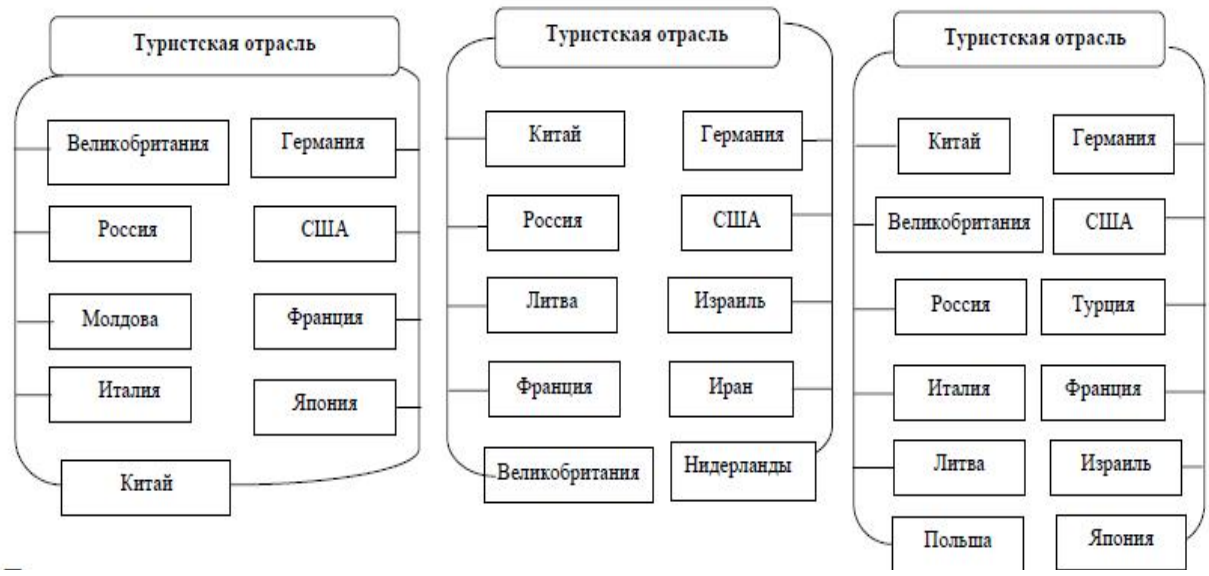


Рис. 1 – **Структура туристских связей Республики Казахстан со странами мира (нерезиденты от 300 чел. и более)***

**Разработан автором*

Поскольку туризм является одним из немаловажных источников пополнения доходной части бюджета государства, то Казахстану необходимо увеличить поток иностранных туристов. В этих целях требуется переориентация деятельности тур организаций на развитие въездного туризма, что, в первую очередь, зависит от состояния транспорта, средств размещения, кадрового обеспечения, а также от участия государства в этом направлении.

Одним из направлений участия государства в развитии туристской отрасли является налоговое регулирование, и здесь уже предприняты первые шаги.

Министерством государственных доходов (сейчас Министерство финансов) РК внесены некоторые пояснения по обложению налогом на добавленную стоимость туристских услуг:

– услуги казахстанских туроператоров по реализации своего турпродукта туристам, являющимся гражданами иностранного государства или постоянно проживающим за пределами РК (въездной туризм), в т.ч. через турагентов, рассматриваются как услуги, реализованные за пределами РК, в связи с чем стоимость турпродукта не облагается НДС в Республике Казахстан;

– услуги турагентов по реализации казахстанского турпродукта, сформированного казахстанским туроператором, туристам, являющимся гражданами иностранного государства или постоянно

проживающим за пределами РК (въездной туризм), в т.ч. через иностранных турагентов, также рассматриваются как услуги, реализованные за пределами РК, в связи с чем комиссионное вознаграждение турагента не облагается НДС.

Такой механизм налогообложения устраняет двойное налогообложение, что стимулирует развитие въездного туризма, освобождая турагентов и туроператоров от НДС.

Кроме того, новый Налоговый кодекс, действующий с 1 января 2002 г., предусматривает специальный налоговый режим для предприятий малого и среднего бизнеса, к числу которых относится основная масса предприятий сферы туризма. Специальный налоговый режим предусматривает упрощенный порядок расчетов с бюджетом, касающийся исчисления и уплаты отдельных видов налогов, а также представления отчетности по ним. Однако введение специального налогового режима и внесение некоторых поправок по обложению НДС пока не дают ощутимых результатов.

Поэтому для стимулирования развития туристского бизнеса целесообразно введение налоговых льгот. Экспертами консультационной компании «Делойт Туш Томатцу Интернэшнл» был проведен опрос среди компаний, инвестирующих свои средства в странах Европы, по вопросу о влиянии, которое оказывают налоговые стимулы на принимаемые ими решения. Из ответов, полученных примерно от 100 корпораций, можно сделать следующие выводы. При прочих равных условиях преимущество имеют те страны, которые предоставляют существенные льготы и при этом прилагают особые усилия для распространения информации о них среди потенциальных инвесторов.

Наибольшие потоки инвестиций по-прежнему направляются в Германию, Великобританию и Францию. Среди налоговых стимулов наиболее значимым респонденты считают низкие ставки налога на прибыль. Предполагается, что налоговые льготы, применяемые в отдельных странах и регионах, приобретут решающее значение. Наибольший выигрыш в виде притока новых инвестиций получат страны, уделяющие необходимое внимание распространению информации и рекламе предлагаемых налоговых льгот.

Кроме того, из-за незначительности доли туризма использование налоговых льгот в сфере туризма не будет столь весомо для бюджета республики, тем более что снижение налоговых ставок, несмотря на неизбежное сокращение доходов бюджета в краткосрочной перспективе, в долгосрочной приведет к увеличению налогооблагаемой базы, в результате чего увеличится общая сумма налоговых поступлений в бюджет.

В связи с Посланием Президента «Стратегия «Казахстан-2050»» туризму придается приоритетное направление в экономике [3]. Необходимо создание правовых, организационных и экономических основ формирования в республике современной конкурентоспособной туристской индустрии, а также стимулирования инвестиций в этот сектор экономики.

В этой связи целесообразно создание Фонда по развитию и поддержке туризма при Комитете по регулированию торговой и туристской деятельности Министерства индустрии и торговли РК. Этот Фонд аккумулировал бы средства и оказывал финансовую поддержку субъектам сферы туризма путем наделения его функциями по прямому кредитованию наиболее значимых и перспективных проектов (рис. 2).

В задачу Фонда должны входить:

1. Финансирование указанных приоритетных направлений развития туристской отрасли.
2. Финансовая поддержка инвестиций в сферу туризма, в особенности въездного и внутреннего.
3. Строительство и восстановление спортивных и туристских комплексов (кемпингов).
4. Поддержка развивающегося бизнеса, оказание консультационных и др. услуг.

Фонд может предоставлять льготные кредиты через коммерческие банки. Такая схема позволяет осуществлять льготное кредитование гибко и в соответствии с принципами рыночной экономики, сохраняя при этом нейтральную позицию в отношениях с конкурирующими между собой коммерческими банками. Кроме того, Фонд мог бы предоставлять кредиты при участии банков, имеющих филиалы во всех регионах и городах, что активизировало бы работу в регионах. При этом банки принимают на себя минимум 50% рисков, связанных с невозвратном кредитов. Оставшуюся часть рисков берет на себя Фонд. Чем больше риска берет на себя банк, тем большую маржу он может получать как посредник от Фонда [4].

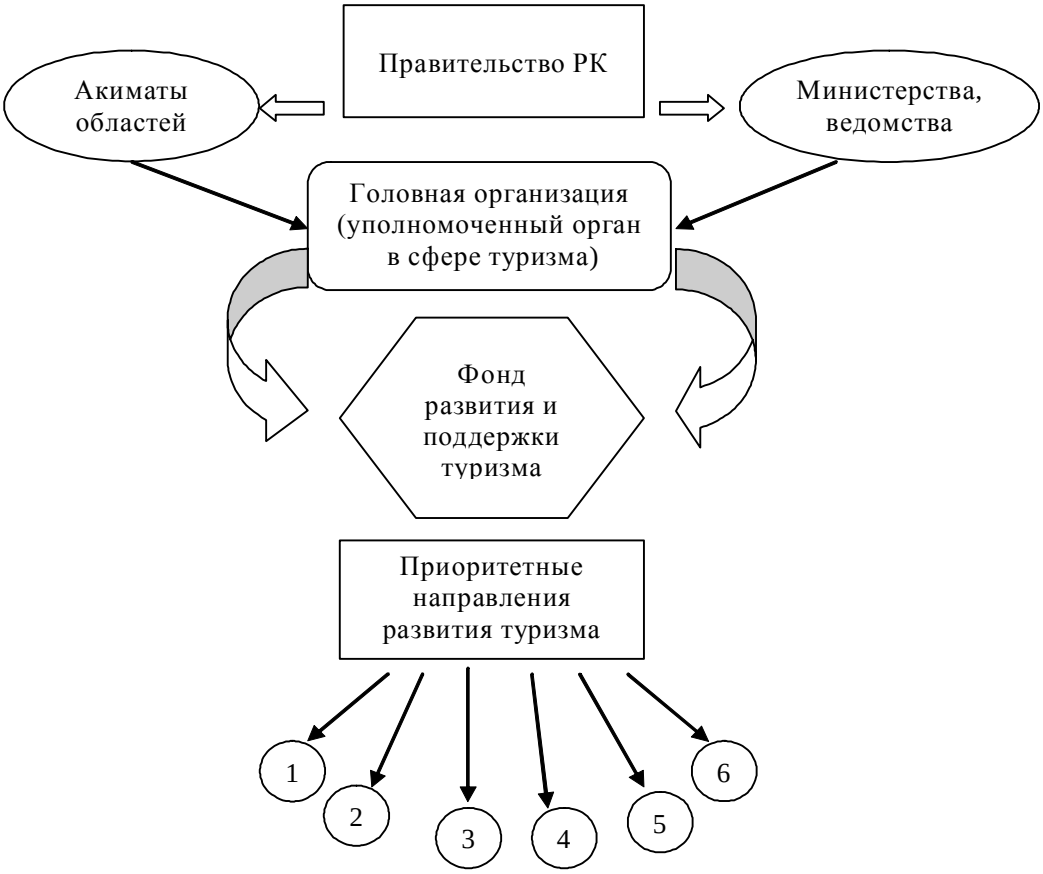


Рис. 2 – **Предлагаемая схема аккумулирования финансовых ресурсов для развития туризма***

**Разработан автором*

1 – Проект развития туризма на Шелковом пути (ГНПП «Алтын-Емель», Алакольский и Аксу-Жабаглинский государственные природные заповедники);

2 – Проект развития Алтайской курортно-рекреационной зоны (Катон-Карагайский государственный национальный природный парк (ГНПП), Маркакольский и Западно-Алтайский государственные природные заповедники);

3 – Проект развития Кокшетауской курортно-рекреационной зоны (ГНПП «Кокшетау» и ГНПП «Бурабай»);

4 – Проект развития туризма в водно-болотных угодьях Северного Казахстана и в горно-степных зонах Северного и Центрального Казахстана (Коргалжынский и Наурызымский государственные природные заповедники, ГНПП «Баянауыл» и «Каркаралинский» ГНПП);

5 – Проект формирования и развития туристско-рекреационной зоны казахстанской части Каспийского моря (полуостров Мангыстау, Устюртский государственный природный заповедник, дельта реки Орал);

6 – Другие перспективные проекты, находящиеся на стадии разработки.

В целях подъема туризма необходимо дальнейшее формирование кредитных кооперативов, в развитии которых также может принять участие Фонд. Такие кооперативы хотя бы частично могли бы удовлетворить финансовые потребности турфирм и турагентств. Необходимость в развитии таких кооперативов заключается в том, что использование кредитов коммерческих банков не выгодно, т.к. требует обеспечения. Основной целью таких кооперативов должна стать мобилизация

средств для создания денежного фонда, из которого затем членам кооператива выдаются кредиты.

Особую значимость в деятельности Фонда может играть сотрудничество с зарубежными партнерами. Иностранный капитал может не только дать дополнительные материальные и денежные средства, но и стать основой для дальнейшего развития совместного туристского бизнеса, что в свою очередь подразумевает освоение зарубежного опыта управления, маркетинга, подготовки кадров в этой отрасли.

Литература

1. Никитинский Е.С., Вуколов В.Н. Формирование индустрии туризма в Казахстане за годы государственной независимости // Агентство РК по туризму и спорту, Казахская академия спорта и туризма / Мат-лы межд. научно-практ. конф. – Астана, 2008.

2. Концепции развития туризма в Республике Казахстан от 6 марта 2011 г.

3. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана от 14 декабря 2013 г. «Стратегия «Казахстан-2050» // Казахстанская правда, 15 декабря 2013.

4. Лебедев В.И. Государственное управление в сфере недропользования в Республике Казахстан: автореф. канд. дис. – Алматы, 2009.

А.К. Жумашев, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ж.К. Бопиева,*** *д.э.н., профессор*

ЕВРАЗИЙСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СОЮЗ КАК ОСНОВА ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ КАЗАХСТАНА

Первоначальные идеи евразийского объединения восходят к евразийскому движению, одним из основателей и ведущим теоретиком которого был князь Н.С. Трубецкой. Он писал: «Евразия есть географическое, экономическое и историческое целое. Судьбы евразийских народов переплелись друг с другом, прочно связались в один громадный клубок, который уже нельзя распутать, так что отторжение одного народа из этого единства может быть произведено только путем искусственного насилия над природой, и должно привести к страданиям...» [4].

Любое расширение свободного экономического пространства – огромный резерв хозяйственного роста, это хорошо понимают Правительства всех стран. К примеру:

– АСЕАН (Ассоциации государств Юго-Восточной Азии) к 2015 г. планируют создать единое экономическое сообщество АСЕАН.

– В рамках НАФТА (Северная Америка) США интегрируются с Канадой и Мексикой.

– Европейский Союз (экономическое и политическое объединение 28 стран) добились значительных успехов на пути к Единой Европе.

Благодаря географическому положению, преимущество Казахстана перед государствами, участвующими в перечисленных объединениях состоит из возможности развивать интеграционные связи с одинаковым успехом, как в направлении Запада, так и Восток.

29 мая 2014 г. в городе Астане главами государств Казахстана, России и Белоруссии подписан договор о создании Евразийского экономического союза. Это международное интегрированное экономическое объединение, которое создаст фундамент внешнеэкономической политики Казахстана на многие годы вперед, а также сформирует необходимую основу для вхождения Республики Казахстан в 30-ку наиболее конкурентоспособных стран мира. Он вступит в силу с 1 января 2015 г. Кроме того 10 октября текущего года подписан соответствующий договор о присоединении Армении.

Ключевым фактором участия Казахстана в евразийском интеграционном процессе является развитие перерабатывающих производств на основе повышения инвестиционной привлека-

тельности. Создание Евразийского Экономического Союза представляет собой этап, когда главы стран на деле приступили к проведению политики, направленной на защиту национальных экономических интересов, на поддержку отечественного товаропроизводителя. Уже сейчас в условиях реализации договоренностей Таможенного союза и Единого экономического пространства (ЕЭП), которые являются базовыми для Евразийского экономического союза, отмечаются положительные тенденции:

– Казахстанский экспорт в страны вырос в 2013 г. (по сравнению с 2009 г.) на 65%.

– Доля обработанных товаров в общем объеме экспорта в страны Таможенного союза выросла с 45 до 54%.

– Объемы прямых иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность Казахстана. (за 4-летний период с начала функционирования ТС), по сравнению с предыдущим 4-летним периодом возросли в 2,5 раза, с 5,7 млрд долл. (по периоду 2006-2009 гг.) до более чем 14 млрд долл. (по периоду 2010-2013 гг.) [1,2].

В Договор ЕАЭС включены разделы по таким направлениям сотрудничества Сторон как агропромышленный комплекс, промышленность, трудовая миграция, валютная политика, регулирование финансовых рынков, конкурентная политика, естественные монополии, торговля услугами и инвестиции, налоги и налогообложение, внешнеторговая политика, макроэкономическая политика, энергетика.

В Договоре предусмотрены договоренности:

– по созданию к 2025 г. общего рынка нефти и нефтепродуктов, который предусматривает неприменение во взаимной торговле экспортных таможенных пошлин и ограничений;

– по предоставлению к 2025 г. доступа к газотранспортной инфраструктуре, в перспективе, с разработкой национальных месторождений, экспортный потенциал значительно вырастет, что очень важно для будущего стабильного развития Казахстана;

– по образованию к 2019 г.общего электроэнергетического рынка, в перспективе позволит в полном объеме реализовать экспортный потенциал электроэнергетической отрасли Казахстана;

– по формированию к 2016 г. общего рынка лекарственных средств на основе стандартов GMP (надлежащих производственных практик), в перспективе позволит обеспечить доступность безопасных и качественных лекарств для населения и соответственно повысит конкурентоспособность фармацевтических предприятий Казахстана на мировом рынке;

– по поэтапному формированию к 2025 г. единого рынка строительных, финансовых и транспортных услуг;

– о доступе к инфраструктуре и внутригосударственным тарифам стран партнеров на перевозку грузов, это позволит сократить транспортные издержки и соответственно повысит конкурентоспособность казахстанской продукции на внешних рынках [3].

Создание процесса развития международного разделения труда и международной производственной кооперации необходимо, для того чтобы между странами происходило реальное обобществление производства, руководствуясь при этом определенными экономическими ориентирами.

Основополагающая особенность интеграционного сотрудничества состоит в том, что оно обязательно предполагает политическое решение правительств заинтересованных стран, участвующих в этом процессе, о преодолении всех экономических преград на этом пути – производственных, торговых, валютных, таможенных и др.

Если не будет принято политическое решение о таможенной политике заинтересованных стран, о размерах производства той или иной продукции в каждой интегрирующейся стране, если не будут затронуты вопросы о квотах экспорта, о ценах на продукцию и другие экономические проблемы, нельзя добиться реального обобществления производства в международном масштабе. Правительствам заинтересованных стран потребуется совместное регулирование многих внешнеэкономических акций и изменение национальных процессов воспроизводства в соответствии с этими акциями.

Евразийские интеграционные процессы вызывают заинтересованность многих стран. 10 октября текущего года Армения вступила в ЕАЭС. Кыргызстан, Таджикистан находятся в активной фазе присоединения к интеграционной организации. Такие страны как Индия, Вьетнам, Египет, Турция, Иран, государства Европейской ассоциации свободной торговли (Исландия, Норвегия,

Швейцария и Лихтенштейн) выразили заинтересованность в создании зоны свободной торговли со странами Таможенного союза. Это подтверждает перспективность развивающего интеграционного процесса, его широкие экономические возможности, реализация которых потребует последовательной глубокой и слаженной работы всех государственных органов и бизнеса на протяжении последующих десятилетий.

Евразийский экономический союз открывает новые перспективы для полномасштабного развития экономики Казахстана, создает глубокие стимулы для экономической кооперации всех стран евразийского региона, включая европейские страны, государства Центральной и Юго-Восточной Азии.

В общем, интеграционный вектор внешнеэкономической политики Казахстана от Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) к Таможенному союзу (ТС), далее – к Единому экономическому пространству (ЕЭП) и, наконец, к Евразийскому экономическому союзу (ЕАЭС) соответствует стратегической цели модернизации и диверсификации экономики, повышения ее конкурентоспособности и экспортного потенциала. При этом сохраняется государственный суверенитет и независимость.

Литература

1. Выступление министра национальной экономики Е. Досаева на пленарном заседании Сената Парламента РК «О ратификации договора о ЕАЭС» , 9.11.14.

2. Официальный интернет-ресурс министерства национальной экономики РК. www.minplan.gov.kz.

3. Проект Договора о Евразийском Экономическом Союзе. ИС «Параграф».

4. Трубецкой Н.С. Наследие Чингисхана. – М., 2000.

А.Т. Зейнуллин, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ж.К. Бопиева,*** *д.э.н., профессор*

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛАСТЕРА

В настоящее время одним из важнейших приоритетов государственной политики Республики Казахстан является перевод экономики на принципиально новый путь развития – инновационный, что требует создания нового инструментария, который обеспечил бы благоприятный климат для формирования эффективной среды производства и применения знаний, развития и внедрения высоких технологий. Создание такого инструментария, как важной составляющей стратегии активизации инновационной деятельности, включает формирование поддерживающих институциональных структур, сетевых и кластерных образований.

Опыт передовых стран показал, что кластерный подход позволяет повысить эффективность взаимодействия частного сектора, государства, торговых и профессиональных ассоциаций, исследовательских и образовательных учреждений в инновационном процессе. Можно ожидать, что в ближайшем будущем основную роль в обеспечении устойчивой конкурентоспособности национальной экономики будет играть именно кластерная политика развития.

Как показывает мировая практика, кластеры возникают как спонтанная концентрация малых предприятий вокруг крупных, зачастую градообразующих. Со временем эффективно действующий кластер становится объектом крупных капиталовложений и пристального внимания правительства, т.е. кластер становится чем-то большим, чем простая сумма отдельных его частей и оказывает существенное влияние на развитие конкретной территории.

В настоящее время подход к региональному развитию, основанный на кластерах, находит все большее понимание и в Казахстане. Эффективная реструктуризация крупных промышленных предприятий и территориально-промышленных комплексов требует глубокого взаимодействия между крупным, средним и малым бизнесом и конструктивного сотрудничества с вузами и научно-иссле-

довательскими организациями при безусловной поддержке федеральных и региональных органов государственной власти. И здесь применение кластерного подхода предоставляет необходимые инструменты и методологию, позволяющие достигнуть расширенного развития малого и среднего инновационного предпринимательства.

Вместе с тем, ту же цель – повышение эффективности и конкурентоспособности региона через интенсивное развитие малого и среднего высокотехнологичного бизнеса преследует создание объектов инновационной инфраструктуры: технопарков, техноцентров, бизнес-инкубаторов, наукоградов.

В этой связи значительный практический интерес представляет объединение двух подходов и формирование механизма развития инновационного кластера на базе профильного технопарка, с одной стороны, и модели технопрака, способного функционировать как ядро кластера, с другой стороны.

Формирование условий для объединения в кластер на основе взаимовыгодной кооперации малых инновационных предприятий, научного центра, высшего учебного заведения на базе технопарка, обеспечивает не спонтанную концентрацию разнообразных научных и технологических изобретений, а определенную систему распространения новых знаний и технологий. При этом важнейшим условием эффективной трансформации результатов научно-технической деятельности в инновации, а инноваций в конкурентные преимущества является формирование сети устойчивых связей между всеми участниками кластера.

Во многих динамично развивающихся странах, где государственная политика ориентирована на усиление роли инновационной составляющей экономической системы, целенаправленно проводится политика формирования устойчивого взаимодействия малых, средних и крупных предприятий как между собой, так и с научными и образовательными учреждениями и организациями. Связано это, в первую очередь, с выявлением закономерности, проявившейся в наиболее успешном развитии сообществ малых и средних предприятий, сгруппировавшихся вокруг крупных фирм на основе производственно-технологических, научно-технических и коммерческих связей в пределах географически ограниченных территорий. Такие спонтанно сформировавшиеся группировки крупных, средних и множества малых предприятий, обеспечивающие интенсивное развитие и высокую конкурентоспособность, принято называть кластерами. По мнению автора, в современных условиях под кластером следует понимать концентрацию в рамках определенной функциональной ниши на ограниченном географическом пространстве промышленных и иных предприятий, профессиональных общественных организаций, других институтов, обеспечивающих посредством сотрудничества создание распределенного производства с целью достижения максимальной эффективности и конкурентоспособности. Соответственно инновационный (высокотехнологичный) кластер, в состав которого входят центры генерации и передачи научных знаний, выпускающий наукоемкую продукцию на базе передовых технологий.

Кластерные образования обеспечивают своим участникам ряд серьезных конкурентных преимуществ: устойчивую систему распространения новых знаний, технологий, продукции; возможность внутренней специализации и стандартизации, минимизации затрат на внедрение инноваций; облегчают доступ к капиталу, выход на межрегиональные и международные рынки.

Ключевым для формирования инновационного кластера является концентрация «критической массы» предпосылок, а именно наличие:

– малых, средних и крупных предприятий, специализирующихся на работе в рассматриваемой области;

– исследовательского центра, обеспечивающего фундаментальную научную базу инновационных идей и проектов;

– университета, обеспечивающего подготовку (переподготовку) высококлассных специалистов для предприятий инновационного кластера;

– крупного предприятия (предприятий), на базе которого могут быть апробированы и реализованы в промышленном масштабе инновационные идеи и проекты;

– центростремительных динамик среди потенциальных участников кластера;

– как на внутреннем, так и на внешнем ранке существенного спроса на инновационную продукцию кластера;

– ориентации региона на реализацию инновационных программ и проектов.

Принимая во внимание необходимость интенсификации процессов формирования кластерных образований (в первую очередь инновационных), в основе которых – сетевое взаимодействие потенциальных участников кластера, целесообразно рассматривать возможность развития инновационного кластера (далее кластера) на базе объекта инновационной инфраструктуры – профильного технопарка.

Профильный технопарк, по мнению автора, представляет собой организацию, связанную с одним или несколькими университетами и (или) научными центрами, промышленными предприятиями, специализирующимися на конкретном направлении науки и техники, и осуществляющую на находящейся под ее юрисдикцией территории формирование современной инновационной среды с целью поддержки и развития инновационной деятельности и малого инновационного предпринимательства в рамках конкретного направления науки и техники путем создания материально-технической, социально-культурной, сервисной, финансовой и иной базы для эффективного развития малых инновационных предприятий, коммерческого освоения результатов научно-технической деятельности и передачи их на внутренний и внешний рынок.

При условии выполнения сформулированных требований, основной целью технопарка, как ядра инновационного кластера, становится формирование конкурентных преимуществ кластера, в целом, и его субъектов (участников), в частности, посредством интеграции на едином пространстве образования, науки, бизнеса и власти для обеспечения эффективного взаимодействия между ними. Для достижения указанной цели профильный технопарк призван решить следующие задачи:

– Обеспечение географической концентрации участников инновационного кластера посредством их размещения на территории технопарка (инновационно-технологического центра, бизнес-инкубатора, входящих в состав технопарка), на свободных площадях исследовательской организации (организаций), крупного промышленного предприятия (предприятий), на специально оборудованных площадках университета, объединенных совместным информационным пространством, обеспечивающим эффективный информационный обмен.

– Формирование сети устойчивых диверсифицированных связей между всеми участниками кластера, трансфер знаний и технологий.

– Обеспечение эффективного использования инновационного потенциала кластера и отдельных его участников, в том числе через инкубирование малых инновационных компаний для реализации конкретных инновационных проектов, коммерциализации результатов научно-технической деятельности университета, исследовательских организаций, организаций-участников кластера; поиск и обеспечение финансирования перспективных инновационных проектов.

– Эффективное использование образовательного потенциала кластера через организацию на базе технопарка совместных научно-образовательных лабораторий; реализацию комплексной системы практик и стажировок для студентов, аспирантов, молодых ученых и специалистов; организацию программ дополнительного образования.

– Формирование и контроль эффективного функционирования кластера в контексте изменений внутренней и внешней среды посредством обеспечения координации внутренней динамики, процессов кооперации и внутренней конкуренции, критической массы кластера, обеспечения его устойчивости и эффективной промышленной структуры.

Функционально модель инновационного кластера реализуется через систему «бизнес-инкубатор – инновационно-технологический центр – профильный технопарк – инновационный кластер».

«Ядро» инновационного кластера (организация (группа организаций), за счет собственного потенциала обеспечивающая центростремительные динамики и концентрацию вокруг себя других участников кластера) представлено, с одной стороны, технопарком (включая инновационно-технологический центр, бизнес-инкубатор), с другой стороны – ключевыми партнерами (в ряде случаев учредителями) технопарка – профильным университетом (университетами), научным центром, профильным крупным предприятием (корпорацией).

«Оболочка» кластера представлена фирмами сервиса (простого и сложного), необходимыми для предоставления качественных услуг инновационным фирмам и компаниями, специали-

зирующимися на профильной деятельности технопарка, но по разным причинам не вошедшим в него. К оболочке кластера также можно отнести органы государственной власти, ответственные за реализацию инновационной политики региона, обеспечение содействия развитию той или иной отрасли, средства массовой информации.

Что касается профильного технопарка, то его концептуальная схема в целом будет соответствовать «классической», встречающейся в различных источниках при анализе зарубежного и российского опыта.

В рамках разработанной модели для решения задач развития инновационного кластера технопарк должен осуществлять свою деятельность по следующим направлениям:

• экспертиза, анализ и оценка инновационных предложений и научно-технических проектов, маркетинг соответствующих продуктов и поиск партнеров на внутреннем и внешнем рынках, организация и поддержка трансфера технологий между участниками кластера, а также трансфера разработанных в технопарке технологий российским и зарубежным заказчикам;

• обеспечение взаимодействия малых, средних и крупных предприятий – участников кластера с университетом (университетами), научными центрами, исследовательскими лабораториями по 1) формированию цепочки технологического трансфера «образование-наука-бизнес», 2) привлечению студентов, аспирантов, преподавателей, научных коллективов к реализации инновационных программ и проектов на базе технопарка и кластера в целом;

• обеспечение взаимодействия с федеральными и региональными органами власти РК и других государств, с научными, научно-производственными организациями различных форм собственности, бизнес-структурами и т.д. по реализации национальных и региональных программ, в т.ч. инвестиционных;

• предоставление малым инновационным предприятиям и фирмам, расположенным в технопарке, а также отдельным ученым, специалистам и научным коллективам, на договорной основе (на льготных условиях) офисных, лабораторных и производственных площадей, оборудования для выполнения научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ, демонстрационных помещений и конференц-залов. Оказание на льготных условиях юридических, финансовых, инжиниринговых, маркетинговых и иных услуг участникам кластера;

• реализация проектов, обеспечивающих повышение качества образовательных процессов университета через использование инновационного потенциала как технопарка, так и кластера в целом;

• участие в формировании фондов поддержки и инвестирование с их помощью в перспективные инновационные проекты, частичное страхование рисков предприятий кластера, реализующих инновационные проекты и внедряющих новые технологии;

• продвижение инновационной продукции и технологий фирм технопарка и кластера;

• формирование информационных ресурсов по вопросам деятельности кластера и его участников;

• установление контактов с зарубежными организациями и кластерами по вопросам сотрудничества в сфере инновационной деятельности.

В результате решения указанных задач, профильный технопарк способен объединить представителей науки, образования, бизнеса и органов власти в единый высокотехнологичный кластер – основу инновационно-ориентированной экономики. Это объединение должно происходить на базе взаимного интереса, т.к. оно одновременно позволит укрепить связь разработчиков наукоемкой продукции с ее потребителями, повысить конкурентоспособность конкретных отраслей, повысить интерес бизнеса к высокотехнологичным решениям и продуктам, обеспечить востребованность молодых специалистов в ключевых областях отечественной экономики и поднять управленческий уровень вовлеченных в процесс сторон.

Литература

1. Адеев С.В., Замедлина Е. А. Основы бизнеса. – М.: ЮРАЙТ, 2013.
2. Арустамов Э.А. Основы Бизнеса. – М.: Дашко и К, 2012.

3. Касьянов А.В. Малый бизнес. – М.: ГроссМедиа, 2013.
4. Камаев В.Д. Основы экономики // Учеб. пособие для среднего и профессионального образования, 2014.

Р.Р. Избасов, *магистрант*
КазГуЮУ

ЗАЩИТА АВТОРСКИХ ПРАВ НА ТЕРРИТОРИИ ЕАЭС

Как всем известно, с 1 января 2015 г. вступил в действие договор о создании Евразийского экономического союза. Союз предполагает сотрудничество между государствами в экономической сфере, в т.ч. и в части законодательного регулирования. Унификация существующего законодательства является важным моментов в сфере сотрудничества между государствами участниками союза. Отношения, которые возникают в сфере сети Интернет, очень часто по природе своей являются экономическими. В связи с этим вполне рациональным нам предоставляется принятие на территории стран участниц союза единых сетевых законов, которые позволят универсальным образом регулировать отношения в сети Интернет. Создание единых сетевых законов позволит эффективно бороться с киберпреступностью и реализовывать единую политику в сфере борьбы с нарушениями режима пользования объектами авторского права [1. С. 5].

25 сентября 2012 г. Коллегией Евразийской экономической комиссии (одного из органов Таможенного союза) был создан Консультативный совет по интеллектуальной собственности. Основной задачей совета является участие при разработке рекомендаций, международных договоров и соглашений в части регулирования отношений по интеллектуальной собственности, анализ международной практики и процессов сотрудничества по вопросам охраны интеллектуальной собственности, участие в координации деятельности участников Таможенного союза по реализации основных направлений политики по охране объектов интеллектуальной собственности на территории стран участниц. Рекомендации совета не являются обязательными для принятия странами участницами, однако они оказывают позитивное воздействие на процессы сотрудничества между участниками в случае наличия противоречий при разработке нормативно-правовых актов в сфере интеллектуальной собственности.

К сожалению, на сегодняшний день ни в рамках СНГ, ни в рамках Таможенного союза, ни Евразийского экономического пространства нет единых сетевых законов. Информационное пространство регулируется национальными правовыми системами – в рамках законов, принятых государствами на внутригосударственном уровне. Бюро ВОИС имеются во многих государствах. Их деятельность направлена на координацию и организацию усилий по сотрудничеству в сфере обеспечения прав авторов и иных правообладателей на объекты интеллектуальной деятельности [2. С. 17]. Развитие информационных технологий требует того, чтобы происходило постоянное совершенствование нормативно-правовой базы. Уполномоченные представители всех стран должны объединить усилия по упорядочиванию отношений в информационной сфере с целью обеспечить надлежащий уровень защиты прав авторов и иных правообладателей, устранить существующие противоречия в международно-правовых актах, унифицировать законодательство, гармонизировать существующие нормы.

Интеграция мировых правовых систем – вот что должно быть осуществлено в недалеком будущем [3. С. 7]. Объединить усилия в сфере защиты интеллектуальной собственности, обеспечить достойный уровень защиты результатов творческой деятельности личности, стимулировать создание новых технологий, новых произведений, тем самым вносить неоценимый вклад в развитие человечества – вот что должно ставить перед собой в качестве целей современное международное сообщество. Международное сотрудничество с каждым годом выходит на новый уровень. В части урегулирования отношений в сфере защиты прав авторов мы должны отходить от политики и

совершенно трезво подходить к разрешению сложившихся ситуаций. В данном случае полезно использовать позитивный опыт каждой страны, для того чтобы разработать эффективную систему международного законодательства, динамично развивающуюся и отвечающую требованиям современного развития техники и происходящих технологических процессов. В рамках Евразийского экономического пространства возможно создание наднациональных органов, наподобие органов в Европейском Союзе, которые занимаются разработкой, а также согласовывают и рекомендуют к применению международные соглашения в сфере защиты интеллектуальной собственности. Вопросы создания единых сетевых законов достаточно давно волновали ученых и практиков различных стран, в т.ч. и стран участниц Евразийского экономического союза.

В Уставе СНГ была закреплена необходимость охраны авторских прав. В 1993 г. всеми участниками содружества было принято Соглашение о области охраны авторских и смежных прав [4. С. 21]. Страны участницы подтвердили свои обязательства по защите результатов творческой и интеллектуальной деятельности человека, а также необходимость отражения основных положений в национальном законодательстве. При этом в странах должен быть установлен минимальный уровень охраны авторских прав, гарантируемый основными международными конвенциями в области охраны интеллектуальной собственности. В Соглашении также были выдвинуты вопросы по объединению усилий в борьбе с нарушениями в сфере использования объектов интеллектуальной собственности. Согласно взаимным договоренностям в странах создаются авторско-правовые организации, которые занимаются защитой авторских прав и заключают между собой соглашения о сотрудничестве. Разумеется, двусторонние соглашения, заключаемые между государствами, являются более конкретизированными, чем те же самые международные конвенции. На базе соглашений о создании Таможенного союза и Евразийского экономического союза формируется определенная система урегулирования споров между государствами в области интеллектуальной собственности. Формирование наднациональных и судебных органов, позволяющих рассматривать споры, не ограниченные рамками территориальных границ одного государства, позволяет гораздо эффективнее бороться с нарушениями в области использования объектов интеллектуальной собственности в сети Интернет.

Создание единых сетевых законов в рамках межгосударственных объединений позволит более или менее унифицировать существующее законодательство и эффективно реализовывать его нормы в сфере Интернета [5. С. 8]. Довольно интересным и позитивным моментом считаем разработку и принятия единых сетевых законов в рамках Таможенного союза и Евразийского экономического союза. До формирования единого экономического пространства защита авторских прав в Таможенном союзе осуществлялась в соответствии с Таможенным кодексом Таможенного союза, регулирующего вопросы перемещения товаров, которые содержат объекты интеллектуальной собственности. В 2010 г. было принято Соглашение о единых принципах регулирования в сфере охраны интеллектуальной собственности. Данное соглашение было направлено на гармонизацию законодательства стран единого экономического пространства в части защиты интеллектуальной собственности. Формирование минимальных стандартов охраны объектов авторских прав и предоставление национального режима явилось шагом на пути к созданию единых сетевых законов.

Несмотря на наличие большого количества региональных нормативно-правовых актов, многие из них носят рекомендательный характер, что сказывается на уровне их эффективности [6. С. 4]. Создание в рамках ЕЭС наднационального органа, занимающегося регулированием отношений в сети и координирующего государственный контроль в данной сфере, позволит обеспечить реализацию единой политики стран участниц. Разумеется, в данном случае затрагиваются вопросы суверенитета государств, однако ввиду важности данной сферы отношений и ее специфичности, государствам необходимо объединить усилия для решения существующих проблем.

На сегодняшний день происходит активное развитие процессов евразийской интеграции – деятельность Евразийского экономического союза. На протяжении нескольких лет страны-участницы интенсивно прорабатывали основные механизмы экономического взаимодействия, создавали единые схемы в сфере нормативного регулирования экономической деятельности, в т.ч. в части защиты интеллектуальной собственности. Основными принципами деятельности, как Таможенного союза,

так и Евразийского экономического союза является свободное движение товаров, капитала, услуг через территориальные границы стран-участниц. В сфере унификации норм национальных законодательств, регулирующих отношения в информационном пространстве, страны-участницы столкнулись с отдельными трудностями. Речь идет о балансе между принципом свободного движения грузов и обеспечением надлежащей охраны объектов интеллектуальной собственности. Государствам-участникам не стоит забывать о защите интересов законных правообладателей [7. С. 24]. Важная роль в сфере выработки предложений по совершенствованию законодательства и существующих механизмов взаимодействия между странами-участницами, координации деятельности по защите интеллектуальной собственности, анализе правоприменительной практики, а также в обеспечении иных условий для надлежащей защиты интеллектуальной собственности отводится Комиссии Евразийского экономического союза.

Защищенная и эффективная система интеллектуальной собственности позволяет государствам всего мира использовать результаты интеллектуальной и творческой деятельности людей в качестве мощного механизма развития экономики, социально-культурного совершенствования.

Литература

1. Каудыров Т.Е. Система охраны прав объектов интеллектуальной собственности // ЮРИСТ №1 (31), 2002.
2. Лупарев Г.П. Правовое положение личности в зарубежных странах. – Алматы: Әдилет. 2001.
3. Каудыров Т.Е. Требования ВТО к интеллектуальной собственности // ЮРИСТ №5 (35), 2004.
4. Масатов Б. Азбука правовой демократии. – Алматы: Жеті Жарғы. 2000.
5. Баймагабетов С.З. Культурная политика: разработка, реализация, проблемы. – Алматы: Кітап. 1998.
6. Калятин В.О. Защита авторских прав в Интернете. – М., 2007.
7. Наумов В.Б. Право и Интернет: очерки теории и практики. – М, 2008.

А.Б. Искакова, *магистрант*

Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*

ИННОВАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ РЕГИОНА

Вопросы повышения конкурентоспособности региона в настоящее время особо актуальны, и их значимость признается на всех уровнях власти. Наиболее предпочтительным способом повышения конкурентоспособности страны является усиление конкурентных позиций ее регионов и в большей степени, за счет конкурентных преимуществ высокого порядка, к которым, несомненно, относятся инновации. При этом повышение конкурентоспособности региона предполагается через развитие его инновационной составляющей или инновационной конкурентоспособности региона.

Конкурентоспособность региона (по Портеру) – продуктивность (производительность) использования региональных ресурсов, и в первую очередь рабочей силы и капитала, по сравнению с другими регионами, которая результируется в величине валового регионального продукта (ВРП) на душу населения, а также в его динамике. В соответствии с инновационным подходом конкурентоспособность определённого региона связывается с таким фактором как наличие инновационной системы. При ней предприятия региона обеспечивают себе конкурентное преимущество над предприятиями других регионов за счет создания и внедрения инноваций [1].

Под инновационной конкурентоспособностью будем понимать способность субъектов региональной экономики на основе обеспечения региональными органами власти конкурентной, институциональной среды, инновационной системы и инфраструктуры создавать региональные конкурентные преимущества на основе инноваций.

В общем виде инновационные конкурентные преимущества – это совокупность технико-технологических, организационно-экономических, научно-образовательных и информационных, институциональных, социально-культурных и других условий, сложившихся в регионе и выгодно отличающих его от других регионов по показателям инновационной активности, позволяющих ему более эффективно функционировать в национальной и международной конкурентной среде [2].

Необходимо подчеркнуть, что инновационная конкурентоспособность определяется именно через значения реальных показателей, характеризующих число успешно реализованных инновационных проектов в регионе, долю инновационной продукции в ВРП и т.д. Теоретическая способность региона производить инновации относится скорее к такому понятию как «инновационный потенциал».

Можно выстроить следующую логическую цепочку: одной из важнейших составляющих конкурентоспособности региона, действительно, является инновационная конкурентоспособность региона, которая в свою очередь основывается на способности региона эффективно создавать инновации, востребованные как на внутреннем, так и на внешнем рынках, повышая эффективность хозяйствования экономических субъектов региона.

Таким образом, инновационную конкурентоспособность региона можно условно определить как произведение инновационного потенциала региона на эффективность его использования. На наш взгляд, оба множителя примерно равнозначны, хотя объективно определить точную весовую значимость каждого из множителей практически невозможно.

Инновационный потенциал региона отображает все присутствующие в регионе материальные и нематериальные ресурсы, которые могут быть использованы для создания инноваций в регионе. Составные элементы инновационного потенциала можно поделить на природные (географическое положение, наличие полезных ископаемых, и т.д.) и благоприобретенные (инновационная инфраструктура, законодательная база и т.д.).

Благоприобретенная составляющая инновационного потенциала в свою очередь, состоит из двух групп источников: общих социально-экономических (численность и уровень жизни населения, наличие полезных ископаемых, географическое положение, наличие крупных производств и т.д.) и специфических инновационных источников (число ВУЗов, наличие развитой инновационной инфраструктуры, развитой законодательной базы в сфере инноваций и т.д.).

Эффективность использования инновационного потенциала определяется также двумя компонентами: эффективностью общей системы управления хозяйственной деятельностью в регионе (защита прав собственности, привлечение инвестиций, снижение административных барьеров и т.д.) и эффективностью системы, с помощью которой в регионе осуществляется контроль и стимулирование инновационной деятельности, выстраивание взаимосвязей между субъектами инновационной деятельности, отслеживания ее показателей в регионе [3]. Этому понятию соответствует встречающееся в литературе понятие «региональная инновационная система (РИС)».

Под региональной инновационной системой понимается (по аналогии с национальной инновационной системой) совокупность государственных и частных организаций, институтов, бюджетов, механизмов и их взаимодействия, которые способствуют осуществлению деятельности по созданию, хранению и распространению новых знаний и технологий, поддержки, использованию стимулов и льгот для инвестирования средств в осуществление инновационной деятельности, производству инновационных конкурентных товаров и услуг, их продвижения и реализации на рынке и реализации конкурентных преимуществ региональной экономики в системе экономики страны и в глобальной мировой экономике.

Представим все вышеперечисленные составляющие в виде схемы, наглядно отображающей на чем основывается инновационная конкурентоспособность региона, и ее влияние на общую конкурентоспособность региона (рис. 1).

Рис. 1 – **Модель конкурентоспособности региона на основе инноваций**

Представленная схема актуальна для любого региона. Наибольший интерес представляют инновационная составляющая созданного инновационного потенциала в регионе и та часть системы его реализации, что прямо направлена на развитие инноваций в регионе.

Изучая литературу, связанную с инновационной деятельностью в регионах, можно сделать вывод о том, что в большинстве регионов инновационный потенциал характеризуется однотипными проблемами, стоящими на пути успешного инновационного развития. К таким проблемам можно отнести: низкий спрос на инновационную продукцию со стороны предприятий.; недостаток собственных денежных средств, что препятствует осуществлению инновационной деятельности на постоянной основе; недостаточная финансовая поддержка со стороны государства; сложность получения государственного финансирования (очень долго, очень бюрократизировано); отсутствие интереса финансовых институтов к вложению денег в инновационную отрасль; неразвитость инновационной инфраструктуры; неопределенность экономической выгоды от использования интеллектуальной собственности; недостаточность законодательных и нормативно-правовых документов, регулирующих и стимулирующих инновационную деятельность; основные вложения приходятся в обновление средств производства, а не в человеческий капитал; низкая мотивация предприятий в инновационной деятельности и слабом представлении о способах коммерциализации инновационных технологий; недостаток информации о потребностях рынка в новых товарах и о новых технологиях; малое, а зачастую и сокращающееся число компаний, занятых в НИОКР и инновационной сфере; оторванность преподавательского состава от бизнеса; отсутствие четких определений понятий, связанных с инновационной деятельностью; низкая активность сотрудников ВУЗов и научных организаций как в исследовательской деятельности в целом, так и в участи в хозяйственной жизни страны и мира; отсутствие системного взаимодействия федеральных и региональных структур и другие.

Основной проблемой с точки зрения активизации инновационной деятельности в современном Казахстане является реализация процесса коммерциализации, который происходит в микроэкономике, на уровне предприятий, а точнее отсутствие системы такой коммерциализации.

Все вышеперечисленные проблемы, а также недостатки системы реализации инновационного потенциала (основные из которых – непоследовательность действий, и пренебрежение рыночным механизмом) отражаются в крайне низких значениях следующих показателей инновационной деятельности: объем отгруженной инновационной продукции, число инновационно активных организаций, число занятых в инновационной и научной сферах и т.д.

В свою очередь важнейшим свойством любой системы реализации инновационного потенциала, т.е. второй составляющей организации региональной инновационной системы является то, что число методов, через которые она реализуется, ограничено. И эти методы одинаковы для любого региона. К основным из них относятся [4]:

1. Развитие венчурного инвестирования.

2. Различные виды государственного финансирования: прямое софинансирование НИОКР; субсидирование % ставок по кредитам; инвестиционно-налоговый кредит; разрешение применять «супер-ускоренную» (вплоть до 1 года) амортизацию; таможенные льготы для импорта определенных типов оборудования и экспорта определенных типов продукции; субсидирование некоторых видов инновационных затрат: (на защиту прав интеллектуальной собственности; на аренду недвижимого имущества или пользование уникальным оборудованием; на участие в казахстанских и международных выставках, ярмарках, форумах, конференциях и т.д.; на производство и реализацию инновационной продукции на экспорт; и т.д.); допуск к участию в ФЦП; допуск к госзаказу.

3. Нефинансовая поддержка государства: предоставление консультационных, информационных и других услуг государственными организациями; организация сотрудничества и кооперации с крупными предприятиям с государственным участием в капитале и крупными частными предприятиями; создание механизма передачи перспективных научных разработок в компании, обладающие необходимой технологической базой; создание и инвентаризация фонда отечественных изобретений; совершенствование законодательства, регулирующего инновационную деятельность; создание механизма, обеспечивающего эффективную защиту российской интеллектуальной собственности; популяризация, реклама предпринимательства вообще и инновационного в частности; снижение административных барьеров перед бизнесом в целом (Получение разрешений, допуск к сетям и т.д.); оптимизация налогообложения (патентная система).

4. Развитие инновационной инфраструктуры – технопарки, бизнес-инкубаторы, центры трансферта технологий, особые экономические зоны, биржи идей, баз данных по проектам и ресурсам.

5. Создание инновационных кластеров.

6. Создание системы коммерциализации разработок.

7. Развитие системы рыночного финансирования проектов.

8. Протекционистские меры.

Несмотря на то, что проблемы, стоящие на пути развития инновационной деятельности в большинстве регионов схожи, методы решения данных проблем также одинаковы для всех регионов, невозможно разработать универсальную программу развития инновационной деятельности, подходящую любому региону. Это объясняется тем, что в инновационном потенциале любого региона присутствует естественная и общая социально-экономическая составляющие (как представлено на рис. 1). За счет них можно сказать, что в каждом регионе ситуация будет по своему уникальной, и просто копировать программы иных стран и регионов, даже если они успешно работают у себя на родине, нецелесообразно.

Но, в то же время, отмеченные нами схожесть проблем инновационной сферы в регионах Казахстана и один и тот же набор инструментов для их решения позволяет говорить о том, что можно сформулировать общие принципы (или направления) программы развития инновационной деятельности на региональном уровне, которые будут справедливы для любого региона [5].

К таким принципам стоит отнести: системность принимаемых мер; ориентированность воздействия на «точки роста» – т.е. избегание вложения «средств в воздух»; стимулирование не иннова-

ционной деятельности напрямую, а повышение рыночной привлекательности инвестиционной деятельности – т.е., чтобы все необходимые системы – финансирования, коммерциализации, определения перспективных направлений и т.д. носили частный характер; государство должно максимально инвестировать в развитие инновационной инфраструктуры, системы взаимосвязей между всеми участниками инновационного процесса (научная среда, крупные предприятия, малые инновационные фирмы, финансовые институты), снижение административных барьеров и в систему подготовки специалистов в области инновационного предпринимательства; ориентация на поддержку субъектов малого и среднего предпринимательства, как наиболее мобильных и склонных к риску; воздействие на муниципальные власти с целью их активного включения в поддержку инновационных фирм «на местах» и другие.

Литература

1. Портер М.Э. Конкуренция / Пер. с англ.: Учеб. пособие. – М.: Вильямс, 2000.

2. Сафиуллин Л.Н., Шагиахметова Г.И. Развитие инновационной инфраструктуры как фактор общественного производства // Вестник КГАУ. – 2009. – №4.

3. Сафиуллин Л.Н. и др. Анализ конкурентоспособности России в 2010-2011 гг. (по мат-лам Всемирного экономического форума) // Экономический вестник РТ . – 2010. – №4.

4. Интернет источник http://www.mevriz.ru/articles/2008/3/5193.html

5. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Маркетинг, 2002.

А.Е. Кабанбаева, *магистрант*

Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н., и.о. профессора*

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕМ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В своем ежегодном послании Президент РК Н. Назарбаев подчеркивает важность поддержки импортозамещения и обозначает это направление как приоритетное на предстоящий период: «Мы должны углублять политику импортозамещения, а также усиливать меры по экспортоориентации нашей экономики, экспансии нашего капитала в близлежащие страны» [1].

Импортозамещение – это вытеснение товаров, произведенных за пределами страны, путем создания производства таких же или аналогичных товаров внутри страны. Существует и другое определение, где под импортозамещением понимается прекращение ввоза в страну определенного товара в связи с организацией его производства внутри страны, что признается как одно из направлений промышленной политики протекционизма [2]. В данной работе под импортозамещением понимается сокращение или прекращение импорта определенных товаров путем их вытеснения (замещения) с внутреннего товарного рынка страны аналогичными отечественными, обладающими более высокими потребительскими свойствами, и стоимостью, не превышающей таковую.

Проблема импортозамещения в рыночных странах мира, особенно в развивающихся странах, в первую очередь, возникла в связи с необходимостью обеспечения экономической безопасности и ухода от импортной зависимости или ее смягчения. Поэтому в зарубежной статистике существует показатель импортной зависимости, определяемый как доля внутреннего рынка (25%). Это значит, что продажа импортных товаров составляет четверть от общего объема продаж на рынке [3].

Многие исследователи считают, что отдать предпочтение какому-либо теоретическому обоснованию по импортозамещению весьма сложно и трудно. В практике эти теоретические предпосылки развития импортозамещения так переплетаются, что мы можем усвоить лишь наиболее рациональное зерно из каждой теории. Кроме того, мы не можем отрицать ни одной из рассмотренных теорий.

Исследователями установлено, что в 50-60-х гг. XX в. в развивающихся странах наиболее популярной была политика импортозамещения. Эта стратегия развития выдвигала на первый план индустриализацию экономики путем создания всеобъемлющих промышленных комплексов, призванных насытить и структурировать внутренний рынок с помощью изделий местного производства и только потом развернуть их экспорт.

Понятие «стратегия» как набор правил для принятия решений вошло в число управленческих терминов в 50-е гг., когда последствия реакции на неожиданные изменения во внешней среде приобрели большое значение. В начале смысл этого понятия был неясен. Словари не помогали, т.к., следуя военному словоупотреблению, они все еще определяли стратегию как «науку и искусство развертывания войск для боя».

Многие управляющие, а так же некоторые ученые сомневались в полезности нового понятия. На их глазах в течение полувека американская промышленность великолепно обходилась безо всякой стратегии, и они задавали вопрос: зачем она вдруг стала нужна и какая от нее польза фирме?

Стратегии имеют несколько отличительных черт [4]:

• процесс выработки стратегии не завершается каким-либо немедленным действием. Обычно он заканчивается установлением общих направлений, продвижение по которым обеспечит рост и укрепление позиций предприятий в импортозамещении;

• сформулированная стратегия должна быть использована для разработки стратегических проектов импортозамещения методом поиска. Роль стратегии в поиске состоит в том, чтобы, во-первых помочь сосредоточить внимание на определенных участках и возможностях импортозамещения; во вторых, отбросить все остальные возможности как несовместимые со стратегией импортозамещения;

• необходимость в стратегии отпадает, как только реальный ход развития импортозамещения станет для предприятия благоприятным;

• в ходе формулирования стратегии импортозамещения нельзя предвидеть все возможности, которые откроются при составлении проекта импортозамещения. Поэтому приходится пользоваться обобщенной, неполной и неточной информацией о различных альтернативах;

• как только в процессе поиска импортозамещения откроются конкретные альтернативы, появится и более точная информация. Однако она может поставить под сомнение обоснованность первоначального стратегического выбора. Поэтому успешное использование стратегии импортозамещения невозможно без обратной связи.

Поскольку для отбора проектов импортозамещения применяется как стратегии, так и ориентиры, постольку может показаться, что это одно и тоже. Но это разные понятия. Ориентир импортозамещения представляет собой цель, которой стремится достичь предприятие, а стратегия импортозамещения – средство для достижения цели. Ориентиры – это более высокий уровень принятия решений. Стратегия импортозамещения, определенная при одном наборе ориентиров, не будет таковой, если ориентиры импортозамещения изменятся. Некоторые параметры в один момент могут служить для предприятия ориентирами импортозамещения, а в другой – ее стратегией. Далее, поскольку ориентиры и стратегии импортозамещения вырабатываются внутри предприятия, возникает типичная иерархия: то, что на верхних уровнях управления – элемент стратегии импортозамещения, на нижних уровнях превращается в ориентиры импортозамещения.

Стратегия – трудноуловимое и абстрактное понятие. Ее выработка обычно сразу не приносит для предприятия никакой непосредственной пользы. Кроме того, стратегия дорого обходится и требует значительных затрат времени управляющих.

Стратегия импортозамещения становится жизненно необходимой тогда, когда возникают внезапные изменения во внешней среде предприятий. Их причиной могут стать насыщение спроса во внутреннем рынке, крупные изменения в технологии внутри всего предприятия, неожиданное возникновение новых внутренних и внешних конкурентов, различные кризисные явления, например, такие, как существующие в обрабатывающей промышленности в Республике Казахстан в настоящий период. В таких ситуациях принцип экстраполяции сложившихся показателей, не соответствует задачам использования новых возможностей при импортозамещении.

Оказавшихся перед лицом подобных сложностей, предприятие должно решить чрезвычайно трудную проблему импортозамещения, выбрать нужные направления роста из многочисленных альтернатив импортозамещения, которые трудно поддаются оценке, в условиях асимметричности, неопределенности внешней среды.

Ответы на эти вопросы и составляют сущность выработки и реализации стратегии импортозамещения или стратегического управления импортозамещения, сопряженных с рядом возникающих трудностей.

На многих предприятиях процесс принятия предварительных решений находится в полной зависимости от структуры власти. Стратегия импортозамещения привносит тот элемент рационализма, который разрушает сложившийся на предприятие тип взаимоотношений и может подорвать политику руководства. Естественная реакция предприятия – бороться против разрушения традиционных взаимоотношений и структуры власти, но не брать на себя решение задач, которые ставит перед ним внешняя среда в условиях неопределенности.

Внедрение стратегического управления импортозамещением приводит к коллизии между прежними видами деятельности, обеспечивающими прибыль, и новыми определяющими параметры импортозамещения. Как правило, на предприятиях нет ни традиции, ни склонности к тому, чтобы действовать стратегически и определять параметры импортозамещения. Обычно нет информации, достаточной для эффективного стратегического управления импортозамещением, ни о себе, ни о своем окружении.

Однако при всех недостатках и трудностях стратегии импортозамещения, стратегического управления импортозамещения – это сложное и мощное потенциальное оружие, с помощью которого современное предприятие может противостоять меняющимся обстоятельствам и выжить в условиях нестабильности.

На протяжении десятилетий до 90-х гг. прошлого века большинство предприятий СССР, в т.ч. и Казахстана в фазах среднего цикла выпуска изделий по основным факторам и типам товаров имели сравнительно устойчивые темпы роста, нарушаемые периодическими изменениями, имевшими макроуровневый характер. Поэтому, сравнивая рост основных факторов по типам товаров и фазам жизненных циклов, определять будущее предприятия и стратегию импортозамещения могут путем экстраполяции сложившихся тенденций.

Однако динамические изменения и неопределенность внешней среды ставят вопрос в несколько иную плоскость, и на первом месте уже изменения не темпов в зависимости от основных фаз (внедрение, рост, зрелость падение), а продолжительности цикла, периода и величины спроса от зарождения до начала насыщения.

Согласно анализу, проведенному рядом зарубежных и отечественных ученых, продолжительность жизненного цикла сокращается, прежде всего в результате ускорения разработки новой продукции, улучшения организации маркетинга и сбыта, которые резко ускоряются в кризисные периоды.

Это сокращение продолжительности жизненного цикла по основным факторам и типам импортозамещения товаров от зарождения до насыщения спроса ставит перед предприятием ряд новых задач:

Предприятие должно постоянно добавлять новые виды продукции и сокращать старые, которые не согласуются с направлениями развития предприятия и рынка импортозамещения.

По мере перехода от фазы к фазе методы долгосрочного планирования начинают терять свою эффективность, поэтому важно предусмотреть смену фаз пересмотреть стратегию импортозамещения в соответствии с меняющимися условиями на рынке.

Привлекательность минимального участка фаз жизненных циклов в условиях нестабильности и неопределенности тогда, когда длительность спроса и освоения стремится к сокращению и заключается в следующем:

• учет оценки периодов фаз внедрения и роста идет в двух измерениях (текущим и будущем) с применением показателей – коэффициента обновления $К_о$, и коэффициента замены $К_з$, учитывающих детерминированный и вероятностный характер, определяющих закономерность и закладывающих темп освоения и сменяемости изделий;

• анализ и учет периодов фаз насыщения и падения в текущем и будущем с применением показателей – коэффициента выбытия $К_в$, и коэффициента ликвидации $К_л$, характеризующие соответственно уровень выбывающих основных фондов и степень ликвидированных основных фондов.

Стратегическое планирование импортозамещения выполняет две важнейшие функции: предсказательная и предуказательная. Предсказательная функция состоит в описании возможных или желательных перспектив импортозамещения с учетом фаз жизненных циклов, состояний объекта импортозамещения в будущем. Предуказательная функция стратегического планирование импортозамещения состоит в подготовке проектов решения различных проблем планирования развития импортозамещения, использовании информации о будущем.

Процедура стратегического программирования развития импортозамещения является второй ступенью в совершенствовании стратегического планирования развития импортозамещения и базируется на прогнозных разработках. Целью стратегического программирования развития импортозамещения является составление проектов целевых комплексных программ решения важнейших проблем импортозамещения в развитии национальной экономики страны, межотраслевых, отраслевых, региональных и локальных проблем в условиях неопределенности (риска).

Под программой в макроэкономическом стратегическом планировании импортозамещения понимается научное предвидение состояния локального объекта в определенный срок (5, 10, 15 и более лет), основанное на четком определении цели импортозамещения и системы мероприятий, обеспечивающих импортозамещение, согласованных между собой по ресурсам, срокам исполнения исполнителям.

Программы развития импортозамещения, разрабатываемые на любом уровне управленческой иерархии должны содержать:

• перечень основных задач по импортозамещению;

• совокупность и последовательность мероприятий по импортозамещению;

• распределение задач по импортозамещению по срокам и исполнителям.

Стратегические программы развития импортозамещения – это директивный документ, содержащий систему согласованных по срокам, ресурсам и исполнителям экономических, производственных, финансовых, научно-исследовательских и других мероприятий по импортозамещению, обеспечивающих достижение поставленной цели в установленные сроки.

В процессе своей реализации стратегические программы развития импортозамещения выполняют следующие функции:

1. В полном соответствии со стратегией импортозамещения осуществлять ориентацию программ не на выпускаемую продукцию, а на импортозамещение с целью удовлетворения определенных общественных потребностей на внутреннем рынке.

2. Усиление целевой направленности плановых расчетов на импортозамещение, создание возможности перехода в процессе стратегического планирования импортозамещения от миссии к практической реализации стратегии.

3. Формирование стратегии импортозамещения с учетом фаз жизненных циклов предприятий и товаров для комплексного решения определенных проблем, обеспечение возможности формирования комплекса мероприятий по импортозамещению не по отдельным признакам, а признаку решаемой проблемы.

4. Изменение сложившихся темпов и пропорций развития импортозамещения, обеспечение структурных позитивных сдвигов с целью обеспечения экономической устойчивости РК.

Стратегические программы импортозамещения регионального уровня, разрабатываются, как программы, имеющие важное значение для решения проблем импортозамещения национальной экономики.

С помощью усовершенствованных стратегических программ развития импортозамещения осуществляются:

– всестороннее обоснование стратегических решений по развитию импортозамещения в национальной экономики;

– планомерная концентрация ресурсов, необходимых для решения задач развития импортозамещения в долгосрочной перспективе;

– повышение уровня сбалансированности мероприятий по импортозамещению;

– координация и обеспечение своевременности решения задач по осуществлению программы развития импортозамещения;

– согласование деятельности хозяйствующих субъектов, субъектов региона и центральных органов власти в решении задач развития импортозамещения.

Проект стратегического плана развития импортозамещения представляет собой проект управленческого решения по реализации стратегии импортозамещения соответствующих субъектов управления и является ступенью процедуры стратегического планирования.

В процессе проектирования импортозамещения разрабатываются различные сценарий развития импортозамещения объектов управления с тем, чтобы было возможно:

– выбрать паретовский в данной хозяйственной ситуации проект стратегического плана развития импортозамещения;

– выбрать оптимальный сценарий проекта стратегического плана импортозамещения, который в будущем будет соответствовать изменившимся условиям рыночной конъюнктуры.

С повышением уровня управления степень обязательности обеспечивается институтами права и экономическими методами.

Неопределенность проявляется в том случае, когда есть несколько возможных исходов, но предыдущих статистических данных мало, и это не позволяет предсказать возможные исходы. Большинство решений в стратегическом планировании развития импортозамещения можно отнести именно к категории неопределенности.

Таким образом, на основе анализа проблем импортозамещения и стратегии управления нами предлагается в данной работе методика стратегии импортозамещения и стратегическое управление импортозамещением на предприятии путем применения многокритериальных экономических моделей стратегии развития импортозамещения.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию». – Астана: Ак Орда, 2009.

2. Галиева А.Х. Условия и предпосылки формирования интегрированных корпоративных структур в финансово-кредитной сфере Казахстана // Вестник регионального развития №4(18). Институт регионального развития. – Караганда, 2008.

3. Алпысбаева С.Н. Региональный рынок: закономерности формирования и развития. – Алматы: Гылым, 2007.

4. Галиева А.Х. Политика импортозамещения. – Астана, 2006.

А.Т. Кадырбеков, *магистрант*

Научный руководитель: ***Ж.К. Бопиева,*** *д.э.н., профессор*

СУЩНОСТЬ И СОДЕРЖАНИЕ ПОНЯТИЯ «СЕРВИСНАЯ ЭКОНОМИКА»

Как известно, в историческом развитии экономика прошла три стадии – доиндустриальную, индустриальную и постиндустриальную.

Основой доиндустриальной экономики было сельское хозяйство, основу индустриальной экономики составила промышленность, основой постиндустриальной экономики является непроизводственная сфера. К концу XX в. уже 3/4 населения США занято в сфере услуг. Если в аграрной экономике ведущим элементом была земля, в индустриальной – капитал, то в современной экономике лимитирующими факторами выступают информация и накопленные знания (рис.1).

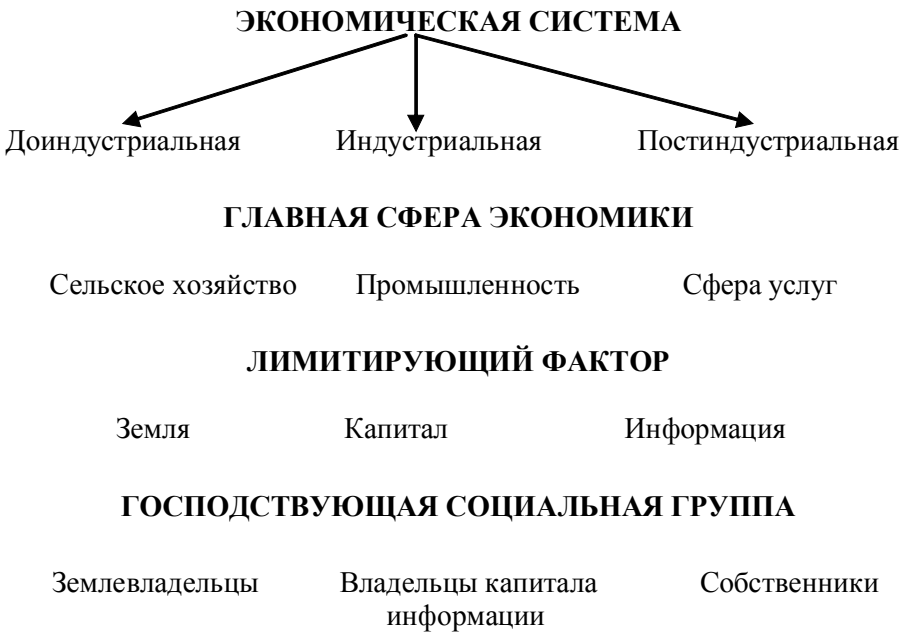


Рис.1 – **Классификация экономических систем в постиндустриальной экономике**

В процессе перехода от индустриального общества к постиндустриальному развитие услуг проходит несколько этапов [2. С. 171].

На первом этапе развитие промышленности предполагает экспансию транспорта и общественных служб, связанных с движением товаров.

Второй этап, как следствие массового потребления благ и роста населения, характеризуется дополнительным ростом торговли, финансов, операций с недвижимостью и страхования.

На третьем этапе, по мере роста национального дохода, наблюдается снижение доли денег, расходуемых на питание и увеличение доли денег, расходуемых на приобретение товаров длительного пользования, а также получение различных услуг (закон К. Энгеля).

Предложенное К. Кларком аналитическое разделение хозяйства на три сектора: первичный (сельское хозяйство), вторичный (обрабатывающая промышленность) и третичный (услуги), было дополнено Д. Беллом, который предложил к третичному сектору отнести такие отрасли, как транспорт и коммунальное хозяйство, к четвертичному – торговлю, финансовые услуги, страхование, операции с недвижимостью, к пятеричному – здравоохранение, образование, научные исследования, индустрию отдыха и сферу государственного управления [2. С. 158].

Так, на рубеже XX-XXI вв. зародилась экономика нового типа [3. С. 118].В научной литературе встречаются различные определения, отражающие это новое состояние экономики. Так, Д. Белл употребляет термины «экономика услуг», «сервисная экономика» [2. С. 118]. Э. Тоффлер употребляет словосочетание «экономика сферы услуг» [4. С. 27]. В. Иноземцев пользуется термином «сервисная экономика» [6. С. 5]. А Ф. Фукуяма применяет выражение «экономика сферы обслуживания» [7. С. 11].

Для сервисной экономики, характерны услуги прежде всего в сфере здравоохранения, образования, научно-исследовательской деятельности, управления.

Таким образом, сервисная экономика – это совокупность производственных отношений, соответствующих постиндустриальной стадии развития общества, характеризующаяся смещением экономической активности из сферы материального производства в сферу услуг, основным эконо-

мическим ресурсом которого становятся информация и знания.

Для индустриальной экономики характерны следующие черты:

– производители нацелены на максимизацию выпуска товарной продукции;

– понятие «полезность» отождествляется с материальным продуктом;

– качество является синонимом «хорошо изготовлено»;

– основные технологии сосредоточены в области преобразования сырья в готовую продукцию;

– менеджмент носит «механистический» характер из-за чрезмерной упорядоченности и иерархической организации;

Для «сервисной экономики» характерно следующее:

– предприятия стремятся повысить эффект полезности путем более полного удовлетворения специфических потребностей клиента;

– полезность определяется характером использования и уровнем совершенства т.н. сервисного продукта;

– в отношении качества речь идет об установлении интерактивных и постоянно отслеживаемых отношений с потребителем, что позволяет максимизировать степень его удовлетворенности;

– основные технологии связаны с поставкой услуг и функционированием материально-сервисных систем;

– управление отличается быстротой принятия решений, гибкостью, сетевой организацией, открытостью и свободой маневра и может быть признано как новый тип менеджмента.

Сервисная экономика формируется и развивается на определенных принципах.

Первый принцип – единство социально ориентированной экономики и социально-ориентированной политики. Суть социально ориентированной экономики сводится к «взаимодействию людей друг с другом, а не с машинами». Во главе угла стоит человеческий капитал, а целью такой экономики является удовлетворение потребностей человека.

Второй принцип – разграничение и интеграция элементов социально ориентированной экономики на всех уровнях. Функционирование предприятий, домохозяйств требует создания оптимальных экономических условий на всех макро и мезоуровнях экономики – на уровне страны, областей, регионов, экономических районов и т.п. На этих уровнях производится регулирование основных экономических параметров – нормы налогообложения, процентные ставки банковского кредита, уровень оплаты труда, прожиточный минимум и т.д.

Третий принцип- системный анализ и использование источников и факторов социально-экономического роста. Источниками системного анализа являются возможности расширения объемов природных, материальных и человеческих ресурсов. Исходя из этого определяются факторы социально-экономического роста. Ими выступают технологии и компетенции. В отличии от индустриальной экономики, основанной на машинной технологии, сервисная экономика формируется под воздействием интеллектуальной технологии. Однако, ни одна новая технология сама по себе не обеспечивает роста, здесь все зависит от людей, которые с ней работают, от их знаний и навыков.

Четвертый принцип – формирование и развитие социального партнерства между субъектами труда, капитала и политики как необходимое условие социально-экономического роста. Сервисная экономика представляет некоторое пространство, в котором по определенным правилам и посредством определенных механизмов возможно эффективное взаимодействие государства, бизнес-структур и прочих заинтересованных субъектов. Ведущая роль в этом триединстве принадлежит взаимодействию «государство-бизнес». Для максимального использования такого взаимодействия, прерогативой государства должно стать обслуживание льготных и социально уязвимых слоев населения (дети, молодежь, женщины, проблемные семьи, военнослужащие, ветераны, инвалиды, беженцы и т.п.).

Сервисная экономика развиваясь в соответствии с этими принципами выполняет следующие функции.

Первая функция – мониторинг и обратная связь с клиентами.Успех любой сервисной компании зависит от того, насколько она хорошо знает своих клиентов, их потребности и требования.Знание клиента – залог успешной деятельности продавца услуг. Мониторинг, (проводимый посредством

наблюдений, опросов,обзоров, интервью и т.п.), является основной функцией «сервисной экономики».

Вторая функция – удовлетворение специфических потребностей клиентов путем постоянного улучшения качества услуг. Основным правилом работы в сфере услуг должна стать концентрация на клиенте.

Третья функция – использование технологии как конкурентного преимущества. Для того, чтобы получить стратегическое преимущество над конкурентами, необходимо иметь собственные наработки, которыми могут быть: скорость оказания услуг, расширение спектра услуг, более низкая цена при аналогичном качестве и т.п. Технология же помогает в достижении этих конкурентных преимуществ.

Четвертая функция – обеспечение гибкости менеджмента. «Сервисный» менеджмент должен быть ориентирован во-первых, на максимально возможное удовлетворение специфических потребностей конкретного клиента путем предоставления ему сервисного продукта; во-вторых, на создание в организации возможности и условий создания такого продукта (обеспечение персоналом, материальными ресурсами, технологией); в-третьих, на увязывании целей и интересов всех вовлеченных в процесс оказания услуги сторон (организации, клиентов).

Пятая функция – стратегическое планирование. При разработке рыночной стратегии необходимо учитывать специфику сервисной деятельности, особенно таких ее аспектов, как вовлечение клиента в производственный процесс и важность фактора времени. Вместо модели 4Р используемой в традиционном маркетинге, в «сервисной экономике» необходимо применить модель 7Р. Эта модель включает следующие элементы: сервисный товар, цена, методы распространения и стимулирования, участники, физическое окружение, процесс.

Стратегическое планирование в сервисной экономике должно учитывать такие важные перемены в обществе, как переход от долгосрочного пользования вещью к краткосрочному или же одноразовому, увеличение скорости перемен, изменяющийся характер человека и вещи, рост миграционных потоков в мире.

Подводя итог, можно сказать, что в настоящее время наблюдается переход от индустриальной экономики к сервисной. Отличительной особенностью сервисной экономики является:

– перемещение экономической активности из сферы материального производства в сферу услуг;

– главным экономическим ресурсам выступают информация и знания;

– доминирование в структуре занятости трудоспособного населения профессионального и технического класса;

– повышение роли знаний и технологий как источника нововведений.

Литература

1. Институциональная экономика:учебник / Под ред. А. Олейника. – М.: Инфра, 2005.

2. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. – М.: Academia, 2004.

3. Экономика: Учебник под ред. А.С.Булатова. – М.: Экономистъ, 2005.

4.Тоффлер Э. Шок будущего /Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2004.

5.Чернышев Б. Менеджмент в сервисной экономике: сущность и содержание // Проблемы теории и практики управления. – 2004. – №1. – С. 107-113.

6. Хаксевер К. Управление и организация в сфере услуг. Теория и практика /СПб.: Питер, 2002.

7. Фукуяма Ф. Великий разрыв / Ф.Фукуяма. – М.: АСТ, 2004.

8. Новая индустриальная волна на Западе. Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. – М.: Academia, 1999.

Д.Б. Канафина, *магистрант*
Ғылыми жетекші: ***А.С. Бақтымбет,*** *э.ғ.к., доцент*

НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКАСЫ БАР ЕЛДЕРДІҢ ШАҒЫН БИЗНЕСТІ ДАМЫТУДАҒЫ ТӘЖІРИБЕСІ

Көптеген шетел мемлекеттерінің тәжірибесі көрсетіп отырғандай, шағын бизнеске байланысты мемлекеттік саясат маңызды жүйелік бағыт болып табылады. Ұйымдық құрылымдарды және шағын кәсіпкерлікті қолдау механизмдерін басқа мемлекеттерде зерттеу қандай да болмасын ұлттық ерекшеліктерге қарамастан барлық сипаттамаларды анықтауға мүмкіндік береді (1-кесте).

1-кесте. Дамыған мемлекеттер тәжірибесі бойынша Қазақстан Республикасының деңгейін бағалау

Рет. №	Дамыған мемлекеттер тәжірибесі	ҚР деңгейін бағалау
1.	Мемлекеттік саясат мақсаттарын анықтайтын, кәсіпкерлік қызметті қолдау сұрақтарын реттейтін әлеуметтік құқықтық актілер болуы	Даму үстінде
2.	Мемлекеттік қаржылық, технологиялық, ақпараттық, кеңістік және кадрлық жобалардың жүйесін құрастыру және жүзеге асыру	Даму үстінде
3.	Шағын кәсіпкерлікті қолдаудың тікелей және жанама шараларының байланысы	Жоқ
4.	Әртүрлі деңгейдегі бюджеттерден шағын кәсіпкерлікті қолдау жобаларын жүзеге асырудың ассигнованиясын анықтау	Даму үстінде
5.	Шағын бизнес саласындағы барлық міндеттерді реттейтін дамыған, арнайы мамандандырылған мемлекеттік мекемелердің болуы	Жоқ
6.	Орталық, аймақтық және жергілікті билік органдарының функцияларын өзара рационалды бөлу	Даму үстінде
7.	Мемлекеттік билік органдарының шағын бизнес мүдделерін қорғайтын ұйымдармен өзара қарым-қатынасы	Жоқ
8.	Шағын бизнес саласындағы мемлекеттік саясаты өзара қарым-қатынасты қолдауға бағытталған	Даму үстінде

Үлестерден көріп отырғанымыздай, шағын бизнесті дамыту үшін Қазақстан шағын бизнесті басқару процесін жетілдіруге көп күш жұмсау қажет. Шетелдік мамандардың айтуы бойынша қазіргі бизнес ішкі және сыртқы факторлардың әсеріне тәуелді.

Бизнестің ішкі және сыртқы ортасын сараптаудан 2 факторды есепке алған жөн: ішкі және сыртқы ықпалдардың көлемі және ортаның өзгеру деңгейі. Кәсіпкерлікке барлық сыртқы ықпалдарды өз кезегінде макроэкономикалық және салалық деп бөлуге болады (1-сурет).

Экономикалық факторлар	↖		↗	Бизнесті мемлекеттік реттеу
		Ортаның бизнеске макро ықпалы		
Әлеуметтік факторлар	↙	↓	↘	Технологиялық факторлар
		Ресурстық факторлар		

1-сурет. **Ортаның бизнеске макро ықпалы**

Ішкі немесе бақыланатын факторларға кәсіпорын қызметіне байланысты факторларды жатқызады. Енді әртүрлі тәжірибесіне келейік.

АҚШ-тағы шағын бизнес. Әдетте американдық фирмалардың көлемі жұмысшылардың санымен бағаланады: өте ұсақ фирмалар – 20 адамға дейін жұмысшылары бар, шағын – 20-дан 99 адамға дейін, орташа – 100-ден 499-ға дейін, ірі – 500 адамнан көп (2-сурет). Көрсеткіштерді салалар бойынша құрады: бөлшек саудада 100 жұмысшысы бар, өңдеу саласында 500-ге дейін жұмысшылары бар фирмалар шағынға жатады (2-сурет).

Фирма көлемі	Фирма саны
Ірі	1000
Орташа	134000
Шағын	2000000
Шағын кеңселер	3000000

2-сурет. **АҚШ-тағы әртүрлі деңгейдегі фирмалардың саны**

АҚШ тәжірибесі көрсетіп отырғандай, шағын бизнес ортаның өзгерісіне тез бейімделгіш. Шағын кәсіпорындардың жаппай ликвидациясы кәсіпкерлерге кері әсерін тигізбейді. Жұмысшы күшінің және капиталдың территориялық, саналық ағымы жақсарады, тұтынушы сұранысының және жоғары өндіріс шағындарының өзгеруіне өндіріс қимылының жеделдігі жоғарылайды. Бір шағын кәсіпорындар жабылса, екінші біреулері ашылады.

Қазіргі уақытта АҚШ халқының 53% шағын бизнес саласында жұмыс істейді. АҚШ тәжірибесі шағын бизнес ірі өндірістің өзгерістерге, жаңа міндеттемелерге бейімделуін және икемділігін көтеретіндігін көрсетіп отыр.

Енді АҚШ-та шағын кәсіпорындарға мемлекет тарапынан көмекке келейік. Шағын кәсіпорындардың қызметі арнайы ұйымының – 1953 ж. АҚШ конгресі құрған шағын бизнес әкімшілігінің құзырына кіреді. Сол жеке сектордың құқықтық негізгі болып табылатын шағын бизнес туралы Заң қабылданды. 1953 ж. Эйзенхаур президент болған кезде елде жұмыссыздық және инфляция болатын. Экономиканы жандандыру үшін шағын бизнес әкімшілігін (ШБӘ) құрды. Ол өз қызметтерін дұрыс атқарды. Қазіргі уақытта АҚШ-та шағын бизнесте 22 млн кәсіпорын бар, онда елдегі барлық жұмысбастылардың 54% қызмет етеді. Шағын бизнес кәсіпорындарының өндіріс және сату көлемі жалпы мемлекеттегі сату көлемінің 52% құрайды және 99,7% кәсіпкерлер – бұл шағын бизнес басшылары. Шағын бизнес әкімшілігі – шағын кәсіпорындарға қаржылық және кеңестік көмек көрсетеді. Басты міндеті – шағын кәсіпкерлікті ұйымдастыру, қолдау және өмір сүруін қамтамасыз ету. ШБӘ өз қызметін басқа агенттіктер мен комитеттер, оның ішінде қаржы, білім, кәсіби ассоциациялармен біріге отырып жүзеге асырады. Мемлекет өнімнің ірі тұтынушыларының бірі болғандықтан, шағын бизнес әкімшілігі шағын кәсіпорындарға мемлекетпен мәміле орнатуға көмектеседі. Әйел, мүгедек, ардагер адамдарға кәсіпкерлер ерекше назар аударады. Шағын бизнес әкімшілігінде 5 мың адам жұмыс істейді, оның 4 мыңы Вашингтоннан тыс жерлерде. Ұйымның 10 аймақтық орталығы және 66 территориялық бөлімшелері бар. Олардың арасындағы байланыс аудан – аймақ – орталық тізбегі бойынша жүзеге асады. АҚШ-ғы шағын бизнес қоғамдағы ресми белсенділікті сақтау үшін маңызды болып табылады.

Американдық тәжірибе көрсетіп отырғанындай, кәсіпкерлік еркіндігін шектейтін кез келген үкіметтік немесе басқа да шектеулер ресми белсенділікті төмендетеді. Сондықтан шағын бизнестің барлық мүдделері АҚШ конгресінің бақылауында. Сонда да шағын бизнес әкімшілігі шеңберіндегі жобалардың ролі ерекше. Мысалы, шағын бизнеспен айналысқысы келетіндер үшін арнайы қызмет қарастырылған, олар тегін кеңестер береді, конференциялар ұйымдастырады, кездесу және семинарлар өткізеді. Оның үстіне, шағын бизнес бизнес-инкубатордың бастауымен ақпарат беру, кәсіпкерлерді оқыту және оларға әртүрлі сұрақтар бойынша кеңес берумен айналысатын орталықтар ұйымдастырылған.

Қазақстандық тәжірибеде шағын бизнеске көмектесудің «инкубаторлық» жобасын қолданған

жөн. «Инкубатор» термині алғаш кәсіпкерлікпен айналысушыларға көмек көрсету мақсатында университет, ұйымдар, кампаниялар, федералдық үкімет органдары жандарына ашылған ұйымдарға қолданылады. «Инкубатордың» басты міндеті – шағын, әсіресе иннновациялық бизнесті алғашқы қолдау. Инкубаторлар жанынан құрылған кәсіпорындар тәжірибе жинайды, одан әрі даму үшін көмек алады, нарықтағы өз орындарын бекітеді. Дамудың белгілі бір деңгейіне жеткеннен соң (әдетте үш жылдан соң) фирмалар бизнес-инкубаторлардан шығып өз бетінше қызмет етеді. Ал босаған орындарға бизнесті жаңадан бастап жатқан жаңа фирмалар келеді.

Әдетте бизнес-инкубаторлар бірнеше жаңа бастаушы орналасқан арнайы ғимараттарда орналасқан. Олар ғимараттар мен құрал-жабдықтарды бірігіп қолданып қана қоймайды, сонымен бірге бизнес-инкубатор көрсететін барлық қызметтерге, бизнес кеңестерге қол жеткізе алады. Кейбір қызмет түрі аренда құнына қосылған, көрсетілетін қызметтердің басқа түрлерінің бағасы төменірек.

Бизнес-инкубатордың негізгі ресурстарына келесілер жатады:

– бизнес-инкубаторлар персоналы, соның ішінде кеңес берушілер;

– құрал-жабдықтар, оның ішінде ұйымдастыру техникалары (көшірме машиналары, факс, компьютерлер, т.б.);

– бір жылға жалданатын ғимараттар мен жиһаздар;

Бизнес-инкубатордың басындағы тұлға – директор немесе атқарушы директор.

Америка құрама штаттарындағы бизнес-инкубаторлардың 90% жуығы – коммерциялық емес ұйымдар, олардың басты мақсаттары – жаңа кәсіпорындар құру және дамыту. Қазақстан экономикалық дамуының қазіргі кезеңінде бизнес-инкубаторлардың құрылуын әлі ертерек дейді. Қазір бүкіл әлемде бизнес бизнес-инкубаторлар шағын кәсіпкерлікті қолдаудың тартымды әдісі болды.

Ұлыбританиядағы шағын бизнес. Ұлыбритания тәжірибесі көрсетіп отырғандай, шағын бизнес өндіріс көлемін ұлғайтуда, тауарлар мен қызметтер ассортиментін кеңейтуде, өнім сапасын көтеруде маңызды роль атқарады. Шағын бизнес адамдарға өзінің творчестволық мүкіндіктерін көрсетуге мүмкіндік береді. Ұлыбританияда шағын кәіспкерліктің дамуына консервативті үкімет саясаты – қаржылық жеңілдіктер, кеңес беру қызметтері мен бизнес техникасын оқытатын курстардың болуы ықпал етті.

Ұлыбританияда шағын кәсіпкерліктің дамуының 3 үлгісі бар: қызмет масштабын кеңінен статус-квосын сақтай отырып консервациялау; ресми белсенділікті ақырын кеңейту; шағын кәсіпорындарды орташаға, одан кейін ірі компанияларға өзгерту. Көптеген зерттеулер көрсетіп отырғандай, шағын кәсіпорындар иелерінің біраз бөлігі одан әрі өсуге тырыспайды. Олардың ең басты мақсаты – тұрақтылықты қамтамасыз ету.

Үкімет шағын бизнес саласына жалпы кәсіпкерлік қызметтің әлеуметтік-экономикалық шарттарын қамтамасыз ету арқылы ықпал етеді (салық салу, жекешелендіру, еңбек заңдары саласындағы шаралар), сонымен бірге әртүрлі экономикалық, ұйымдық, құқықтық нормалар мен әдістерді қолданды. Бұл көмектің болуы мен орта және шағын бизнестің даму стратегиясының болуы саланың Ұлыбританияда гүлденуіне әкеледі.

Франциядағы шағын бизнес. Кәсіпорындарды шағын фирмалар категориясына жатқызудың кең таралған қағидаларының бірі – ондағы жұмысшылардың саны. Мысалы, он адамнан аз жұмысшылары бар фирмалар ұсақ болып табылады, 10-49 адамдар – шағын, 50-499 – орташа, 500 көп – ірі фирмалар. Экономикалық саясатты жүзеге асырарда мемлекеттің мақсаттарының бірі – шағын фирмаларды қолдау. Шағын бизнеске ерекше жағдай жасау концепциясы Францияда кеңінен тарады. Шағын бизнесті дамыту үшін үкіметтен қаржылық, салықтық және әкімшілік шараларды қосатын жоба дайындалды. Француз үкіметі қаржылық ынтаға көп көңіл бөледі. Ол жаңадан кәсіпорын құруға, фирмалардың басқа аймақтарға ауысуына, инвестицияның өсуіне, шағын және орташа фирмалардың ынтымақтастығын реттеуге арналған жеңілдіктерді ұсынады. Мемлекет ұсақ және шағын фирмаларға несие беретін бірқатар ұйымдар құрды. Оның ішінде аймақтық даму қоғамы, өнеркәсіптік даму институты, жаңалық енгізуді қаржыландыратын компаниялар және т.б. Францияда несиелерді кепілдендіретін 50 жуық ұйымдар бар. 80-ші жыл басында несиелерді кепілдеудің Ұлттық қоры құрылды. Қор шағын және орташа фирмаларды тәуекел капиталды ұсынатын компанияның қарамағында. Ол шағын бизнеске әртүрлі қаржылық ұйымдармен ұсынылатын займдар-

дың 65% кепілдеуді қамтамасыз етеді. Қоғам шағын фирмаларға құрал алу үшін және оны жұмыс бабында ұстап тұру үшін қаржылық ресурстар бөледі.

Шағын және орташа кәсіпорындағы жұмысшылардың жалпы саны – 16 500 000 адам. Орташа және шағын кәсіпорындардың орташа көлемі – 7 жұмысшыдан. Шетелдегі француздық шағын және орташа кәсіпорындар – 1400. Мемлекеттің жалпы экспорт көлеміндегі шағын және орташа кәсіпорындар пайдасына жүргізілетін француз үкіметінің саясаты экономиканың бұл саласына мемлекеттің қызығуын дәлелдейді. Ол үкіметтің екі декретінде көрінеді:

«Франциядағы ұсақ және орташа кәсіпорындары», «шағын және орташа кәсіпорындардың пайдасына 37 шара».

Оған мысал ретінде территориялық орналастыру және аймақтағы қызмет жөніндегі делегацияны (DATAR) келтіруге болады, ол аймақтарда шағын және орта бизнесті дамытумен айналысады. DATAR өндірістік жобаларға егер олар келесідей міндеттерге жауап берсе, дотация бөледі:

– кәсіпорын территориялық құрылымның жоспарына айрықша зонада орналасқан болса;

– кәсіпорынның қалпына келу жөніндегі құрылған жұмыс орындарының саны (алғашқы қызметінің 3 жылы – 20 жұмыс орны).

Израильдегі шағын бизнес. Израиль тәжірибесіне келесідей шараларды:

1. Технопарктердің қызмет ету қағидалары бойынша технологиялық «жылы жайларды» құру және дамыту. Технологиялық «жылы жай» тәуелсіз заңды тұлғаны, фирма немесе ассоциацияны білдіреді. Ол қажетті инфрақұрылымы, ғылыми зерттеулер құралдары, жұмыс жасау орындары бар кішкентай ұжымдарды біріктіреді. Оның қызметі Жарғы немесе қоғамдық комитетпен реттеледі. Технологиялық «жылы жайлар» жаңадан құрылған фирмаларды қолдайды. Кейде өнім өткізу кезеңіне дейін жеткізеді.

2. Бизнес «жылы жайларды» құру. Олар өз басқару органдары, Директорлар кеңесі және де экономистер, заңгерлері, бухгалтерлері бар жеке компаниялар. Бизнес «жылы жайлар» өз ісін ашуға ынталы адамдарға жақсы мүмкіндіктер береді. Екі жыл бойы жобаны құру үшін 300 000 шекелге дейін ақша бөлінеді (81 000 $) Ол жобаға есептелген шығынның 80% жабады, қалған 20% жеке инвесторлар ұсынады.

3. Ғылыми зерттеулерді, сонымен бірге өнеркәсіпте дайын өнім өндіруді қаржыландыратын ғылыми зерттеу ұйымдары мен қорларын құру.

4. Шағын кәсіпорындар қорының сауда және өнеркәсіп министрлігінің жанынан жұмыс істеу. Қор шағын және орта бизнеске кәсіпорындардың масштабына байланысты жеңілдік беру жолдарын инвестициялауды жүзеге асырады. Көмек сонымен қатар, егер кәсіпорын несие алу үшін мемлекеттік кепіл алу және жеңілдіктерден қашық аймақтарда орналасса, қайтарымсыз ссуда беру арқылы жүзеге асады. Жеңілдіктер көбінесе өнім өндіретін шағын және орта кәсіпорындарға беріледі.

5. Көптеген Израильдік банктерге шағын бизнесті қолдайтын арнайы бөлімшелер бар. Олар банктік жеңілдіктер, маркетингтік жеңілдіктер, менеджерлік, консалтингтік қызметтер көрсетеді, кәсіпорындардың бизнес жоспарларын дамыту жобаларын қарастырады және бағалайды.

6. Шағын және орта бизнесті қолдаудың маңызды бағыттарының бірі – мошав-овдимдерді қолдау. Ол әрбір жанұя өз шаруашылығын жүргізіп, өзінің жерін өңдейтін ауылшаруашылық, поселке. Ал өнімді бөлу және өткізуді, ауыл шаруашылық құралдарын сатып алуды, коммуналдық қамтамасыз етуді мошава тұрғындары кооперативтік негізде жүзеге асырады. Мошаваларда ауылшаруашылық өндірістің бірқатар негізгі бағыттары қалыптасқан:

– сүт шаруашылығы (30 сиырға дейін, орташа көлемі) бір жанұяға га;

– егістік (негізінен көкөніс және техникалық дақылдар) бір жанұяға Қазақстанның шикізат ресурстарынан басқа дамыған ғылымы, біздің еліміздің экономикасы кезіккен қиындықтарды және алатын интеллектуалдық потенциалы бар. Оның үстіне республикада өз өндірістерін конверсиялау процесіндегі кәсіпорындар, сонымен бірге негізінде Hitech сферасындағы шағын және орта кәсіпорындады құруға болатын машина жасау зауыттары бар. Біздің экономикамызда болып жатқан құрылымдық өзгерістер дамыған мемлекеттер, сонымен бірге Израильдің шағын және орта бизнестің дамуының тәжірибесін есепке алу қажет.

Байқап отырғанымыздай, дамыған мемлекеттер тәжірибесі кәсіпкерлерге жағдай жасауда

үкімет шешуші рол атқаратынын көрсетуде. Ал ол шағын бизнесті қолдау және дамытудың тиімді саясатын жүргізеді.

Олардың басшылыққа алған негізгі қағидалары келесілер:

1. Құқықтық және әкімшілік құрылымдарға негізделген нарықтық экономикалық саясат.

2. Жаңадан бастап келе жатқан кәсіпкерлерді оқыту жобалары.

3. Шағын жаңа кәсіпорындар үшін капиталға қол жеткізуді қамтамасыз ететін кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау.

Жоғарғы үш шарт та өте маңызды. Мысалы, тек қана және техникалық оқытып беру жеткіліксіз. Көптеген елдерде кәсіпкерлер күрделі заң жүйелеріне тап болды. Екінші жағынан, жеке секторды қолдайтын мемлекеттер бірқатар жетістіктерге жетті. Олар шағын бизнесті экономикалық өсудің негізгі көзі деп біледі. Польша тәжірибесі кедергілерді алып тастау және кәсіпкерліктің гүлденуіне ықпал ететінін көрсетті. Елде қырық жыл бойы кәсіпкерлікке жол берілмейтін орталықтандырылған жүйе қызмет етеді. Онда үш жылда қиын экономикалық жағдайға қарамастан, пайда табатын миллиондаған жаңадан фирмалар ашылды.

Мұның барлығы шағын және орта бизнеске әсер ететін дамыған инфрақұрылымның болуы керектігін көрсетеді. Ақпаратқа еркін қол жеткізу, қаржылық ақпаратты дәлме-дәл және түсінікті ету үшін бухгалтерлік есеп стандарттары қажет. Инфрақұрылым жолдарды, порт, телекомуникация жүйесін қоса алғанда қазіргі заманға сай болу керек. Фирмалардың капиталды алуы үшін дамыған қаржылық нарық қажет. Қосымша қызметтер заң, сақтандыру, бухгалтерлік және консултациялық фирмалар нарық қажеттіліктеріне сәйкес қызмет етуі керек.

Қазір шағын бизнес экономиканың қозғаушы күші екені мойындалуда. Шағын бизнес қазіргі қоғам назарының ортасында, ол бүкіл халықтың өмірін қорғайды. Кейбір зерттеулер бойынша шағын кәсіпорындар ірі компанияларға қарағанда табыстырақ.

Осылайша, шағын бизнестің болашағы өте жарқын, бастысы – оны басқара білу.

Әдебиеттер

1. Тоқсанов А.Н. Кәсіпкерлік қызметтің негізі. – Астана, 2007.

2. Туржанов С.А. Малый и средний бизнес: проблемы развития, поиск решений. – Алматы, 2004.

3. Аналитический обзор развития малого предпринимательства // Малый и средний бизнес Казахстана . – 2013. – №1, №2.

Б.А. Капизов, *магистрант*

Научный руководитель: ***А.С. Бактымбет,*** *к.э.н., доцент*

МЕХАНИЗМ СОЗДАНИЯ И ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВА

Потребности социально-экономического развития общества, контроль за достижением целей безопасности, управление этим процессом требуют разработки соответствующих показателей экономической безопасности. Количественные параметры характеризуют внешние границы экономической системы, выход за пределы которых приводит систему в состояние опасности, угрожающее интересам страны [1].

Немаловажную роль в рамках исследования экономической безопасности в экономической науке играет установление основных критериев и основных индикаторов. Под критерием экономической безопасности, как правило, понимается оценка состояния экономики с точки зрения обеспечения экономической безопасности, а именно оценка:

– ресурсного потенциала и возможностей его развития;

– уровня эффективности использования факторов производства (труда, капитала, природных ресурсов);

– конкурентоспособности экономики; целостности экономического пространства;

– экономического суверенитета, независимости; социальной стабильности.

Количественная оценка экономической безопасности может быть проведена посредством системы показателей, т.к. экономическая безопасность является сложной противоречивой системой, характеризующейся разнообразием свойств и форм проявления [1]. Среди показателей отражающих экономическую безопасность нужно учитывать качественные взаимодополняющие характеристики. Как следует из определения экономическую безопасность характеризуют социальные показатели, характеризующие уровень жизни населения. Разработка индикаторов экономической безопасности еще далека от решения, хотя активно изучается как в зарубежной, так и в отечественной литературе.

К одному из первых проектов можно отнести методику называемую барометр экономической конъюнктуры разработанную в 1916 г. в США У. Пирсоном [2]. В настоящее время система экономических показателей, лежащая в основе той методики широко используется Национальным бюро экономических исследований. Для данной методики из показателей хозяйственной деятельности всех сфер экономики выбираются те, которые подвержены циклическим колебаниям. Каждый из выбранных показателей должен быть независимым от долговременного тренда и сезонных колебаний. Затем определяются пороговые значения максимума и минимума, а ряды группируются по сходному поведению. Данная методика используется в целях прогнозирования экономической конъюнктуры.

Среди зарубежных исследований в области показателей и индикаторов экономической безопасности можно отметить методику предложенную американскими учеными Дж. Де ла Торре и Д. Некаром. Показатели безопасности разделены на две группы: экономические и политические. В каждой группе условно выделены внутренние и внешние показатели. Анализ внутренних показателей позволяет, по мнению авторов, составить общую характеристику экономического развития страны и выделить наиболее уязвимые места [2].

Внешние показатели определяют степень влияния внешних ограничений на внутреннюю экономическую политику.

К внутренним экономическим показателям авторы данной методики относят:

– численность и структуру населения;

– ВВП на душу населения, распределение дохода;

– природные ресурсы и экономическую диверсификацию;

– уровень производительности труда и безработицы;

– миграцию населения;

– отраслевую и территориальную структуру и т.п.

К внешним экономическим показателям:

– текущий платежный баланс;

– ценовую эластичность экспорта и импорта;

– абсолютное значение и относительный уровень внешнего долга;

– валютный курс и т.д.

В качестве политических показателей предложены следующие составляющие: племенная и классовая гетерогенность, культурные и моральные ценности, влияние оппозиции, соблюдение прав человека, дипломатические и торговые конфликты. Из приведенной методики следует, что экономическая безопасность представлена политико-экономическими факторами и подчеркнута взаимозависимость между политикой и экономикой.

Определенный интерес представляет методика разработанная международным изданием «International Risk Management» по оценке странового риска. Учет странового риска имеет большое значение при решении вопроса об инвестициях в зарубежные государства, особенно в неустойчивой переходной экономикой [3].

Для оценки странового риска на первом этапе формируется перечень факторов, влияющие на его величину. Затем выбранные факторы оцениваются по 10-балльной шкале, определяется средневзвешенная сумма всех факторов, значение которой располагается в интервале от 0 до 10. В которой 0 соответствует отсутствию риска, 10 баллов максимальному риску. В таблице 1 приведены

наиболее значимые факторы странового риска, составленные на основе опроса руководителей работников крупных ТНК и приведенные в издании по риск-менеджменту.

Таблица 1 – **Перечень наиболее значимых факторов странового риска***

Политические факторы риска	Ср. рейтинг	Экономические факторы риска	Ср. рейтинг
1. Вероятность радикальных изменений в составе правительства или в проводимой политике	1,2	1. Конвертируемость национальной валюты	1,3
2. Политика экспроприации	1,3	2. Регулирование цен	1,4
3. Политика национализации	1,3	3. Реальные темпы экономического роста	1,5
4. Отношение общественности к иностранным инвестициям	1,3	4. Наличие и стоимость местной рабочей силы	1,8
5. Законодательство, регулирующее право собственности	1,3	5. Масштабы экономики	1,9
6. Ограничительные меры по отношению к движению товаров и капиталов	1,3	6. Стабильность национальной валюты	1,9
7. Государственное вмешательство в управление предприятием	1,4	7. Ставки налогообложения	1,9
8. Распространенность отрицательного отношения к частной собственности	1,7	8. Уровень инфляции	2,0
9. Качество государственного управления в принимающей стране	1,9	9. Возможности привлечения внутренних инвестиций	2,0
10. Способность последовательно проводить непопулярную политику	2,0	10. Внешний долг	2,1
11. Бюрократизм	2,2	11. Зависимость от доступа к источникам энергии	2,1
		12. Платежный баланс	2,2
		13. Доход на душу населения	2,4
		14.Отношение резервов к импорту	2,5

** Международное информационное издание по риск-менеджменту*

Проблема выбора показателей экономической безопасности активно обсуждается в экономической литературе и в официальных документах. Так, например, в июне 1998 г. Министерство экономики РФ предложило перечень показателей состояния экономики, по которым устанавливаются пороговые значения. В него было включено 154 показателя против 184, имевшихся в предыдущем перечне. Институт экономики РАН предложил свое видение данной проблемы, в результате чего в качестве базовых были приняты 45 показателей экономической безопасности и соответствующих пороговых значений [4].

Все показатели состояния экономики, по которым устанавливаются пороговые значения, в данном проекте объединены в следующие группы:

– Показатели характеризующие общий экономический потенциал и способность экономики к устойчивому развитию (объем ВВП, объем валовой промышленной продукции, валовой сбор зерна, доля в ВВП затрат на оборону и науку и т.д.).

– Показатели устойчивости финансовой системы, предупреждающие о вероятности наступления кризисных ситуации в бюджетной и денежно-кредитной сферах (дефицит бюджета, доля валютной составляющей в % к денежной массе, объем внутреннего и внешнего государственного долга и т.д.).

– Показатели уровня жизни населения, призванные определить границы, выход за которые угрожает социальной и политической стабильности (уровень безработицы, доля лиц с доходами ниже прожиточного минимума, и др.).

– Показатели, характеризующие внешнеэкономическую безопасность (доля товарных ресурсов, поступивших по импорту в общем объеме товарных ресурсов и др.).

Для оценки и измерения экономической безопасности в настоящее время используются различные методы: метод анализа и отработки сценариев; метод оптимизации; метод экспортных оценок; теоретико-игровые методы; метод теории нечетных систем; метод многомерного статистического анализа и др. [5].

Несмотря на множество подходов, общепризнанных подходов методов расчета экономической безопасности пока неизвестно. По этой причине в экономической литературе требуется упорядочение теоретических изысканий в сфере экономической безопасности, и выделить главные критерии, характеризующие экономическую безопасность.

Обзор и анализ существующих систем индикаторов и показателей экономической безопасности позволяет выявить ряд недостатков. Во-первых, эмпирический подход, упор на статические взаимосвязи в ущерб причинно-следственным зависимостям в экономике. Во-вторых, субъективизм в отборе показателей, в результате чего индикаторы не дают целостной характеристики экономической безопасности. В-третьих, статистика предлагаемых показателей и индикаторов не дает картины с учетом динамики. Еще в качестве недостатка можно отметить, что отсутствуют предложения по оценке убытка, который наносится экономической системе при всех отклонениях от пороговых значений.

Анализ существующих методик позволяет сделать выделить следующие группы показателей характеризующих экономическую безопасность.

Первая группа показателей объединяет показатели характеризующие процессы человеческой деятельности, связанные с изменением численности населения. К ним можно отнести социальные показатели:

• доля лиц с денежными доходами ниже прожиточного минимума;
• соотношение доходов 10% наиболее и наименее обеспеченного населения;
• уровень безработицы;
• доля ВВП на социальные нужды (здравоохранение, образование, культуру).

Следующая группа объединяет показатели, характеризующие текущее состояние экономики, к ним можно отнести:

• объем ВВП на душу населения;
• производство промышленной и сельскохозяйственной продукции;
• уровень производительности труда;
• дефицит государственного бюджета к ВВП;
• объем внутреннего и внешнего долга;
• сальдо внешнеэкономических обменов.

Показатели следующей группы характеризуют степень учета проблем экономической безопасности в управлении народным хозяйством, состояние правовых механизмов борьбы с угрозами и опасностями [5].

Определенные показатели трудно поддаются количественной оценке, тем менее их следует учитывать при анализе экономической безопасности. В таких случаях представляет интерес исследования Ч. Кеннеди, который предложил деление политического риска на экстралегальный и легально-правительственный [5].

Экстралегальный риск означает событие, источник которого не зависит от существующих структур страны, т.е. саботаж, митинги, забастовки, терроризм и т.д. Легально-правительственный риск – прямое следствие текущего политического процесса и включает в себя события, приводящие к новому правительству и изменениям в законодательстве, например выборы.

В экономической литературе принято определение пороговых значений, т.е. рассчитывать предельно допустимые значения показателей. Наиболее известна методика расчета С.Ю. Глазьева, в которой предложена система показателей экономической безопасности состоящей из 22 показателей с пороговыми значениями .

По предложенной методике А. Илларионов провел исследование с целью выявить страны, удовлетворяющие всем критериям экономической безопасности. По итогам исследования был

сделан вывод об отсутствии экономически безопасной страны [6]. Выводы А. Илларионова подтверждают гипотезу недостижимости абсолютной экономической безопасности.

Исторический опыт свидетельствует, что проблемам обеспечения безопасности как общества в целом, так и его граждан, должно уделять особое внимание каждое государство на любом этапе своего развития. После приобретения независимости Казахстаном и появлением новых и обострением существующих внутренних и внешних угроз особое значение приобретает проблема экономической безопасности.

Как правило, в систему основных индикаторов экономической безопасности (ИЭБ) ученые включают: уровень и качество жизни; темпы инфляции; норму безработицы; экономический рост; государственный долг; вовлеченность в мировую экономику; состояние золотовалютных резервов; деятельность теневой экономики; состояние экологии [7].

Проанализировав разные источники можно привести следующую систему, характеризующую показатели экономической безопасности (рис. 1).

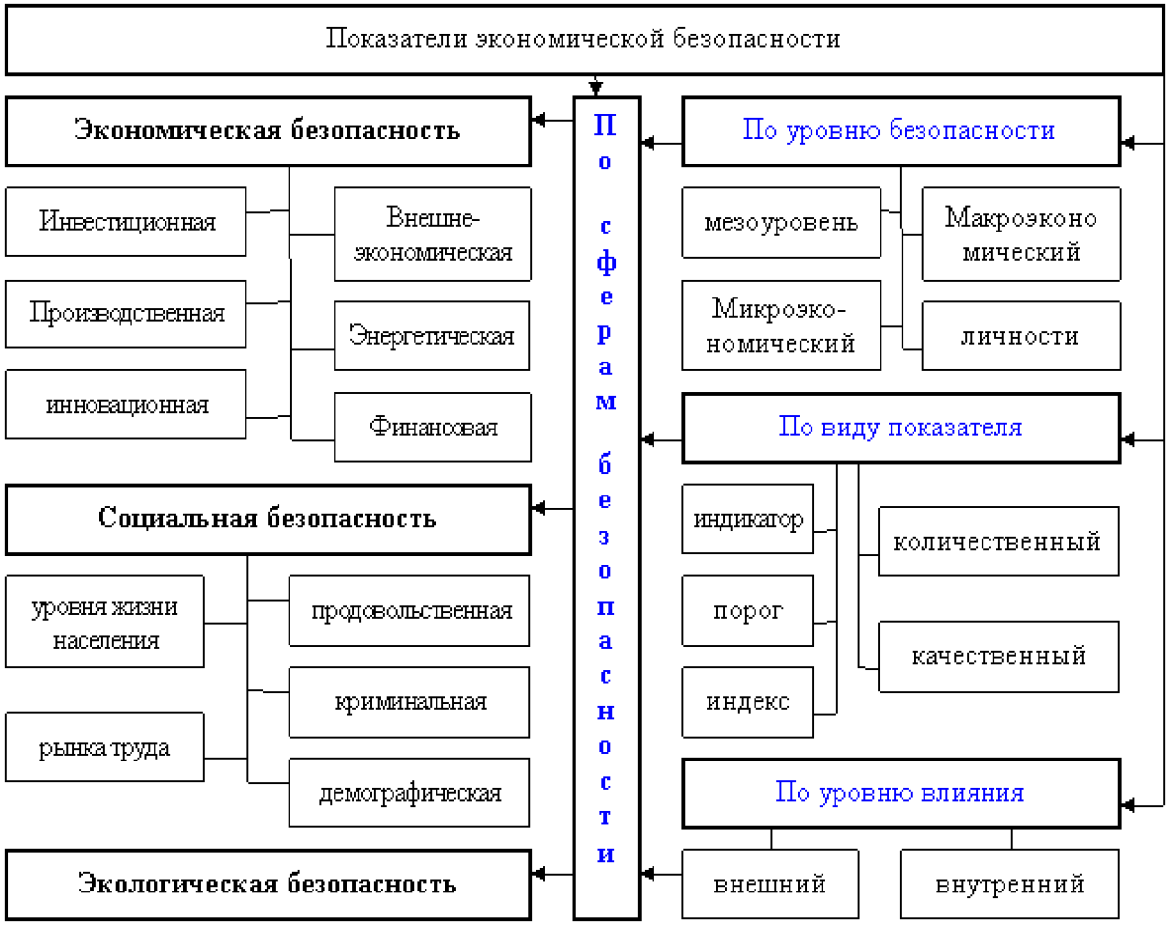


Рис.1 – **Показатели экономической безопасности***

**Составлен автором на основе обзора литературы*

Отметим, что сущность экономической безопасности реализуется в системе критериев и показателей. Критерий экономической безопасности – это оценка состояния национальной экономики с позиций важнейших процессов, отражающих сущность экономической безопасности.

Критериальная оценка экономической безопасности включает в себя оценки:

• ресурсного потенциала и возможностей его развития;

• уровня эффективности использования ресурсов;
• конкурентоспособности экономики и экономических субъектов;
• целостности территорий и экономического пространства;
• государственного суверенитета и независимости;
• возможности противостояния внешним и внутренним угрозам межнациональной и социально-политической стабильности и условий предотвращения и разрешения социальных конфликтов;
• криминализацию экономики.

В структуре экономической безопасности существует система показателей-индикаторов. Показатели (индикаторы) экономической безопасности – количественные и качественные характеристики состояния национальной экономики, определяющие степень ее защищенности от внутренних и внешних угроз, позволяющие заблаговременно сигнализировать о нарастании угроз и грозящей опасности после превышения их предельных и пороговых значений [7].

В системе показателей-индикаторов экономической безопасности необходимо выделять: уровень и качество жизни; темп инфляции; норму безработицы; государственный долг; дефицит госбюджета; экономический рост; уровень прямых и чистых иностранных инвестиций; криминализация экономики; встроенность в мировую экономику; объем золотовалютного резерва.

Для обеспечения экономической безопасности в систему экономической безопасности должны войти: объект безопасности, субъекты безопасности и механизм обеспечения.

Лтература

1. Владимиров Ю. И., Павлов А. С. Внешнеэкономический аспект экономической безопасности РФ // Безопасность. – 2008. – № 3.

2. Загашвили В.С. Экономическая безопасность России. – М.: Юристъ, 2006. – 240 с.

3. Федораев С.В. К вопросу об определении понятия «экономическая безопасность страны» как научного термина. – СПб., 2010. – 540 с.

4. Тузельбаев Н.О. Экономическая безопасность государства – основа независимости суверенного Казахстана // Зангер. – 2013. –№ 2. – С. 19-21.

5. Бакаев Л.К. Национальная безопасность РК. – Астана: Елорда, 2000.

6. Архипов А. и др.Экономическая безопасность: оценки, проблемы, способы обеспечения // Вопросы экономики. – 2012. – № 12. – С. 37.

7. Баймуратов У.Б. Национальная экономическая система. – Алматы: Гылым, 2000. – 536 с.

А.Б. Касенова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н.*

НЕКОТОРЫЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АВТОМОБИЛЬНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РК

Ключевые вызовы XXI в., такие как, глобальная энергетическая безопасность, исчерпаемость природных ресурсов, третья индустриальная революция, нарастающая социальная нестабильность и угроза новой мировой дестабилизации определяют новые требования к развитию социально-экономического развития страны. Мировая экономика так и не оправилась от последствий глобального финансово-экономического кризиса. В условиях кризиса, как показывает мировой опыт, происходит переориентация экономической политики. Поддержку должны получить те отрасли, которые создают наибольший мультипликативный эффект на рост экономики и занятости [1].Успешное решение стратегических задач по обеспечению устойчивого темпа экономического роста страны, ее безопасности и обороноспособности, рациональной интеграции в мировую экономику и, соответственно, вхождения в число 30-ти наиболее конкурентоспособных стран мира невозможно обес-

печить без опережающих темпов развития промышленности, в частности, машиностроения.

Машиностроение во всем мире воспринимается как показатель технологического уровня национальной промышленности. Эта отрасль дает мультипликативный эффект для развития смежных отраслей, многократно увеличивает занятость населения и тем самым обеспечивает конкурентоспособность экономики в целом. Например, инвестиции в автомобильную промышленность в размере 1 долл. влекут увеличение объемов производства в смежных отраслях на 2,5 долл.

Благодаря программе ГПФИИР и программе развития «Дорожная карта Казахстана» стало в принципе возможно говорить о начале полномасштабного развития автопроизводственной отрасли РК. Для развития автомобильной промышленности в стране предусмотрен целый комплекс мероприятий.

В рамках Карты индустриализации за 2013 г. были реализованы 12 инвестиционных проекта на общую сумму 13 млрд тенге, всего создано 770 рабочих мест. Производство машин и оборудования, автотранспортных средств, трейлеров и полуприцепов, а также производство прочих транспортных средств включены в перечень приоритетных секторов экономики для потенциальных участников программы «Дорожная карта бизнеса 2020».

В программе по развитию машиностроения в РК на 2010-2014 гг. автомобилестроение отнесено к сегменту второго приоритета. Сегменты второго приоритета либо имеют высокую привлекательность, но относительно низкую реализуемость, либо высокую реализуемость, но умеренную привлекательность. Данные сегменты в случае активной государственной поддержки могут обеспечить значительный рост отрасли.

Также в целях создания конкурентоспособной продукции отечественного автосборочного производства внесены дополнения в постановление Правительства РеК от 14 апреля 2005 г. №355 «Об утверждении перечня казахстанских товаров, определенных в соответствии с таможенным законодательством РК, произведенных на территории, на которой действует таможенный режим «Свободный склад» и реализуемых на остальную часть таможенной территории РК, обороты по реализации которых освобождаются от налога на добавленную стоимость».

В результате созданных мер государственной поддержки в Казахстане созданы сборочные производства колесных и гусеничных тракторов, комбайнов, грузовых и легковых автомобилей, бытовой техники, нефтегазового оборудования и др.

В автомобилестроении в целях создания конкурентоспособных преимуществ прорабатывается вопрос формирования экосистемы автомобильной промышленности.Основу создаваемой автомобильной промышленности в Республике Казахстан составляют действующие предприятия, имеющие соглашения о промышленной сборке.

Для содействия инновациям, обеспечения связи и повышения эффективности производства необходимо создание автомобильного кластера на базе существующих автосборочных предприятий, производителей и поставщиков автокомпонентов. В рамках РК определены три площадки, на которых создаются специальные экономические условия для автопроизводства. Это предприятие АО «Агромашхолдинг» в Костанае, куда вложено более 100 млн долл., производящее SsangYong, Iveco, ZAZ Chance, УАЗ и сельскохозяйственную технику в широком ассортименте, АО «Азия Авто» в Устькаменогорске (‘koda, Chevrolet, KIA, Lada 4x4), площадка группы «AstanaMotors» по коммерческой технике «КАМАЗ» и Hyundai.

Также в прогнозе социально-экономического развития РК на 2015-2019 гг. отмечено, что «Автомобильная промышленность и промышленность по производству автокомпонентов должны стать фундаментом для строительства машиностроения. К 2020 г. отечественные производители будут производить 300 тыс. единиц автомобилей» [2].

Долгосрочные перспективы автомобильной промышленности РК остаются в положительном тренде количественного роста и в ближайшие несколько лет ожидаются значительные притоки инвестиций в эту отрасль, в особенности в сегменте производства комплектующих [3].

Казахстан занимает четвертое место в мировом рейтинге быстрорастущих авторынков мира. Автомобильная промышленность в Казахстане развивается весьма интенсивно – оборот всех предприятий достиг более 1 млрд долл., отечественный автопром производит 22% от продаваемых автомашин в стране. При этом локализация производства на некоторые модели автомобилей состав-

ляет порядка 30%. В Казахстане на начало 2013 г. зарегистрировано 11 действующих автосборочных предприятий, самое крупное из которых – АО «Азия Авто» (Восточно-Казахстанская область).

Казахстанские автопроизводители*

№	Автопроизводители	Выпускаемая продукция
1	АО «Агромашхолдинг Казахстан» (Костанай)	SsangYong, легкая коммерческая техника с брендом Iveco, ZAZ Chance
2	АО «Азия Авто» (ВКО)	Skoda (Fabia, Octavia, Superb, Yeti), Chevrolet (Aveo, Captiva, Cruze, Epica, Lacetti), Lada 4x4, KIA (Sorento, Mohave, Cerato, Sportage, Soul, Cadenza, Optima, Picanto)
3	«СарыаркаАвтоПром» (Костанай)	UAZ Patriot и Pickup, УАЗ, Iveco
4	Группа «CBS» (Алматы), ISUZU	Модельный ряд выпускаемой продукции – мусоровозы, эвакуаторы, рефрижераторы, сухогрузы, хлебовозы, самосвалы и т.д.
5	«Камаз-Инжиниринг», Кокшетау	Сборка грузовиков «Камаз» восьми разных модификаций
6	АО «Искер», Алматы	Сборка грузовиков «КАМАЗ», а также автомобилей «ГАЗ»
7	DaewooBusKazakhstan, Семей	Полномасштабная сборка автобусов «DAEWOO», а также российского автобуса ПАЗ
8	«HyundaiAutoTrans»», Алматинская область	Грузовые автомобили, реанимобили и автобусы Hyindai County
9	«СемАЗ», Семей	Тракторы «Беларусь», МТЗ третьей модели – 12/21

**Источники: АЕБ, LMC Automotive (ранее J.D.Power),, данные АКАБ*

По данным статистики, рост производства казахстанских авто регистрируется с 2008 г. Отечественное производство автомобилей в период с 2008 по 2013 гг. выросло в 11,4 раза, а его доля в секторе машиностроения увеличилась на 4% и составила 18%.

Согласно данным автопроизводителей за 2013 г. в Казахстане объем производства легковых автомобилей составил 37 471 ед., а также 2 290 ед. грузовой техники. Таким образом, совокупный выпуск легковых автомобилей в 2013 г. вырос на 96% по сравнению с АППГ, рост производства грузовых автомобилей увеличился на 31%.

Во многом эти успехи связываются со вступлением в ТС, которое открыло дорогу инвестициям в автомобильную отрасль, имея в виду возможности 170 миллионного рынка РФ.

Произведено в Казахстане (2012 г., полные данные)	Дек. 2012	Дек. 2011	Рост, %	2012	2011	Рост, %
1	2	3	4	5	6	7
АВТОМОБИЛИ ГРУЗОВЫЕ						
ВСЕГО, в т.ч.:	164	56	292,9	1771	897	194,8
«КАМАЗ-Инжиниринг», АО, г. Кокшетау, Акмолинская обл.	88	51	172,5	918	795	115,5
«HyundaiAutoTrans», ТОО, Алматинская обл.	76	5	1520	755	60	1258,3
Предприятие Северо-Казахстанской обл.					3	
«СемАЗ», ТОО, г. Семей, ВКО				74	39	189,7
«СарыАрка Автопром», ТОО, г. Костанай				24		
АВТОМОБИЛИ ЛЕГКОВЫЕ						
ВСЕГО, в т.ч.:	2814	918	306,5	19094	8195	233
«АгромашХолдинг Казахстан», АО, г. Костанай	309	51	605,9	2581	869	297
«АЗИЯ АВТО», АО, г. Усть-Каменогорск, ВКО	2506	867	288,9	16513	7326	225,4

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6	7
АВТОБУСЫ						
ВСЕГО, в т.ч.:	6	10	60	191	91	171,4
«КАМАЗ-Инжиниринг», АО, г. Кокшетау, Акмолинская обл.				14		
Предприятие Карагандинской обл.					1	
«DaewooBusKazakhstan», ТОО, г. Семей, ВКО	6	10	60	141	91	154,9
«СарыАрка Автопром», ТОО, г. Костанай				35		
АВТОМОБИЛИ СПЕЦИАЛЬНЫЕ И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ						
ВСЕГО, в т.ч.:	30	19	157,9	180	135	133,3
«КАМАЗ-Инжиниринг», АО, г. Кокшетау, Акмолинская обл.				3		
«УРАЛЬСКАГРОРЕММАШ» АО, ЗКО				38		
«Петропавловский завод тяжелого машиностроения» АО, СКО	30	19	157,9	139	135	103

**Источники: Собственные данные АКАБ, сводные данные от производителей, Агентства РК по статистике, доклады Национального банка РК, данные Комитета автопроизводителей АЕВ, материалы Ernst&Young «Автомобильный рынок России и СНГ» (2012 г)*

После создания Таможенного союза три крупных завода в РК, сконцентрировали все свои усилия на производстве, увеличили свое производство до 40 тыс. автомобилей. Т.е. каждый четвертый автомобиль в стране в последние три года продается, как произведенный в нашей республике.

Потенциал развития казахстанского автопрома позволяет прогнозировать, что в течение пяти лет этот показатель будет доведен до 300-400 тыс. новых авто. К 2020 г. прогнозируется, что общий объем автомобильного рынка Казахстана будет 560 тыс. автомобилей, из которых порядка 200 тыс. будет производиться внутри нашей страны, и еще порядка 150 тыс. будет иметь потенциал экспорта на рынки наших партнеров, в первую очередь, в страны ближнего зарубежья в рамках ТС.

Вступление Казахстана в Таможенный Союз в 2010 г. привело к тому, что импорт автомобилей уменьшился в 5 раз, а производство внутри страны выросло в 4 раза. К 2020 г. этот показатель увеличится еще в 8,5 раз.

Развитие автопрома в РК сдерживает отсутствие автокомпонентных производств и испытательных баз. Поэтому автопроизводителям необходимо уделить особое внимание развитию собственной компонентной базы. Развитие отрасли автокомпонентов уменьшит риски зависимости от внешних поставок и увеличит процент локализации. Это будет возможно и благодаря переходу от крупноузловой сборки на мелкоузловую, что ожидается в ближайшем будущем на заводе «Агромаш-Холдинг». По мнению экспертов, для привлечения инвесторов в развитие автокомпонентной базы в РК необходимо создание отдельной государственной программы с четкими условиями для производства автокомпонентов.

Вопрос локализации стал обязателен для предприятий, занимающихся промышленным производством автомобилей, после подписания между Казахстаном, Россией и Белоруссией договора о Едином экономическом пространстве. На общий рынок Таможенного союза сможет выйти модель авто, которая имеет 30% локализации со сваркой и покраской. Согласно решению, принятому в рамках данного договора, к 1 июля 2018 г. локализация должна достигнуть отметки в 50%. Низкий уровень локализации служит основным препятствием для выхода казахстанской продукции на экспортные рынки. Очевидно, что достичь заданных показателей без развития отрасли автокомпонентов невозможно.

Основными направлениями государственной политики должна стать поддержка проектов, направленных на крупносерийное производство, повышение уровня локализации и создание инфраструктуры технического регулирования. Для успешной реализации проектов должны предоставляться льготные кредиты на строительство цехов и инфраструктуры, финансовый лизинг по

льготным ставкам на закуп технологического, логистического и вспомогательного оборудования.

Основные факторы роста производства легковых автомобилей в последующие годы:

– создание новых мощностей, вхождение крупнейших мировых автопроизводителей в РК;

– изменения в режиме промышленной сборки;

– торговая политика, стимулирующая внутреннее производство, в т.ч. широкая государственная поддержка автомобильной отрасли как локомотива машиностроения в РК;

– рост казахстанской экономики;

– нацеленность стратегии развития Казахстана до 2020 г. на замещение импорта внутренним производством;

– внедрение программы по утилизации старых автомобилей.

Литература

1. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «НҰРЛЫ ЖОЛ – ПУТЬ В БУДУЩЕЕ». от 11 ноября 2014.

2. Прогноз социально-экономического развития РК на 2015-2019 гг.

3. Обзор авторынка РК по итогам 2013 г. http://auto.gazeta.kz/news/obzor-avtorynka-rk-po-itogam-2013-goda-newsID16461.html

Ж. Келес, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Е. Әмірбекұлы,*** *э.ғ.д., профессор*

ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ ДАМУЫНЫҢ ХАЛЫҚТЫҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҒДАЙЫНА ӘСЕРІ

Экономикасы нарықтық бағытқа бет алған Қазақстан үшін индустриалды-инновацияларды дамыту мәселесі өзекті мәселелердің бірі болып табылады. «Дүниежүзілік экономикалық форумның Жаһандық бәсекеге қабілеттілік туралы 2012-2013 жж. арналған есебінің қорытындылары бойынша Қазақстан әлемнің 144 елі ішінде 51 орынды алып отыр, бұл өткен жылғы позициядан 21 тармаққа жоғары көрсеткіш, яғни Қазақстан инновациялардың даму деңгейі бойынша 103 орынды иеленіп отыр» [1].

Демек, ҚР экономикалық өсу жағынан дамыған мемлекеттер қатарына жатады.

Дүниежүзілік экономикалық форумның 2014-2015 жж. бәсекеге қабілеттілік жөніндегі есебінің қорытындысы бойынша Қазақстан өткен жылғы позициясын сақтай отырып, 50 орынды иеленді. Бәсекеге қабілеттілік жаһандық индексі (БҚЖИ) рейтингісіне Қазақстанның даму тарихы бойынша 2005 ж. бастап орташа ұпай бойынша үздік аталып отыр. Қазақстанның жалпы орташа ұпайы 4, 42 құрайды (2013 ж. 4,1), бұл Италия (49) және Коста-Рико (51) арасындағы орында. 2013 ж. бастап Қазақстан дамудың екінші кезеңінен (тиімді даму кезеңі) үшінші кезеңіне (инновациялық даму кезеңіне) ауысу экономикасы бар ел ретінде рейтингке қатысып келетіндігін атап өткен жөн [2].

Елбасымыз 2014 ж. 11 қарашысында өзінің халыққа арнаған дәстүрлі Жолдауында еліміздің жаңа экономикалық саясаты – «Нұрлы Жол» бағдарламасын жариялады [3].

Бұл жолдау елім, жұртым, ұлтым, қаным деген әр азаматты бейжай қалдырмауы тиіс. Себебі, бүгінгі күннің сұраныстары ертеңгі болашаққа бет түзеу арқылы жаһанданудың алапат дауылында жұтылып кетпеу, ұлттық негізіміз бен өзіндік ерекшелігімізді, игі дәстүрлерімізді сақтай отырып, әлемдік бәсекенің аламанынан шеттеп қалмауымыз үшін осындай шұғыл әрекетке бару қажет болды. Бұл бағдарлама 2015 ж. арналса да, біздің экономикада жүріп жатқан құрылымды реформалардың жалғасы. Әлемдегі мұндай күрделі жолдардан табысты өтуге барлық елдердің мұршасы келе бермейді, одан тек мықты мемлекеттер, ынтымағы берік халықтар ғана еңсеріп өте алады.

Қазіргі дүниеде не болып жатқанына куә болып отырмыз: әлемдік нарықта баға төмендеуде, жалпы алғанда, экономикалық өсу баяулауда. Сондықтан бізге шұғыл түрде амал қолдану қажет, өз жоспарларымызға жаңадан түзетулер енгізуіміз керек екендігін, ырғалып-жырғалуға уақыттың тапшы екендігін Елбасымыз баса айтты, яғни биылғы жолдаудың басты түйіні – алысты жақындату болмақ.

2013-2017 жж. Қазақстанның экономикасы жинақталған жүйелік тәуекелдердің өсуі және әлемдік экономикада рецессия үрдістерінің қайталану мүмкіндігі бар шарттарда дамиды. Алдыңғы 2007-2008 жж. дағдарыс ұлттық табыстарды секторлар арасында біркелкі емес бөлуге негізделген отандық экономиканың дамуында бар теңгерімсіздіктерді көрсетті [4].

Қаржы секторын тұрақтандыру бойынша жүйелі шараларды қабылдау дағдарысқа дейінгі экономиканың құрылымдық үйлесімдерін қалпына келтіруге және несие иінінің өсуін шектеу арқылы оның теңгерімділігін жақсартуға мүмкіндік берді.

Тұтынудың қысқаруымен ілесетін әлемдік экономикадағы дағдарыс құбылыстарының қайталану мүмкіндігі қазақстандық тауарларға сыртқы сұраныстың қысқаруы салдарынан әлеуетті серпіндерден төмен болатын отандық экономиканың өсуінің бәсеңдеуіне әкеліп соқтырады. 2013-2017 жж. экономиканың өсуі негізінен жеке меншік және мемлекеттік қаржы есебінен индустриалды – инфрақұрылымдық жобаларға, өсіп жатқан инвестицияларға бағдарланумен бірге ішкі сұранысқа сүйенеді.

Қарастырылып отырған жылдары экономиканың өсуі шамамен анағұрлым теңгерімделген және несиелік белсенділікпен қуатталған, сұраныс тарапынан шокты жерлерді болдырмайтын салалардың өндірістегі өсу қарқынының ішкі келісушілігіне бағытталатын болады деп күтілуде. Осы жылдары экономиканың өсуі 6,0-дан 7,6%-ға дейін болады деп бағалануда.

2013-2017 жж. Жалпы ішкі өнім өсуінің негізгі көзі 2013-2014 ж., орташа 6,5% қарқынмен, одан кейінгі жылдары 6,8%-бен өсетін, өсіп келе жатқан ішкі сұраныс болады. Қолдану бойынша Жалпы ішкі өнім құрылымы болжанатын кезеңде елеулі өзгерістерге ұшырамайды. Ішкі сұраныстың өсуі, бірінші кезекте 2013-2017 жж. шамамен орташа 6,5% құрайтын үй шаруашылықтары тұтынуының тұрақты өсуімен анықталады. Белгіленген кезеңде үй шаруашылығы тұтынуының ЖІӨ өсіміне үлесі орташа 47% деңгейінде болады.

Экономикалық индустриалды – инфрақұрылымдық жобаларды және индустрияландырудың мемлекеттік бағдарламасы аясындағы жобаларды іске асыруға бағытталатын инвестицияның едәуір көлемдері ішкі сұраныс серпініне инвестициялардың үлесін арттыруға мүмкіндік береді. 2013-2017 жж. жалпы жинақтың орташа жылдық өсу қарқыны 7,4% шегінде болады деп күтілуде, бұл ретте инвестициялардың басым бағыттары экономиканың шикізат емес секторлары болады.

1-сурет. **2013-2017 жж. ЖІӨ және оның құрылымы бойынша өсу қарқыны**

2012-2013 жж. салыстырғанда экспорттың ұлғаю қарқыны 2013-2014 жж. азайды және тиісінше 5,8% және 6,1% деңгейінде болады. 2013-2014 жж. өсім қарқынының бәсеңдеуі шамамен тауарлық экспорттың 2/3 құрайтын сыртқы нарықтағы мұнай мен металдарға сұраныстың азаюымен байланысты.

Қытай және Таяу Шығыс елдерінде сұраныстың төмендеуі бүкіл әлемдік өсудің бәсеңдеу үрдісімен және жекелеген елдерге тән тәуекелдермен түсіндіріледі. Қашаған кен орнын игерудің басталуы және индустрияландыру бағдарламасы бойынша құрылып жатқан өндірістің шикізат емес тауарлық экспортты көбейтуінің нәтижесінде 2015 ж. бастап 2017 ж. дейін экспорт өсімінің қарқыны орташа 7,2%-ға дейін өседі және таза экспорттың ЖІӨ-ге оң үлесі артады деп күтілуде.

1-кесте. **2013-2017 жж. ЖІӨ және оның құрылымы өсу қарқының бойынша болжамы, %***

Көрсеткіштер	**2013**	**2014**	**2015**	**2016**	**2017**
ЖІӨ	6,0	6,1	7,6	6,6	6,9
Ішкі сұраныс	6,5	6,5	7,5	6,4	6,6
Импорт	7,4	7,2	7,8	6,3	6,0
Ішкі өндіріс	6,5	6,5	7,5	6,4	6,6
Сыртқы сұраныс (экспорт)	5,8	6,1	7,9	6,7	7,0
Ішкі сұраныс өсімінің (төмендеуінің) орнын толтыру көздерінің құрылымы:	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
Импорт	32,9%	32,4%	33,0%	31,0%	31,5%
Ішкі өндіріс	67,1%	67,6%	67,0%	69,0%	68,5%

**Қазақстан Республикасы Статистикалық агенттігінің мәліметтері бойынша автормен құрастырылған*

Болжанатын кезеңдегі импорт көлемі нақты көріністе орташа 6,9% қарқынмен өседі. Импорттың айтарлықтай едәуір қарқынмен өсуі экономиканы үдемелі жаңғырту бойынша мемлекеттік бағдарлама шеңберінде инвестициялық тауарлар мен аралық тұтыну тауарларына айтарлықтай жоғары сұраныс болады деп болжануына негізделеді. Бұдан басқа, 2013-2017 жж. серпінді дамитын ішкі сұранысты қанағаттандыру тұтыну өнімдері импортының айтарлықтай жақсы өсуімен түйіндес.

Отандық тауар өндірушілердің өнімдерінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін белгілі уақыт лагының қажеттілігінен 2013-2017 жж. импорттың орнын басу үдерісі баяу жүреді. Егер 2013 ж. ішкі сұраныстың 67,1% отандық өндіріспен қанағаттандырылса, 2017 ж. қарай қанағаттандыру деңгейі 68,5%-ға дейін ұлғаяды.

Экономиканың салалық құрылымы дағдарысқа дейінгі пропорциялармен салыстырғанда 2013-2017 жж. біраз өзгерістерге ұшырауы мүмкін. Шығарылатын өнімге біршама төмен бағалар және сыртқы сұраныстың азаюы 2013-2017 жж. сатылатын секторлар үлесінің төмендеуіне әкеледі, бағалау бойынша, ЖІӨ-ге шаққанда орташа 30%. 2013-2014 жж. дәстүрлі экспортқа бағытталған экономика салаларындағы өндірістің, атап айтқанда кен өндіру өнеркәсібінің өсуі баяулайды. 2010-2014 жж. арналған Қазақстан Республикасындағы агроөнеркәсіп кешенін дамыту бойынша бағдарламаны іске асыру және индустрияландыру картасы бойынша жаңа өндірістік қуаттарды қосу ішкі нарықтың қажеттілігін қанағаттандыру және экспорттық орын алу үшін сапалы бәсекеге қабілетті ауылшаруашылық өнімдерінің өндірісін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді. 2013-2017 жж. ауылшаруашылық өнімдерінің жалпы ортажылдық өсімінің көлемі 3,9% құрайды.

Өнеркәсіптің ЖҚҚ 2013-2017 жж. 3,8%-дан 6,9%-ға дейінгі қарқынмен өседі. 2015 ж. бастап Қашаған кен орнында мұнай өндірудің басталуы күтілуде, осының нәтижесінде өнеркәсіптің өсу қарқыны өткен жылдардағы көрсеткіштерден жоғары болады. Мұнай өндіру көлемі Мұнай және газ министрлігінің болжамы бойынша, одан әрі 2017 ж. 102,0 млн тоннаға дейін арттырумен 2013 ж. 82,0 млн тоннаны құрайды.

Индустрияландыру бағдарламасы шеңберінде өңдеу өнеркәсібінде жаңа өндірістік қуаттарды

қосу 2017 ж. қарай ЖІӨ құрылымындағы өңдеу үлесінің 12%-ға дейін артуына септігін тигізеді. Металлургия өнеркәсібіндегі ЖҚҚ-ның орташа жылдық өсім қарқыны 2013-2017 жж. 7,4% құрайды. Металлургияны дамыту экономиканың шектес салаларының (машина жасау, химия өнеркәсібі, т.б.) әлеуетін ынталандыруға, сыртқы сауданы ұлғайтуға және әртараптандыруға мүмкіндік береді.

Индустрияландыру бағдарламасы шеңберінде бәсекеге қабілетті жаңа химиялық өндірістер құру, техникалық қайта жасақталу және жұмыс істеп тұрған кәсіпорындарды жаңғырту есебінен 2013-2017 жж. химия өнеркәсібіндегі ЖҚҚ-ның өсімі жылына орташа 7,4% қамтамасыз етіледі.

2013-2017 жж. машина жасау өнеркәсібіндегі ЖҚҚ-ның өсімі орташа 7,8% құрайды. Аталған кезеңдерде электр энергетикасындағы ЖҚҚ-ның орташа жылдық өсімі 4,3% құрайды. Экономиканың әлеуметтік секторларында саудаланатын секторлардағы оң өсу және бюджеттік шығыстардың жоғарылауы экономикадағы қызмет өндірісінің ұлғаюын қамтамасыз етеді. 2013-2017 жж. қызмет өндірісі орташа 7,4% қарқынында өседі. Ішкі тұтынушылық белсенділік сауда қызметінің өсуіне ықпалын тиізеді, 2013-2017 жж. оның өсім қарқыны орташа 11,6%-ды құрайды.

Өнеркәсіп және ауыл шаруашылығы өнімдері өндірісінің өсуі экспорт және ішкі бағыттар бойынша жүктерді тасымалдау көлемін ұлғайтады, осы арқылы көлік және қоймалау салаларының ЖҚҚ орташа нақты көлемін болжамдаған кезеңде 7,4%-ға арттырады [6].

Ақпарат және байланыс қызметтерінің орташа жылдық өсімі 2013-2017 жж. болжамдау бойынша 7,0% деңгейінде қалыптасады.

Казақстандық экспорттың негізгі тауарлық құрамдас бөлігіне әлемдік сұраныстың өсуінің төмен қарқыны дағдарысқа дейінгі кезеңмен салыстырғанда, осы уақытта ішкі сұраныстың күтілетін кеңеюі, сыртқы сауда саясатын іске асыру бойынша қабылданып жатқан шаралармен қатар сыртқы сауда көлемдерінің ұлғаюына ықпал ететін болады.

Сыртқы сауда айналымы 2013-2014 жж. орташа есеппен 4,6% қарқынмен өсетін болады және келесі жылдарда орташа есеппен 9,4%-ға жылдамдайды. 2013 ж. экспорт тауарлары құндық көріністе, бағалау бойынша алдыңғы кезеңге 1,7%-ға төмендейді, сол уақытта, 2014 ж. аз ғана 0,7%-ға өсу күтіледі. 2015 ж. бастап 2017 ж. дейін мұнай экспортының нақты көлемінің күтілетін ұлғаюының нәтижесінде орташа есеппен жыл сайын 6,4% қарқынмен өсетін болады. Қысқа мерзімді кезеңде сыртқы экономикалық жағдаят дамуының белгісіздігіне байланысты, 2013-2014 жж. Ұлттық банктің ағымдағы шот сальдосын 2012 ж. деңгейге абсолюттік мәнде, сондай-ақ ЖІӨ-ге қатысты да төмендетуі болжануда. 2015-2017 жж. ағымдағы шоттың 3-тен 6 млрд АҚШ долл. дейін тиісінше өсуі күтілуде. Бұл ретте ағымдағы шот сальдосының мөлшері болжанатын кезеңде ЖІЖӨ-ге шаққанда 1,4% көлемінде күтілуде.

Экономикада күтілетін тұтынушылық және инвестициялық сұраныс импорт тауарларының 2013 ж. 56,3 млрд АҚШ долларынан 2017 ж. 92,3 млрд АҚШ долларына дейін ұлғаюына ықпалын тигізетін болады.

Әлеуметтік секторды жаңғырту мақсатында білім беру және денсаулық сақтау қызметінің сапасын жақсарту, жұмыссыздықтың және кедейліктің деңгейін төмендету бойынша шараларды іске асыру жалғастырылады.

Жұмыссыздық деңгейі 2013 ж. жеткілікті төмен деңгейде 5,3%-дан 2017 ж. 4,9%-ға дейін, ал кедейлік деңгейі 5,8%-ға дейін сақталады [7].

Қазақстан Республикасы бойынша соңғы 5 жылда негізгі капиталға салынған инвестициялар әр жылы 5,0 трлн теңге шамасыда болса, Астана қаласы бойынша бұл көрсеткіштер 2010 ж. 396,5 млрд теңгеден 2011 ж. 572,2 млрд теңгеге жетті. 2010 ж. Астананың үлесі 8% 2011 ж. 11,4%-ға пайызғы өсті. Қаламыздың экономикалық өркендеуінің негізі болған бұл инвестициялардың қаржыландыру көздері кәсіпорындардың меншік қаражаты есебінен, бюджет қаражаты, банк және қаржы институттарының қарыз-несие есебінен және шетел инвесторларының қаражаты есебінен қалыптасты [3].

Қорыта келе, тәуелсіздік жылдары және дағдарыс кезінде Қазақстанда кездескен көптеген қиыншылықтар мен қайшылықтарға қарамастан экономиканы дамытуда, әлеуметтік мәселелерді шешуде қыруар жұмыстар атқарылып, елеулі табыстарға қол жетті. Соның нәтижесінде біздің еліміз ТМД мемлекеттерінің арасында өзінің әлеуметтік-экономикалық дамуы жағынан алдыңғы

қатарға шығып отыр. Қазақстан бүгін әлемнің ең серпінді дамып келе жатқан елдерінің бірі саналады. Еліміз әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 мемлекеттің қатарына ену мақсатындағы міндеттерді шешуде айтарлықтай ілгері жылжыды. Еліміз тәуелсіздігіміздің жиырма үш жылында экономикалық, әлеуметтік қуатты реформаларды жедел, тиімді іске қосып, қай салада да ТМД елдері ішінде алдыңғы қатардан көрінуде.

Әдебиеттер

1. http://eqemen.kz/
2. Қазақстан Республикасының 2020 ж. дейінгі инновациялық даму Тұжырымдамасы.
3. http://skifnews.kz/
4. Қазақстан Республикасы Бәсекелестікті қорғау агенттігінің (Монополияға қарсы агенттік) 2011-2015 жж. арналған стратегиялық жоспары. – Астана, 2011.
5. ҚР-ның Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан. – Астана. – 2012.
6. Қазақстан цифрларда, 2013.
7. Қазақстан Республикасының Статистика агенттігінің материалдары, 2014.

О.Г. Ким, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.Н. Жанакова,*** *к.э.н.*

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ЭКСПОРТА РК

Казахстан с каждым годом все больше интегрируется в мировую экономику, хотя степень интернационализации казахстанской экономики и ее участие в системе международного разделения труда пока остается низкой.Замедление темпов роста мировой экономики негативно сказалось на мировой торговле в 2013 г. Слабый спрос во многих развитых странах и замедление роста развивающихся стран привели к снижению роста объема мирового экспорта.

Мировой опыт показывает, что большинство успешно развивающихся экономик являются экспортно-ориентированными. Экспорт товаров высокой степени обработки достигается благодаря повышению конкурентоспособности национальной промышленности и, соответственно, национальной экономики. Таким образом, существует прямая связь между экспортоориентированностью предприятий и конкурентоспособностью экономики.

Казахстан занимает 42-е место среди мировых экспортеров с ежегодными темпами роста экспорта в 19% в течение 2009-2013 гг. В 2013 г. Казахстан занял 1-е место по трем позициям – кварц, оксиды и гидроксиды хрома, урановая продукция. По экспорту муки пшеничной Казахстан лидирует в физическом весе на протяжении пяти последних лет, однако уступает Турции в стоимостном объеме. Из всего экспорта казахстанской муки 47% направляется в Узбекистан, а 25% в Афганистан.

Стимулированию экспорта страны содействовали Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 гг., а также реализация отраслевых программ по развитию химической и легкой промышленности, машиностроения и агрокомплекса и др. Во второй пятилетней программе индустриализации на 2015-2019 гг. предусмотрено построение системной поддержки экспортеров.

Товарооборот Казахстана с 2008 г. имел тенденцию к возрастанию, за исключением 2009 г., когда наблюдалось сокращение объемов торговли, обусловленное мировым экономическим кризисом. В 2013 г. внешнеторговый оборот страны составил 133,5 млрд долл. США – максимальный за рассматриваемый период. По сравнению с 2012 г. товарооборот вырос на 1% или на 0,7 млрд долл. США. Доля экспорта во внешнеторговом обороте составила 63%, доля импорта – 37%.

В 2013 г. экспорт составил 84,7 млрд долл. США, а импорт – 48,8 млрд долл. США. По сравнению с 2008 г. экспорт вырос на 19%, а импорт – на 29%. Достаточно значительный темп роста импорта обусловлен необходимостью удовлетворения динамично развивающегося внутреннего спроса, как со стороны промышленных предприятий (импорт оборудования), так и со стороны населения (импорт потребительских товаров). Сальдо торгового баланса, на протяжении 2008-2013 гг. было положительным. Наибольшая величина наблюдается в 2011 г. и составляет 47,4 млрд долл. США, наименьшая величина в период активной фазы мирового экономического кризиса – в 2009 г. (14,7 млрд долл. США).

Объем обработанного экспорта в 2013 г. составил 19,6 млрд долл. США, что ниже показателя 2012 г. на 8%. Одна из причин падения стоимостного объема экспорта обработанных товаров – нестабильность мирового рынка металлургической продукции в связи с замедлением темпов развития экономик Китая и США, а также затянувшихся кризисных явлений в ЕС.

Известно, что стремительное развитие внешней торговли может стимулировать развитие производственных мощностей, тем самым, способствовать росту ВВП, однако, если экономика государства растет однобоко, то чрезмерная зависимость экономики от конъюнктуры мировых сырьевых товарных рынков несет в себе риски для стабильного развития экономики. В Казахстане за годы кризиса ухудшение ситуации на мировом рынке сырьевых товаров нашло свое отражение в бюджете страны, а также сказалось на состоянии платежного баланса. Платежный баланс был преимущественно дефицитным и стал выправляться по мере роста физического объема экспорта и роста цен на основные экспортные товары страны в послекризисные годы.

Страна интегрирована в глобальное мировое производство в основном в качестве поставщика сырья и металлов низких переделов, занимая первые позиции в ранге мирового экспортера таких сырьевых товаров, как нефть, черные и цветные металлы и недорогие изделия из них.

Анализ структуры и направлений экспорта товаров Казахстана, несмотря на благоприятный деловой климат, улучшение таможенного и налогового регулирования и проведение других административных реформ, позволяет выделить ограничивающие конкурентоспособность экспорта ключевые проблемы, которые в настоящее время нивелируют меры правительства, поощряющие продвижение экспорта.

Структура экспорта по товарным группам за рассматриваемый период изменилась незначительно, несмотря на реализуемые программы по поддержке производства и экспорта несырьевых товаров. Отчасти это связано с тем, что существует определенная инерционность в развитии секторов экономики, а соответственно масштабные и достаточно динамичные изменения в этой сфере могут иметь место по истечении определенного периода времени. Реализация госпрограмм, пока не привела к значительному росту доли продукции обрабатывающего сектора экономики в товарной структуре экспорта. Отраслевые программы по поддержке отечественных компаний малого и среднего предпринимательства, действующих и потенциальных экспортеров обрабатывающего сектора, также не привели к мультипликативному эффекту и не позволили значительно изменить товарную структуру экспорта.

Кроме того, в связи с тем, что на экспорт направляются, в основном, продукты низких переделов, т.е. промежуточные товары, являющиеся сырьем для промышленного производства готовой продукции в странах-партнерах, в Казахстане не создается благоприятных взаимосвязей и сопутствующих эффектов от использования в производстве экспортной продукции инноваций и новых технологий.

Преобладание сборочных производств и отсутствие мощностей по производству компонентной базы на предприятиях машиностроения РК не позволяет использовать преимущества глобализации мировой торговли комплектующими изделиями. По оценке международных экспертов, последствия глобализации за последние десятилетия заключаются в том, что мировая торговля комплектующими изделиями расширялась более динамично, чем традиционная торговля конечной продукцией. Более того, экспортная стоимость комплектующих изделий и деталей была более стабильной, чем стоимость других экспортных товаров.

Действующие меры государственной поддержки, предусмотренные в программах, носят общий

характер и направлены, главным образом, на рост производства в целом, тогда как для продвижения экспорта меры государственной поддержки должны носить более точечный характер, как в смысле выбора определенной продукции, так и применения конкретных мер. Недостаточный уровень развития финансовых инструментов и низкая доступность финансовых ресурсов по стимулированию и страхованию экспорта для большинства производителей ограничивает возможности предприятий для развития экспорта.

В Казахстане ни один из коммерческих банков не предлагает продукты по финансированию экспортных поставок. На своих сайтах банки активно рекламируют продукты, связанные исключительно с кредитованием импортеров, в т.ч под гарантии иностранных экспортных агентств. Учитывая сегодняшнее состояние банковского сектора, практическое отсутствие доступа к «длинному» фондированию, а также международный опыт, решение вопросов финансирования экспорта товаров невозможно без участия государства и государственных институтов развития – АО «КазЭкспортГарант» (далее – КазЭкспортГарант), АО «Банк развития Казахстана», АО «Фонд поддержки малого предпринимательства «Даму».

Сохраняющаяся роль РК на внешних рынках в качестве поставщика сырьевых товаров, находящихся в начале цепочки добавленных стоимостей, усиливает зависимость экономики страны от конъюнктуры мировых товарных рынков, причем достаточно узкого перечня сырьевых товаров. Последние годы география казахстанского экспорта расширяется, однако оно не сопровождается улучшением структуры экспорта. Наблюдается рост чувствительности экономики от изменения конъюнктуры мировых товарных рынков.

Казахстану, как стране с небольшой открытой экономикой, расположенной географически выгодно между двумя большими странами – Россия и Китай, необходимо найти свою нишу в международном разделении труда, диверсифицируя как производство, так и каналы экспортных поставок товаров. Между тем существующие транспортно-логистические центры создавались для импорта конечной продукции и экспорта сырьевых товаров. Поэтому, существующие транспортно-логистические мощности не отвечают требованиям расширения экспорта товаров с высокой добавленной стоимостью, большая часть которых будут производиться субъектами малого и среднего бизнеса. Значительна доля транспортных расходов и издержек в связи с географической отдаленностью от рынков потребления и отсутствием выхода к морским путям. Транспортная составляющая в стоимости продукции обрабатывающей промышленности составляет до 30%, в странах Европы данный показатель на уровне 5-7%. Недостаточная развитость транспортно-логистической инфраструктуры, ограниченный перечень услуг приводит к высоким затратам экспортеров и относительно небольшим вариантам поставок, преимущественно в приграничные страны.

Эффект от членства Казахстана в интеграционных образованиях ТС, ЕЭП, ЕАЭС и СНГ на данный момент имеет как положительные (связанные с притоком инвестиций и технологий, отменой декларирования, упрощением транзита товаров), так и отрицательные последствия в связи с низкой конкурентоспособностью казахстанских товаров происходит постепенное сужение традиционных рынков сбыта из-за нарастания конкуренции развивающихся стран для казахстанских товаров. За последние 5 лет наблюдается тенденция роста объемов импорта (в среднем на 5% в год) в основном из Китая, России и Украины.

Нетарифные и административные барьеры, тормозящие доступ казахстанского экспорта на близлежащие рынки, в т.ч. на рынки стран Таможенного союза. В приложении 1 представлены административные барьеры во взаимной торговле государств-членов ТС, ЕЭП.

Резюмируя вышесказанные вопросы необходимо выделить три блока проблем: с точки зрения «аспекта предложения», «бизнес среды» и «входа на рынок».

С точки зрения «аспекта предложения» ключевые проблемы развития и продвижения экспорта включают следующее: недостаточный доступ к качественным ресурсам, устаревшая культура корпоративного управления и организации производства, слабые горизонтальные связи между фирмами, устаревшее оборудование, несоответствие квалификации рабочей силы современным требованиям, оторванность образовательных программ учебных заведений от потребности рынка.

С точки зрения «бизнес среды» ключевые проблемы развития и продвижения экспорта вклю-

чают следующее: недоступность финансовых ресурсов по стимулированию и страхованию экспорта для большинства производителей, слабая институциональная поддержка при входе на новые рынки, сложные бюрократические процедуры оформления товаров при пересечении границы, низкий уровень консультационных услуг в сфере продвижения экспорта, слабая экспортная инфраструктура транспортной логистики, неразвитость коммуникаций в регионах, недостаточная защита прав интеллектуальной собственности.

С точки зрения «входа на рынок» ключевые проблемы развития и продвижения экспорта включают следующее: недостаточное использование бизнес сообществом основных положений подписанных соглашений об избежании двойного налогообложения и организации свободных экономических зон, слабое понимание бизнес сообществом преимуществ преференциальных торговых соглашений, ограниченное изучение особенностей и требований новых рынков по причине недоступности торговой информации.

Литература

1. Данные Комитета таможенной статистики и Агентства по статистике РК.
2. Торговая статистика Международного Торгового Центра ООН // http/www.trademap.org.
3. Данные Международного Валютного Фонда // http// www.imf.org.

А.Т. Косубаева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.Н. Жанакова,*** *к.э.н.,*

РАЗВИТИЕ ВЕНЧУРНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Начиная со второй половины XX в. особое развитие получил такой вид предпринимательства, как венчурное предпринимательство (от англ. ventur – рискованное предприятие, рискованное дело), характеризующееся большой прибыльностью и в то же время рискованностью, и направленное на созидание и поддержание научно-технического прогресса. Венчурное предпринимательство в самом общем случае заключается в выделении прямых инвестиций малым и средним фирмам, разрабатывающим и производящим преимущественно наукоемкую продукцию и услуги, базирующиеся на высоких технологиях.

Венчурная деятельность и инновационное предпринимательство органично дополняют друг друга, т.к. новые решения открывают большую перспективу и обеспечивают конкурентные преимущества более совершенным товарам и услугам. Так было с созданием персональных компьютеров, интегральной микро-электроники, космических и ядерных технологий. Эти новые отрасли возникли в течение последнего века и стали определяющими для экономик высокоразвитых стран. Еще раз подтверждается тезис о прямой зависимости успешности страны в мировом разделении труда от степени образованности населения, развития науки, государственной поддержки и стимулирования предпринимательской инициативы. В последние годы сформировались такие направления, как информационно-коммуникационные технологии, новые материалы, фармацевтика и биотехнологии, новая энергетика, природоохранные решения, которые будут востребованы обществом и будут приносить его создателям большие прибыли.

Если разобраться в сущности понятия «венчурное предпринимательство», то в соответствии со смыслом слова «венчур» она состоит в том, что определенный объем средств вкладывается в новое, еще никому неизвестное и ничем себя не зарекомендовавшее предприятие, что, естественно, является весьма рискованным шагом. При этом для финансирования новой фирмы привлекается капитал не из государственного бюджета, а частных источников, т.е. являющийся предпринимательским (его предоставляют предприниматели и они же им управляют).

Главная цель венчурного финансирования сводится к тому, чтобы финансовые капиталы одних предпринимателей и интеллектуальные возможности других (оригинальные идеи или технологии) объединялись в реальном секторе экономики для того, чтобы в новой фирме тем и другим предпринимателям принести прибыль.

Идеология венчурного бизнеса – риск в обмен на сверхприбыль. Обычно деньги вкладываются в довольно большое число проектов, одна часть которых (инвесторы знают это заранее) окончится прямыми убытками, другая часть – позволит выйти на окупаемость, и лишь сравнительно небольшое число проектов принесет огромные прибыли. Очевидно, что сверхприбыль возможно получить только будучи владельцем акционерного капитала, а не кредитором. Поэтому обычная форма участия венчурного капитала в новом бизнесе – приобретение пакета акций (затем по ходу событий не исключается и кредитование).

Перевод экономики РК на инновационный путь развития – приоритетная задача нашего времени. Поэтому формируемая государственная политика в отношении венчурной деятельности предполагает именно инновационный характер венчурных инвестиций. Одним из важнейших направлений реализации приоритетов инновационного развития республики является создание правовых и организационных условий для развития венчурной деятельности.

Действующая правовая база, регламентирующая деятельность венчурного предпринимательства в РК и связанные с ним инвестиционные вложения включает в себя:

– Гражданский кодекс РК (особ. часть) от 01 июля 1999 г., №409-I [1];

– Закон РК от 07.07.2004 г. №576-II «Об инвестиционных фондах» [2];

– Закон РК от 08.01.2003 г. № 373-II «Об инвестициях» [3];

– Концепция инновационного развития РК до 2020 г. // Указ Президента РК от 4 июня 2013 г. №579 [4].

– Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг. // Указ Президента РК от 17 мая 2003 г. №1096 [5].

– Закон РК «Об инновационном кластере «Парк инновационных технологий» // Постановление Правительства РК от 01 июля 2013 г. №655 [6].

На текущем этапе развития экономики Казахстана к наиболее существенным проблемам институционального совершенствования венчурной деятельности относится проблема осуществления инвестиций в высокотехнологичные и инновационные предприятия, которые сопряжены с высокой степенью риска, создание финансового механизма, способствующего реализации венчурных проектов и развитию сегмента высокотехнологичных и инновационных производств.

Необходимость создания венчурных фондов в современной инфраструктуре инноваций РК определяется, как показывает сравнение казахстанской инновационной системы с инновационными системами развитых в технологическом отношении стран мира, наличием ряда проблем.

Во-первых, проблема недостаточности общего финансирования научной и инновационной сферы в республике, что связано, в частности, с преобладанием бюджетного финансирования, которое не может справиться с высокими потребностями в финансировании НИОКР, а частное коммерческое финансирование НИОКР практически отсутствует. Отставание Казахстана в этом вопросе может создать серьезную угрозу для поддержания ее международной конкурентоспособности, да и национальной безопасности. Другими словами, стратегически важной задачей для нашей республики на ближайшее время становится обеспечение минимально допустимого уровня прямого бюджетного финансирования НИОКР – 2,5-3% ВВП. Решение этой стратегической задачи невозможно без создания государственно-частной системы инвестиций.

Во-вторых, проблема продолжающей сохраняться невосприимчивости отечественных предприятий к инновациям. Причины ее таятся и в стесненном финансовом состоянии предприятий, что делает их неспособными осуществлять инвестиции в инновации, и в отсутствии заинтересованности производителей в инновациях, и в недостаточном уровне подготовки управленческого персонала и отсутствии критической массы инновационно ориентированных управленческих и инженерных кадров. В итоге доля инновационно активных предприятий в общем их количестве в республике составляет лишь около 20%, тогда как в развитых в технологическом отношении

странах она превышает 80%. Совокупность этих факторов привела к утечке европейских высокотехнологичных инвестиций из региона. Небезынтересно отметить тот факт, что, несмотря на неустойчивость экономики, особенно рынка высоких технологий, крупные европейские компании попрежнему планируют существенные инвестиции для финансирования научных исследований. Однако они не намерены осуществлять инвестиции в научно-исследовательские проекты на территории ЕС, а предпочитают другие регионы, такие как США и некоторые азиатские страны, где созданы наиболее привлекательные условия для развития венчурного предпринимательства и проведена реформа интеллектуальной собственности.

В-третьих, проблема отсутствия должных внутренних инвестиций в научно-технологическую сферу может быть отчасти решена за счет привлечения иностранных инвестиций, которые могут быть реализованы, в частности, через венчурные фонды с иностранным участием. При этом серьезным препятствием для привлечения иностранного венчурного инвестора является как неразвитость законодательства о венчурных фондах, так и правовые пробелы в праве интеллектуальной собственности и механизмах ее передачи, особенно для организаций, которые осуществляли НИОКР с привлечением бюджетных средств. Таких организаций в республике большинство. Поэтому задача формирования венчурного законодательства, хотя она сама по себе объективно послужит ускорителем и рычагом к решению проблемы реформирования интеллектуальной собственности, должна решаться одновременно с внесением изменений в правовые документы об интеллектуальной собственности, регулируемые Гражданским кодексом РК, патентным законодательством и законодательством о трансфере технологий. Другими словами, потребуется пакетный принцип разработки и подачи совокупности документов, обеспечивающих развитие инновационной инфраструктуры как наиболее эффективный.

Для развития венчурного финансирования в республике необходимы следующие условия:

- нормативно-правовая база;
- финансовые ресурсы для инвестирования;
- компании, привлекательные для венчурного инвестирования;
- соответствующая система стимулирования.

Первостепенным шагом в указанном направлении является разработка соответствующей нормативно-правовой базы, которая должна формироваться по нескольким основным направлениям.

Во-первых, необходимо законодательно определить статус венчурного инвестора, структуру средств венчурных фондов и их объем, который может быть использован с риском и на безвозвратной основе. В соответствии со статусом должны быть определены конкретные налоговые инструменты стимулирования развития венчурного предпринимательства. К примеру, целесообразно предусмотреть возможности вычетов из облагаемого дохода части средств институциональных инвесторов, привлекаемых венчурными фондами.

Во-вторых, нужно определить порядок формирования уставного капитала венчурного предприятия, условия капитализации интеллектуальной собственности при его создании. Указанная проблема тесно связана с решением другого важного вопроса – поиска эффективной методики оценки интеллектуальной собственности.

В-третьих, необходимо определить организационные формы венчурных фондов и создаваемых с их участием предприятий.

Далее необходимо рассмотрение возможных организационных форм венчурных компаний.

Инновационная инфраструктура является ключевым элементом национальной инновационной системы. Посредством инновационной инфраструктуры осуществляется передача законченной научной разработки из научно-технической сферы на рынок и происходит привлечение финансовых ресурсов предпринимательского сектора в научно-техническую сферу.

Развитие национальной инновационной системы предполагает наличие компонентов, состоящие из институтов развития с определенными функциями и полномочиями.

Развитие венчурной индустрии во многом зависит от уровня государственной поддержки. В развитых государствах применяются как прямые, так и косвенные меры государственного стимулирования развития венчурного капитала.

Рекомендуется оценивать будущие денежные потоки инновационных проектов или сегментов, исходя из ожиданий субъектов эффективного фондового рынка, ориентирующихся на наблюдаемые тенденции динамики доходов и расходов инноваций. В данном случае будущий денежный поток приближенно может быть представлен как аннуитет из средних значений денежных поступлений за несколько последних периодов, относящихся к этапу зрелости инноваций, т.е. к периодам стабилизации объемов продаж W прибыли. При несоблюдении данных условий необходим учет темпов роста денежных потоков, что значительно снижает объективность прогнозирования.

Финансовая обеспеченность научно-исследовательских организаций и инновационных инфраструктур может быть осуществлена путем коммерциализации их деятельности при государственной поддержке. Инновационные производственные структуры нуждаются либо в стартовом капитале, либо в инвестиционной поддержке для освоения новых высоких технологий, что может быть решено при участии различных инвесторов и опять-таки при государственной поддержке. Необходимо создать условия для развития венчурного предпринимательства.

Один из механизмов управления действиями венчурных фондов – контроль деятельности финансируемого объекта путем использования поэтапной схемы вложения капитала и конвертируемых ценных бумаг как способа организации контрактных отношений. Венчурный бизнес в управлении инновациями создает новый тип инвестиционного механизма и повышает эффективность функционирования экономики в целом. Таким образом, механизм венчурного финансирования можно реализовать путем государственной поддержки и с помощью малого инновационного предпринимательства. Такой вид развития позволит сконцентрировать в малых предприятиях наиболее важные разработки ученых и позволит прохождению стадии «идея-разработка» наиболее оперативно и эффективно.

Литература

1. Гражданский кодекс РК (особ. ч.) (с изм. и доп.и по сост. на 04.07.2013).

2. Закон РК от 7 июля 2004 г. № 576-II

Об инвестиционных фондах (с изменениями и дополнениями по состоянию на 05.07.2012).

3. Закон РК от 8 января 2003 г. №373-II Об инвестициях (с изм. и доп. по сост. на 04.07.2013).

4. Концепция инновационного развития РК до 2020 г. // Указ Президента РК от 4 июня 2013 г. №579.

5. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг. // Указ Президента РК от 17 мая 2003 г. №1096.

6. Закон РК «Об инновационном кластере «Парк инновационных технологий» // Постановление Правительства РК от 01 июля 2013 г. №655.

А.Ш. Кудерова, *магистрант*

Ғылыми жетекшісі: ***Ж.Е. Шимшиков,*** *э.ғ.к., профессор*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНЫҢ АГРОӨНЕРКӘСІП КЕШЕНІН ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМЫТУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Ауыл шаруашылығы Қазақстан экономикасының маңызды салаларының бірі болып табылады. Аграрлық сектор дамуының деңгейі үнемі жоғары сатыда көрініп келді және мемлекеттің экономикалық және қоғамдық-саяси тұрақтылық факторларын анықтай отырып жоғары сатыдан көріне бермек.

Қазақстан Республикасының Президенті – Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты 2014 ж. 17 қаңтардағы Қазақстан халқына Жолдауында Қазақстанның ең дамыған 30 мемлекеттің қатарына қосылуы мен еліміздің экономикалық өсуді әрі қарай нығайту үшін қоғамымыздың келешек мүмкіндіктерін айқындап берген. Болашаққа бағдарланған бұл құжатта экономиканың нақты секторы ауыл шаруашылығын дамытуға ерекше көңіл бөлінген болатын [1].

Ауыл шаруашылығында бәсекеге қабілетті өнім өндіру мен агроөнеркәсіп кешенін тиімді жүргізу – мемлекетіміздің әлеуметтік-экономикалық дамуының негізгі бағыттары. Мемлекеттік аграрлық саясатты жүзеге асырудың барысында соңғы жылдары ауыл шаруашылығы өндірісінің дамуында оң нәтижелердің бары қуантады. Дегенмен, өндірістің негізгі саласының бірі, азық-түлік проблемасын шешетін ауыл шаруашылығында өнім өндіретін салалардағы қиындықтарға сәйкес бар күш пен мүмкіндік саланы өркендетуге бағытталып, кең көлемдегі жұмыстар атқарылуда.

Бәсекеге қабілетті агроөнеркәсіп өндірісі кешенін қалыптастыру және дамыту, оларды жаңғырту және сапа менеджментінің халықаралық жүйесіне сәйкес болуы үшін ауылшаруашылығы кәсіпорындары түрлері мен олардың шаруашылық жүргізу формалары және ұйымдастырушылық-құқықтық формалардың сан алуандығын ескере отырып агроөнеркәсіп өндірісі кешенін тиімді басқарудың, өндіріс тиімділігін арттырудың жаңаша жолдары мен тәсілдерін қарастыру қажет. ҚР тәуелсіздігі кезеңінде елдің агроөнеркәсіп кешенінде мәнді нәтижелерге қол жеткізілді: нарықтық қатынастар негізінде өндірістің тұрақты өсуі байқалады, еңбек өнімділігі мен өндіргіштігі артуда, саланың негізгі қорларын жаңарту және инфрақұрылымын қалпына келтіру жүргізілуде, негізгі тамақ өнімдері бойынша өз-өзін қамтамасыз етуге қол жеткізілді, дәнді, майлы дақылдар, балық аулау өнімдері экспортының айтарлықтай өсуіне қол жеткізілді.

2012 ж. елдің жалпы ішкі өнімінің (бұдан әрі – ЖІӨ) көлеміндегі ауыл шаруашылығы өнімінің үлесі 6,6%-ды құраса, 2013 ж. 6,9%-ды құрады.

Қазіргі уақытта әлемдік аграрлық экономика мен демографияның жаңа үрдістері қалыптасуда, өңірдегі ықпалдастыру процестері нақты дами бастады, жаһандық климаттық өзгерістер болуда. Қазақстан Кеден одағына (бұдан әрі – КО) кірді, таяу кезеңде Дүниежүзілік сауда ұйымына (ДСҰ) кіруі жоспарлануда. Алайда, саладағы еңбек өндіргіштігінің төмен деңгейі, пайдаланылатын технологиялардың жетілдірілмегендігі, өндірістің ұсақ тауарлы болуы ауыл шаруашылығы өндірісін қарқынды негізде жүргізуге, материалдық, еңбек және басқа ресурстарды неғұрлым толық пайдалануды қамтамасыз етуге, экологиялық талаптарды сақтауға мүмкіндік бермейді. Осы факторлар отандық аграрлық сектордың бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді, бұл ДСҰ мен КО жағдайларында шетелдік өнім импортының басым болуына, жергілікті өндірушілерді өткізу нарықтарынан ығыстыруға әкелуі мүмкін.

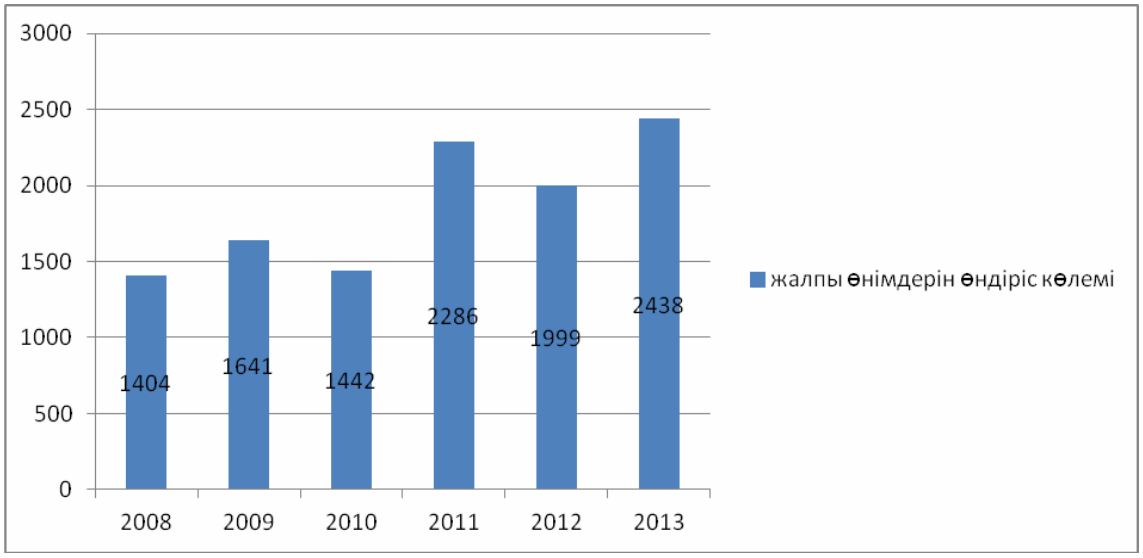
Азық-түлік өнімдерін тұтынудың қарқынды өсуімен және тұтыну құрылымының неғұрлым сапалы өнімдер жағына қарай өзгеруімен ел халқының өсуі орын алуда. Елді азық-түлікпен қамтамасыз етудегі, халықты жұмыспен қамтуды арттырудағы және республиканы экономикалық дамытудағы ауыл шаруашылығының ролін Мемлекет басшысы бірнеше рет, оның ішінде ҚР Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту – Қазақстан дамуының басты векторы» атты 2012 ж. 27 қаңтардағы Қазақстан халқына жолдауында атап өтті.

Сыртқы және ішкі ортаның өзгерген жағдайларында Қазақстанның КО мен ДСҰ кіруіне, саланы мемлекеттік реттеу мен жаңғыртудың жаңа тетіктерін қолдану қажеттілігіне байланысты ҚР агроөнеркәсіп кешенін дамытудың (АӨК) жаңа салалық бағдарламасы әзірленді.

Қалыптасқан экономика жағдайында ауыл шаруашылығы өндірісінің тиімділігін арттыру мақсатында барлық деңгейде басқару мен экономикалық ынталандырудың барынша тиімді жолдары мен әдістерін іздестіру және қолдану қажеттілігі туындап отыр. Нарықтық қатынастарға бейімделу, ауыл шаруашылық өндірісі көрсеткіштерінің, атап айтқанда, сапалы өнім көлемінің өсуі, еңбек өнімділігінің көрсеткіштерінің артуы, өндіріс, айырбас, тұтыну, өткізудің тиімді жүйелерін қалыптастыру – тиімділікті арттырудың алғышарттары болып табылады [2].

Ауыл шаруашылығындағы меншіктің әртүрлі формалары және тиісінше кәсіпорындардың алуан түрлері мен үлгілері болғанда ауыл аруашылығы өндірісінің ортақ белгілерімен қатар кейбір өзіндік ерекшеліктері де болады. Ұжымдық негізде құрылған кәсіпорындар өздерінің өндірістік масштаб артықшылығы тиімділігін көрсетуде.

ҚР АӨК жалпы өнімінің көлемі ауыл шаруашылығы өнімдерінің 2009 ж. 1641,4 млрд теңгеден 2013 ж. 2438 млрд теңгеге дейінгі өсуімен орнықты үрдісті көрсетті (1-сурет). Соңғы 5 жылда ауыл шаруашылығы өнімдерінің жалпы көлемінің орташа өсу қарқыны 20%-ды құрады.



1-сурет. **Ауыл шаруашылығының жалпы өнімдерінің өндіріс көлемі***

**ҚР Статистика агенттігі*

Қазіргі кезеңдегі ұлттық шаруашылықты қайта қалыптастырудың басты мәселелерінің бірі экономиканың агроөнеркәсіп саласын тұрақтандыру және дамыту барысында индустриалды-инновациялық дамуға үлкен мән беру болып табылады. Инновациялық үрдістер өзінің мәні бойынша ғылым мен өндірісті бейнелейді, техникалық, биологиялық және химиялық құралдар мен заттардың, технологиялар мен шаруашылықты жүргізу тәсілдерін үздіксіз қайта жаңалау, ауыл шаруашылық өндірісін агроклиматтық факторлар мен нарықтың талаптарына сай, тауар өнімдеріне әлемдік стандарттарды қолдану үшін жағдай жасайды. Мұның барлығы ауыл шаруашылығы және қайта өңдеу өндірісінің интенсивтік дәрежесін көтеруге, инновацияны игерумен агроөнеркәсіп кешенінің барлық салаларында еңбек өнімділігін арттыруға және қосымша пайда алуға мүмкіндік береді.

Қазіргі таңда Оңтүстік Қазақстан облысында агроөнеркәсіп өндірісінде инновациялық үрдістерді бейімдеу арқылы және аумақтың табиғи, өндірістік және ғылыми-техникалық әлеуеттерін үйлесімді пайдалану факторларын есепке ала отырып, агроөнеркәсіп өндірісін жүргізуге бағытталған.

Агроөнеркәсіп өндірісінде инновацияны игеру тәжірибесі негізінде технологиялық, техникалық құралдар мен қондырғылар, нақты агроклиматтық және өндірістік жағдайларды есепке ала отырып, өсімдіктің жаңа немесе жетілдірілген сорты мен нәсілді малдарды қолдану қажет. Сол үшін инновациялық үрдістерді дамыту, инновациялық қызметтердің жаңа түрлерін құру, агроөнеркәсіп өндірісінің аймақтық ерекшеліктерін есепке алу, ғылыми техникалық және инновациялық саясатты қалыптастыруға әдістемелік жанасуларды негіздеу өте өзекті мәселеге айналуда және өз шешімін табуды қажет етеді.

Қазіргі таңда Қазақстандағы экономиканың көптеген салаларының ғылыми-техникалық саясатының негізіне мемлекет пен ірі корпорациялардың ғылыми-техникалық әлеуеті мен оны нарықтық экономика жағдайларына бейімдеу басты бағыт болып отыр. Қазір ғылыми ұйымдардың ғылыми зерттеулердің әртүрлі бағыттарында бірлесе жұмыс істеудің жаңа түрлері іздестірілуде. Негізгі міндет аймақтар мен кәсіпорындардың дамуының инвестициялық кезеңіне өтуге экономикалық, инфрақұрылымдық жағдайлар жасау арқылы тұрақты экономикалық дамуға, экономиканың инновациялық дамуына өтуге мүмкіндік туғызу.

Агроөнеркәсіп кешенінде ғылыми-техникалық дамудың ең негізгі шарты болып инновациялық басқарудың құрылуы, ғылыми-техникалық әрекеттің жобалық, технологиялық, материалдық, ұйымдастырушылық, мамандық жақтарын қамтитын, алынған нәтижені талдауды, ауыл шаруашылығын жүргізу жүйесіне түзетулер енгізуді, әртүрлі топырақтық-климаттық және қаржылық-эконо-

микалық жағдайларда дамудың болжамын жасауды қамтитын, нарықтың ілгермелі қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған үрдіс.

Инновациялық басқаруды инновациялық бағдарламалар мен бірыңғай аймақтық ғылыми-техникалық және инновациялық саясат жүргізу жағдайында, жаңа өнімдерді жасау және оларды өндіріске ендіруді бақылау жағдайында, бұл бағдарламаларды қаржылық, материалдық және интеллектуалдық тұрғыдан қамтамасыз ету жағдайында құру ұсынылады.

Агроөнеркәсіп кешенін инновациялық басқарудың негізгі мақсаты жаңа өнімдер жасап, оларды өндіріске ендіру болып табылады. Бұл агроөнеркәсіп өндірісін мамандандыру жөнінде көптеген міндеттерді нақтылауды, агроөнеркәсіп өндірісінде әртүрлі қызметтердің ауыл шаруашылық өндірістің тепе-теңдігін сақтауда, технология, ұйымдастыру, басқару және инновациялық басқару саласында мамандар даярлауда көптеген міндеттерді нақтылауды қажет ететін үрдіс [3].

Осылайша, аймақтық агроөнеркәсіп кешеніндегі инновациялық үрдістің дамуы ғылыми-техникалық әрекеттердің жаңа технологиялар, шаруашылықты жүргізудің жаңа әдістері мен тәсілдерін меңгерумен тығыз байланыста жүруін қамтамасыз ететін инвестициялық және инновациялық жайлы климат қалыптастыруға тәуелді. Аймақтық агроөнеркәсіп кешенінің ғылыми-техникалық кешенін басқару жүйесін инновацияны меңгерудің жаңа қағидаларына сүйеніп қайта құру инновациялық әрекеттердің де, агроөнеркәсіп өндірісінің де тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Қоғамдық өндірістің объективті және заңды құбылыстарының бірі – интеграциялық және кооперациялық бірлесуді дамыту арқылы агроөнеркәсіп құрылымдарын құру. Қазіргі таңда облыстағы ауылдық аудандарында жүзімді өңдейтін 26 мамандандырылған кәсіпорындар мен цехтар бар, олардың қатарында шарап өндіретін ірі кәсіпорындар «Молчанов және К» ААҚ, «Қапланбек», «Южвино» ЖШС, «Жуалы»ӨК, «Қонысбаев» кәсіпорындары жатады. Бірақ, өкінішке орай, аталған кәсіпорындардың өнімдері шет елдерде үлкен сұранысқа ие екендігіне қарамастан, олар өздерінің өндірістік қуатының 40-50% ғана пайдаланып отыр.

Сүт өнімдерін өндіретін жұмыс істеп тұрған кәсіпорындардың саны облыс бойынша 18 бірлік. Қазіргі жағдайда шикізат қорының шектеулі болуы салдарынан кәсіпорын қуаты 35-40%-ға пайдаланылады. Кәсіпорындар негізінен сүт ұнтақтарымен жұмыс істейді, жаңа сауылған сүт тек қана «Фуд-Мастер» АҚ және жақын арадағы шаруа қожалықтарынан келіп түседі.

Ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеу, дайындау кәсіпорындарының жұмыстарын жақсартып, одан әрі дамыту бағытында төмендегі іс-шаралар жүзеге асырылуы тиіс:

– маманданған тауар аймақтарын дамыту, аймақаралық өзара қатынастарды қалыптастыру;

– жұмыс істеп жатқан кәсіпорындарды техникалық қайта құру және жабдықтау үшін лизинг жүйесінің қорларын кеңінен пайдалану;

– ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеуші кәсіпорындарда қалдықсыз технологияларды қолдану;

– өңдеуші кәсіпорындарды шикізат көзіне жақын ашу және дамыту;

– тоқтап тұрған ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдейтін кәсіпорындардың жұмысын қайта жандандыру үшін инвестицияларды тарту, жергілікті бюджеттерден қаржыландыру мүмкіншіліктерін қарастыру;

– азық-түлік, шикізаттардың сапалылығы мен қауіпсіздігін бақылайтын нормативтік-әдістемелік негізін құру.

Оңтүстік Қазақстан облысының аймақтық инновациялық жүйесінің инфрақұрылымын қалыптастыру үрдісінде мемлекеттік статусы бар Оңтүстік Қазақстан мемлекеттік университетінің ғылыми ұйымдарын, ауыл шаруашылық ғылыми орталықтарды, университет кешендерін, интеграцияланған және корпоративтік агроөнеркәсіп құрылымдарды және т.б. әртүрлі құқықтық-ұйымдастырушылық жоғары технологиялық ұйымдарды, сонымен бірге инновациялық әрекеттерді қаржыландырушы ұйымдарды іске тарту керек.

Аймақтық инновациялық жүйенің тиімді жұмыс істеуі үшін ауыл шаруашылығында өндірісті және ресурстарды шоғырландыру тетіктерін ғылыми зерттеу негізінде тәжірибеде қолдануды анықтау қажет. Бұл ауыл шаруашылығы өндірісін үйлесімді орналастыру, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіруде ресурс сақтағыш технологияларды қолдану, мал басын өсіру, ауыл шаруашылық шикізаттарын сақтау және өңдеуді ғылыми жолға қою үшін қажет.

Ауыл шаруашылығы өндірісінің терең мамандануы мен шоғырлану дәрежесін асыру, тек, ауыл шаруашылығы өнімдерін өндіретін құрылымдарының кооперациялық байланыста бірігуі нәтижесінде тез жүзеге асуы және дамуы мүмкін.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауы. http://bnews.kz

2. Қазақстан Республикасында агроөнеркәсіп кешінін дамыту жөніндегі 2013-2020 жж. арналған «Агробизнес-2020» бағдарламасы.

3. Алимкулова Э. Агроөнеркәсіп өндірісінде инновациялық үрдісті дамытудың ерекшеліктері // ІзденісПоискФ. – Алматы. – 2009. – №2. – 11-14 бб.

М.А. Кульмирзаев, *магистрант*

Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

Здравоохранение представляет собой совокупность мер политического, социального, экономического, научного, юридического, медицинского, санитарно-гигиенического, противоэпидемического и культурного характера, направленных на сохранение и укрепление физического и психического здоровья гражданина (1).

В настоящее время здравоохранение РК проходит этап институциональных преобразований, совершенствование кадрового потенциала, предоставление качественных медицинских услуг и развитие инфраструктуры. Одним из приоритетных направлений развития государства, является достижение максимально высокого здоровья населения, что находит отражение в национальных программах развития здравоохранения (2,3,4). Президент страны в государственной программе развития здравоохранения «Саламатты Қазақстан на 2011-2015 гг.» определил комплексное совершенствование системы здравоохранения, которое поднимет на качественно новый уровень первичную медико-санитарную помощь.

Согласно данным ВОЗ по показателю смертности от рака Казахстан лидирует среди ближайших стран СНГ: России, Украины, Беларусии, Кыргызстана, Узбекистана, Азербайджана.

Диаграмма 1

Смертности от рака среди стран СНГ
в возрастной категории от 30 до 70 лет в 2008 году

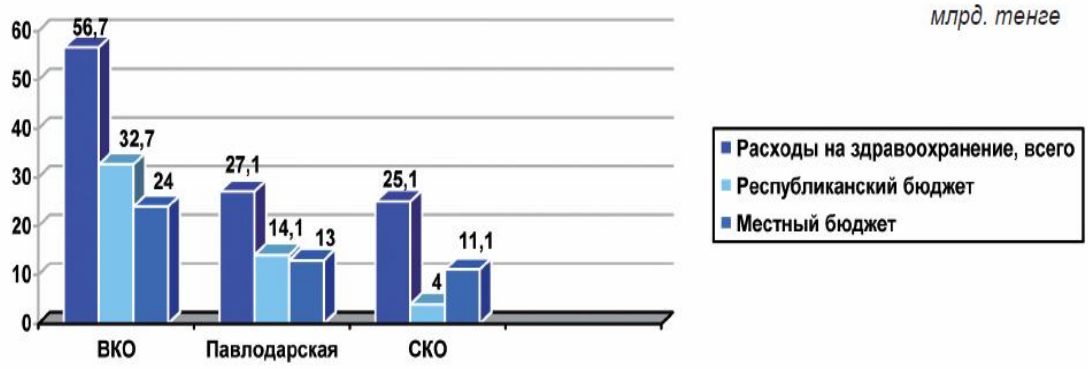
По данным ВОЗ, в общей структуре смертности в РК онкология занимает второе место. Прирост пациентов со злокачественными новообразованиями составляет ежегодно 5%. Лидирующие позиции по количеству онкологических заболеваний в стране занимают Северо-Казахстанская область (СКО), Восточно-Казахстанская область (ВКО) и Павлодарская область.

Ежегодно в стране регистрируется около 30 тыс. больных раком, ежедневно более чем у 80-ти человек появляются онкологические заболевания, на учете состоят около 130 тыс. больных (5).

Программа «Саламатты Қазақстан» предусматривает решение проблемы онкологических заболеваний, финансирование данного направления в 2012 г. составило 17,7 млрд тенге, что примерно равно 23,6% от всего объема средств, выделенных на Программу. Мониторинг эффективности расходов государственного бюджета на профилактику и лечение онкологических заболеваний проводился в Павлодарской, СКО и ВКО (диаграмма 2): по официальной статистике именно в этих областях уровень онкологических заболеваний самый высокий по стране (6).

Диаграмма 2

Данные по бюджетному финансированию онкологической службы по трем областям за 2012 г.



В настоящее время в Казахстане реализуется программа развития онкологической помощи на 2012-2016 гг., утвержденная постановлением Правительства РК №366 от 29.03.12. Программа предусматривает осуществление целого комплекса мероприятий по профилактике и снижению уровня смертности от рака: расширение скрининговых программ (в республике функционируют программы ранней диагностики рака – молочной железы, шейки матки, толстой и прямой кишки (колоректальный рак), желудка и пищевода, печени и предстательной железы), модернизация онкологических организаций, открытие онкологических, маммологических, проктологических кабинетов, отделений восстановительного лечения и реабилитации, паллиативного лечения, развитие социально-психологической помощи для онкологических больных, подготовка и повышение квалификации кадров. Так же в рамках программы в республике введены в действие: Национальный онкологический научный центр в Астане, высокотехнологичные центры радиационной онкологии в городах Алматы, Семей, Караганда, Актобе и Астана, центры ядерной медицины на базе Казахского НИИ онкологии и радиологии (КазНИИОР) и регионального онкологического диспансера города Семея (7).

По итогам скрининговых программ уровень заболеваемости злокачественными новообразованиями составил 188,4 на 100 тыс. населения против 183 в 2011 г., что показывает увеличение на 3%. Смертность от злокачественных новообразований в республике снизилась со 103,4 до 100,3 на 100 тыс. населения в 2012 г. (7).

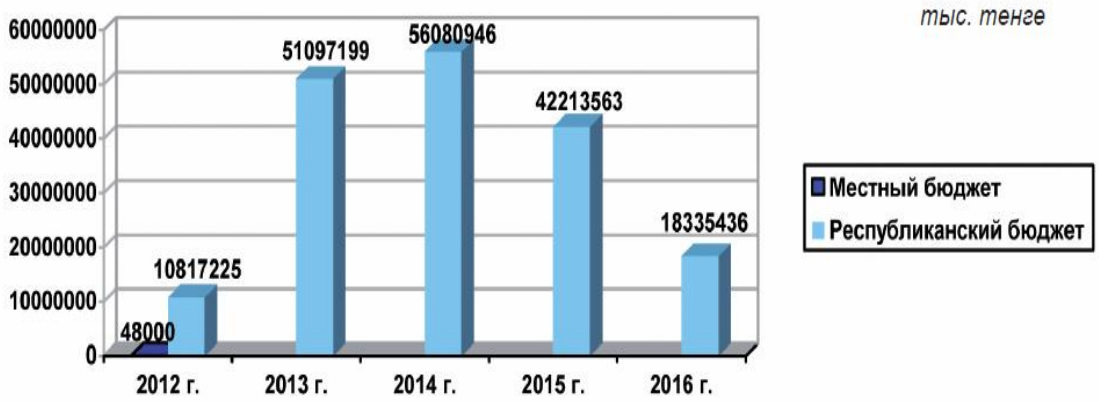
Согласно статистическим данным, в 2013 г. было выявлено 33 029 новых случаев рака, что составило 193,9 на 100 тыс. населения с темпом прироста 1,7% в год. Смертность же в 2013 г. составила 16 962 или 99,6 на 100 тыс. населения со снижением уровня на 0,8%. Стоит отметить, что 42% умерших от онкологических заболеваний, это лица трудоспособного возраста. За последние

годы отмечается рост выявления количества больных на I-II стадии заболевания. Если в 2012 г. их удельный вес составил 51,6%, то в 2013 г. уже – 53,6%, что говорит о повышении информированности населения, а также увеличении онконастороженности среди врачей первичного звена, но в то же время эти цифры свидетельствуют о необходимости совершенствования подходов к диагностике рака в Казахстане (6).

Для реализации программа развития онкологической помощи выделены средства из республиканского и местных бюджетов (7). Общие затраты на реализацию программы составят 178 592 369 тыс. тенге, в т.ч. из средств республиканского бюджета – 178 544 369 тыс. тенге, из средств местных бюджетов – 48 000 тыс. тенге (диаграмма 3).

Диаграмма 3

Распределение финансовых средств по годам и источникам финансирования



Резюмируя состояние онкологической службы Казахстана, можно выделить проблемы, связанные с оснащением, приобретением нового оборудования, новых методов диагностики и лечения. Так, ядерная медицина как один из элементов онкологической помощи (оборудование, кадровые ресурсы и т.д.) в республике в настоящий момент отсутствует. В Казахстане имеется только лишь 1 аппарат ПЭТ в Астане, который не покрывает всей потребности республики. Вследствие недостаточного использования современных методов ранней диагностики и лечения, недостаточной доступности онкологической помощи на сегодняшний день только 51-52% больных со злокачественными новообразованиями получают специализированное лечение.

Доступность онкологической помощи населению республики все еще не соответствует современным требованиям. Количество онкологических кабинетов составляет примерно 84% от норматива. Сохраняется дефицит кадров, только 48% районных онкологов являются основными работниками, остальные врачи – специалисты других профилей, работающие по совместительству. Коечный фонд организаций здравоохранения онкологического профиля не соответствует установленным нормативам (2,5 койки на 10 000 населения). На 1 января 2012 г. количество коек онкологического профиля составило 2996 при необходимом количестве 4130 коек. Только в 6 регионах республики функционируют хосписы, предоставляющие помощь незначительному количеству нуждающихся больных 5%. Полный спектр услуг могут получить только жители Астаны и Алматы (7).

В связи с этим, в настоящее время происходит неравномерное распределение пациентов по высокоспециализированным онкологическим учреждениям областей и регионов РК. Что усложняет перераспределение финансирования из республиканского бюджета.

Таким образом, изучение экономики здравоохранения в сфере онкологической службы является актуальным направлением современной науки и требует глубокого анализа и внедрения инноваций.

Литература

1. http://news.nur.kz/tag/ex2706-zdravookhranenie.html

2. Государственная программа развития здравоохранения РК «Саламатты Қазақстан» на 2011-2015 гг., утвержденная Указом Президента РК от 29.11.2010 г. №1113.

3. Стратегии «Казахстан-2030»

4. Программа развития онкологической помощи в РК на 2012-2016 гг., утвержденная постановлением Правительства РК №366 от 29.03.12.

5. Материалы VII съезда онкологов и радиологов государств – членов СНГ и Международной научно-практической конференции «Онкология-современные аспекты и приоритетные направления», 5-7 сентября 2012 г. в Астане.

6. Материалы интервью Г. Илеуовой об «Оценке эффективности реализации 1-го этапа Государственной программы «Саламатты Казахстан» 19.02.2014 / экология и здоровье http://www.nomad.su/?a=7-201402190028

7. Итоговый аналитический отчет по проекту «Мониторинг эффективности расходов госбюджета на профилактику и лечение онкологических заболеваний», при поддержке Фонда «Сорос-Казахстан» за 2013 г.

Л.А. Кунунбаева, *магистрант*

Научный руководитель: ***А.Ш. Абильдина,*** *к.э. н.*

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ФАКТОРА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

В современной литературе отмечается, что активизация человеческого фактора в экономике как одного из важнейших стратегических ресурсов, в какой-то мере может восполнить недостаток и даже отсутствие других ресурсов. Это подтверждается достигнутым высоким экономическим ростом некоторых стран, не имеющих на своей территории достаточных природных и сырьевых ресурсов. В условиях перехода к новейшей высокотехнологичной экономике происходит переориентация многих стран на стратегический ресурс – накопленный человеческий капитал с богатым интеллектуальным потенциалом.

Хотелось бы отметить, что если раньше в обществе считалось, что материальные факторы доминируют над нематериальными, то уже в конце XX в. стало очевидно, что именно люди, а не деньги и машины являются решающим фактором и условием повышения конкурентоспособности экономики. Однако на современном этапе большинство экономистов сходятся во мнении, что сфера управления человеческими ресурсами, нуждается в реформировании.

В теории человеческого капитала ключевым элементом является собственно понятие «человеческий капитал». Применение категории «капитал» аргументируется наличием двух качеств: длительность использования и производственный характер, а определение «человеческий» означает, что этот капитал не может быть отделен от его носителя-человека.

Основоположники теории человеческого капитала Г. Беккер и Т. Шульц доказали производительную природу капитальных вложений в человека, обеспечивающие значительный и длительный эффект [1].

К.Р. Макконелл и С.Л. Брю утверждают, что инвестиции в человеческий капитал – это действия, которые повышают квалификацию и способности, и как следствие производительность труда рабочих. Также они отмечают, что эти инвестиции затраты, которые будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем [2].

Наиболее глубокий теоретический вклад в разработку модели человеческого капитала внес М. Гроссман, который считает, что основными отраслями производящими «капитал здоровья» человека, являются здравоохранение и медицина. В понимании М. Гроссмана составной частью человеческого капитала, как объекта инвестиций является здоровье [3].

В современных условиях важной темой выступает проблема инвестиций в человеческий капитал, поскольку воспроизводство интеллекта, трудового потенциала составляет фундаментальную основу инноваций, а значит, и направленности хозяйственного процесса как такового. Следует отметить, что наиболее остро встает вопрос об эффективности инвестирования в человеческий капитал [4].

Исследование человеческого капитала как богатой и сложной совокупности различных потенциальных возможностей предполагает необходимость всестороннего подхода. В этой связи необходимо рассмотреть структуру человеческого капитала и его составляющие элементы. Учитывая многосторонний подход к исследованию человеческого капитала, его структура представлена совокупностью следующих видов потенциала: демографического, образовательного, предпринимательского, научного, интеллектуального и личностного.

Большинство факторов формирования и развития человеческого капитала можно измерить количественными показателями, а некоторые из них можно оценить только экспертным путем. Степень их воздействия на человеческий капитал неодинакова, а также трудно поддается измерению.

Развитие концепции человеческого капитала в значительной мере определяется изменением отношения к роли человека в экономике, его производительным способностям, а также признанием того факта, что человеческий капитал в настоящие дни является одним из главных факторов эко-

В настоящее время конкурентоспособность страны и уровень инновационного развития определяется не столько материальными активами, сколько квалификацией людей, иными словами, человеческим капиталом населения, а также источниками его формирования и результатами использования. Поэтому к новым факторам экономического роста можно отнести: размер инвестиций в образование, здравоохранение; степень развитости фундаментальных и прикладных исследований; информатизацию экономики; уровень образования в стране; величину расходов на НИОКР; качество человеческого капитала, работающего в экономике; уровень научно-технического прогресса в стране [5].

Основной акцент делается на развитие инновационной инфраструктуры, формирование эффективных институтов и стимулирование национальной инновационной системы. Человеческий же капитал не играет существенной роли в экономическом развитии страны, т.е. квалифицированный труд не востребован, а основной объем производства завязан на сырьевые отрасли. Тогда как практика развитых стран показывает, что увеличение человеческого капитала на один процент, приводит к ускорению темпов роста душевого ВВП до трех процентов.

В РК развитие человеческого капитала определено ключевым направлением при разработке основополагающих стратегических документов страны, а именно: Стратегический план развития РК до 2020 г.; Долгосрочная стратегия развития Казахстана «Казахстан-2030»; «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства»; а также государственные, региональные и отраслевые программы [6].

Опыт инновационного развития США, Германии, Японии и других развитых стран представляет существенный интерес для Казахстана. Тезис о важнейшей роли современных достижений НТП и инноваций для ускорения выхода Казахстана на траекторию нового типа экономического роста подтверждается результатами исследований отечественных и зарубежных ученых. При этом подчеркивается, что интеллектуальный потенциал Казахстана по-прежнему значителен, однако в настоящее время недооценивается и не получает должного развития.

Для повышения интеллектуального потенциала Казахстана нами разработаны следующие рекомендации:

1. Решение вопросов по развитию системы современного образования и подготовки квалифицированных кадров предполагает корректировку уже принятой программы реформ среднего и высшего образования. Необходимо сформировать систему престижных инженерных учебных заведений, возможно, с нестандартными условиями приема и особыми требованиями к выпускникам. А также следует приступить к формированию собственной национальной управленческой школы.

2. В развитии науки Казахстана является важным развитие научных центров с международным участием. Для этого необходимо рассмотреть возможность вовлечения иностранных государств, корпораций и академических центров в процесс создания новых научных центров в Казахстане.

Диверсификация системы переквалификации и образования будет реально осуществляться за счет сотрудничества этих международных научных центров с местными академическими центрами и организациями. Казахстан мог бы пригласить ведущие международные организации по развитию из США, Франции, Германии, Скандинавских стран, Японии, России, Испании, Канады и Австралии для создания научно-исследовательских центров, управление которыми напрямую осуществлялось бы донорами. Работа таких национальных исследовательских центров должна быть нацелена на продвижение исследований в каком-либо определенном направлении, а также на создание в процессе исследований своей интеллектуальной собственности.

3. Стратегическим фактором в повышении конкурентоспособности является управление интеллектуальной собственностью, а важнейшим вопросом управления ею является вопрос о том, кому принадлежат права на интеллектуальную собственность. Для совершенствования патентной работы в Казахстане необходимо разработать на государственном уровне научно обоснованную концепцию разработки и реализации патентно-лицензионной политики, интеграции страны в международный технологический обмен в условиях глобализации, предусматривающую основные принципы в области внешней торговли технологиями, содержащими изобретения и ноу-хау.

4. Рекомендуется создать на основе использования достижений современных информационных технологий единую государственную патентно-информационной систему и инфраструктуру, обеспечивающую доступ к мировым патентным информационным ресурсам непосредственно с рабочих мест специалистов. Это необходимо сделать для обеспечения непрерывного повседневного отслеживания деятельности ведущих научных организаций и хозяйствующих субъектов мира в избранном направлении, отрасли, подотрасли, в смежных отраслях, т.к. без этого невозможно определить свое место и роль в мировом экономическом пространстве.

Литература

1. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.

2. Макконелл К.Р. и Брю С.Л. Экономикс: принципы, проблемы и политика: В 2 т.: Пер с англ. М.: ИНФРА – М, 1997. – Т. 1. – 399 с.

3. Grossman M. On the concept of health capital and demand for health // Journal of Political Economy. 1972, Vol. 80. – P. 223-255.

4. Анисысин Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием: моногр./Под ред. Ю.П. Аниськина. – М.: Омега-Л. – 2007. – 441с.

5. Дорофеева Н.М. Концепция человеческого капитала как фактор инновационного развития и экономического роста // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2012. – №1(24). – С. 25-28.

6. Официальный сайт Национального аналитического центра www.nac.gov.kz/projects

Э.Т. Куспекова, *магистрант*

Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н., профессор*

НЕОБХОДИМОСТЬ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Возрастание роли научных знаний как стратегического ресурса и расширяющееся влияние технологических инноваций как ключевых факторов успеха привели к тому, что в настоящее время во всем мире экономический рост предприятий определяется той долей продукции и оборудования, которая содержит прогрессивные и современные решения.

В ходе экономического развития технологическая структура производства непрерывно меняется; одни технологии заменяются новыми, в других обновляется состав персонала и структура производственных фондов. Сложность данной проблемы заключается в том, что для обеспечения устойчивого технологического прогресса требуется определить не только его основные направления,

в первую очередь, требующие поддержки государства, но и технологический уровень, которого они должны достичь. Во всех отраслях казахстанской экономики присутствуют элементы нескольких технологических укладов, они переплетаются друг с другом и находятся в своеобразном и тесном взаимодействии. В зависимости от того, на приоритетное развитие какого технологического уклада направит свои усилия государство, нас ожидают принципиально различные варианты технологического и экономического будущего [1].

Настоящий период развития мировой экономики связан со сменой индустриального и постиндустриального уклада, т.е. пришел период науки, или знаний, с присущими ему определенными особенностями. Новая экономическая система характеризуется сменой основных конкурентных преимуществ, позволяющих хозяйствующим субъектам эффективно функционировать и развиваться во внешней среде. Это связано с усилением роли нематериальных активов, расширенном инвестировании в интеллектуальный капитал. В современной конкурентной борьбе происходит состязание не столько за обладание капитальными ресурсами и материальными ценностями, сколько за способность к разработке и внедрению инноваций.

Инновационное развитие как экономическая категория раскрывается его содержанием. Ее содержание конструктивно раскрывается во взаимосвязи и взаимодействии с другими экономическими понятиями, как инновация, инновационная деятельность, инновационный и стратегический менеджмент.

На современном этапе развитии казахстанского предпринимательства необходим качественно новый подход к внедрению новых и усовершенствованных технологий, направленных на формирование инновационной политики предприятий на корпоративном уровне, что позволит поддерживать в равновесном состоянии инновационные и другие направления стратегического роста и развития предприятий. Корпоративная стратегия нововведений позволяет способствовать технологическому развитию и превратить в общую стратегическую цель все хозяйствующие субъекты.

Новая роль инноваций предполагает решение генеральных проблем, связанных с нововведениями, интеграционными процессами, интернационализацией экономики. Нововведения становятся повседневным явлением. При этом проблема нововведения ставится более широко: это не только новые техника и технология, но и экономические, организационные и управленческие нововведения. В современных условиях эффективной является не та экономика, которая хорошо работает сегодня, а та, которая ориентирована на постоянное обновление и нововведения. Эффективное управление предполагает интеграцию организации и личности. При этом организация рассматривается как живой организм, состоящий из людей, объединенных общими ценностями и интересами. В условиях рыночных преобразований инновации, опирающиеся на пассивных менеджеров, отстают по сравнению с инновациями, которые опираются на активность работников.

В инновационной деятельности экономические объекты и системы, такие, как предприятие, организация, техника и технология, товары и услуги, рассматриваются в иерархической соподчиненности и взаимодействии, как целостная совокупность средств и способов, направленных на непрерывное обновление. Иначе говоря, инновационные процессы различного масштаба и уровня составляют основу развития экономических систем.

Исследование особенностей инновационных процессов, протекающих в различных производственных, научно-технических, организационных, креативных и социальных системах, лежит в основе повышения эффективности инновационного менеджмента.

В инновационном процессе как динамической системе следует выделить подсистемы создания, производства и потребления новшества. Этап создания новшества требует не только рождения новой идеи, новых знаний, но и применения нового оборудования, новой технологии, новых материалов для производственного воплощения идеи в опытный образец. Нововведение проходит этап научно-технического воплощения, которое является результатом инженерных предложений, лабораторных испытаний, создания конструкторской документации, изготовление опытных образцов и технологической подготовки производства. Реальный эффект от нововведения проявляется лишь в результате его распространения, диффузии и коммерциализации в условиях рынка.

Инновационная деятельность в современных условиях является важнейшей сферой, которая

определяет развитие национальной экономики и обеспечивает ее экономический рост. Особую актуальность в настоящее время приобретает проблема максимального использования инновационного потенциала в деле решения стратегических задач экономического и социального развития страны.

В стратегии 2030 Н.А. Назарбаев отмечает о необходимости проведения тройной модернизации: построить государство и совершить прорыв в рыночную экономику, заложить основы социального государства, перестроить общественное сознание. Переход РК к инновационному пути развития – это возможность сделать государство конкурентоспособным и войти в мировое сообщество на равных [2].

Казахстан в настоящее время вступил в индустриально-инновационную фазу развития экономики. Этот этап характеризуется адаптацией сферы науки к современным экономическим условиям, что должно привести к коренным изменениям в структурном, организационном, кадровом, инфраструктурном и финансовом обеспечении развития науки, регулируемым соответствующей нормативной правовой базой.

Особую роль в индустриально-инновационном развитии играет малый бизнес, в современных условиях траст инновационная политика государства. Эта политика может быть неодинакова в разных странах, но всегда нацелена на стимулирование инновационной активности и развитие научно-технического потенциала страны. В свою очередь, инновационная политика становится одним из наиболее важных этапов формирования национальной инновационной системы. Новая эпоха нестандартного и наукоемкого производства в котором не масштабы производства и сбыт, а способность к постоянному обновлению продукции за счет внедрения новых технологии играет решающее наличие в усилении конкурентных преимуществ страны на мировом рынке. С таких позиций малые организационные формы начинают играть доминирующую роль, как наиболее приспособленные к быстрой смене технологии, они могут оставаться конкурентоспособными даже при росте издержек и низких капиталовложениях за счет высокой добавленной стоимости. В такой экономике локальные альянсы ученых, предпринимателей и местной администрации являются значительным фактором достижения успеха на рынке.

Современный мир сталкивается с новыми вызовами и угрозами. Мировая экономика так и не оправилась от последствий глобального финансово-экономического кризиса. Геополитический кризис и санкционная политика ведущих держав создает дополнительное препятствие для восстановления мировой экономики. Прогнозы развития мировой экономики на 2014 г. и следующие два года пересмотрены Международным валютным фондом и Всемирным банком в сторону понижения. Поэтому в РК необходимо оперативно пересмотреть некоторые позиции, а также внести корректировки в планы на предстоящий период.

В текущем периоде в Республике Казахстан по поручению Н.А. Назарбаева Правительство уже ведет активную работу. Так же пересматривается параметры республиканского бюджета на 2015 г. И это правильно, т.к. падение цен на наши экспортные сырьевые ресурсы приводит к снижению поступлений средств в доходную часть бюджета. Но при этом перед Правительством ставится непростая, но конкретная задача – обеспечить все социальные обязательства в полном объеме [3].

В своем ежегодном послании Президент народу казахстана Н.А. Назарбаев отмечает о необходимости продолжения работы по поддержке малого и среднего бизнеса и деловой активности. На сегодняшний день полностью освоены 100 млрд тенге из Нацфонда, направленные на поддержку и кредитование МСБ. Это позволило создать 4,5 тыс. рабочих мест. Спрос на эти средства превысил предложение на 23 млрд тенге. Созданы беспрецедентные условия кредитования бизнеса всего под 6% на 10 лет. Таких условий у нас в стране ранее не было. Следует продолжить работу по развитию МСБ как драйвера экономического роста и увеличению его доли до 50% ВВП к 2050 г. Поэтому необходимо эффективно использовать кредитные линии для малого и среднего бизнеса за счет АБР, ЕБРР, Всемирного банка на общую сумму 155 млрд тенге в 2015-2017 гг.

Таким образом, основным двигателем индустриально-инновационного развития является частный сектор, а государство выступает катализатором и инициатором в вопросах повышения конкурентоспособности экономики, и способствует созданию и модернизации малых и средних предприятий вовлекая их в инновационный процессы [4].

Современная особенность малых фирм последних десятилетий состоит в том, что они базируются на достижениях постиндустриального общества развитых отраслях сельского хозяйства, промышленности, инфраструктуры, обеспечивающих динамизм, обновление и возвышение потребности, на использовании высококвалифицированной, хорошо образованной рабочей силы, характеризующейся дифференцированным, взыскательным, динамичным спросом. В связи с нарастанием конкуренции и ростом номенклатуры выпускаемой продукции, ростом выполняемых работ и услуг крупный бизнес не в состоянии производить все операции собственными силами, что вынудило крупные компании передавать часть бизнеса и производственных процессов малым организационным формам. Современная рыночная экономика отличается развитыми производственными связями между крупным и малым бизнесом, которые можно охарактеризовать как кооперацию в условиях конкуренции.

Литература

1. Факторы развития инновационной экономики (экономики знаний) в РК // Вклад молодых исследователей в индустриально-инновационное развитие Казахстана, 2011.

2. Послание Президента РК – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14.12.2012.

3. Послание Президента РК Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы Жол – путь в будущее» (г.Астана, 11 ноября 2014 г.).

4. Абдыкерова Г.Ж. Инновационная деятельность в Казахстане на современном этапе ее развития // Региональный Вестник Востока. – 2012. – №3. Интернет ресурс: http://www.nauka.kz/page.php?page

А.С. Мадамарова, *студент*
Научный руководитель: ***К.Е. Ертаев,*** *д.э.н., профессор*
Таразский Государственный Университет им. М.Х. Дулати

ПРОБЛЕМЫ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

29 мая 2014 г. на заседании Высшего Евразийского экономического совета был подписан Договор о Евразийском экономическом союзе трех стран: Казахстана, России и Белоруссии, который вступит в силу с 1 января 2015 г. Сама идея о создании экономического союза была озвучена президентом РК Н.А.Назарбаевым еще в 1994 г. Первым шагом к осуществлению данного интеграционного проекта стало создание Таможенного союза 1 июля 2011 г. с общим Таможенным кодексом и единым таможенным тарифом. Таким образом, ЕАЭС начнет действовать на базе уже существующего Таможенного союза и его основополагающей целью станет углубление региональной интеграции и обеспечение свободного движения товаров, услуг, капитала и рабочей силы. В рамках Договора госорганы трех стран-участниц будут проводить скоординированную и согласованную политику в ключевых отраслях экономики, куда входит регулирование 19 сфер экономической деятельности: таможенное регулирование; внешнеторговая политика; техническое регулирование; торговля услугами и инвестиции; налоги и налогообложение; конкурентная политика; естественные монополии; энергетика; транспорт и другие.

Как отметил Президент РФ В.В. Путин, фундаментом Евразийского экономического союза является формирование крупнейшего единого рынка в пространстве СНГ с населением свыше 170 млн человек, с огромным производственным, научным и технологическим потенциалом и природными ресурсами, которые составляют одну пятую часть мировых запасов газа, 15% мировых запасов нефти; общим объемом ВВП в 1,6 трлн долл. США, что составляет 4% мирового ВВП и более 80% ВВП стран СНГ, а также 11% глобального сырьевого экспорта [1].

По мнению экспертов, необходимо с помощью ЕАЭС построить новую конкурентоспособную экономику на постсоветском пространстве и обеспечить к 2025 г. увеличения ВВП на душу населения в странах ЕАЭС в 2,5 раза.

Решение о создании Евразийского экономического союза, несомненно, имеет множество положительных сторон, о чем неоднократно заявляли лидеры стран-участниц данного союза, но, помимо этого, остается ряд нерешенных проблем, подлежащих более подробному рассмотрению.

В свете последних событий в мировой политике, в результате введения санкций против России со стороны американского правительства и ЕС, экономика России постепенно погружается в состояние застоя и в дальнейшем может понести огромные убытки, что не может не повлиять на экономику Казахстана. В настоящий момент инфляция в России возросла до 7,5%. Последствия западных санкций затронуло 90% российского нефтяного сектора и практически весь газодобывающий сектор, которые обеспечивают почти половину госбюджета и около 70% экспорта. Как же эта ситуация может повлиять на казахстанскую экономику в условиях создания ЕАЭС? Из-за ухудшения экономической ситуации в России по статистическим данным товарооборот Казахстана со странами ТС снизился на 23% по сравнению с 6 месяцами 2013 г. В данном случае может пострадать банковский сектор: российские банки, у которых есть филиалы в РК, будут испытывать трудности с получением валютной ликвидности, т.к. у предприятий и фирм Российской Федерации нет валюты для обслуживания своих долговых обязательств. По мнениям экономистов, возможно, эта ситуация в общем негативно отразится на развитии сотрудничества Казахстана с другими участниками Евразийского экономического союза, поэтому казахстанским предпринимателям необходимо занять такие свободные секторы на российском рынке, как сельское хозяйство и промышленность.

Создание ЕАЭС в рамках ТС, по мнению главы института экономических исследований, в первую очередь выгодно для отечественных товаропроизводителей. Причиной этому является создание общего рынка товаров и снятие всех существующих на нем барьеров и ограничений. Результатом участия РК в Таможенном союзе, по данным 2013 г., явилось увеличение следующих показателей:

- доли экспортируемых обработанных казахстанских товаров с 44% до 54%;
- поставок продукции мукомольно-крупяной промышленности в 9,1 раза;
- молочной продукции и яиц – в 5,4 раза;
- средств наземного транспорта – в 4,1 раза;
- изделий из черных металлов – на 32,2%;
- текстильных материалов и изделий – на 30,2%;
- готовых пищевых продуктов – на 24,2% [2].

Однако в целях борьбы с контрафактной продукцией международной комиссией по делам ЕАЭС было решено ввести новые правила маркировки товаров легкой промышленности, что вызвало недовольную реакцию со стороны отечественных бизнесменов, т.к. новая маркировка является достаточно дорогостоящим проектом и возможность получения возлагаемого на него эффекта мало вероятна. Предположим, что одна продукция отечественных производителей будет стоить 100 тенге, а стоимость марки на данную продукцию, по прогнозам российских экспертов, с учетом расходов по транспортировке этих марок в Казахстан, будет стоить около 30 тенге, что дает нам в итоге увеличение цены одной продукции на 30% за одну только маркировку. В дальнейшем, увеличение цены приведет к снижению конкурентоспособности отечественной продукции. На сегодняшний день, несмотря на законодательные меры по борьбе с контрафактной продукцией, на внутренний рынок поступает большое количество несертифицированной продукции без каких-либо опознавательных знаков. Поэтому в результате реализации мер по введению новой маркировки фактически пострадают лишь отечественные производители, работающие на рынке легально, а также, потребители, которым придется переплачивать в связи с повышением себестоимости продукции.

В-третьих, известным фактом является то, что в условиях согласованной валютной политики, прописанной в договоре об ЕАЭС, имеется возможность создания единой валюты. Изначально идея принадлежала президенту РК Н.А. Назарбаеву и ее поддержали президент и премьер-министр РФ – В.В. Путин и Д.А. Медведев. По словам экспертов, после того, как страны ЕАЭС максимально сблизят свои позиции в экономике и социальной сфере, бизнесу потребуется единая валюта.

Наиболее распространена версия о том, что в качестве единой валюты будет выступать алтын (от тюркского числительного «алты» – «шесть», в другой версии – «золото»). Предположительно, единый эмиссионный центр стран ЕАЭС – Евразийский ЦБ будет размещен в Алматы и практически полностью возьмет на себя функции национальных банков. При этом национальные банки останутся, но у них будет минимум полномочий [2]. Вероятно, срок введения новой валюты будет обозначен не позднее 2025 г., хотя, введение более серьезных международных экономических санкций против России может сократить срок до 3-5 лет. Однако для достижения положительного результата при утверждении единой валюты необходимо обеспечить рост товарооборота между странами-участницами ЕАЭС. А также необходимо учесть, что при введении единой валюты для трех стран-участниц ЕАЭС, может возникнуть проблема несоответствия цен на товары и услуги и уровней жизни в этих странах. То есть, если, к примеру, кондитерские изделия, произ-веденные в России, будут реализовываться в Москве по высоким ценам, где соответственно дос-таточно высокий уровень жизни населения, то при продаже данных изделий по той же цене, но в городах Казахстана с уровнем жизни сравнительно ниже по отношению к Москве, высокая цена российских кондитерских изделий будет неприемлема. Таким образом, необходимо учесть все возможные негативные последствия от реализации данного проекта и ввести эффективные меры по их устранению.

Известно, что фундаментальным фактором при создании и дальнейшем развитии любого бизнеса являются налоговые условия. При сопоставлении данных о налоговых ставках в странах-участницах ЕАЭС, можно сделать вывод, что наиболее благоприятным климатом для построения бизнеса обладает Казахстан.К примеру, НДС в России составляет 18%, в Белоруссии – 20%, а в нашей стране около 12%. Также, у нас имеются специальные режимы налогообложения малого и среднего бизнеса, когда налоги платятся с оборота 3% [3]. Кроме того, по поручению Главы государства Правительством ежегодно проводится работа по анализу выявления административных барьеров. В этом году также был проведен анализ в ряде регионов и в результате были выявлены избыточные административные барьеры, которые впоследствии были законодательно устранены. Такие льготы особенно оценили российские и белорусские предприниматели, в то время, как отечественные предприниматели затруднены с открытием бизнеса в других странах-участницах ЕАЭС.

Несмотря на договор о создании общего рынка с отсутствием технических барьеров и наличием беспрепятственного доступа, существует очень много барьеров для входа отечественных предпринимателей на рынок России и Белоруссии в виде взимания НДС, вопроса авторских прав либо других налоговых сборов. К примеру, компания «Кэмонт» с Восточного Казахстана до ТС экспортировала 20% своей продукции в Россию, а после создания ТС – всего 5%. Причиной сокращения экспорта данной продукции послужило наличие барьера на российском рынке в виде высоких отраслевых требований в области технического регулирования продукции. Также имеются проблемные вопросы по перевозкам в двухсторонних отношениях и проблемы с утилизационным сбором при экспорте автомобилей, произведенных в Казахстане. В качестве решения данных проблем Правительство решило субсидировать отечественных экспортеров автомобилей, чтобы они могли компенсировать затраты на утилизационный сбор. По статистическим данным, импорт российских автомобилей за последние 3 года в Казахстан вырос почти в 4 раза, поэтому Казахстану необходимо также ввести утилизационные сборы по отношению к российским экспортерам автомобилей.

Наряду с вышеперечисленными проблемами имеют место проблемы увеличения диспропорции в торговом балансе страны: экспорт сократился на 4% (7 млрд долл.), а импорт вырос на 17 млрд долл. Как отметил Назарбаев, сохраняются трудности для продвижения казахстанских продовольственных товаров на рынок России; отсутствует свободный доступ на российский рынок электроэнергии; ограничены возможности для транзита электроэнергии; таможенный кодекс Таможенного союза нуждается в максимальном упрощении и либерализации [4].

Таким образом, для того, чтобы занять ниши на рынке ЕАЭС, казахстанский бизнес должен наращивать производство, увеличивать ассортимент, повышать качество производимых товаров и услуг, внедрять инновационные технологии и новые методы ведения бизнеса для снижения себестоимости, тем самым увеличивая уровень собственной конкурентоспособности. Казахстанским

предпринимателям необходимо упорно отстаивать свои позиции на отечественном рынке и разработать свою собственную стратегию вхождения на рынки других стран-участниц ЕАЭС.

Создание Евразийского экономического союза предполагает проведение согласованной макроэкономической политики, которая предусматривает разработку и реализацию эффективных мер по гармонизации законодательств в различных отраслях экономики стран-участниц союза, большая часть из которых на сегодняшний день уже реализована в рамках 17 базовых соглашений ЕЭП.

Литература

1. http://tengrinews.kz/
2. http://kapital.kz/gosudarstvo
3. http://fin.zakon.kz/
4. http://www.gazeta.ru/business

Д.Ж. Мейрбекова, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Нугманова,*** *э.ғ.к, аға оқытушы*

КӘСІПОРЫННЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІНІҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ МӘНІ

Әлемдік тәжірибе көрсетіп отырғандай, бәсекеге қабілеттілік кез-келген елдің экономикасының дамуының ерекше маңызды факторы және шаруашылық кешенінің ең жақсы экономикалық көрсеткіші болып табылады. Бәсекеге қабілетті экономиканы құруда сәттілікке жету қажетті әлуетті жинақтауға мүмкіндік беретін бірқатар сатыдан өтумен сипатталады.

Ұлттық экономикадағы нақты саланың дамуын қамтамасыз етуде, отандық өндірушілердің өнімдерін әлемдік нарықтың сұранысына сәйкестендіру бағытында атқарылатын іс-шаралардың тобына шығарылатын өнімдердің бәсекелік қабілетін қамтамасыз ету мәселесін жатқызуға болады. Қазіргі кезде өзекті болып отырған мемлекеттің экономикалық, азық-түлік қауіпсіздігін қалыптастыру әрекеттері де сыртқы өндірушілердің ұқсас өнімдеріне төтеп бере алатын отандық өнімдердің өндірілуіне тәуелді. Нарықтық экономика жағдайларында халықтық шаруашылықтың әртүрлі салаларындағы кәсіпорындардың бәсекеге жарамдылығымен байланысты мәселелерге мемлекеттің экономикалық саясатында үлкен көңіл бөлуде.

Бәсекелестік жалпы нарық пен нарықтық экономиканың бүкіл механизмі қызмет етуінде негізгі буын болып табылады. Бәсекелестікті тауарлар мен қызметтердің меншік иелерінің өндіріс пен өткізудің тиімді нарықтары үшін әрекеттесу, өзара байланыс және күрестің экономикалық үрдісі ретінде анықтауға болады.

Жеткілікті дәрежедегі бәсекеге қабілеттілігі болғанда ғана кәсіпорын тұрақты қызмет етіп бәсекелестік жағдайында қызмет ете алады және пайда алады. Кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін көтеру және қамтамасыз ету бойынша қызмет нарықтық қатынастар жағдайында барлық қызмет түрі ішінде ең басым болуы тиіс екені айқын. Экономиканың барлық деңгейлерінде бәсекеге қабілеттілікті қалыптастыру мәселесінің бар екенін және маңыздылығын сезіну Президентіміз Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жыл сайынғы жолдауларында көрініс тапты және «2015 ж. дейінгі индустриялық-инновациялық даму Стратегиясында» бейнеленді. Осы бағдарламалық құжаттарда көрсетілген басты бағыттар кәсіпорындар алдында бәсекелестікке қабілеттілікті көтеру бойынша елеулі міндеттер қойып отыр. Отандық экономиканы жетілдіру, инновациялық көзқарастар мен ғылымды қажетсінетін өндірістерді белсенді түрде пайдалану жолымен бәсекеге қабілеттілігін арттыру экономикадағы сандық және сапалық өзгерістерді ескере отырып стратегияны рет-ретімен іске асыру жолдарын анықтайды, кәсіпорындарды экономикалық дамудың жоғары деңгейіне бағыттайды.

Бәсекелестік (лат. concurrere – соқтығысу) – өз сатып алушысын тауып алу құқығы үшін және өз тауарын ең тиімді шарттармен сату, соның салдыранан максималды пайда табу мүмкіндігі үшін бақталастықтың, нарықтық құрылымдардың күресу механизмі.

Бәсекелестікті зерттеген әйгілі қазіргі заманғы зерттеуші М. Портер өзінің бәсекелестік артықшылық теориясында төмендегілерді қамтитын күш ретінде жазады: Фирманың бәсекеге қабілеттілігі ұғымы фирманың белгілі бір нарықта жағдайын анықтайтын экономикалық сипаттамалардың үлкен кешенін қамтиды. Өнімнің бәсекеге қабілеттілігі және фирманың бәсекеге қабілеттілігі – осы өнім өндірушілер тығыз байланысты және бір-бірімен тұтас және бөлігі ретінде арақатынасады. Фирманың нарықта бәсекелесу мүмкіндігі тауардың бәсекеге қабілеттілігіне және бәсекелестік күрес нәтижелеріне ықпалын тигізетін фирма қызметінің экономикалық әдістерінің жиынтығына тікелей байланысты.

Кәсіпорынның нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін анықтау үшін ұйымның бәсекелестік күресіндегі жеңіске жету немесе жеңілу мүмкіндіктеріне ықпалын тигізетін факторларды айқындау қажет. Факторларды талдау өз кезегінде, фирманың өзіндегі және бәсекелестерінің жұмыстарындағы күшті және осал жақтарды анықтауға мүмкіндік береді. Әралуан қайнар көздерде жазылған көптеген компаниялардың тәжірибелері көрсетіп отырғандай факторларды қарастыру фирма өзінің бәсекеге қабілеттілігін арттырып, нарықта жетістікке жету жолын қамтамасыз ете алатын құралдар жасауға мүмкіндік береді. Бұл үшін әрбір басшының «кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілік факторы» дегеніміз не, ол қандай болады және олардың сипаттамасы қандай және ұйым үшін олардың қандай артықшылықтары бар деген сауалдар бойынша түсінігі болуы керек.Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі отандық экономикада ғана емес әлемдік экономикада да кеңінен зерттелуді қажет ететін мәселе болып табылады.

Кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігі – бәсекелестермен салыстырғанда бағалық және бағалық емес сипаттары бойынша тауарлары тұтынушыларға ұнамды, дер кезінде жоспарлап, дайындап өткізуге нақты мүмкіндігі бар кәсіпорын.

Саланың ішіндегі бәсекенің табиғи пайда болуы мен деңгейін талдау үлгісін (моделін) Портер әзірледі. Оның пікірі бойынша бес бәсекелік факторлар бар. Осылар сала ішінде бәсекелестік деңгейді анықтайды:

– салада жаңа бәсекелестер пайда болу қаупі;

– жаңа ауыстырушы-қызметтердің пайда болу қаупі;

– сатып алушыға әсер ететін тұтқалар (сатып алушы саны және сатып алған нәрсенің көлемі, тауарды жеткізіп беруші компаниялардың саны мен көлемі);

– тауар жеткізушілердің әсер ететін тұтқалары (жеткізілген ресурстың өте сиректігі және тап-шылығы; басқа ресурсқа ауысуға байланысты шығындар; керек ресурсты қажет ететін салалардың саны; нақтылы ресурсты жеткізуші фирмалардың саны мен мөлшері);

– саладағы бәсекенің деңгейі (бағалық бәсеке, жетіліп қалыптасқан салалар, ауыстырушылардың болуы).

Саладағы бәсекені басқаратын күштердің М. Портер ұсынған үлгісі 4 факторды қарастырады (сурет).

Отандық тауар өндірушілердің бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ету және қолдап отыру бәсекелестіктің дамуымен байланысты мәселелерді жан-жақты ғылыми талдауды ұсынады. Осыған байланысты өнімдер шығаратын қазақстандық кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз етуге қатысты теориялық-әдістемелік көзақарастарды зерттеумен байланысты мәселелер өзекті болып табылады. Өнім өндірушілерді мемлекеттік қолдау мемлекетіміздің алға қойған басты мақсаттарының бірі болып саналады. Бұл мәселе мемлекетіміздің басты «Қазақстан-2050» стратегиясында айқындалған: «Тек шикізатқа бағдарланған ел болып қалмау үшін біз жеңіл және тамақ өнеркәсібін, инфрақұрылымды, мұнай мен газ өңдеуді, химия мен мұнай химиясын, машина жасаудың жекелеген шағын салаларын, ғылымды қажет ететін түпкілікті өндірістерді, қызмет көрсету саласын, туризмді бұрынғыдан да ілгері дамытуға тиіспіз».

Сурет. **М. Портер бойынша саладағы бәсекені басқаратын күштер**

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі – қатынасты ұғым. Осы кәсіпорын қызмет ететін (жергілікті, ұлттық, әлемдік нарықтарда) бір аумақ шегінде ұқсас өнімдерді шығаратын немесе бірдей қызметтерді көрсететін кәсіпорындарды салыстыру жолымен анықталып, бағалануы мүмкін. Сондықтан, бір кәсіпорын жергілікті немесе аумақтық нарықта бәсекеге қабілетті болып ұлттық және әлемдік нарықта бәсекеге қабілетсіз деп танылуы мүмкін. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігі көбінесе елде қалыптасқан жағдайлардың бар болуы және оны тиімді түрде пайдалануға байланысты:

– өндірістің қажет факторларынан;
– сұраныстың дамыған болуынан;
– бәсекелестік ортаның жетілгендігінен;
– басқару сапасына;
– ақылды мемлекеттік саясатқа№

ҚР-да кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау және басқару мәселелері өндірістің жалпы құлдырауымен, бәсекелес-кәсіпорындардың сипаттамалары туралы ақпарат нарығының болмауымен күрделеніп отыр. Кәсіпорындардың басым көпшілігінде олардың өміршеңдігі, қаржылық қиындықтарды еңсеру мәселелері бірінші орында тұр. Көптеген кәсіпорындарға банкротқа ұшырау қаупі төнуде. Осындай жағдайларда, бір жағынан, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін бағалау мен шұғылдану айтарлықтай күрделі, екінші жағынан, кәсіпорынның бәсекеге қабілеттіліктің жоғары деңгейіне көтерілуі үшін кәсіпорынның барлық бәсекеге қабілеттілік факторларын талдау арқылы оның әлеуетін бағалау қажет, бұл болмаса кәсіпорынның одан әрі даму стратегиясын әзірлеу мүмкін емес. Сондықтан бәсекеге қабілеттілікті басқару жүйесі кәсіпорынның оданәрі жұмыс істеуінің маңызды шарты болып табылады.

Бүгінгі таңдағы маңызды мәселелердің бірі – кәсіпорынның бәсеке қабілеттілігін жоғарылату мәселесін шешетін және сол ұйымның нарықтық орта элементтерімен бәсеке қабілетті басқару жүйесін құру. Осы орайда, шаруашылықтың жаңа жағдайларында нарықтық қатынастарға бейімделген басқару жүйесін құру процесін жеделдеткен жөн. Сонымен қатар бәсеке қабілетті басқару жүйесінің ақпараттық қамтамасыз етілуін және стратегиялық бағыт-бағдарын күшейте түсу керек. Кәсіпорынның бәсеке қабілетті басқару жүйесі негізінде кәсіпорынның әлеуетті мүмкіндіктерін және сыртқы орта талаптарын ескере отырып, ақпараттық технология негізінде өздерінің міндеттерін арнайы функцияландырылған әдістер мен тәсілдер арқылы орындайтын органдар жиынтығы түсініледі. Бәсеке қабілетті басқару жүйесі – бұл қоршаған орта факторларының ықпалы негізінде өзін-өзі реттеу қабілеті бар күрделі ағза.

Кәсіпкерлер нарықтық экономикада кәсіпорындар секторын құрады. Осы сектордың негізін құрайтын кәсіпорындар (фирмалар) өз әлеуеттерін коммерциялық қызметті жүзеге асыру үшін біріктірген әртүрлі меншік нысандарындағы дербес шаруашылық бірліктерді құрайды. коммерциялық қызмет ретінде тауар өндіру және үшінші тұлғалар, жеке және заңды тұлғалар үшін кәсіпорын үшін коммерциялық тиімділік, нақтырақ айтқанда, пайда әкелетін қызмет түсініледі.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілетті басқару жүйесінің ең негізгі қағидасы – кәсіпорынның қызмет етуі мен дамуының стратегиясы және мақсаттарды таңдаудағы негізделген өндірісті басқару жүйесінің бағыт-бағдары негізінде жаңа технология мен жаңа өнім енгізу, кәсіпорынның материалдық-техникалық базасын ескере отырып, оның әлеуетті мүмкіндіктерін бағалау, бәсекелестік ортаның жағдайын болжау негізінде қызметтердің перспективалы бағыттарын анықтау түсініледі.

Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттырудағы өнім сапасын арттырудың келесі бағыты – инновацияларды енгізу арқылы арттыру. Бәсекеге қабілетті кәсіпорын деп жаңа, әрі күрделі салаларда бәсекеге түсе алатын кәсіпорынды айтады, ал мұндай жетістіктерге тек инновациялық қарқынмен ғана қол жеткізуге болады.

Бәсекелестің болуы нарықта жарыспалылық элементін жасайды: сатушылар сатып алушының қажеттіліктерін жақсы қанағаттандыру үшін, оны тұрақты клиентіне айналдыру үшін күреседі. Бәсекелестік қызмет көрсетудің жаңа нысандарын тудыра отырып, нарықты жандандырады, бағаларға оң әсерін тигізеді, сатушыларды белсенді инновациялық саясатты жүзеге асыруға мәжбүр етеді. Бәсекелестік – прогрессті қозғаушы. Карама-қайшылық болғанымен, факт ретінде қалыптасқаны кәсіпкердің қарсы бәсекелесі оның ең жақсы досына айналады.

Бәсекеге қабілеттілікке жетудің ең оңай жолы – ұйым өзі бәсекелестерінің әлсіз тұстарын немесе артықшылықтары жоқтығын анықтап, басымдығын нығайту.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауы. 2014 ж. 17 қаңтар.

2. Жилқайдарова Г.Б. Кәсіпорынның нәтижелі жетістігі – бәсеке қабілеттілігі // ҚазЭУ хабаршысы. – 2009. – №5. – 117-121 бб.

3. Габдулина А.С. Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату // Евразийское сообщество – 2010. – №1. – С. 48-53.

4. Андрейчиков А. В. Информационные технологии анализа конкурентоспособности хозяйствующих субъектов на основе экспертных методов принятия решений: Дисс. ... канд.техн.наук. – Волгоград, 2010.

Р.С. Мукашев, *магистрант*

Научный руководитель: ***Ж.А. Тайжанова,*** *доктор PhD*

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ РИСКОВ В ПРОЕКТАХ ГЧП

В международной практике в условиях ограниченности государственных ресурсов одним из способов реализации инвестиционных проектов наиболее успешным является механизм государственно-частного партнерства (ГЧП). Проекты, реализованные в рамках ГЧП, воздействуют на положительное развитие региона и страны в целом. Целью государственно-частного партнерства является развитие инфраструктуры в интересах общества путем объединения ресурсов и опыта каждой из сторон, реализация общественно значимых проектов с наименьшими затратами и рисками при условии предоставления экономическим субъектам высококачественных услуг. При заключении договоров ГЧП государство переносит часть своих рисков на частного партнера для осуществления эффективного управления расходами, т.к. многолетний опыт показал, что частный сектор

имеет больше возможностей и стимулов для эффективного и рационального управления рисками.

Одна из актуальных проблем в проектах ГЧП является неравномерное распределение рисков ГЧП между государственным и частным секторами. Оптимальное распределение рисков – главнейший принцип любой схемы ГЧП, который означает, что те риски, которые более экономически эффективно управляются субъектами государственного сектора (например, риски, связанные с планированием, инфляция и т.д.), относятся на счет государственного партнера, а иные риски, более эффективно управляемые субъектами частного сектора (например, операционные риски), относятся на счет частного партнера, вплоть до полного возложения всех рисков на частный сектор.

При распределении рисков необходимо учитывать следующие условия:

– потенциальные риски, которые могут возникнуть на протяжении всего срока осуществления реализации проекта;

- должно быть осуществлено в соответствии с состоянием рынка на данный момент и прогнозом на период осуществления проекта;

– результаты осуществления предыдущих проектов, накопленный опыт;

– механизм распределения рисков должен быть в определенной степени гибким для того, чтобы стороны могли справиться с внешними неблагоприятными обстоятельствами.

Многолетний опыт показывает, что каждый конкретный проект ГЧП обладает уникальными особенностями, создать единую схему распределения рисков невозможно. Однако можно классифицировать все многообразие рисков в зависимости от природы их возникновения на следующие виды: операционный, финансовый, валютный, правовой, экологический, политический и социальный, риск спроса, незавершенности и невыполнимости обязательств.

Политические риски могут быть обусловлены военными действиями, восстанием, дефолтом, неэффективностью государственных организаций, изменением законодательства.

Правовой и регулятивный риски представляют собой практические аспекты политических рисков и решений, которые важны для обеспечения надлежащего функционирования ГЧП, в т.ч. трудовые отношения, приобретение земли, налоги и бухгалтерский учет и регулятивные механизмы.

Риски невыполнения обязательств приводят к невозможности объекта оказывать услуги в соответствии с требованиями, установленными на государственном уровне.

Риски, связанные со спросом, возникают, когда трудно спрогнозировать спрос на продукцию или услуги.

Риск незавершения строительства в срок – самый дорогостоящий проектный риск, присущий этапу строительства.

Операционные риски возникают в процессе эксплуатации объекта. Чтобы проектная компания получала доходы, необходимые для оплаты эксплуатационных расходов, выплаты долга и достижения необходимого уровня доходности, проект должен работать на установленных уровнях результативности.

Финансовый риск относится к источникам финансирования, которые оцениваются для проекта, характеру кредиторов и заемщиков и ограничениям, накладываемым на протяжении жизненного цикла проекта.

Валютный риск возникает при создании инфраструктурных объектов, связанных с обменными курсами. Даже если фирма не несет затраты, привязанные к обменному курсу, все равно ее финансирование может подвергаться риску обменного курса.

Риски неплатежеспособности. Заинтересованными сторонами, для которых этот риск имеет значение, являются кредиторы, заказчики и правительство, потому что финансовая несостоятельность фирмы может привести к внеплановому росту регулируемых цен или потребовать экстренной помощи налогоплательщиков.

Риск будущей продукции. Риск будущей продукции предполагает любое сокращение или отказ от использования услуг, обеспечиваемых объектом.

Экологический и социальный риски. Природоохранные и социальные правила и принятые законы устанавливают обязательства и ограничения для проекта. Соответственно, затраты на их соблюдение могут быть существенными и должны быть распределены между проектной компанией

и заказчиком. Для привлечения международных кредиторов, в частности международных финансовых институтов, проект должен соблюдать минимальные экологические и социальные требования, которые могут быть строже установленных применяемым законодательством.

Одна из основных задач участников проектов ГЧП – классификация, оценка и распределение рисков, которые каждый из них может закрыть. Для проектов ГЧП характерно разнообразное и многоплановое разделение рисков между государством, его различными субъектами и частными компаниями, участвующими в проекте. Неверно оцененные факторы могут привести к существенному увеличению затрат, падению прибыли.

Управление рисками – договорный процесс, который осуществляется в течение всего жизненного цикла проекта и представляет собой одновременно и решение об обязательствах сторон, и финансовое решение. Проблема разделения рисков в проектах ГЧП является одной из сложных и малоизученных как в теоретическом, так и особенно практическом планах, реализация многих проектов была прекращена или даже не начата из-за чрезмерно высоких рисков.

Каждый риск должен рассматриваться с трех позиций как событие, которое может воздействовать на достижение целей проекта:

– с позиции вероятности совершения события (например, в процентах: незначительная – 0%, низкая – 25%, средняя – 45%, высокая – 75%),

– с точки зрения оценки возможного влияния данного события на реализацию проекта (финансовое, техническое, социальное и т.д.);

– с точки зрения степени этого влияния (например, по 10-балльной шкале: низкое – 2,5, среднее – 5, высокое – 10).

В результате появляется возможность определить относительную стоимость отдельных рисков и осуществить их распределение, при этом каждый переданный частному сектору риск отражается на конечной стоимости проекта. Принятие на себя рисков связано с издержками, сходными со страховой премией.

В разработанных стандартных рекомендациях для снижения рисков в проектах ГЧП особая роль принадлежит государству, где степень его ответственности может быть разной – от 0 практически до 100% (в последнем случае государство детализирует все спецификации проекта и источники финансовых, материальных, трудовых и иных ресурсов).

Для частных компаний наиболее выгодными видами поддержки государства являются те, которые обеспечивают потоки доходов на ранних стадиях эксплуатации объекта или предоставляют гарантии разрешения неожиданных проблем (например, гарантии дохода при резком падении нормы прибыли). Возможно использование различных инструментов правительственной поддержки в различных комбинациях.

Если частная компания берет на себя отдельные риски, которыми она неспособна управлять, то это только продлит переговоры, увеличит размеры вознаграждения, требуемого компанией от государства, и ляжет дополнительным бременем на пользователей объекта. Если же частная компания, наоборот стремится снять с себя ответственность по техническим, коммерческим или финансовым рискам и переложить их на правительство, то тогда под сомнение должна быть поставлена компетентность данного партнера.

Различают два взаимодополняющих анализа рисков: качественный и количественный анализ.

Качественный анализ имеет описательный характер и осуществляется с целью идентифицировать факторы риска, этапы и работы, при выполнении которых риск возникает, т.е. установить потенциальные области риска, после чего идентифицировать все возможные риски.

Количественный анализ базируется на информации, полученной в ходе качественного анализа, и предполагает количественное определение размеров отдельных рисков и риска проекта в целом. На данном этапе определяются численные значения вероятностей наступления рисковых событий и их последствий, осуществляется количественная оценка степени риска, определяется допустимый уровень риска.

Первым этапом анализа рисков конкретного проекта является проведение качественного анализа методом экспертных оценок проектного, систематического и форс-мажорного рисков проекта.

Для проведения анализа формируется экспертная группа, состоящая из специалистов по инвестициям, строительству и финансам. Размер группы и требования к ней определяются инвестором. Каждому эксперту, работающему отдельно, предоставляется перечень возможных оценок по каждому виду риска, и им предлагается поставить свою оценку.

Реализация проекта подразумевает оценку сильных и слабых сторон, надежности участников. Обычно стороны, заключающие сделку, имеют поставщиков сырья, постоянных клиентов и подрядчиков. Риски поставщиков – вызваны вероятностью того, что поставщики не поставят сырье и комплектующие в нужном объеме, необходимого качества и в установленные сроки. Это является следствием того, что технологическая цепочка проекта еще не создана: соответственно, чем выше новизна нового продукта, тем менее надежна запланированная система поставщиков; тем выше риски контрагентов. Кроме того, необходимо оценить не сколько риски непоставки, но и финансовые риски, связанные с поставщиками и другими сторонами, участвующими в проекте. Среди контрагентов можно выделить: поставщиков товаров и услуг; компании оказывающие финансовые услуги (например, по привлечению кредитов или выпуску облигаций); страховые компании; маркетинговые агентства; гарантов политических рисков и др. Поскольку как правило реализация проектов требует наличия все более и более комплексных структур, неплатежеспособность контрагентов может подвергнуть риску жизнеспособность проекта.

Оценка правовых рисков проекта может включать: оценку выбранной юрисдикции; контрактные риски; риски потенциальных исков и др.

В процессе реализации проекта компания-оператор сталкивается со множеством финансовых угроз, проекты должны бороться с такими рисками, как изменчивость ставки процента и иностранной валюты, инфляционные риски, риски ликвидности и риски финансирования. Сама структура капитала проекта может создавать дополнительные риски, прежде всего потому, что крупные проекты всегда реализуются в условиях явной недостаточности собственных средств. Для оценки финансовых рисков предлагается использовать коэффициент покрытия долга в качестве основного количественного показателя финансовой силы проекта. Таким образом, определены экспертные оценки по всем видам проектных рисков.

Следует отметить, что каждый инвестиционный проект является уникальным, однако, опираясь на опыт международных рейтинговых агентств, для упрощения анализа можно стандартизировать веса проектных рисков. Предлагается использовать следующие веса рисков:

Систематические риски, по сути, формируют среду функционирования проекта. Принято считать, что систематические риски определяются множеством факторов, включая макроэкономические, правовые и политические, все они в той или иной мере влияют на реализацию рассматриваемого проекта. Систематический риск – это многофакторное явление, характеризующееся тесным переплетением множества финансово – экономических и социально-политических переменных. Кроме того, в условиях кризиса недооценка систематических рисков может привести к невозможности завершения проекта.

Следующим этапом эксперты оценивают форс-мажорные риски. Реализация инвестиционного проекта, как правило, подразумевает строительство некоего объекта, что значительно усиливает роль форс-мажорных рисков по сравнению, например, с осуществлением повседневных бизнес-операций. Форс-мажор может возникнуть в тех случаях, когда стороны сталкиваются с обстоятельствами непреодолимой силы. Тщательный анализ форс-мажорных событий является критическим в проектном финансировании, потому что такие события, если не будут должным образом определены, могут сильно исказить оценку рисков, от которых зависит финансирование.

Согласно предложенному подходу к определению рисков следующим шагом является определение общего риска проекта. Общий риск складывается из суммы проектного, систематического и форс-мажорного рисков. Допуская, что во многом инфраструктурные проекты ГЧП являются схожими, можно предложить следующую форму для определения рисков государственно-частного партнерства.

Оценки риска представлены для ранжирования последовательностью от десяти до ста. Наивысшие номера представляют наивысшие риски. Отметим, что оценки представляет собой только

рекомендацию, а не инструкции, того, что необходимо осуществлять в той или иной ситуации.

Как правило, расчет чистой приведенной стоимости присутствует в любом инвестиционном проекте, данный процесс автоматизирован с использованием информационных технологий. Однако во многом неразрешенным вопросом является расчет коэффициента, а, соответственно, и ставки дисконтирования с учетом риска проекта. Существующие подходы к расчету ставки дисконтирования учитывают риски проектов лишь опосредованно.

В заключение важно подчеркнуть, что при любых обстоятельствах должны распределяться не только преимущества, но и риски реализуемых проектов государственно-частного партнерства. И ГЧП дает реальную возможность как частному, так и государственному сектору разделить риски совместного проекта, при этом обеспечив гарантию не только возврата вложенных инвестиций, но и получения дивидендов.

Литература

1. Государственно-частное партнерство в РК: Учеб. пособие под ред. Абдыманапова С.А., Абиесова Ж.А. – Астана, 2013. – 186 с.

Д.А. Мукушева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.Н. Жанакова,*** *к.э.н.*

МЕХАНИЗМ УСТОЙЧИВОГО СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

В настоящее время социально-экономическое развитие региона невозможно рассматривать отдельно от национальных и мировых социально-экономических процессов. Наибольший интерес вызывает необходимость перехода мирового сообщества к устойчивому развитию с целью разрешения усугубившихся социально-экономических проблем мирового масштаба. Международной Комиссией по окружающей среде и развитию на 42-й сессии Генеральной Ассамблеи ООН еще в 1987 г. впервые были сформулированы принципы устойчивого социально-экономического развития, которые должны быть реализованы государствами и регионами на своих территориях.

В идеале устойчивое развитие предполагает стабильное развитие экономики и общества без нанесения невосполнимого ущерба окружающей среде, заботу о судьбе будущих поколений. Общие глобальные цели устойчивого развития реализуются каждым членом – государством мирового сообщества, а на их территориях – региональными или территориальными субъектами.

Под «устойчивым социально-экономическим развитием региона» понимается развитие системы равноправных элементов (человека, природы, экономики) в ответ на воздействие факторов среды и способствующее качественному улучшению региональной системы на новом этапе развития. То есть понятие «устойчивое социально-экономическое развитие региона» – это развитие территории как системы равноправных элементов (человека, природы, экономики), которое в ответ на воздействие факторов среды способствует сохранению системы, восстановлению ее равновесия, поддержанию состояния, структуры, типа функционирования, ее качественному улучшению на новом этапе развития.

Устойчивое развитие экономики РК, обеспечение ее динамичного и сбалансированного функционирования невозможно без совершенствования региональной политики, оптимизации региональных пропорций всего воспроизводственного процесса. При этом особого внимания требуют проблемы социально-экономического развития регионов с целью увеличения вклада каждого региона в прирост национального богатства, в улучшение условий и повышение качества жизни граждан.

Под влиянием глобализации мировых экономических процессов изменяется роль регионов в

национальной экономике. Усиление конкуренции, свободный рынок, доступность ресурсов, в первую очередь информационных, позволяют регионам получить большие возможности для развития, выходить на мировые рынки. Однако, с другой стороны, регионы стали более подвержены влиянию мировых экономических кризисов, экономической экспансии более сильных конкурентов.

В связи с этим все большее значение и роль приобретает государственное регулирование рыночной экономики. Мировой экономический кризис и его последствия еще раз подтверждают, что без государственного регулирования невозможно достичь целей устойчивого развития экономики и общества. Рыночный механизм по сути своей не способен разрешить проблемы устойчивого социально-экономического развития. Можно также утверждать, что он в большей мере порождает их, является их источником (например, чрезмерная социальная дифференциация, экологические проблемы и т.п.). С учетом вышеизложенного, широкий интерес вызывает теория и практика достижения устойчивого регионального развития на основе определенного механизма его осуществления.

Проблема устойчивости развития впервые была сформулирована величайшим русским ученым В.И. Вернадским в его учении о биосфере и ее переходе в ноосферу. В настоящее время проблема устойчивости развития и реализация идей по его воплощению широко обсуждаются представителями научных сообществ разных стран, однако, общепризнанной системы научных взглядов на решение данной проблемы и разработку механизма устойчивого развития пока не появилось, что также обуславливает актуальность темы исследования.

Кроме того, не внесена ясность понятий «механизм устойчивого развития» и «механизм управления устойчивым развитием». Чаще в различных источниках идет речь о «механизме управления устойчивым развитием». В настоящее время административные, экономические, социальные рычаги и инструменты управления регионом слабо увязаны между собой, не учитывают особенностей регионального развития, не имеют под собой системной основы. Формирующийся механизм управления развитием региона должен обеспечить решение задач устойчивого развития, создавать прочную нормативно-правовую и экономическую базу для регионального развития.

Цель механизма устойчивого социально-экономического развития региона заключается в достижении региональной системой качественно нового состояния, характеризующегося сохранением и обогащением экономического, человеческого и экологического потенциала региона. Задачи механизма устойчивого социально-экономического развития региона могут быть классифицированы по предметным областям (здоровье населения, экономическая, продовольственная, общественная, информационная безопасность, обеспечение хозяйствующих субъектов и населения электроэнергией, рациональное использование природных ресурсов и т.д.) и уровням устойчивого социально-экономического развития (человек, предприятие, муниципальное образование, отрасль, регион).

Принципы устойчивого социально-экономического развития региона:

– пропорциональное развитие экономики, экологии и общества, предусматривающее экономическую эффективность только при условии сохранения человеческого и экологического потенциала региона;

– оптимальное и эффективное распределение экономических и экологических ресурсов во времени и пространстве, заключающееся в возможности использования необходимых ресурсов настоящим и будущими поколениями людей для воспроизводства потенциала региона;

– формирование и развитие институтов устойчивого социально-экономического развития, культуры, духовных основ, традиций разумного потребления, ресурсо- и энергосбережения.

Рассматривая механизм развития социально-экономической системы, необходимо отметить, что любая система развивается циклически. Кроме того, как известно, и развитие экономики, в т.ч. и региональной, происходит циклически, т.е. чередованием стадий роста и спада. Таким образом, естественное развитие региональной социально-экономической системы можно представить в виде S-образной кривой (рис. 1), где Т – время, количество лет, а ВРП – валовой региональный продукт производимый экономикой региона, тыс.тенге, а процесс устойчивого развития как переход региональной системы с кривой 1 на кривую 2. Для осуществления такого перехода необходимо управление процессом устойчивого социально-экономического развития и формирование соответствующего механизма управления устойчивым развитием региона.

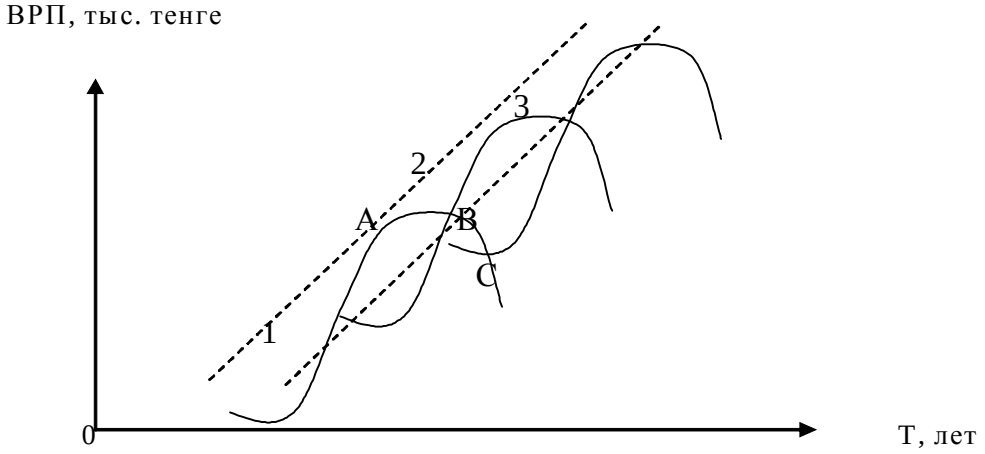


Рис. 1 – **Процесс устойчивого развития системы**

Основной задачей управления устойчивым развитием региона должна стать своевременная структурная перестройка экономики в соответствии с изменяющимся спросом, конкуренцией, экономической ситуацией. Для обеспечения устойчивости развития региональной системы необходимо своевременно найти новую специфику, новую экономическую нишу региона в соответствии с изменяющимися условиями среды.

На рисунке 1 точка А – это точка перехода на новую кривую, на новый уровень развития. Точка А обозначает время, когда следует проводить анализ стратегического положения региона и разрабатывать новую стратегию развития региона. В точке В – начало спада экономики региона. Точка С – экономический спад. Пунктиром на рисунке обозначена зона устойчивого развития региональной системы. Таким образом, механизм управления социально-экономическим развитием региона может способствовать сохранению региональной системы и обеспечить ее устойчивое развитие.

Способность региональной системы к устойчивому развитию обусловлена также рядом факторов внутренней среды региона. Человеческий фактор предполагает наличие необходимых человеческих ресурсов в качественном и количественном отношении, трудовой потенциал региона; инвестиционный фактор характеризуется инвестиционной привлекательностью, инвестиционным риском в регионе и т.д.

Необходимым элементом механизма управления устойчивым социально-экономическим развитием региона является система оценки (мониторинга) устойчивости развития, поскольку она выполняет функцию обратной связи в системе управления. Использование системы оценки позволяет выявить основные факторы устойчивости (неустойчивости) развития региона и целенаправленно воздействовать на них в дальнейшем.

Таким образом, устойчивое экономическое развитие ведущих предприятий региона является основой устойчивого социально-экономического развития субъектов РК, поскольку именно они формируют основную часть доходов регионального и местного бюджета, обеспечивают занятость населения и определенный уровень доходов, формируют социальную инфраструктуру в регионе и обеспечивают платежеспособный спрос, что служит стимулом к дальнейшему развитию промышленности, предпринимательства и торговли, и, следовательно, устойчивому социально-экономическому развитию.

Литература

1. «Казахстан – 2030: процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев. Послание Президента»: страны народу Казахстана. – Алматы: Білім, 1997. – 256 с.

2. Послание Главы государства народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее» от 11.11.2014 г.
3. Белецкая Н.П. Локальная повестка дня на XXI век как программа устойчивого развития региона // Экология и устойчивое развитие, 2013. – №1. – С. 12-18.
4. Дугалова Г.Н., Абенова Д.Т. Устойчивое развитие экономики региона: сущность, показатели и факторы // ҚазЭУ Хабаршысы, 2005. – №5. – С. 238-243.

З.А. Мусатаева, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н, профессор*

СИСТЕМА РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РК

Малый и средний бизнес – это основа стабильности экономики любого государства. От его развития зависит наше с вами благосостояние. Понимая это, была поставлена задача к 2020 г. довести долю МСБ в экономике до 40%.

Предпринимательская деятельность может осуществляться путем:

– непосредственного производства какого-либо товара, продукта или услуги;

– производства посреднических функций по продвижению товара от продуцента к потребителю. В рамках такого разделения труда сформировалась типология предпринимательской деятельности (Рис. 1) [1].

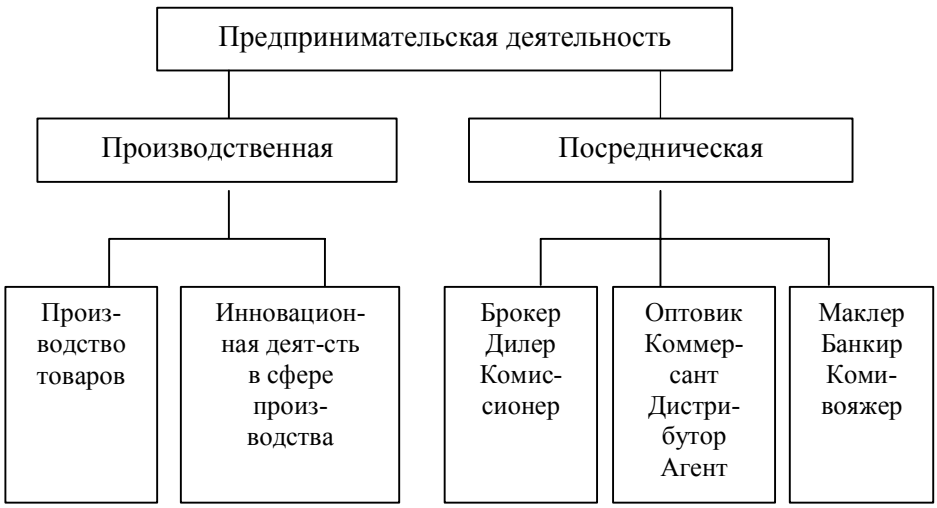


Рис. 1 – **Типология предпринимательской деятельности**

Существуют различные пути развития один из них экстенсивный путь развития. Экстенсивный путь развития – форма развития экономики за счет количественного увеличения факторов производства при неизменном техническом потенциале. Экстенсивный путь развития предусматривает включение в производство дополнительной рабочей силы, наращивание строительства новых предприятий, вовлечение в производство все большего количества природных ресурсов, увеличение машинно-технического парка и т. П. [2].

Например, освоение целинных и залежных земель в 60-х гг. означало экстенсивный путь развития сельского хозяйства, т.к. вводились в оборот новые (дополнительные) земли при сохранении старой материально-технической базы.

Экстенсивный путь развития, с одной стороны, создает возможности роста экономики, т.к.

увеличивает производственные ресурсы, а с другой стороны – ограничивает возможности качественного совершенствования экономики. На практике экстенсивное развитие используется в чистом виде очень редко. Как правило, оно сочетается с интенсификацией, обеспечивая всестороннее развитие экономики.

По данным Агентства статистики РК в январе-феврале 2014 г. по сравнению с январем-февралем предыдущего года количество активных субъектов увеличилось на 5,8% [3]. В общем количестве субъектов МСП доля индивидуальных предпринимателей составила 74,2%, крестьянских (фермерских) хозяйств – 17,4%, юридических лиц малого предпринимательства – 7,9%, юридических лиц среднего предпринимательства – 0,5% (табл. 1)

Таблица 1 – **Количество активных субъектов МСП на 1 марта 2014 г., единиц**

	Всего	в том числе				Всего, в % к предыдущему году
		юрид. лиц малого предпринимательства	юрид. лиц среднего предпринимательства	индивид. предпринимателей	крестьянских (фермерских) хозяйств	
Республика Казахстан	859 464	67 950	4 332	637 686	149 496	105,8
Акмолинская	33752	2 571	238	27 556	3 387	104,8
Актюбинская	37414	4 008	205	28 896	4 305	102,8
Алматинская	91316	2 935	259	48 511	39 611	91,2
Атырауская	31715	2 511	162	27 867	1 175	100,5
Западно-Казахстанская	29208	2 087	130	23 402	3 589	103,3
Жамбылская	41969	1 622	107	24 858	15 382	108,6
Карагандинская	62386	5 396	343	51 618	5 029	109,1
Костанайская	43894	3 397	281	35 319	4 897	105,5
Кызылординская	25946	2 233	140	22 066	1 507	112,9
Мангистауская	31461	2 670	158	27 987	646	109,5
Южно-Казахстанская	23055	5 200	273	65 351	52 231	110,1
Павлодарская	32283	3 180	178	26 012	2 913	105,3
Северо-Казахстанская	24950	2 081	229	20 047	2 593	103,3
Восточно-Казахстанская	74139	4 818	291	56 816	12 214	102,6
г. Астана	55947	6 961	373	48 607	6	106,9
г. Алматы	120029	16 280	965	102 773	11	115,7

Государство оказывает разностороннюю поддержку малому и среднему бизнесу – как финансовую, так и информационно-аналитическую в области образования и повышения квалификации кадров:

– субсидирование ставок вознаграждения и частичное гарантирование по кредитам банков, грантовое финансирование;

– создание при государственных органах научно-исследовательских институтов по изучению проблем и разработке предложений по развитию частного предпринимательства;

– организация деятельности экспертных советов при центральных государственных и местных исполнительных органах;

– создание финансовых институтов поддержки и развития частного предпринимательства;

– организация деятельности бизнес-инкубаторов и индустриальных зон;

– продажа земельных участков, зданий, помещений либо перевода жилых помещений в нежилые в соответствии с законами Республики Казахстан.

Для развития предпринимательства созданы организации по развитию малого и среднего предпринимательства [5]. Высшим государственным органом, реализующий политику развития частного предпринимательства является Министерство по инвестициям и развитию РК.

Основные задачи, поставленные перед ними:

• формирование государственной политики в области развития и поддержки предпринимательства;

• создание условий для развития предпринимательства;

• разработка мер по привлечению инвестиций;

• координация деятельности государственных органов по вопросам, входящим в компетенцию министерства.

Следующим уровнем государственной структуры поддержки предпринимательства в республике являются местные исполнительные органы в лице Аппаратов акимов областей и городов Алматы и Астаны.

Основные задачи, поставленные перед ними:

• участие в формировании и реализации единой государственной политики в области предпринимательства;

• координация деятельности местных органов государственного управления;

• взаимодействие с общественными объединениями и иными государственными и негосударственными структурами;

• рассматривание в установленном порядке письма, жалобы, предложения и личные обращения граждан.

Окончательное звено в цепочке по реализации государственной политики в области предпринимательства – территориальные исполнительные органы, представленные Аппаратами акимов городов и районов республики, в составе которых проблемами предпринимательства обязаны заниматься Отделы экономики и бюджетного планирования или Отделы экономики и финансов.

Основные задачи:

• непосредственная реализация принятой государственной политики и осуществлению мероприятий и программ, запланированных и финансируемых из местных бюджетов.

Таким образом, исполнительные государственные органы являются основным стержнем в выстраиваемой правительством идеологии взаимоотношений государства и предпринимательства.

Для организации подобной «обратной связи» с предпринимателями на уровне центральных исполнительных органов создан Совет предпринимателей при Президенте РК.

Основными задачами Совета являются:

• выработка предложений, направленных на поддержку и развитие предпринимательства;

• создание условий, стимулирующих развитие рыночной экономики;

• консолидация деловых кругов, предпринимательских ассоциаций и союзов, действующих в Республике Казахстан;

• подготовка рекомендаций для решения важных государственных проблем в области предпринимательства.

Кроме задач по формированию и реализации государственной политики в области предпринимательства государством выполняются функции по обеспечению финансовой, информационно-аналитической и материально-технической поддержки предпринимательства. Все эти формы поддержки реализуются государством как через исполнительные органы с помощью различных программ принимаемых на местном и территориальном уровнях, так и с помощью специально созданных для этого с участием государственного капитала организаций.

К организациям, выполняющим перечисленные функции, относятся следующие государственные компании:

– АО «Корпорация по развитию и продвижению экспорта «Kaznex» оказывает информационно-аналитическую поддержку Правительству в области формирования государственной политики, в т.ч.и по развитию предпринимательства;

– АО «Фонд развития предпринимательства «Даму» – содействие качественному развитию

малого и среднего бизнеса, а также микрофинансовых организаций Казахстана в роли интегратора и оператора предоставления финансовых, консалтинговых услуг;

– АО «Национальное агентство по технологическому развитию» создано со стопроцентным участием государства в уставном капитале и является правопреемником АО «Национальный инновационный фонд». Агентство создано для содействия в обеспечении координации процессов инновационного развития и предоставления мер государственной поддержки.

– АО «Банк Развития Казахстана» – финансовая поддержка;

– Технопарки, бизнес-инкубаторы, промышленные зоны – материально-техническая поддержка предпринимательства на этапе его становления и развития.

9 сентября 2013 г. совместным решением Правительства РК и НЭПК «Союз «Атамекен» была создана Национальная палата предпринимателей РК. Это некоммерческая, самоуправляемая организация, созданная с целью формирования благоприятных условий для развития предпринимательства на основе эффективного партнерства бизнеса и власти [6].

На сегодняшний день существуют трудности и барьеры на пути предпринимательства. Предлагаемые способы преодоления трудностей и барьеров [7].

1. Финансовые: отсутствие основного капитала (служебных и производственных помещений, машин, оборудования, земли и др.), отсутствие или недостаток оборотных средств.

– Участие в завершающейся стадии приватизации государственной собственности, в денежной приватизации;

– Передача в аренду с последующим выкупом неиспользуемых объектов, выявленных по информации предпринимателя (предусмотреть меры по совершенствованию законодательства);

– Разработка институциональных основ для развития лизинга в Казахстане, Национальной программы развития лизинга в Казахстане и ее реализация, присоединение в международной Оттавской конвенции по лизингу;

– Привлечение займов международных финансовых, экономических, частных фондов и грантов общественных и благотворительных организаций (Всемирного банка, Международного валютного фонда, Международной финансовой корпорации, Европейского банка реконструкции и развития и др.) для финансирования проектов предпринимательства;

– Целевое кредитование из Фонда развития малого предпринимательства по приоритетным направлениям;

– Развитие микрокредитования предпринимательства.

2. Институциональные: отсутствие или недостаточное развитие института предпринимательства, неразвитая рыночная инфраструктура.

– Внедрение института предпринимательства в Казахстане;

– Создание условий для расширения сети юридических, консультационных и аудиторских фирм;

– Поддержка и развитие системы бирж и торговых домов.

3. Образовательные: недостаток систематических знаний, навыков и опыта организации и управления бизнесом в рыночных условиях.

– Разработка и внедрение новых программ обучения основам бизнеса;

– Адаптация существующих программ начального и среднего, высшего образования к новым требованиям;

– Совершенствование программ ежегодной переподготовки специалистов;

– Повышение эффективности использования технической помощи контрактной системы и обязательств по распространению полученных знаний;

– Развитие центров инкубации знаний и опыта организации и управления бизнесом, инновационных кластеров.

4. Государственные: бюрократизм, волокита, коррупция, вымогательство.

– Дальнейшее углубление реформы государственной службы;

– Совершенствование работы Высшего дисциплинарного совета Республики Казахстан;

– Введение упрощенной системы регистрации, страхования, лицензирования, бухгалтерского учета и процедур согласований для субъектов предпринимательства;

– Обеспечение правопорядка и налаживания взаимодействия служб МВД по принятию оперативных мер по заявлениям предпринимателей на противоправные действия отдельных лиц и групп, а также по фактам вымогательства (рэкета) и шантажа под угрозой применения силы.

Создание структур по защите собственности и бизнеса.

5. Информационные: слабый уровень отражения проблем предпринимательства и распространения положительного опыта с СМИ, слабая информированность предпринимателей и общества, экономическая, правовая и налоговая культура.

– Усиление пропаганды развития предпринимательства в СМИ и в сети;

– Издание специальных брошюр, буклетов, информационных листков, дайджестов, создание страничек малого бизнеса в сети Интернет;

– Организация специальных циклов передач по радио и телевидению;

– Подготовка газетных и журнальных публикаций по актуальным вопросам предпринимательства.

На сегодня в стране создаются все необходимые условия для реализации гражданами предпринимательской инициативы. Сформирована полноценная система диалога государства с бизнесом на всех уровнях власти, проводится системная работа по улучшению бизнес-климата, расширяется инфраструктура поддержки предпринимательства.

Литература

1. Багиев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности: Учеб.пособие/ Под общ. ред. проф. Г.Л.Багиева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. – 231 с.

2. Сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК.

3. Экономический словарь http://abc.informbureau.com/html/yenoaineaiue_ioou_dacaeoess.html;

4. Сайт НЭП «союза Атамекен» http://atamekenunion.kz/?cat=22

5. Сайт Фонда развития предпринимательства «Даму»

6. Сайт НПП РК http://www.palata.kz/ru

7. Сайт Банк рефератов Казахстана http://bankreferatov.kz/economika/489-problemy-razvitiya-predprinimatelstva-v-respublike-kazahstan.html

З.Ж. Мухамеджанова, *докторант программы DBA*

Казахский Экономический Университет им. Т. Рыскулова

ОЦЕНКА ПОЗИТИВНЫХ И НЕГАТИВНЫХ СТОРОН СОСТОЯНИЯ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ Г. АЛМАТЫ

Социальная инфраструктура города в этом случае рассматривается как совокупность материально-вещественных элементов, создающих условия для организации жизнедеятельности населения в городском пространстве и времени. Для города Алматы проблемы пространственной и временной организации социальной инфраструктуры особенно остры. Выступая по своей сущности материальной основой городского развития, выполняя функции по обеспечению, поддержанию и сохранению взаимосвязей между всеми подсистемами города, осуществляя рационализацию городского образа жизни, в современных условиях она испытывает ряд проблем.

Алматы – крупнейший город республики, в котором сосредоточен существенный экономический, трудовой, научно-технологический потенциал страны, поэтому динамика показателей единственного в Казахстане мегаполиса оказывает значительной влияние на результаты развития республики в целом.

К очевидным позитивным факторам можно отнести положительные тенденции развития демографической ситуации города: увеличение численности населения как за счет естественного, так

и миграционного прироста, сравнительно высокие показатели воспроизводства, сокращение смертности, повышение средней ожидаемой продолжительности жизни и стабилизация миграционных процессов.

В 2012 г. численность экономически активного населения в возрасте 15 лет и старше составила 774,7 тыс. человек. В общей численности экономически активного населения женщины составляют – 403,6 тыс. человек (52,1%). Уровень экономической активности сложился в 66% [1].

В экономике города были заняты 731 тыс. человек. Уровень занятости к экономически активному населению достиг 94,4%. Среди занятого населения численность наемных работников составила 671,5 тыс. человек или 91,9%, самостоятельно занятых – 59,5 тыс. человек, или 8,1%. В то же время в структуре населения по возрастным контингентам растет удельный вес населения моложе трудоспособного возраста и сокращается доля населения трудоспособного возраста.

В городе высока нерегулируемая миграция населения из других регионов, которая фактически не учитывается официальными органами, поэтому одним из проблемных вопросов развития города является его перенаселенность. По оценкам отдельных экспертов, фактическое число проживающих в Алматы достигает примерно 2-2,2 млн жителей. Сфера приложения труда нелегальных мигрантов крайне ограничена, носит временный характер и в основном связана со строительством и торговлей.

В этой связи одной из острых проблем города является высокий уровень безработицы (в особенности скрытой), по показателю занятости населения Алматы в последние годы занимает первые места. Однако реальное число безработных существенно выше официальных данных. При этом наиболее высокие показатели безработицы характерны для женской и молодежной групп населения, особые трудности с трудоустройством испытывают молодежь без практического опыта работы, одинокие женщины и инвалиды.

Исходя из вышеизложенного одной из важных задач развития города становится вопрос регулирования миграции и выработки механизмов легализации и трудовой и социальной адаптации мигрантов, создания условий для получения жилья и обеспечения работой в городе или в пределах агломерации.

По производству валового регионального продукта город занимает 1 место среди регионов, доля его составила в 2012 г. 18,7%, в 2008 г. – 18,4%.

Несмотря на кризис, городу удалось избежать спада ВРП. Удельный вес г.Алматы в совокупном объеме инвестиций республики сократился с максимального значения 14,5% до 8,4% в 2012 г., при этом за последние 5 лет инвестирование в строительство сократилось почти в 2 раза. В 2012 г. весь объем инвестиций в строительство в размере 9,2 млрд тенге был направлен на достройку начатых объектов. В последние два года заделов под новое строительство не производилось, а с завершением начатых в предыдущие годы объектов масштабы строительства резко сократятся, что может привести к стагнации строительного сектора.

В качестве позитивного момента следует рассматривать увеличение в инвестициях доли собственных средств предприятий с 186,8 млрд тенге до 232,3 млрд тенге в 2012 г. за последние 5 лет.

Увеличились вложения в оборудование, инструменты и инвентарь, которые также в 2012 г. достигли максимального значения за последнее пятилетие.

Безусловным достижением можно считать существенный рост инвестиций в экономическую сферу: в 2012 г. объем инвестиций в промышленность увеличился по отношению к 2008 г. – в 1,5 раза, в сферу торговли и ремонта авто – 1,3 раза.

В 2012 г. количество МСП активных субъектов увеличилось на 30% по сравнению с 2008 г. и составило 88 070 единиц. В общем показатели за 5 лет показывают достаточную экономическую устойчивость сектора малого бизнеса [2].

Несмотря на рост инвестиций в инфраструктурный комплекс, город испытывает растущую нагрузку на транспортную и коммуникационную сеть, из года в год растет плотность и напряженность городского трафика. Это связано с ростом численности населения, повышением уровня автомобилизации города, усилением маятниковой трудовой миграции. Помимо зарегистрированных в Алматы 550 тыс. автомашин еще около двухсот тысяч единиц транспорта ежедневно въезжает в южную столицу из области.

Постоянно растущее число автотранспорта наряду с другими факторами способствует загрязнению воздуха и ухудшению экологической ситуации в городе, который считается одним из самых загрязненных городов Казахстана. Поэтому в предстоящий период радикальное улучшение экологической обстановки в городе станет ключевой задачей и необходимым условием полноценного перспективного развития Алматы [3].

Среди негативных тенденций следует также выделить отставание в развитии социальной сферы города: недостаточное материально-техническое оснащение организаций образования, дефицит квалифицированных кадров в системе среднего профессионального образования, недостаточная обеспеченность местами в дошкольных учреждениях, острый дефицит мест в школах и дошкольных учреждениях в новых микрорайонах.

Вызывает беспокойство отрицательная динамика обеспеченности лечебных учреждений врачебными кадрами, средним медицинским персоналом, больничными койками. Положение усугубляется наплывом в медучреждения города иногородних пациентов в соответствие с новой системой медобслуживания, предоставляющей право выбора врача и места обслуживания [4].

Таким образом, проведенный анализ выявил наличие как позитивных, так и негативных тенденций, которые требуют своего изучения и учета при социально-экономическом планировании перспективного развития города.

Алматы – город инновационного развития и конкурентной экономики, развитой инфраструктуры, с благоприятной социальной и экологической средой для ведения бизнеса, проживания и отдыха людей. Основной целью развития города Алматы в период до 2015 г. является обеспечение устойчивого социально-экономического роста в качестве постиндустриального мегаполиса международного значения, направленного на улучшение качества жизни населения и повышение конкурентоспособности страны.

Реализация имеющихся предпосылок и достижение цели нужно осуществлять за счет приоритетного развития города в качестве:

– научно-образовательного и инновационно-технологического центра Казахстана;

– международного финансового центра;

– транспортного и торгово-логистического центра страны;

– крупнейшего туристского и рекреационно-медицинского центра.

Так, например, проблема дефицита мест в детские дошкольные организации решается за счет строительства, расширения площадей на базе действующих садов, восстановления зданий бывших детских садов, находящихся в коммунальной собственности и используемых не по назначению.

В целях решения существующих проблем в сфере дошкольного образования городом необходимо предусмотреть следующие мероприятия по увеличению мест в дошкольных организациях [5]:

1. Открытие 36 дошкольных групп в 24 частных школах, на сегодня открыты все 36 групп в 20-ти школах (720 мест).

2. Открытие 205 новых частных детских садов, на сегодня открыто 17 (798 мест).

3. Возврат в коммунальную собственность зданий детских садов, используемых не по назначению, запланировано вернуть 6 зданий, на сегодня возвращены 2 (345 мест).

4. Вывод арендаторов (частные школы, колледжи, спортивные и музыкальные школы), занимавших часть зданий детских садов. Из запланированных 8 групп, возвращены все (200 мест).

Литература

1. «Статистический ежегодник г. Алматы в 2012г.» // Департамент статистики города Алматы, 2013.
2. Отчеты об исполнении бюджета города республиканского значения, столицы за период 2010-2012 гг.
3. Важенин С.Г. Социальная инфраструктура народнохозяйственного комплекса. – М., 1984.
4. Попов А.И. Мегаполис как объект управления. – М., 1998.
5. Сфера услуг: новая концепция развития. – М., 1990.

Б.К. Мухаметкалиева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*

ОСОБЕННОСТИ ГОСУДАРСТВЕННО–ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЕ

В последнее время все сильнее проявляется социальная направленность развития экономики. Все экономические процессы в той или иной степени приобретают социальную окраску. Государство прилагает все больше усилий для привлечения средств в развитие отраслей социальной сферы.

Понятие социальных инвестиций связывают с любой социально значимой деятельностью предприятия, опирающейся на баланс интересов различных секторов общества. Но основными признаками стратегии социальных инвестиций является ориентация на бизнес – цели. Социальные инвестиции, будучи элементом стратегии развития бизнеса, который должен тщательно планироваться, оцениваться и анализироваться, предполагают не раздачу денег и прочих благ, а обоснованное и рационально организованное выстраивание социально ответственного партнерства.

Социальное инвестирование может преследовать цель решения социальных задач, так или иначе влияющих на деятельность предприятия или обусловленных результатами производственной активности, способствовать улучшению общественного мнения и отношений с местными администрациями, общественными организациями.

Мировой опыт показывает, что ГЧП приносит большую пользу, способствуя ускорению социально-экономического развития различных регионов мира. Оно выгодно как органам власти (государственным или муниципальным), так и бизнесу. Государство, как правило, выступает регулятором отношений; бизнес – важнейший участник треугольника социального партнерства (причем современное понимание участия капитала бизнеса в этом треугольнике не сводится к благотворительности). Сильная сторона государства – его властные рычаги, бизнеса – способность обеспечения финансовыми ресурсами, «третий сектор» инициирует новаторские идеи [1].

На данный момент общей и наиболее острой проблемой для всех отраслей социальной сферы в Казахстане является отсутствие стабильного и достаточного бюджетного финансирования. По причине отсутствия стабильного и достаточного финансирования происходит сокращение объема предоставляемых услуг и ухудшение их качества. Но при этом неизменно растут потребности общества и требования к уровню обслуживания.

Как показывает опыт других стран, для решения указанной проблемы активно используется привлечение ресурсов предпринимательских структур, то есть государственно-частное партнерство.

Мировой опыт показывает, что механизм ГЧП успешно может применяться во многих сферах, в частности: в транспортной (автодороги, железные дороги, аэропорты, трубопроводный транспорт) и социальной инфраструктурах (здравоохранение, образование, развлечение, туризм), в отраслях сферы ЖКХ (водо-, электро- и газоснабжение, очистка воды, переработка др.) и других (тюрьмы, объекты военной сферы). По общему количеству реализуемых ГЧП – проектов безусловным лидером является социальная инфраструктура (образование и здравоохранение. При анализе мирового опыта ГЧП проектов прослеживается корреляция между уровнем социально-экономического развития страны и теми отраслями, которые выбираются для привлечения в них частных инвестиций с помощью ГЧП. Так, в странах с высоким уровнем развития (страны «Большой семерки») на лидирующих позициях находятся проекты социальной инфраструктуры, а именно здравоохранение и образование. В общей сложности на них приходится около 52% реализованных проектов ГЧП. За ними следуют проекты транспортной инфраструктуры (около 15%). Но при этом в каждой из стран «Большой семерки» выделяются свои лидирующие отрасли.

Так, в США это автодороги (89%), в Великобритании – здравоохранение и образование (35% и 32%, соответственно), в Германии – образование (43% проектов), в Италии, Канаде и Франции – здравоохранение.

Если в развитых странах частный капитал посредством ГЧП привлекается преимущественно

в объекты социальной инфраструктуры, то в развивающихся странах (Индия, Бразилия, Гонконг, Саудовская Аравия и др.), так же как и в странах с переходной экономикой (страны Центральной и Восточной Европы) на первом месте находятся проекты транспортной инфраструктуры. К их числу относятся проекты по строительству автодорог, мостов и тоннелей, аэропортов. Так же большое внимание уделяется объектам ЖКХ (водоочистные сооружения) и пенитенциарной системы.

Осуществленные в Великобритании, США, Ирландии, Франции, Германии, Японии проекты ГЧП являются наиболее успешными, именно в этих странах ГЧП приобрело наибольшую популярность. Сферы применения ГЧП в этих странах очень разнообразны. После первого успешного применения механизмов ГЧП опыт организации государственно-частного партнерства распространяется во многие стратегически значимые сферы экономики.

Социальное инвестирование представляет собой процесс воздействия субъекта социального инвестирования (бизнес-структуры) на его объект (в роли которого выступают элементы социальной среды) в целях удовлетворения интересов трех сторон: государства, субъектов предпринимательства и общества (населения). В контексте рассматриваемой проблемы объектом инвестирования служат исследовательские программы, реализуемые бизнесом. При этом на первый план выходит мультипликативный эффект инвестиций актуальными как для бизнес-структуры, так и для социальной среды в целом. Именно комплексное воздействие на социальную среду позволяет утверждать, что одним из участников инновационной деятельности бизнеса должно выступать государство.

Анализ инновационных систем, созданных в Северной Америке и Европе, не говоря уже о Китае, подтверждает, что без активной роли государства эти системы не действуют [2].

Участие государства в инновационных проектах бизнеса и механизмы взаимодействия государства, бизнеса и общества могут быть различными. Эта роль сводится к формированию нормативно-правовой базы, регламентирующей правила и процедуры форм государственно-частного партнерства и определяющей правовое положение его участников; исполнение роли посредника и гранта при разрешении различных конфликтов между партнерами; а также распространению наиболее эффективных результативных форм партнерства [3]. Органы государственной власти могут влиять на развитие социального инвестирования бизнес-сообщества в инновационной сфере следующими методами: налоговыми; административными (изменение законодательства); надзорными (осуществление контроля соблюдения общественных интересов); финансовыми (реализация совместных социальных программ).

Можно утверждать, что социальное инвестирование является одной из приоритетных форм реализации государственно-частного партнерства. Именно механизм вовлечения бизнеса в эту сферу позволит сформировать систему эффективного расходования средств, здоровой конкуренции. Государство не должно конкурировать с частным бизнесом на инвестиционном поле. Роль государства в рассматриваемой форме партнерства – формирование и гарантированное обеспечение выполнения внятных правил сотрудничества – «социальный заказ» [4].

Для реализации проектов ГЧП в таких сферах, как культура, ЖКХ, социальная сфера, необходимо создавать специальные стимулы для инвесторов. Например, разрешить реализацию концессионных соглашений в сфере ЖКХ на основе принципа availability payment (государство оплачивает концессионеру стоимость оказываемых услуг, для населения стоимость услуг не меняется). Поскольку оплата будет зависеть от качества предоставляемых услуг, концессионер будет поддерживать высокий уровень их оказания, будет минимизировать потери в сетях, снижать себестоимость услуг за счет оптимизации системы ЖКХ.

Для проектов, связанных с ЖКХ (городская инфраструктура) – канализация, водоснабжение, уборка и переработка мусора, Казахстану необходимо перенимать мировой опыт. Услуги обслуживающих организаций тарифицированы, их оплачивает население, т.е. для инвестора это гарантированные доходы, если они наладили корпоративное управление в компании, которая продает подобные услуги населению.

Возможность и целесообразность интенсивности привлечения частных инвестиций в социальную сферу невысока в силу низкой социальной ответственности деловых кругов. Проблема социальной ответственности бизнеса в настоящее время является остро дискуссионной.

Можно выделить три точки зрения:

Согласно первой, социальная ответственность подразумевает простое выполнение требований законодательства: налогового, природоохранного, трудового и т.д. Она может быть проиллюстрирована следующим высказыванием: «социальная ответственность бизнеса реализуется, прежде всего, в результате его успешной производственной и коммерческой деятельности, а потому чем меньше он будет отвлекаться на решение других задач, тем лучше будет и для него самого, и для общества. Что же до непосредственных социальных функций, то они должны заключаться лишь в своевременной и честной уплате налогов, а также, если на то есть добрая воля и возможности, – в чисто благотворительной деятельности».

Согласно второй точке зрения, чтобы считаться социально ответственными, компании должны способствовать развитию внутренней и внешней среды своего бизнеса сверх предусмотренных законодательством требований. Среди тех, кто является сторонником социально ответственного поведения бизнеса, можно обнаружить приверженцев позиции, что такое поведение – это скорее отклонение от нормы, оно оправдано только бедственным положением значительной части населения.

И, наконец, существует еще один взгляд: социальная ответственность лишь своеобразная дань моде, способ улучшения репутации. В то же время в цивилизованных странах с социальной рыночной экономикой ответственность работодателей перед своими работниками и местным сообществом рассматривается как неотъемлемый атрибут осуществления коммерческой деятельности.

Приведем несколько определений, позволяющих раскрыть сущность термина социальная ответственность бизнеса.

«Это добровольное принятие коммерческой организацией на себя обязательств по оказанию поддержки объектам социальной сферы, а также учет интересов различных социальных групп, прямо или косвенно связанных с коммерческой организацией, при осуществлении операций в рамках основной деятельности».

«Это широкое понятие, включающее комплексную ответственность делового партнера, работодателя, гражданина и участника социальных отношений. Говоря о корпоративном гражданстве, выделяют два аспекта ответственности – за социально-экономическое благополучие территории, где разворачивается основная деятельность компании, и за общий уровень развития гражданских свобод и экономики в стране и в мире».

«На результаты и качество работы влияют не только рациональные и безопасные условия труда, но и целый комплекс факторов за рамками рабочей смены и завода. Работодатель заинтересован, чтобы его работники имели нормальное жилье, возможность обучать детей, получать квалифицированную медицинскую помощь, полноценно и разнообразно проводить досуг, пользоваться общественным транспортом и прочими услугами муниципальной инфраструктуры. Обеспечить максимум производственных и трудовых гарантий, поддержать местную власть в создании социального комфорта жителям – в этом и заключается социальная ответственность бизнеса в отношении своих работников».

Таким образом, социальную политику предпринимательства можно разделить на внутреннюю, для своих работников, и внешнюю – для населения территории, на которой оно действует. Основной инструмент внутренней политики – заключение коллективных договоров, в которых прописываются социальные гарантии сотрудникам. Договоры подлежат пересмотру и совершенствованию совместно с профсоюзами. Если предприятие является градообразующим, то граница между работниками предприятия, членами их семей и прочим населением очень размыта. Поэтому бизнес в вопросах социальной политики должен ориентироваться на интересы всего населения территории.

Переход к рынку потребовал жесточайшей экономии расходов, а объекты социальной сферы делали предприятия неконкурентоспособными. Это инициировало массовую передачу объектов социальной сферы (жилого фонда, медицинских, культурных, спортивных учреждений и многих других) муниципалитетам. Наряду с этим многие предприятия осознали негативные последствия этого процесса в условиях неспособности местных властей содержать переданные объекты и продолжили оказывать помощь в поддержании этих объектов в рабочем состоянии. Сегодня содержать объекты социальной сферы могут позволить себе лишь те коммерческие организации,

которые занимают прочную позицию на рынке и генерируют устойчивый положительный денежный поток, достаточный и для производственного обновления, и для социального развития.

Реализация масштабных программ социального развития часто требует объединения капиталов инвестора и получателя инвестиционных ресурсов, а также участия в проекте третьей стороны, обычно региональных или местных властей. Росту вовлеченности бизнеса в социальные программы способствует развитие некоммерческого сектора экономики и заимствование положительного зарубежного опыта в виде новой схемы взаимодействия власти, бизнеса и организаций различных отраслей социального хозяйства – государственно-частного партнерства. Государственно-частное партнерство считается весьма перспективным инструментом региональной социальной политики.

Вторая причина целесообразности социально ответственного поведения коммерческих организаций состоит в том, что к концу 1990-х гг. советский рынок товаров массового потребления стал характеризоваться усилением насыщенности рынка, индивидуализации потребительских предпочтений и интенсивности конкуренции, которая приобрела неценовую специфику. Эти условия изменили концепцию маркетинга, который от изучения существующего спроса перешел к активной позиции – формированию нового спроса, что потребовало резкого увеличения затрат на рекламу, стимулирование продаж, длительное послепродажное обслуживание, инновации, привлечение лучших специалистов. Основной проблемой производителей стало насыщение рынка товарами с примерно одинаковыми потребительскими свойствами и снижение действенности рекламы, потребовал жесточайшей экономии расходов, а объекты социальной сферы делали предприятия неконкурентоспособными. Это инициировало массовую передачу объектов социальной сферы (жилого фонда, медицинских, культурных, спортивных учреждений и многих других) муниципалитетам.

Третья причина является прямым следствием предыдущей. Положительная деловая и общественная репутация, а также другие компоненты интеллектуального капитала (профессионализм работников, долговременные партнерские отношения с поставщиками и потребителями, средства индивидуализации юридического лица (товарный знак, торговая марка, фирменное наименование), налаженное взаимодействие с местными властями, позволяющее снизить административные барьеры при реализации тех или иных бизнес-проектов) имеют конкретное стоимостное выражение в виде вклада в рыночную стоимость бизнеса.

Четвертая причина состоит в том, что повышение социальной ответственности бизнеса в отношении собственных работников и членов их семей по сути является технологией кадрового менеджмента, направленной на создание в работниках чувства благодарности, причастности к корпоративной культуре и внутренней мотивации к более производительному труду и совершенствованию бизнес-процессов. Обе функции предприятия – производство товаров и социальное воспроизводство человеческого ресурса, как и соответствующие результаты – доход от хозяйственной деятельности предприятия и повышение уровня жизни работающих – взаимообусловлены.

Пятая причина состоит в том, что социальные инвестиции, не предполагающие получения прямой коммерческой выгоды, можно рассматривать как дополнение к инструментарию маркетинговой и PR-деятельности. Благотворительные и спонсорские проекты, являясь доказательством стабильности и добросовестности бизнеса, расширяют круг деловых партнеров, укрепляют социальное доверие к бизнесу.

Все перечисленные причины взаимообусловлены, причем большинство из них доказывает, что рост социальной ответственности бизнеса, хоть и не ведет к немедленному росту финансовых результатов, но, тем не менее, позволяет бизнесу получить вполне ощутимые выгоды в виде: создания стабильной деловой среды, повышения степени влияния в деловых кругах и минимизации рисков конфронтации с региональными органами власти; повышения инвестиционной привлекательности и расширения доступа к капиталу; роста числа лояльных потребителей.

Литература

1. Семенова Е.А. Партнерство государства и бизнеса в интересах инновационного развития в странах ОЭСР / Аналитические обзоры РИСИ. – М. : ИНФРА-М, 2007.

2. Представлена согласно данным Программы «Балапан».
3. Дюсенова Т.А. «Особенности развития государственно-частного партнерства в Республике Казахстан».
4. Innovation systems in a global content: the Noth-American experience. Montreal, 2003.

Д.Б. Муханбетжанов, *магистрант*
Научный руководитель: ***Б.С. Сарина,*** *к.э.н.*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Последние десятилетия развития передовых стран проходят под знаком неуклонного повышения значимости так называемых «постиндустриальных» составляющих роста. Прежде всего, это означает рост доли сервисных услуг в формировании ВВП, ускорение инновационных процессов и резкое повышение динамизма технологической деятельности. В наиболее развитых странах мира в настоящее время сфера услуг формирует 70-75% ВВП, а расходы на НИОКР составляют около 3% ВВП. В то же время мировая экономика по-прежнему ориентирована на преимущественно количественный рост потребления природных ресурсов, что обусловливает экологические и иные негативные последствия. Данный процесс осложняется высокими темпами роста населения и необходимостью обеспечения их возрастающих потребностей.

В настоящее время многие индустриально развитые страны активно добиваются успехов в развитии высокотехнологичной промышленности, направленной на удовлетворение спроса своих внутренних рынков. Эта политика стимулировала развитие инноваций в подавляющем большинстве отраслей промышленности [1].

Ежегодно большие сдвиги происходят в отраслевой структуре мировой промышленности. На уровне мезоструктуры они выражаются, прежде всего, в изменении пропорции между добывающими и обрабатывающими отраслями. Например, в течение всей второй половины XX в. сохранялась устойчивая тенденция к уменьшению доли добывающих отраслей в общем промышленном производстве; ныне она составляет примерно 1/10. Но изменения коснулись и внутренних пропорций в добывающей и обрабатывающей промышленности.

Добывающая промышленность представляет собой комплекс отраслей и подотраслей. Примерно 3/4 суммарного выпуска продукции этой отрасли приходится на главную ее подотрасль – горнодобывающую промышленность. В свою очередь в структуре горнодобывающей промышленности 3/5 продукции (по стоимости) обеспечивает нефтегазовая промышленность, а остальную часть примерно в равных долях – угольная и горнорудная. Распределение промышленного производства также варьирует между крупными географическими регионами мира. Среди них особо выделяются три – Европа, Азия и Северная Америка. Надо учитывать, что по сравнению с началом 50-х гг. соотношение между ними существенно изменилось: доля Европы, хотя и немного, но уменьшилась, доля Северной Америки уменьшилась более чем в два раза, а доля Азии, напротив, увеличилась в несколько раз. В настоящее время, на Западную Европу приходится 20%, а на Северную Америку – 18% мирового промышленного производства.

Анализ тенденций развития мировой промышленности в целом выявил следующие основные характерные сдвиги:

– перестройка производственно-технологической и структурной составляющих национальных экономик (кластеризация, региональная субконтрактация, трансформация социально-экономических и институциональных систем);

– рост доли и роли глобальных производственных систем в лице ТНК в развитии национальных промышленных комплексов;

– основной движущей производственной силой являются малые и средние предприятия, обеспечивающие 60-80% валового внутреннего дохода развитых стран. Поэтому повышается роль

бизнес-ассоциаций в развитии промышленности, которые являются эффективной формой самоорганизации предпринимательского сообщества;

– главная и определяющая роль в реализации промышленной политики принадлежит государству в лице одного или ряда уполномоченных органов. Индустриальная политика становится гибкой, ориентированной на инновации инструментом, способствующим развитию НИОКР и модернизации;

– основой промышленного развития остается минерально-сырьевой комплекс на всех стадиях его освоения.

Экономика развивающихся стран мира, определяющих в значительной степени основные параметры мирового хозяйства, характеризуется в последние два десятилетия ярко выраженной ведущей ролью научно-технического прогресса, высокой интенсивностью и результативностью научной, научно-технической и инновационной деятельности.

Анализ опыта модернизации предприятий в индустриальных экономиках показывает, что в этих странах процесс модернизации характеризовался масштабным участием государства, поддержкой компаний. По данным МВФ на инновационную деятельность ведущие страны мира даже в период мирового финансового кризиса не снижали объемы расходов, а европейские страны, наоборот, увеличивали. Правительства помогли создать задел в научно-техническом развитии, который позволил компаниям быть конкурентоспособными на рынках технологичных товаров.

Для модернизации промышленных предприятий чрезвычайно важным является определить уровень, степень и механизмы государственного и частного участия в данном процессе. Наиболее активной страной, стимулирующей промышленную модернизацию через развитие инновационного процесса, в последние годы является Япония. Следуют ей США и страны Еврозоны, в которых доля затрат на инновации в совокупном внутреннем валовом доходе составляют в среднем соответственно 2,65 и 1,87 %. Аналогичные средние значения для мировой экономики находятся в диапазоне 1,57-1,7%. Учитывая практические результаты этих стран в модернизации национальных промышленных комплексов, данные показатели могут служить в качестве одного из количественных ориентиров для стран желающих встать на инновационный путь развития своих экономик.

По мнению Всемирного банка в 1980-х и в начале 1990-х гг. предприятия нескольких латиноамериканских стран – Мексики, Чили, Аргентины, Бразилии прошли через ускоренную модернизацию. Залогом успеха было то, что эти страны отказались от политики замещения импорта, либерализовали торговый режим, сократили объем вмешательства государства в экономику для улучшения бизнес-среды и подвергли приватизации крупные, убыточные, неконкурентоспособные государственные предприятия. При этом они исходили из предположения, что если бы государство управляло, например компаниями по производству стали, органических удобрений, электричества и телекоммуникациями, которые в свою очередь являлись бы неконкурентоспособными или неэффективными, то таким компаниям, осуществляющим деятельность в частном секторе, было бы тяжело модернизироваться и быть конкурентоспособными. Основными выводами данного опыта является следующее: правительства стран сосредоточились на создании объективных условий при формировании конкурентной среды для отечественных предприятий и сделали акцент на их коммерческом интересе.

Новые индустриальные страны, такие как Корея, Сингапур, Тайвань, Гонконг, Таиланд и Малайзия смогли достигнуть динамичного роста благодаря политике направленной на развитие частного сектора с акцентом на конкурентоспособность экспорта. Они последовали примеру Японии, которая стимулировала экспорт, а также развитие и внедрение инноваций.

Модернизация в Японии в конце XIX и XX вв. развивалась под влиянием западных образцов экономического развития с упором на собственную модель роста экономики. Она опиралась на позитивные тенденции и особенности трудовых отношений и общественной жизни и постоянно модифицировалась при активной роли государства [2].

При модернизации в Японии разрабатывались долгосрочные планы развития экономики и ее реализации с помощью разнообразных мер государственной поддержки, в т.ч. стимулирующим патентным правом. Государственная поддержка включает следующие меры:

– финансирование приоритетных научно-технических проектов;

– совещания с предпринимателями по вопросам реализации долгосрочных планов развития отрасли и решения, стоящих на этом пути проблем;

– создание специальных банков, осуществляющих экспортное кредитование предприятий;

– быстрая процедура рассмотрения заявки на выдачу патента, эффективная защита прав.

Реализатором программы выступило Министерство международной торговли и промышленности Японии, которое было наделено широким кругом полномочий для проведения промышленной политики.

Программа модернизации в Китае в первые годы реализации охватывала 20-30 компаний, большей частью которых являлись крупные системообразующие предприятия. Программа характеризуется масштабным привлечением прямых иностранных инвестиций для преодоления технологического отставания и наращивания экспорта, включающая следующие меры: налоговые льготы, импортные квоты, государственные кредиты, поддержка заниженного курса национальной валюты, предоставление бизнесу подготовленных инфраструктурных площадок, привлечение ведущих мировых производителей через создание особой экономической зоны, частичное финансирование инвестиций в НИОКР.

В 2006 г. в Германии была утверждена Стратегия инновационного и технологического развития, в которой определены основные направления действий в национальной инновационной сфере и инструменты их реализации. Стратегия определяет приоритеты страны в технологической сфере, с учетом мировых тенденций развития науки, техники и технологий. Выполнение предусмотренных стратегией задач было рассчитано на среднесрочную перспективу до 2009 г. При этом ряд целевых программ, в частности принятые в последующие годы, рассчитаны на долгосрочный период.

В стратегии определены 17 ключевых секторов, имеющих приоритетное значение для национального хозяйства. Германское правительство инициировало ряд специальных программ НИОКР, которые осуществлялись в рамках стратегических партнерств в составе крупных концернов и научно-исследовательских коллективов.

Одним из важных результатов стратегии стало формирование инновационных альянсов и стратегических партнерств. Это новые инструменты в проведении научно-исследовательской и инновационной политики. Как правило, в инновационные альянсы объединяются фирмы с одинаковой технологической платформой. В состав таких альянсов могут входить и МСБ, а также государственные исследовательские организации. В настоящее время сформировано шесть инновационных альянсов в сфере энергетики, электроники, оптики, биомедицины.

В Германии важным элементом инфраструктуры финансирования НИОКР служат венчурные фонды. Общий объем рисковых инвестиций составляет всего 0,04% ВВП. По ЕС в среднем эта цифра составляет 0,12%, в США – 0,22%. Для немецких инноваций венчурные фонды не являются универсальным механизмом, т.к. они нацелены в основном на завершающие стадии разработок. В настоящее время фонд стартового финансирования высокотехнологичных предприятий – один из немногих доступных источников средств для начинающих предпринимателей в Германии. Учредители фонда – государственный банк и группа крупных немецких концернов. При этом услугами фонда могут воспользоваться только те предприятия, которые имеют в своем активе перспективные разработки или апробированные результаты исследований. На первом этапе финансирования инвестиции фонда могут составить до 500 тыс. евро, максимальный объем в расчете на одну фирму – млн евро.

Германское правительство финансирует НИОКР с учетом национальных приоритетов и возможностей привлечения на научно-исследовательские цели частного капитала. Этим обусловлены большие ассигнования на авиакосмические и энергетические технологии. Зачастую стратегическое партнерство формируется по инициативе профильных федеральных министерств путем объединения заинтересованных бизнес-структур и научных учреждений с целью реализации специальных программ и инициатив. Сегодня такие партнерства созданы в таких областях, как электроэнергетика, информатика, безопасность в сфере транспорта и других.

В Германии большое значение для развития наукоемких компаний МСБ имеет Центральная

инновационная программа для малого и среднего бизнеса, принятая в июле 2008 г. В данную программу интегрированы несколько других действовавших ранее программ поддержки МСБ. В ее рамках предусмотрено финансирование по трем основным направлениям: совместные инновационные проекты с научно-исследовательскими организациями, проекты в рамках соглашений между отдельными предприятиями и прочие проекты. В 2009 г. принято решение о дальнейшем расширении мер поддержки МСБ, причем большая их часть будет направлена на поддержку совместных проектов с участием науки.

Главная цель, проводимой модернизации в Германии – это мобилизация ресурсов и концентрация их в капиталоемких проектах. В «умеренно отсталой» Германии эту роль выполнили инвестиционные банки, объединенные с производственными предприятиями в финансово-промышленные группы. Производственная деятельность таких промышленных концернов в основном охватывает одну крупную отрасль или подотрасль экономики, где развито крупное и массовое производство на основе применения высоких технологий [3].

Правительство Южной Кореи разработало программу модернизации, направленную на экспорт и концентрацию капитала. Государство поощряло самые конкурентоспособные компании, предоставляя им: широкие налоговые льготы, кредиты по отрицательной реальной ставке, экспорт своей продукции, девальвацию и поддержку выгодного валютного курса. В обмен на привилегии компаниям были выдвинуты конкретные требования по росту объемов производства с постановкой целевых показателей увеличения производительности. Кроме того, на первом этапе правительством были введены высокие тарифы на ввоз товаров иностранного производства и разрешен беспошлинный ввоз комплектующих материалов. Например, в автомобилестроении из-за повышения тарифов импорт автомобилей стал практически невозможен. Но это помогло создать организацию корейских автопроизводителей. После чего ввели запрет на импорт любых комплектующих. К тому времени местные автомобилестроители использовали не менее 90% комплектующих национального производства. Это привело к тому, что иностранные производители автомобилей были вынуждены продавать свои технологии, чтобы не потерять рынок сбыта. В итоге корейские автомобили более чем на 90% собирались из национальных комплектующих. Сейчас в Южной Корее действуют низкие пошлины на ввоз иномарок, но количество импортных машин невелико из-за повышенного налога на пользование импортной техникой.

Модернизация в США характеризуется масштабными мерами со стороны государства для защиты производителей от импортной продукции. Была введена специальная антидемпинговая программа защиты от иностранной продукции, ввозимой по низким ценам. Кроме того:

– использовались государственные закупки для стимулирования производства;

– оказывалась финансовая поддержка крупным предприятиям, находящимся в затруднительном положении;

– передавались новые перспективные технологии от оборонной промышленности гражданскому сектору экономики.

Особенность данной программы является перераспределение государственных средств для предприятий через систему госзаказа. Результаты данной программы проявились в стимулировании спроса на продукцию, росте занятости и внедрении инноваций.

Мексика. Всемирный Банк (ВБ) оказал содействие Мексике в проведении программы реструктуризации после долгового кризиса 1982 г., которое заключалось в проведении аналитических исследований конкурентоспособности, детальной оценке барьеров в политике и регулировании. Все мероприятия были в основном направлены на повышение конкурентоспособности не нефтяных отраслей экономики, в т.ч. производство автомобилей, агропромышленный комплекс, производство обуви и изделий из кожи, и впоследствии – производство мебели из дерева. По результатам исследований были выявлены «узкие места» в регулировании, политике и инфраструктуре, которые препятствуют конкурентоспособности. В тоже время ВБ тесно сотрудничал с Правительством по устранению барьеров для конкурентоспособности.

В 2001 г. в Турции была разработана добровольная программа реструктуризации, названная стамбульским подходом, составленная на основе опыта кризиса в странах Юго-Восточной Азии.

В первые годы реформ, несколько стран Восточной и Юго-Восточной Европы (Польша, Венгрия, Сербия и Словения) создали фонды предприятий, подлежащих реструктуризации в рамках приватизации. Эти программы вскоре начали называться «тюрьмой предприятий». Принимая решения, независимо друг от друга, каждая страна выбрала 50-100 предприятий для реструктуризации. В результате правительство обнаружило, что не имеет инструментов или возможностей для реструктурирования данных предприятий. Процесс стал крайне политизированным и характеризовался непрекращающимися потребностями в субсидиях.

Литература

1. Основные направления развития и размещения производительных сил Казахстана на период до 2015 г. // Под ред. А.Е. Есентугелова и Ж.А. Кулекеева. – Алматы: РГП «Институт экономических исследований». – 2002. – С. 656.

2. Экономика Казахстана в условиях глобализации: механизм модернизации и функционирования/ Под ред. М.Б. Кенжегузина. – Алматы, ИЭ МОН РК, – 2005. – С. 22-23.

3. Бопиева Ж.К. О значении государственных интервенций в ходе модернизации казахстанской экономики // Вестник КарГУ, 2004. – №2. – С. 19-23.

Ф.М. Мынбаев, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Ш. Абильдина,*** *к.э.н, доцент*

ПРЯМЫЕ ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В КАЗАХСТАНЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИХ ПРИВЛЕЧЕНИЯ

В свете мировой глобализации, приоритетами для экономики Казахстана являются улучшение условий торговли, преобразование структуры экспорта, изменение сырьевой ориентации. Сдерживающим фактором для структурной перестройки экономики является нехватка прямых иностранных инвестиций.

В Послании президента страны Стратегия «Казахстан-2050» говорится: «Мы должны привлекать инвесторов только на условиях поставки в нашу страну самых современных технологий добычи и переработки. Мы должны разрешать инвесторам добывать и пользоваться нашим сырьем только в обмен на создание новейших производств на территории нашей страны. Казахстан должен стать региональным магнитом для инвестиций. Наша страна должна стать самым привлекательным в Евразии местом для инвестиций и для трансферта технологий. Это принципиально важно. Мы должны показать инвесторам преимущества, которыми обладаем» [1].

Привлечение и эффективное использование иностранных инвестиций в экономику РК является основой, одним из направлений взаимовыгодного экономического сотрудничества между странами. С помощью иностранных инвестиций можно реально улучшить деформированную производственную структуру экономики Казахстана, создать новые высокотехнологические производства, модернизовать основные фонды и технически перевооружить многие предприятия, подготовить специалистов и рабочих, внедрить передовые достижения менеджмента и маркетинга, наполнить внутренний рынок качественными товарами отечественного производства с одновременным увеличением объемов экспорта в зарубежные страны.

Цель данной работы состоит в изучении инвестиционной привлекательности РК, определении основных проблем привлечения ПИИ в Казахстан и предложение рекомендаций для их решения.

Для привлечения инвесторов в экономику страны необходимо создание благоприятного инвестиционного климата. Создание благоприятного инвестиционного климата в стране – это целый комплекс различных мер: совершенствование законодательной базы по стимулированию и предоставлению льгот по налогам и таможенным тарифам, упорядочение принятия управленческих

решений в государственных органах, развитие рыночной инфраструктуры и валютного рынка, устойчивость банковской системы и многие другие факторы. Но вместе с тем главной чертой, характеризующей привлекательность страны для иностранных инвестиций, является система экономических стимулов и льгот, предусмотренная законодательством страны. Итак, рассмотрим основные преимущества инвестиционной привлекательности РК:

1. Политическая стабильность.Согласно опросу, проведенному Ernst&Young, 84% респондентов из числа действующих инвесторов ответили, что макроэкономическая стабильность Казахстана является основным элементом его инвестиционной привлекательности. Казахстан демонстрировал устойчивый экономический рост на протяжении последних лет и может вновь войти в тройку наиболее быстрорастущих экономик к 2015 г. По мнению участников исследования, страна является стабильным направлением для инвестиций [2].

2. Природные и минеральные ресурсы. В недрах казахстанской земли обнаружено 99 элементов из таблицы Менделеева, разведано – 70, извлекаются и используются 60. Казахстан занимает первое место в мире по разведанным запасам цинка, вольфрама и барита, второе – по запасам серебра, свинца, урана и хромитов, и третье – по меди и флюоритам.

3. Легкость ведения бизнеса. Республика Казахстан является страной со значительными рейтингами ведения бизнеса и занимает 49-ое место в списке Всемирного банка DoingBusiness 2013, 10-ое место в защите прав инвесторов и 17-ое место в уплате налогов.

4. Географическое положение. Рынок Таможенного союза (Казахстан, Россия, Беларусь) с населением 170 млн, 3 из 5 стран БРИКС в 4 ч. полета, открытая экономика (торговля 70% от ВВП).

Основные проблемы обеспечения инвестиционной привлекательности РК:

1. Уровень развития инфраструктуры. Охват территории Казахстана автомобильными и железными дорогами остается на относительно низком уровне, а выделяемые предприятиям земельные участки часто не имеют инженерно-коммуникационной инфраструктуры. По данным аудиторской компании Ernst&Young, 19% респондентов считают отсутствие инфраструктуры главным препятствием в инвестировании в Казахстан. Таким образом, первостепенным требованием для обеспечения стабильности потоков и диверсификации ПИИ является развитие транспортно-логистической инфраструктуры, интернета и снижение энергоемкости [3].

2. Дефицит квалифицированной рабочей силы. По мнению отечественных и зарубежных специалистов, в РК необходимо улучшить систему подготовки профессиональных кадров. Президент Казахстана Н.А. Назарбаев уделяет особое внимание формированию интеллектуального кадрового потенциала страны, по его инициативе создана международная программа по обучению и подготовке специалистов в ведущих университетах мира «Болашак» и инновационный Назарбаев Университет. Недостаток квалифицированных рабочих и специалистов объясняется тем, что необходимо время для получения ощутимых результатов от реализации таких программ.

Согласно докладу Всемирного Экономического Форума «Глобальная конкурентоспособность, 2013-2014 гг.», недостаточный уровень квалификации рабочей силы занимает 2 место в списке наиболее проблемных вопросов для бизнеса в Казахстане.

3. Низкая информированность потенциальных инвесторов. По результатам опроса Ernst&Young, 7 из 10 потенциальных инвесторов не знают о преференциях для иностранных инвесторов, которые существуют в Казахстане. В частности, речь идет о преференциях в форме освобождения от налогов и сборов для новых инвесторов и натурных грантов (земельные участки) в рамках Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Казахстана на 2010-2014 гг. (ГПФИИР), а также в соответствии с новыми поправками в Закон РК «Об инвестициях».

Проводимая государством работа по привлечению инвестиций на сегодняшний день является разносторонней, но недостаточно системной, требует улучшения ее организации и концентрации усилий государства. Так специальные экономические зоны (СЭЗ) при их эффективной организации и качественном управлении могли бы решить перечисленные проблемы.

Необходимо отметить, что казахстанские СЭЗы, призванные консолидировать и систематизировать усилия государства по решению проблем диверсификации экономики, стали заложниками системных проблем и за четыре с лишним года существования они не смогли доказать свою эф-

фективность. В частности, мировой опыт и практика деятельности институтов развития в Казахстане показывают, что критически важным для эффективной деятельности по привлечению инвестиций являются транспарентность, профессиональный менеджмент и исключение единообразия точек зрения в принятии инвестиционных решений.

На текущий момент мы выделили одну основную проблему, препятствующую успешному развитию СЭЗ – это нехватка управленцев на региональном уровне. Большинство высококвалифицированных менеджеров стремится работать в главных городах страны – Астана, Алматы. По данным агентства по статистики РК, в 2014 г. наблюдается увеличение миграции из сельской местности в городскую на 30% по сравнению с предыдущим годом.

Учитывая текущее состояние и основываясь на опыте других отраслей и соседних республик, мы предлагаем следующие рекомендации:

1. Стимулировать управленцев работать в регионах посредством создания благоприятных условий. Например, в Казахстане существует программа «С дипломом в село», но она предназначена для специалистов разных профилей: Образование; Здравоохранение; Социальная работа; Культура и спорт; Ветеринария [5]. Создание подобной программы определенно должно дать соответствующие результаты. Но мало просто привлечь высококвалифицированных менеджеров в регионы, нужно, чтобы их работа приносила реальные результаты. А это в свою очередь зависит в большей степени от возлагаемой ответственности привлеченных менеджеров, что приводит нас ко второй рекомендации.

2. Усилить ответственность менеджеров посредством повышения контроля на законодательном уровне. К примеру, в Якутии более шести лет существует проект по внедрению института профессионально подготовленных менеджеров сельского хозяйства. В 2012 г. члены Правительства решили усилить контроль над менеджерами и обязали их отчитываться перед населением каждый год [6].

Таким образом, стимулируя высококвалифицированных управленцев работать в регионах и правомерно требуя от них личной ответственности, мы обеспечим успешное функционирование специальных экономических зон, что в свою очередь в среднесрочной перспективе решит основные проблемы инвестиционной привлекательности Республики Казахстан.

Литература

1. Послание Президента республики Н.А. Назарбаева Народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14 декабря 2012. http://akorda.kz

2. Отчет Ernst&Young «Исследование инвестиционной привлекательности Казахстана, 2013 год».

3. Отчет Ernst&Young «Исследование инвестиционной привлекательности Казахстана, 2014 год».

4. Агентства по статистики РК http://www.stat.gov.kz/

5. Закон РК от 24 декабря 2008 г. «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам социальной поддержки и стимулирования работников социальной сферы сельских населенных пунктов».

6. Новостная статья «Менеджеров сельского хозяйства обяжут отчитываться» // Главы Республики Саха (Якутия). http://sakha.gov.ru/node/104180

Ж.Д. Нурмаганбетов, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Ш. Абильдина,*** *к.э.н.*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА

Государством уделяется очень важное значение развитию системы жилищно-коммунального хозяйства (далее – ЖКХ). Так, в ежегодном Послании Главы государства народу Казахстана

«Нурлы жол – путь в будущее» Н. Назарбаев подчеркнул о необходимости модернизации инфраструктуры ЖКХ и сетей водо- и теплоснабжения, общая потребность в инвестициях которых составляет не менее 2 трлн тенге с ежегодным выдеоением до 2020 г. из всех источников финансирования не менее 200 млрд тенге [1].

Сфера ЖКХ до 1993 г. финансировалась государством путем выделения дотаций, что привело к высокой степени износа коммунальный сетей и объектов. В 1996 г. были начаты системные реформы в ЖКХ, которые позволили отказаться от принципа дотирования ЖКХ и выйти на качественно новый уровень жилищных отношений. Вместе с тем вопросы дальнейшего развития и модернизации ЖКХ являются актуальными и на данном этапе развития страны [2].

ЖКХ представлено двумя основными взаимосвязанными элементами:

– коммунальный сектор, включающий в себя системы, обеспечивающие водо-, газо-, тепло-, электроснабжение и водоотведение, благоустройство и содержание объектов общего пользования и территории населенных пунктов, а также объекты и территории специального назначения;

– жилищный сектор, включающий в себя многоквартирные жилые дома и индивидуальные домостроения и являющийся основным потребителем коммунальных услуг.

На начало первой пятилетки ГПФИИР ЖКХ республики характеризовалась как малоэффективная система управления с недостаточно устойчивым финансовым положением предприятий – субъектов ЖКХ, высокими эксплуатационными затратами и отсутствием экономических стимулов к их снижению [3].

Существующие сети и сооружения значительно изношены, что приводит к увеличению аварий и сбоям в работе инженерных коммуникаций, повсеместному перерасходу материально-технических ресурсов, большим потерям энергии и воды. Состояние сетей и сооружений систем, в основном, не соответствуют требованиям устойчивого и надлежащего качества предоставления коммунальных услуг.

Сфера ЖКХ оставалась малопривлекательной не только для крупного, но и для малого и среднего бизнеса. Большой износ основных средств, большие сроки окупаемости при жестко регулируемых тарифах, отсутствие законодательных основ для долгосрочного инвестирования и прочие факторы не стимулируют частный капитал к развитию деятельности в этой сфере экономики.

На сегодняшний день государство ведет планомерную работу по модернизации системы ЖКХ. В 2009 г. была принята долгосрочная политика «тариф – в обмен на инвестиции». Правительство установило предельные уровни тарифов для электростанций. Чистая прибыль, полученная от реализации электрической энергии, направлялась на реконструкцию, модернизацию, строительство новых генерирующих мощностей, замену устаревшего оборудования [4].

За пять лет инвестиции в сферу генерации составили 692,2 млрд тенге, с вводом 1776 МВт электрических мощностей (новые мощности – 1086 МВт, восстановление – 690 МВт). До 2015 г. общий объем инвестиций должен составить 988 млрд тенге [5].

Впоследствии этот принцип был использован и для региональных электросетевых компаний, которые сегодня также применяют среднесрочные инвестиционные тарифы (как правило, рассчитанные на 2-3 года). Вот только в отличие от производителей электроэнергии, которые уже имеют расписанный график повышения тарифов до 2015 г. и подстраивают под него свои капиталовложения, РЭКи должны доказать Агентству по регулированию естественных монополий, что для выполнения конкретной инвестиционной программы им необходим именно такой уровень тарифа.

Также, Постановлением Правительства РК была утверждена Программа модернизации жилищно-коммунального хозяйства РК на 2011-2020 гг.

В рамках данной программы в 2011 г. 18 базовых субъектов в сфере теплоснабжения перешли на работу по инвестиционным тарифам;

В 2014 г. планировалась ликвидация сверхнормативных потерь на сетях субъектов естественной монополии, перешедших на среднесрочную или долгосрочную инвестиционную программу;

Программой были определены следующие принципы финансирования проектов модернизации коммунальной инфраструктуры: реконструкция проводилась путем:

– тарифного регулирования с переходом субъектов естественной монополии на среднесрочные

или долгосрочные инвестиционные программы;

– выделения бюджетных средств для объектов, находящихся в государственной собственности, параллельно с тарифным регулированием субъектов естественной монополии (коммунальные государственные предприятия);

– строительство новых инженерных сетей для повышения доступа населения к коммунальным услугам будет производиться за счет бюджетных средств.

Один из эффективных и ключевых аспектов модернизации системы ЖКХ – применение передовых инструментов проводимой тарифной политики. К ним относится применение инвестиционных тарифов, с фактическим увеличением количества субъектов естественных монополий, работающих по инвестиционным (средне- и долгосрочным) тарифам.

Для реализации возможности увеличения количества субъектов, работающих по инвестиционным тарифам, будет обеспечено:

1) проведение поэтапной (один раз в три-четыре года) переоценки основных средств, с целью обеспечения необходимого объема финансирования инвестиционных программ (проектов) для проведения работ по модернизации за счет тарифного дохода и с минимальным привлечением заемных средств;

2) разработка и утверждение инвестиционных программ, направленных на модернизацию и реконструкцию инженерных сетей и сооружений с заменой оборудования, внедрением новой техники и технологий;

3) утверждение инвестиционных тарифов на регулируемые услуги (на среднесрочный и долгосрочный период);

4) для недопущения одномоментного роста тарифов на регулируемые услуги во всех регионах республики был разработан график по переходу субъектов естественных монополий на инвестиционные тарифы, в первую очередь - базовых субъектов (с обязательным переходом к 2015 г.).

Всего за 2011-2020 гг. за счет тарифного дохода в сектор передачи и распределения электрической энергии планируется инвестировать около 271 млрд тенге.

Помимо мероприятий по замене оборудования, увеличению мощности трансформаторных подстанций, пропускной способности линий электропередачи в качестве одного из приоритетных и экономически эффективных мероприятий необходимо предусмотреть внедрение электросетевыми компаниями автоматизированных систем коммерческого учета электроэнергии (далее – АСКУЭ) бытового уровня, используя различные источники финансирования для реализации данных проектов.

Внедрение АСКУЭ позволит существенно снизить трудозатраты по сбору, передаче и обработке информации, обеспечить оперативный контроль потребления электроэнергии и выполнения диспетчерского графика нагрузок, сократить технические потери [2].

В секторе тепловой энергии объем инвестиций в период с 2011 по 2020 гг. за счет тарифов планируется в размере 140 млрд тенге.

В рамках приоритетных мероприятий, реализуемых субъектами естественных монополий в сфере теплоэнергетики, повышающих качество обслуживания, срок службы и минимизирующих уровень потерь энергии, предусматривается замена трубопроводов с истекшим сроком службы на предизолированные трубопроводы.

В секторе газоснабжения всего за 2011-2020 гг. за счет тарифов планируется инвестировать около 41 млрд тенге.

Переход субъектов естественной монополии на работу по инвестиционным тарифам обеспечило для потребителей стабильность и предсказуемость тарифов, повышение качества услуг за счет вложения инвестиций в модернизацию активов, ликвидацию сверхнормативных потерь, снижение нормативных технических потерь в сетях.

В свою очередь, оптимизация нормативных технических и ликвидация сверхнормативных потерь, позволило высвобождать финансовые средства и создать источник финансирования для развития коммунального сектора.

Уже сегодня наблюдается дефицит бюджетных средств, что говорит о необходимость внедрения механизмов возврата финансирования и привлечения в сферу развития ЖКХ частных инвестиций [6].

Как отметил Глава Государства в Послании народу Казахстана «Нурлы жол – путь в будущее»: «Сегодня большой интерес к инвестициям в модернизацию ЖКХ проявляют Европейский банк реконструкции и развития, Азиатский банк развития, Исламский банк развития, а также частные инвесторы. Нужно обеспечить их максимальное привлечение через предоставление долгосрочных инвестиционных тарифов. Чтобы не допустить значительного увеличения тарифов, необходимо софинансирование государством таких проектов. В этой связи на ускорение темпов модернизации систем тепло- и водоснабжения дополнительно к уже предусмотренным в бюджете средствам целесообразно направлять до 100 млрд тенге ежегодно» [1].

Литература

1. Послание Главы Государства народу Казахстана «Нурлы жол – путь в будущее».
2. Программа модернизации жилищно-коммунального хозяйства РК на 2011- 2020 гг.
3. Журнал «VIRA!», сентябрь 2010 г. – №4 (49).
4. www.megapolis.kz
5. www.novgaz.com
6. «ЖКХ требует частных инвестиций» // Курсив, 2014.

Г.С. Нусупова, *магистрант*

Ғылыми жетекшісі : ***Е.Әмірбекұлы,*** *э.ғ.д., профессор.*

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ АКЦИОНЕРЛІК ҚОҒАМНЫҢ ДАМУЫН ТАЛДАУ ЖӘНЕ БАҒАЛАУ

Бүгінгі күні Қазақстанда нарықтық экономиканың негіздерін құрудың маңызды шарттарының бірі – акционерлік қоғамдардың дамуы. Олар шетел капиталын тарту арқылы нарықтық бейімделген шаруашылық құрылымдар мен бәсекелестік ортаның құрылуына мүмкіндік береді, сонымен қатар алып-сату мен кәсіпкерлік әрекеттердің дамуына жағдай жасайды. Акционерлік қоғамдар акционерлерді басқаруға және пайданы бөлуге қатысуын қамтамасыз етеді. Нарықтық экономиканың әлеуметтенуінің акционерлік формасы капиталды демократияландырады. Акционерлік қоғамдардың әлеуметтік бөлігі меншік иелерінің массалық негізі ретінде қоғамның орта табын қалыптастыру шарттарының бірі болып табылады.

Экономикадағы өндірістің құлдырауы және дағдарыс жағдайларында акционерлік қоғамдардың дамуы қаржылық ресурстардың көлденең түрде ауысуын қадағалап, салааралық қаражаттардың қозғалысын рационалдайды, яғни экономиканы көтерудің және қайта құрудың алғышарттарын қалыптастырады.

Елімізде акционерлік қоғамдардың дамуы мемлекет иелігінен алу мен жекешелендіруді жүзеге асыру нәтижесінде кеңістікте де, уақыт бойынша да жаңа қарқынға ие болды. Оның негізгі жекешелендіру формаларына акционерлендіру жатады. Мемлекет иелігінен алу мен жекешелендіру кезінде әртүрлі деңгейде мемлекеттің қатысуымен акционерлік қоғамдар құрылады. Нарық жағдайында маңызды орынды акционерлік қоғамдар алады. Акционерлік қоғамдар өз қызметін жүзеге асыра отырып, өз акцияларын шығару арқылы бағалы қағаздар нарығының қызмет етуін қамтамасыз етеді. Қазақстанда акционерлік қоғамның қалыптасуы нарықтық экономикаға көшумен және мемлекеттік кәсіпорындарды жекешелендірумен байланысты болды. Басқа меншік нысанына қарағанда акционерлік қоғам ерекшелігі, акционерлік қоғам формасына жедел түрде қаржы ресурсын жұмылдыру мүмкіндігі болып табылады. Сондай-ақ қоғамдар өз акцияларын шығара отырып, бизнесін жаңғыртады. Акционерлік қоғамның нарықтық экономика жағдайында қызмет етуінің экономикалық пайдалылығы табыс табумен анықталады. Акционерлік қоғамның басты табысы –

алдағы уақытта әр түрлі қаржы көздеріне кең көлемде қол жеткізуді қамтамасыз ету.

Акционерлік қоғам – капиталды орталықтандырудың және ірі кәсіпорындарды ұйымдастырудың негізгі формасы. Акционерлік қоғамдар капиталдың алғашқы қорлану кезеңінде пайда болған. Акционерлік қоғам ашық және жабық болып 2 түрге бөлінеді. Егер акциялар тек құрылтайшылар арасында ғана бөлінетін болса, онда жабық акционерлік қоғам болып саналады. Ал ашық акционерлік қоғам акциялары еркін сатылады және сатып алынады. Акционерлік қоғам заңды тұлға болып есептеледі. Оның жарғысында қоғамның мақсаты, капитал мөлшері, іс басқару тәртібі айқындалады. Акционерлік қоғамда басқарудың ең жоғары органы акционерлердің жалпы жиналысы болып табылады. Ол әдетте жылына бір рет өтеді, ал күнделікті істерге атқарушы орган – басқарма басшылық етеді. Мұның сыртында бақылаушы орган – тексеру комиссиясы сайланады. Акционерлік қоғамның тапқан пайдасы салықтар төлеуге, өндірісті кеңейтуге, резервтерді толықтыруға, жарғылық капиталды өсіруге және дивидендтер төлеуге жұмсалады.

Кәсіпкерліктің бұл түрінде кәсіпорындар, мекемелер немесе жеке азаматтар келісім бойынша капиталын бір жерге шоғырландыру арқылы заңды түрде тіркелген ұйым құрып, өздері бекіткен жарғы бойынша қызмет атқарады. Акционерлік қоғамдар акцияның бірнеше түрлерін шығаруға құқықтары бар. Өз қызметін жүзеге асыру үшін қаражат тарту мақсатымен акциялар шығаратын заңды тұлға акционерлік қоғам деп танылады. Қоғамның өз акционерлерінің мүлкінен оқшауланған мүлкі болады және өз міндеттемелері бойынша өз мүлкі шегінде жауап береді. Қоғамның барлық мүлкінің ақшалай баламасы қорлар түрінде тіркеледі, сондықтан да бұл үдеріс қорлану деп, ал оның ақшалай баламасын тең үлестерге немесе акцияларға бөлу акционерлендіру деп танылады. Осы операциялар арқылы жылжымайтын және бөлінбейтін мүлік икемді және бөлінгіш икемге айналады, бұл оған жаңа қасиет береді: мүлік иесізденген нысанда өткізілуі және қатысушылардың кез келген санына сатылуы мүмкін. Кәсіпорын құрылтайшылардан басқа, тікелей бұл өндіріске қатысты және қатысы жоқ заңды тұлғалар акцияларының иеленушілері бола алады. Акциялардың барлық саны бірден құрылтайшылар мен шақырылған акционерлер арасында бірден бөлінуі заңнамамен қарастырылған.

Фирманың стратегиясын және қоғам ісінің негізгі бағытын акционерлер жиналысы мен директорлар шешеді. Ал барлық шаруашылық жүргізу процесін және фирманы басқаруды атқарушы орган жүзеге асырады. Қазақстан Республикасының «Акционерлік қоғам туралы» Заңына сәйкес қоғамның ағымдағы ісін қоғамның жеке атқарушы органы жүзеге асырады. Атқару органының өкілеттілігі Заңда анықталып, жалпы түрде ол қоғамның ағымдағы ісін басқаруда басқа барлық сұрақтарды, тек жалпы акционерлік жиналыс пен Директорлар кеңесіне қатысты сұрақтардан басқа сұрақтарды шеше алады.

Қазақстан Республикасында қоғамның 2 үлгісі – ашық және жабық үлгілері құрылды. Қоғам өз үлгісін акционерлердің жалпы шешімі бойынша осы заңның талаптарын сақтай отырып өзгерете алады. Егер жабық қоғам акционерлерінің саны жүзден асса, ол қоғамның үлгісін ашық етіп өзгерту туралы шешім қабылдау үшін келесі үш айдың ішінде акционерлердің жалпы жиналысын өткізуге міндетті. Егер қоғам акционерлерінің саны жүзден аспаса, акционерлерінің жалпы жиналысының шешімі бойынша ашық қоғам немесе жабық қоғам қайта құрылуға хақылы.

Акцияларды сатудан түскен түсімдер эмитент-компанияның шотына түсіп, бизнесті жаңғырту, диверсификациялауға және т.б. қызмет етеді.

Акционерлеудің басты пайдасы алдағы уақытта әртүрлі қаржы көздеріне кең көлемде қол жеткізуді қамтамасыз ету болып табылады. Ашық типтегі акционерлік қоғам облигацияларды эмиссиялаудан басқа да, яғни қосымша акцияларды шығару нәтижесінде біршама қаражат тарта алады.

Егер сол немесе басқа да компанияның акцияларды орналастыру нәтижесіне байланысты оның акцияларын көп инвесторлар иеленсе, онда бұл олардың қор нарығындағы нақты рейтингін материалдық жағынан куәландыруды білдіреді. Ондай компаниялардың акцияларының ашық түрде сатылуына бірдей көңіл аударылады. Компанияның танымалдығы мен ашықтығы, потенциалды клиенттері мен серіктестерінің көп болуы ондай компаниялармен ынтымақтасуға болатындығын көрсетеді. Егерде олар бұл компанияның акционерлері болатын болса, онда оларда сол компанияның өнімі мен қызметіне деген ұзақ мерзімді мүдделігі арта түседі.

Акционерлеу процесінің қолайлы жақтарымен қоса теріс жақтары да бар. Дегенмен, сол компанияның акцияларын сатып алу-сату объектісіне айналдыру туралы шешім қабылдау бұл шешімді іске асырумен байланысты біршама материалдық шығындардың жұмсалуын қажет етеді.

Сонымен қатар акционерлік меншік формасы қосарланған салық салуға, яғни салықты корпорацияның пайдасынан іздестіруге, корпорацияның салық төлегеннен кейінгі қалатын және акционерлер арасында бөлінетін пайдадан алуға мүмкіндік жасайды.

Кәсіпорындар мөлшері және акцияны шығаруды ұйымдастырудың техникалық қиындығы жауапкершілігі шектеулі серіктестік формасын таңдауға итермелейді. Міне, сондықтан да Қазақстан заңдылықтарында ірі және орта кәсіпорындарды жекешелендіру барысында, олардың негізінде жартылай акциялары жеңілдік жағдайында сатылатын немесе сол кәсіпорын қызметкерлеріне тегін берілетін акционерлік қоғам құру көзделген. Акционерлік қоғамды құру мемлекеттік меншіктің бір бөлігін иеленуге ынталы кәсіпорынның еңбек ұжымының мүддесін, сондай-ақ жекешелендіруге жатпайтын өндірістік емес сферада немесе кәсіпорында жұмыс жасайтын Қазақстанның басқа да азаматтарының мүдделерін қанағаттандыруға мүмкіндік береді.

Мемлекеттік кәсіпорынды акционерлік қоғамға кайта түрлендіру процесіндегі ең қиын сұрақ акционерленетін кәсіпорынның мүлкін бағалау болып табылады. Мүліктің құны жаңадан құрылатын акционерлік қоғамның бастапқы капиталын алдын ала анықтай отырып, кейіннен оның болашақтағы пайдасына ықпал етеді. Қаншалықты төлем мөлшері үлкен болса, солғұрлым кәсіпорынның қожайындарының саны аз, пайдасы төмен және сондай-ақ кәсіпорынды акционерлеу мерзімі ұзаққа созылып, ол кәсіпорынның мемлекеттік құрылымдарға қаржылық жағынан тәуекелділігі сақталып қалады. Шындығында да, мүлік құнын жоғарылату барысында оны бірден сатып алу қиынға соғып, мемлекет (Мемлекеттік мүлік комитеті) сол кәсіпорынды ұзақ уақыт басқаруға араласа отырып, оның пайдасының бір бөлігін, өзіне тиесілі акциялары арқылы дивиденд ретінде иемденіп отырады. Мұның барлығы акционерленетін кәсіпорынның бәсекелестік мүмкіндігін төмендетеді.

Қазақстанда жекешелендіру объектісінің мүлкін бағалау барысында инфляция индексін ескеретін қалдық құны негізіндегі әдістеме қолданылады. Бұл әдістемені қалыптасатын бағалар мен негізгі қор құны және айналым қаражаттарының шекті қатынасын, сатып алатын өнімге (қызметке) деген сұранысты, бәсекелестік қабілеттілікті, рентабельділігін, кәсіпорынның даму перспективасын, әлемдік бағалар деңгейін және басқа да факторларды ескере отырып, ай сайын Қазақстан Республикасы Мемлекеттік мүлік комитеті анықтап отырады.

Зерттеу тақырыбының өзектілігі. Ационерлік қоғамдар Қазақстан Республикасында кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін пайдаланылатын, ең кең таралған ұйымдастырушылық-құқықтық нысан болып табылады. Акционерлік қоғамдардың ролі мен маңызы 2003 ж. 13 мамырда Акционерлік қоғамдар туралы ҚР арнайы Заңы қабылданғаннан кейін күшейді.

Жекешелендірудің мемлекеттік саясаты акционерлік қоғамдарды мүліктік айналымның орталығына қойды, кәсіпкерлік қызметтің акционерлік нысаны шаруашылық жүргізудің ең кең тараған нысанына айналып, Қазақстан Республикасының экономикалық қайта құрулар механизміне терең енді және оның дамуына біршама әсер етуде.

Мемлекеттік және коммуналдық кәсіпорындарды жекешелендіру салдарынан кәсіпкерліктің акционерлік нысанының кең таралуы – бизнестің әртүрлі сфераларында қайта құрылып жатқан акционерлік қоғамдар санының динамикалық түрде өсуі және олардың ел экономикасына әсері акционерлік қоғамдардың экономикалық – құқықтық мәнін, оларды құқықтық қамтамасыз етудің және дамудың негізгі тенденцияларын терең зерттеуді талап етеді.

Акционерлік қоғамға, ұжымдық кәсіпкерліктің құқықтық нысаны ретінде, заңды тұлғаның барлық негізгі белгілері тән, атап айтқанда:

1. Акционерлік қоғам – акционерлік заңнамасымен, жарғысымен, жергілікті нормативті актілерімен бекітілген ұйымдастырушылық бірлік, оған ең аз дегенде үш элемент кіреді:

– жеке субъектілер жалпы біртұтасқа бірігетін әлеуметтік мәнді өзара байланыстар жүйесінің бар болуы;

– құрылу мен қызмет етудің белгілі бір мақсатының болуы. Акционерлік қоғам кез келген әлеуметтік ұйым сияқты мақсатты жалпылық – бұл осындай мақсат үшін адамдардың бірігуі, ол

әрқайсысы үшін маңызды болса да, жеке түрде оған ешкім қол жеткізе алмайды. Бірақ бұл мақсатқа жету оларды рольдер бойынша, мақсаттар бойынша, бағынуы бойынша бөлінуіне мұқтаж етеді.

Акционерлік қоғамдардың құрылуы мен қызмет етуінің негізгі мақсаты болып, кез келген коммерциялық ұйымдікі сияқты пайда табу. Әрі қарай акционерлік қоғамдардың құрылуы мен қызмет етуіне селсоқ қарауға болмайтыны түсіндіріледі – акционерлік қоғамның дамуы акционерлік қатынастардың субъектілерінің (акционерлер, персонал, несие берушілер, мемлекет және оның органдары ретінде, т.б.) әртүрлі топтарының мүдделер жүйесінің жиынтығын жүзеге асырумен анықталады;

– ішкі құрылымның және функционалды дифференциацияның бар болуы (акционерлік қоғамды ұйымдастырудың корпоративті әдісі, компанияның өндірістік-шаруашылық қызметінің ұйымдастырушылық құрылымы).

2. Экономикалық белгі – жарна ретінде жарғылық капиталға акционерлермен берілген жинақталған мүлікті, сонымен қатар қызмет үрдісінде заңды негізде құрылған немесе иемденген қоғамды иелену.

3. Материалдық-құқықтық белгі, оған 2 элемент кіреді: азаматтық айналымда өз атынан жеке түрде шығу қабілеті және жеке мүліктік жауапкершілік, яғни өз атынан мүліктік және мүліктік емес құқықтарды иемдену мен міндеттерді өз мойнына алу қабілеті.

4. Процессуалды-құқықтық белгі – соттарда талапкер және жауапкер болу қабілеті. Заңнамаға сәйкес акционерлік қоғамдар соттарда міндеттемелерді орындау, өнімді, жұмыстарды, қызметтерді және т.б. иемдену бойынша шаруашылық субъектілер ғана емес, сонымен қатар Директорлар кеңесі мүшелерінің (Бақылау кеңесі), коллегиялық атқарушы органның (басқарма, дирекциялар), сонымен қатар жеке атқарушы органның (бас директор, директор) мүшелеріне, басқарып отырған ұйымға немесе басқарушыға жауапкершіліктің негізі мен өлшемдері орнатылмаған болса, шығындарды өтеу, қоғамға олардың қате іс-әрекеттерімен (іс әрекет етпеуі) жасалған қателері бойынша талабымен сотқа жүгіне алады.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасы Президенті мен Үкіметі Актілерінің жинағы, 2004.
2. Егемен Қазақстан. – 2014.
3. Карлофф Б. Экономика. Деловая стратегия.

М.М. Оспанова, *магистрант*
Научный руководитель: ***С.Б. Галимжанова,*** *к.э.н*

ОБРАЗОВАНИЕ КАК ОСНОВА ФОРМИРОВАНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Богатством любой страны является человек. Развитие материальных, интеллектуальных и духовных возможностей человека, накопление человеческого капитала становится важной задачей государства. Основной приоритет бюджетных расходов страны – вложение инвестиций в человеческий капитал, а такими расходами являются образование, здравоохранение и культура.

Чем большим потенциалом обладает каждый член общества, тем выше интеллектуальный ресурс всей страны, тем динамичнее темпы роста экономики, тем значительнее возможности общества. Развитие человеческого потенциала Казахстана предполагает: создание благоприятных условий для развития способностей каждого человека, улучшение условий жизни казахстанских граждан и качества социальной среды; повышение конкурентоспособности человеческого капитала и обеспечивающих его социальных секторов экономики [1].

Экономический рост в настоящее время зависит от степени формирования человеческого ка-

питала, который представляет собой процесс расширения знаний, навыков и возможностей людей страны. Под человеческим капиталом понимаются знания и навыки, воплощенные в человеке, которые играют важную роль в определении производительности труда и способности поглощать новые знания и осваивать новые технологии, инновации.

Формирование человеческого капитала принимает различные виды, формы и проходит через различные этапы жизненного цикла человека. Факторы, от которых зависит формирование человеческого капитала, можно объединить в следующие группы: социально-демографическая, институциональная, интеграционная, социально-ментальная, экологическая, экономическая, производственная, демографическая, социально-экономическая [2]. Институциональная среда, необходимая для инновационного социально ориентированного типа развития, в долгосрочной перспективе формируется в результате развития человеческого капитала, и прежде всего: образования, здравоохранения, пенсионной системы и обеспечения жильем. В целях обеспечения реализации функций финансовых рынков в части формирования человеческого капитала в Казахстане обеспечивается:

– повышение доступности жилья для граждан через механизмы ипотеки, содействие использованию финансовых инструментов для стимулирования развития жилищного рынка в целом;

– повышение информационной прозрачности и открытости рынка потребительского кредитования;

– расширение возможностей для использования гражданами образовательных кредитов;

– содействие повышению уровня защищенности качества жизни и личного благосостояния граждан посредством страхования жизни и имущества [1].

Формирование человеческого капитала – это непрерывный постоянный процесс, с помощью которого личность достигает своего наивысшего потенциала и стремления к интеграции и оптимизации сочетания текущих процессов, таких, как образование, поиск работы, трудоустройство, формирование навыков и развитие личности. Таким образом, формирование человеческого капитала связано с инвестициями в человека и его развитие как творческого и продуктивного ресурсов.

Формирование человеческого капитала – это длительный процесс повышения продуктивных качеств рабочей силы, обеспечивающий высокий уровень образования, повышения мастерства. Формирование человеческого капитала имеет решающее значение для долгосрочного экономического роста страны, предоставляет те же преимущества новых инновационных технологий и более эффективного промышленного оборудования. Взаимодействие людей между собой влияет на распространение знаний в обществе [3].

Ведущая роль в формировании человеческого капитала, создающего экономику знаний, отводится сфере культуры, что обусловлено следующими обстоятельствами:

– переход к инновационному типу развития экономики требует повышения профессиональных требований к кадрам, включая уровень интеллектуального и культурного развития, возможного только в культурной среде, позволяющей осознать цели и нравственные ориентиры развития общества;

– по мере развития личности растут потребности в ее культурно-творческом самовыражении, освоении накопленных обществом культурных и духовных ценностей. Необходимость в удовлетворении этих потребностей, в свою очередь, стимулирует развитие рынка услуг в сфере культуры [1]. Таким образом, общество имеет решающее значение для формирования человеческого капитала.

Особенностью процесса формирования человеческого капитала является то, что:

– продолжительность жизни делает приобретение человеческого капитала относительно более привлекательной для людей любого уровня способностей;

– повышенные врожденные способности облегчают приобретение человеческого капитала.

Знания и навыки, воплощенные в человека трудно отделить от здоровья человека, которые также определяет производительность труда. Общественная политика в области здравоохранения является ключом к эффективному формированию человеческого капитала. Доступность к медицинской помощи и правильное питание увеличивает продолжительность жизни и помогает людям стать более эффективными в работе. Поскольку продолжительность жизни населения увеличивается, то обществу выгодно использовать опыт и мастерство людей, которое позволяет им выполнять свою работу более эффективно.

Основа формирования человеческого капитала – приобретение новых знаний и навыков. Формирование навыков становится приоритетом экономического развития страны. Образование является важным инструментом для формирования человеческого капитала. Образование способствует повышению качества жизни людей и осуществлению ими своих гражданских прав и обязанностей. Образование делает жизнь человека богаче, развивая в нем познавательные и социальные навыки и информируя людей об их гражданских правах и обязанностях.

Для благополучия, благосостояния человека формирование и накопление человеческого капитала – есть основная цель экономической политики государства. Государственные формы образования являются одним из важнейших средств формирования человеческого капитала.

В послании народу «Нурлы жол» большое внимание уделено развитию науки, которое Глава государства правомерно связывает с научно-педагогической деятельностью высших учебных заведений страны. В рамках программы индустриализации определены 10 вузов, на базе которых будет обеспечиваться связь науки с отраслями экономики и подготовка кадров. Дано поручение сформировать материально-техническую базу этих вузов, направив на эти цели до 10 млрд тенге до 2017 г. Подчеркивается необходимость тесного взаимодействия работников науки и образования с различными отраслями производства и экономики. Только в таком тесном контакте возможна целенаправленная серьезная подготовка кадров [4].

Развитие науки тесно связано с материально-технической базой вузов, ведь хорошо оснащенные лаборатории, учебные аудитории дадут возможность более глубоко и всесторонне обучить молодежь. Обращается внимание и на необходимость и возможность использования иностранных инвестиций, которые будут всецело использованы для трансферта в страну знаний и новых технологий. Будут созданы совместно с иностранными компаниями проектные и инжиниринговые центры, в технопарках размещены дополнительные производства крупнейших казахстанских компаний. Без науки нет инновации. В результате инвестирования научных проектов могут быть созданы новые отрасли экономики, в первую очередь – мобильных и мультимедийных, нано- и космических технологий, робототехники, генной инженерии, поиска и открытия энергии будущего. В ходе подготовки к EXPO-2017 Астана станет центром изучения и внедрения лучшего мирового опыта по поиску и созданию энергии будущего и зеленой экономики. Будет построен новый нефтеперерабатывающий завод, начнется развитие ядерной энергетики.

Внедрение кредитной технологии, академической мобильности дают студентам возможность оперативно включаться в круг очерченных проблем (знание иностранных языков, стажировки в зарубежных вузах, умение самостоятельно решать те или иные научные и исследовательские проблемы, знание технологии производственных процессов – все это по плечу нашей современной молодежи.

Мировая экономика меняется быстрее, чем когда-либо в истории человечества. Это вызов для всех стран, который означает, что будущий век будет эпохой экономик на базе знаний [4].

Одним из ключевых факторов было дальновидное решение в 1993 г. об организации стипендии «Болашак». И сейчас, 20 лет спустя, можно оценить, насколько прозорливым было это решение. За 20 лет действия программы «Болашак» возможность учиться за счет государства за рубежом получили более 9 тыс. человек. В рамках программы с 1994 г. присуждено 9250 стипендий, наши выпускники получают образование в 33 странах мира. Выпускники внесли весомую долю в развитие страны, работая на ответственных государственных позициях в различных отраслях экономики. В национальных компаниях работает 21% выпускников, в частных – 55%. По данным МОН РК, на сегодняшний день в 200 вузах 33 стран обучаются 2796 стипендиатов, в т.ч. в США – 27%, Канаде – 4%, Европе – 16%, России – 5%, Великобритании и Ирландии – 43%, странах Азии и Океании – 5% [5].

Литература

1. Послание Президента РК – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» – http://www.akorda.kz/

2. Тугускина Г. Факторы, влияющие на стоимость человеческого капитала // Кадровик. Кадровый менеджмент, 2011. – №3. – С. 68-75.

3. ООН. Комитет по политике в области развития. Доклад о работе 13 сессии (21-25 марта 2011 г.). Экономический и Социальный Совет. Официальные отчеты, 2011 г. Дополнение №13-Е/2011/33. Нью-Йорк, 2011.

4. Послание Президента РК – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нұрлы жол – Путь в будущее» – http://www.akorda.kz/

5. Статистика обучающихся по программе «Болашак» по данным МОН РК – http://zonakz.net

Ж.Ж. Рахимберлинова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.К. Нугуманова,*** *к.э.н.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ РК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Трансформация социально-экономической системы всегда чревата возникновением кризиса, который при определенных условиях может поставить под угрозу само ее существование. В связи с этим встает вопрос о ее безопасности. Это позволяет всерьез заговорить, в частности, о проблеме государственного и правового обеспечения экономической безопасности и необходимости разработки концепции ее обеспечения. Экономическая безопасность является неотъемлемой частью национальной безопасности.

Ни у кого не вызывает сомнения понятие «национальная безопасность». Оно характерно для 2 пол. XX в. в условиях постиндустриального развития общества, и прочно вошло в жизнь современного общества и государства во многих странах мира, стало неотъемлемой частью их внутренней и внешней политики. Более того, США и ряд других зарубежных государств разрабатывают стратегии своей национальной безопасности.

В политическом лексиконе впервые понятие национальная безопасность было употреблено в 1904 г. в послании Президента Т. Рузвельта Конгрессу США, где он обосновывал присоединение зоны Панамского канала интересами национальной безопасности.

В последующие годы эта тема стала стержневой в исследованиях американских политологов. Источник понятия национальная безопасность американские авторы видят в теории национальных интересов. Этот подход был предложен социологом У. Липпманом. В настоящее время проблемы национальной безопасности являются центральными в исследовательской деятельности школы стратегического анализа. В нашей стране осмысление проблемы «национальная безопасность» с начала 1990 г., предпринималось в рамках Комитета Верховного Совета СССР по обороне и госбезопасности, вследствие чего был создан Фонд национальной и международной безопасности.

Национальная безопасность отражает связь безопасности с нацией, т.е. с определенной территориально-государственной общностью, основанной на устойчивых социально-политических, экономических, культурных и иных связях. Нация может включать множество национальностей, представляющих собой этническую общность людей со своими традициями, нравами, культурой.

В этом плане национальная безопасность характеризует состояние этой нации как целостной системы, включающей общественные отношения и общественные сознание, институты общества и их деятельность, способствующие или препятствующие реализации национальных интересов в конкретной исторически сложившейся обстановке. Суть национальных интересов состоит, в первую очередь, в противодействии и компенсации любых деструктивных возмущений, формируемых внутри общества или за его пределами, которые препятствуют потребностям жизнедеятельности и развития государства, личности и общества.

В национальной безопасности можно выделить три уровня безопасности: личности, общества и государства. Их место и роль динамичны и определяются характером общественных отношений,

экономическо-политическим устройством, степенью внутренних и внешних угроз. В критические и кризисные для нации периоды может доминировать безопасность общества или государства. Как правило, авторитарные и тоталитарные режимы (бывший СССР), постоянно создающие также критические условия, выдвигают на первый план безопасность государства за счет безопасности личности. Для демократического общества наиболее ценна свобода и безопасность личности. Безопасность государства и общества – не самоцель, а функция обеспечения свободы и безопасности личности.

1. Безопасность государства. Безопасность государства достигается наличием эффективного механизма управления и координации деятельности политических и производственных сил и общественных групп, а также действенных институтов из защиты;

2. Безопасность общества. Безопасность общества предполагает наличие общественных институтов, норм, развитых форм общественного сознания, позволяющих реализовать права и свободы всех групп населения и противостоять действиям, ведущим к расколу общества (в т.ч. и со стороны государства).

3. Безопасность личности. Безопасность личности состоит в формировании комплекса правовых и нравственных норм, общественных институтов и организации, которые позволили бы ей развивать и реализовывать социально значимые способности и потребности, не испытывая противодействия государства и общества.

С обретением суверенитета, вступлением в ООН и целый ряд международных организаций Казахстан столкнулся с новыми для него проблемами собственной внешней политики, обороны и национальной безопасности, с проблемами самостоятельного вхождения в мировую экономику и мировое сообщество. Оказавшись на международной арене, Казахстан окунулся в качественно иную среду, в которой его внешнеэкономический и внешнеполитический курс, как и у любого другого государства, развивается по собственной логике, диктуемой национально-государственными интересами. При этом внешняя политика РК призвана нести в себе и общечеловеческий заряд, что в будущем обеспечит его народам достойное место в мировом сообществе.

Специфика геополитического положения и этнодемографического состава, уровень развития экономики и военного строительства РК делают доминирующим в обеспечении его безопасности не военные, а политические средства с опорой, прежде всего на собственные силы и разумную, взвешенную дипломатию, особенно на нынешнем, драматичном отрезке становления государственности.

Отсутствие прямого выхода к открытому морю, удаленность от коммуникативных средств затрудняют участие Казахстана в международных экономических связях. Поэтому исключительное значение имеет поддержание взаимовыгодных и дружественных отношений на принципах полного доверия с сопредельными государствами, прежде всего с Россией и Китаем.

С середины 90-х гг. особо актуальной для Казахстана становится тематика формирования концепции национальной безопасности. Наиболее четко она получила структурное оформление в Послании Президента РК к народу Казахстана: в 2014 г. – «О положении в стране и основных направлениях внутренней и внешней политики на 2014 г.», «Казахстан-2050. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев», – “Стабильность и безопасность страны в новом столетии». Национальная безопасность: итоги десятилетия. В этих выступлениях в основных параметрах была очерчена концепция национальной безопасности РК. Именно с этого периода национальная безопасность во всех последующих наиболее важных для страны документах стала обозначаться как приоритет номер один.

В течение всего времени независимости одним из основных обсуждаемых вопросов выступала тема создания эффективной системы региональной безопасности, которая, естественно, также нашла отражение в выступлениях Президента Казахстана.

Одним из направлений государственной политики за прошедшие десять лет стало законодательное обеспечение национальной безопасности Республики Казахстан, создание нормативной правовой базы в этой сфере.

В 1998 г. был принят Закон РК «О национальной безопасности Республики Казахстан», в ко-

тором были систематизированы все наработки в сфере обеспечения национальной безопасности за предыдущие годы, в т.ч. в области обеспечения экономической безопасности РК.

В законе четко закреплено положение о том, что обеспечение национальной безопасности является главным условием развития РК как независимого суверенного государства. Закон определил национальные интересы Казахстана, обозначил угрозы и принципы обеспечения национальной безопасности страны. Были установлены полномочия Президента, Парламента, Правительства, судов, государственных органов и организаций в области обеспечения национальной безопасности. Впервые в законе были определены основные направления обеспечения внешней, военной, экологической, информационной безопасности. Не секрет, что центральное место занимает обеспечение экономической безопасности страны.

В середине 90-х гг. XX в. система национальной безопасности РК базировалась на следующих принципах:

– гарантированное обеспечение безопасности РК, ее государственной и территориальной целостности, прежде всего, с помощью политических мер и углубления экономического взаимодействия;

– подконтрольность ведомств, отвечающих за национальную безопасность, высшим органам власти и обществу в целом при гласности и предельно возможной открытости;

– адекватность организации вооруженных сил и уровня оснащенности техникой и вооружениями реальной военной опасности на основе принципа оборонной достаточности;

– соответствие построения системы национальной безопасности принципам правового государства и нормам международного права с учетом национально-исторических традиций и мирового опыта.

Таким образом, дефиниция «национальная безопасность» дает понять, что экономическая безопасность является неотъемлемой и составной частью национальной безопасности. Поэтому государственно-правовое обеспечение экономической безопасности Казахстана является отправной точкой национальной безопасности.

Не секрет, что проблемы экономической безопасности были предметом рассмотрения в основном западных специалистов. Даже казахстанские и российские исследователи обратились к ним недавно.

При определении понятия «экономическая безопасность» преобладало мнение, что его содержание отражает такое состояние хозяйства страны, которое обеспечивает способность противостоять неблагоприятным внешнеэкономическом воздействиям.

Международные аспекты обеспечения экономической безопасности имеют особое значение для развития отношений промышленно развитых и развивающихся стран. Их анализу посвящены, в частности, резолюция 42/165 Генеральной Ассамблеи ООН «Международная экономическая безопасность» и доклад Генерального секретаря ООН «Концепция международной экономической безопасности». В указанных документах перечисляются основные проблемы мировой экономики, анализируются национальные и международные источники угрозы экономической безопасности развивающихся стран.

Краткий обзор литературы по проблеме экономической безопасности свидетельствует о том, что преобладает ее рассмотрение как некоего состояния защищенности экономики страны от угроз. Базовыми терминами и дефинициями являются «состояние», «защищенность» и «угроза».

Далее рассмотрим критерии, показатели (индикаторы) и пороговые значения экономической безопасности. Исторический опыт свидетельствует, что проблемам обеспечения безопасности как общества в целом, так и его граждан, должно уделять особое внимание каждое государство на любом этапе своего развития. После приобретения независимости Казахстаном и появлением новых и обострением существующих внутренних и внешних угроз особое значение приобретает проблема экономической безопасности.

Для того чтобы конструировать понятие экономической безопасности необходимо определить, что же такое «экономика» и «безопасность»?!

Экономика – это совокупность производственных, финансовых, торговых и хозяйственных отношений.

«Безопасность» – положение, при котором не угрожает опасность экономическим отношениям, а также состояние объекта, имеющего способность к самовыживанию в случае внутренних и внешних угроз.

Например, в законе РК «О национальной безопасности Республики Казахстан», экономическая безопасность понимается как «...состояние защищенности национальной экономики Республики Казахстан от внутренних и внешних условий, процессов и факторов, ставящих под угрозу ее устойчивое развитие и экономическую независимость». В этом смысле термин «угроза» в нынешней его интерпретации не подходит для определения экономической безопасности. Еще в меньшей мере термин «защищенность». Ведь каждое определение должно давать что-то новое для понимания рассматриваемого явления.

Дефиниция «защищенность» используется, как правило, в качестве синонима слова «безопасность» (т.е. «защищенность» от опасности). Термин «защищенность», по крайней мере, на подсознательном уровне, предполагает пассивность, ожидание появления угрозы. Хотя иногда говорят, что «лучшая защита – это нападение» (т.е. в защиту могут включаться как собственно защитные действия, так и нападающие), тем не менее, защита отражает только часть возможных средств и методов деятельности системы экономической безопасности страны.

Существует и иная формулировка понятия угрозы, где подчеркивается потенциальная реализация опасности. Теперь, зададимся вопросом – что угрожает безопасности страны в целом и экономической в частности?

Источником развития являются противоречия в сфере экономических отношений. Сторонникам такой позиций является российский ученый и бывший сотрудник (контрразведки) органов государственной безопасности К.Х. Ипполитов. Российский исследователь К.Х. Ипполитов высказывает мнение, согласно которому в каждой сфере противоречия имеют внутренний и внешний характер. Сами противоречия не являются застывшими, а меняют свое содержание и направленность развития под воздействием различных объективных и субъективных факторов.

Таким образом, противоречия в сфере экономики являются исходным пунктам в определении самого понятия «экономическая безопасность» и раскрытие ее сущности. При этом целесообразно учитывать, что именно противоречия определяют стратегический уровень обеспечения экономической безопасности, они определяют долговременную направленность деятельности. Именно решению этих противоречий подчиняется вся деятельность, вся система мер, направленная на подавление и ликвидацию угроз.

Экономическая безопасность – это материальная основа национальной безопасности. Она выступает гарантией устойчивого, стабильного развития страны, ее независимости. В настоящее время используется немало различных определений понятия» «экономическая безопасность». Так, в законе «О национальной безопасности Республики Казахстан» отмечается, что экономическая безопасность – это состояние защищенности национальной экономики РК от внутренних и внешних условий, процессов и факторов, ставящих под угрозу ее устойчивое развитие и экономическую независимость.

В настоящее время в Казахстане только начинаются попытки сформировать концептуальные видения проблемы экономической безопасности. Однако в России имеются научные разработки ряда экономических исследовательских центров; есть проекты концепций, предложенные Минэкономики РФ, Советом безопасности. В этих выделяются те или иные стороны, определяющие систему условий, критериев и показателей, организационных форм и механизмов защиты национальной экономики от различного ряда угроз и ущербов.

В целом, когда мы говорим об экономической безопасности государства, региона, отрасли и т.д., мы имеем в виду ту материальную основу, которая выступает базой для удовлетворения экономических потребностей. Поэтому объектами экономической безопасности на различных иерархических уровнях выступают: экономическая система государства, отрасль национальной экономики, экономика региона, фирма или предприятие любой организационно-правовой формы как хозяйствующий субъект, домашнее хозяйство, личность.

Выяснение причинно-следственных связей, последовательности протекания событий по обес-

печению экономической безопасности, влияния различных факторов на эти события дают возможность определить концептуальную модель – механизм обеспечения экономической безопасности. Он представляет собой теоретическое обоснование последовательности происходящих событий по обеспечению экономической безопасности. Это своего рода условный образ, схема динамики обеспечения экономической безопасности, включающая несколько логически последовательных звеньев. Он является теоретическим отображением, представляющим результат познания тех событий, явлений, которые происходят в реальной действительности.

Таким образом, с учетом юридических особенностей национального законодательства Казахстана, по нашему мнению, механизм обеспечения экономической безопасности – это система мер законодательного, организационно-правового, социально-экономического, идеологического, административного, уголовно-правового, информационного характера, направленных на выявление, предупреждение и локализацию угроз экономической безопасности РК, реализуемых субъектами обеспечения экономической безопасности в рамках полномочий, возложенных на них действующим законодательством Республики Казахстан.

Литература

1. Закон РК «О национальной безопасности Республики Казахстан». 2000.
2. Закон РК «О национальной безопасности РК // Казахастанская правда. 2012.
3. Казахстан 2012-2014.Агентство РК по статистике. Указ Президента РК 2014. «О Совете Безопасности РК».
4. Арыстанбеков К. Издержки экономических реформ – важнейший фактор угрозы национальной экономической безопасности РК // САЯСАТ. 2013. – №8. – С. 63-69.
5. Арыстанбеков К. Необходимо принять концепцию экономической безопасности РК // Таможенный вестник. 2013.

С.М. Садвокасова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.Н. Жанакова,*** *к.э.н.*

ГЧП КАК ЭЛЕМЕНТ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации общественно значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления общественных услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий. Бурное развитие многообразных форм ГЧП во всех регионах, их широкое распространение в самых разных отраслях экономики позволяют трактовать эту форму взаимодействия государства и бизнеса как характерную черту современной смешанной экономики. Речь идет о партнерстве государства и частного сектора, обозначаемого обычно термином Public-Private Partnership (PPP). Принятый термин «государственно-частное партнерство» (ГЧП). Суть ГЧП заключается в перераспределении ответственности и рисков за развитие секторов, которые обычно относятся к сфере ответственности государства.

На сегодняшний день одним из актуальных вопросов является повышение уровня доступности населения к качественным услугам коммунальной сферы, здравоохранения, образования и др. В связи с чем, одними из первоочередных задач государственных органов являются модернизация и обновление сетей водоснабжения и водоотведения, электро и теплоснабжения, а также снижения уровня дефицита мест в детских дошкольных учреждениях, в объектах среднего и технического образования и т.д.

При использовании механизма ГЧП появляется возможность эффективности взаимовыгодного сотрудничества государства и частного сектора, в целях повышения качества предоставляемых услуг, ускоренной модернизации социальной и инженерной инфраструктуры.

Практика развития ГЧП в регионах показывает высокую потребность на местном уровне в методологической поддержке при подготовке и реализации проектов ГЧП (концессии).

Опыт внедрения механизма ГЧП в регионах показывает о высокой потребности на местном уровне в консультативной помощи по подготовке и реализации проектов ГЧП. Поэтому для активной реализации ГЧП проектов в регионах необходимо оказание консультативной помощи местным исполнительным органам в продвижении ГЧП в регионах.

С принятием Закона «О концессиях» в 2006 г., было создано правовое поле для реализации проектов ГЧП как на республиканском, так и на региональном уровне. Законом были определены правовые условия концессии, виды государственной поддержки концессионера и регулирование общественных отношений, возникающих в процессе заключения, исполнения и прекращения договоров концессии.

Современное определение концессии – передача по договору концессии объектов государственной собственности во временное владение и пользование в целях улучшения и эффективной эксплуатации, а также прав на создание (строительство) новых объектов за счет средств концессионера или на условиях софинансирования концедентом с последующей передачей таких объектов государству с предоставлением концессионеру прав владения, пользования для последующей эксплуатации, а также с предоставлением государственной поддержки либо без таковой.

Концессия в первоначальной редакции рассматривалась, как сдача иностранному юридическому или физическому лицу – концессионеру – в аренду имущества, земли, природных ресурсов. Другими словами, концессия определялась через призму договора аренды (имущественного найма), но одновременно в концессионных отношениях могли присутствовать элементы договоров подряда, страхования, трудового договора.

В настоящее время различные государственные объекты находятся в имущественном найме (аренда нежилых фондов, оборудования, земли) или доверительном управлении на основании заключенных договоров.

4 июля 2013 г. Президентом РК Н.А. Назарбаевым подписан Закон №131-V ЗРК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам внедрения новых видов государственно-частного партнерства и расширения сфер их применения».

Изменения правового поля, отраженные в данном Законе направлены на повышение привлекательности ГЧП проектов, путем внедрения платы за доступность, снижения уровня собственного капитала для участников проектов ГЧП и иных мер. Согласно новому законодательству, в Казахстане будет разработана отдельная бюджетная программа для сферы ГЧП, которая защищена от секвестра. Кроме того, сферы применения ГЧП расширены социальной и сферой жилищно-коммунального хозяйства (водоснабжение).

Новый закон имеет ряд позитивных изменений условий для концессионеров. Они заключаются в следующем:

– закреплена возможность предоставления концессионеру частного объекта;

– концессионеру необходимо предоставление обеспечения договора в размере 0,1% от стоимости объекта концессии до начала реализации;

– концессионные обязательства не подлежат секвестру;

– расчет финансовой модели производится в номинальном выражении (в т.ч. финансовые меры господдержки);

– внутренняя норма доходности концессионера (IRR концессионера) предоставляется не ниже ставки депозита;

– земельные ресурсы, необходимые для реализации проекта ГЧП предоставляются на условиях безвозмездного землепользования на срок концессии.

Изменения в законодательство по ГЧП также регулируют вопрос переуступки концессионером своих прав и обязанностей по договору концессии, при условии соответствия «нового» концессионера квалификационным требованиям установленных законом о концессиях, согласия концедента и согласовании решения с центральным органом по госпланированию (Министерство экономики и бюджетного планирования РК) и по исполнению бюджета (Министерство финансов РК), а при необхо-

димости Агентством по регулированию естественных монополий. Однако следует отметить, что правами по проекту, к «новому» концессионеру переходят все неисполненные обязательства и ответственность за их невыполнение.

В части тарифного регулирования проектов ГЧП, который ранее являлся весьма острым вопросом, за АРЕМ закреплена компетенция по участию в прединвестиционном периоде в согласовании концессионных проектов сферы естественных монополий. Согласно новых законодательных изменений, *АРЕМ принимает участие в согласовании концессионного предложения, ТЭО, конкурсной документации и договора концессии* сферы настоящих и будущих естественных монополий. При этом, к компетенции Правительства отнесено определение порядка формирования и утверждения тарифов на регулируемые услуги (товары, работы) сфер естественных монополий, осуществляющих свою деятельность по договорам концессии.

В целом происходящие в Казахстане процессы законодательного изменения в ГЧП несут положительный тренд в развитии данной сферы, что в последующем должно сказаться положительно на структуре экономики нашей страны.

В целях совершенствования законодательства с учетом лучшей международной практики в 2008 и 2010 гг. были внесены ряд поправок в законодательство по концессии в части процедур передачи объектов в концессию, расширения мер государственной поддержки и повышения привлекательности концессионных проектов, отмены обязательности выпуска инфраструктурных облигаций, за исключением предоставления меры государственной поддержки в виде софинансирования государства.

В Стратегии «Казахстан-2050» Новый политический курс состоявшегося государства Президентом РК Н.А. Назарбаевым сказано о необходимости развития экономки страны с учетом требований Третьей индустриальной революции. Но для достижения качественного скачка роста производства необходимо совершить инфраструктурный рывок, который станет одним из компонентов фундамента успешного функционирования современных производств. Современные дороги, транспортная логистика, достаточное энергетическое обеспечение, водоснабжение и водоотведение соответствующее нуждам производств – это современные задачи инфраструктурного развития Казахстана. В то же время, главным ресурсом остаются граждане нашей страны, которые должны получать качественные услуги в сфере здравоохранения, образования, ЖКХ.

Удовлетворенность качеством социально-ориентированных услуг на региональном уровне является существенным фактором снижения общего недовольства населения и, как следствие, снижения «депрессивности» в экономически менее развитых регионах. Только человек удовлетворенный качеством дорог, воды, имеющий доступ к воде и электричеству 24 часа в сутки, уверенный в качественном медицинском сервисе и образовании, начиная с дошкольного возраста, способен работать с полной отдачей, ориентируясь на физический, финансовый и моральный результат. Таким образом, социально-значимая инфраструктура, такая как дороги, больницы, поликлиники, детские сады, заводы по переработке бытовых отходов, водоканалы и проч., должна выходить на новый качественный уровень, удовлетворяя потребности граждан Казахстана.

Однако государственного бюджетного финансирования недостаточно для единомоментного решения полного спектра вопросов. К тому же, местные исполнительные органы не в состоянии самостоятельно финансировать инфраструктурные инвестиционные проекты, т.к. существует зависимость от трансфертов и субвенций из Республиканского бюджета. Поэтому возникает потребность в применении новых механизмов финансирования создания современной инфраструктуры – ГЧП. И этот механизм должен особенно активно применяться на областном уровне, поскольку потребность в инфраструктуре определяется именно в регионах.

Литература

1. Стратегия «Казахстан-2050»

2. Соловьев Ю.В. Зарубежный опыт измерения и обеспечения эффективности в сфере государственно-част-ного партнерства / Ю.В. Соловьев // Проблемы и перспективы экономики и управления: мат-лы междунар. науч. конф. (г. Санкт-Петербург, апрель 2012 г.). – СПб.: Реноме, 2012. – С. 3-7.

3. Australian Government, Department of Finance and Administration (2006) «Financial management guidance

no. 17. Public Private Partnerships: Business Case Development», URL: http://www.ag.gov.au/cca
4. Вебсайт газеты «Казахстанская правда» http://kazpravda.kz/?p=8611

А. Садуакасова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Н. Токсанова,*** *д.э.н., профессор*

РАЗВИТИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Развитие малого и среднего предпринимательства является одним из условий успешного реформирования экономики. Создание и развитие сектора малого и среднего предпринимательства является основой социальной реструктуризации общества, обеспечивающей подготовку населения и переход всего хозяйства страны к рыночной экономике. Настоящая работа во многом обусловлена потенциалом малого и среднего предпринимательства как движущей силы становления и развития рынка.

В настоящее время в Республике Казахстан в сфере предприятия малого и среднего бизнеса занято около 1 млн чел. Предприятия малого и среднего предпринимательства формируют 11% бюджета страны, их доля в ВВП составляет 17%, устойчиво и увеличивается объем инвестированных в них средств. По доле в ВВП малое и среднее предпринимательство занимает 2 место, после нефтяного сектора. Достигнутый уровень формирования малого и среднего предпринимательства по-прежнему требует изучения проблем его становления и роста: разработки эффективных и гибких методов оценки, анализа, управления и прогнозирования перспектив развития.

В программе форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2014 гг. рассматривается государственная политика поддержки и развития малого и среднего предпринимательства и выстраивается новая идеология взаимоотношений государства и предпринимательства, основной целью, которой является повышение конкурентоспособности страны.

В данной программе говориться, что государство поддержит инициативы казахстанского среднего и малого бизнеса, направленные на трансферт передовых технологий, привлечение иностранных инвесторов для создания современных импортозамещающих производств, с перспективой экспортной ориентированности, а также системно выстроит свое взаимодействие с бизнесом на основе формирования эффективных институтов сотрудничества, как на республиканском, так и региональном уровнях.

Концентрация ресурсов государства и бизнеса на развитии приоритетных секторов экономики будет сопровождаться интерактивным процессом согласования решений государства и бизнеса, использования современных информационных систем мониторинга и конкретных инструментов реализации.

В своем Послании народу Казахстана «Построим будущее вместе» от 28 января 2014 г. Президент, как основным направлением выделил ускоренную экономическую модернизацию – продолжение Программы форсированной инновационной индустриализации, которая охватывает непосредственно поддержку малого среднего бизнеса.

Таким образом, о правильной направленности вектора государственной поддержки предпринимательства в Республике косвенно свидетельствует политика развитых стран.

Задачи, которые ставит Президент Казахстана, и методы их реализации уже сейчас подтверждены практикой ведущих экономик мира [1. С. 117].

Рис. 1 – **Оценка важности государственной поддержки предпринимательства**

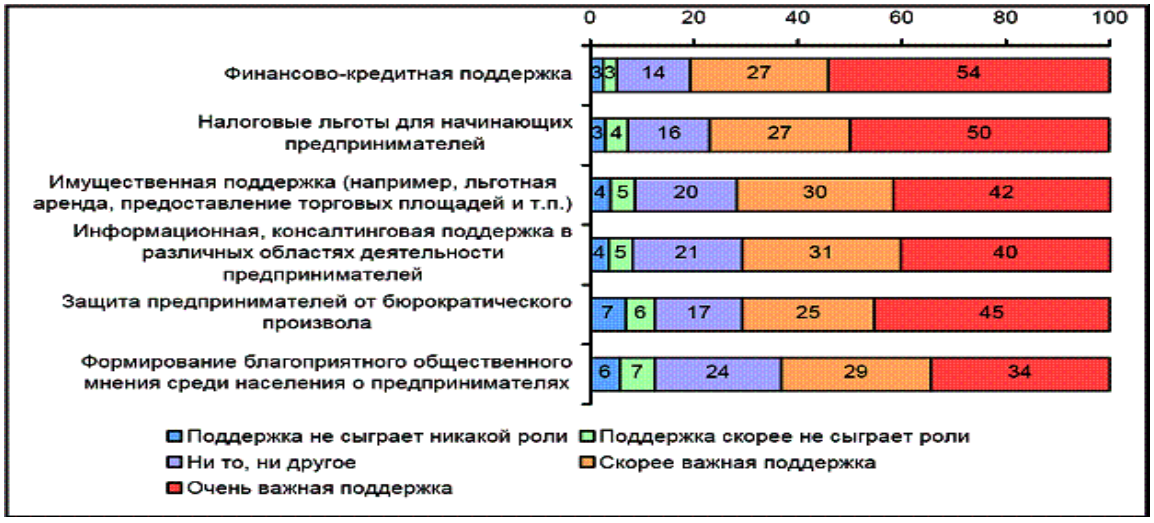


Рис. 2 – **Оценка важности государственной поддержки развития предпринимательства**

Как видно из рисунков 1 и 2, большинство предпринимателей высоко оценивают важность тестируемых направлений государственной поддержки. Наиболее важными являются финансово-кредитная поддержка и поддержка в виде налоговых льгот для начинающих предпринимателей. Примерно одинаковое число предпринимателей РК (около 70%) относят имущественную поддержку, информационную, консалтинговую поддержку и защиту предпринимателей от бюрократического произвола в разряд наиболее важных. 63% бизнесменов Казахстана полагают, что важно формировать благоприятное общественное мнение среди населения о предпринимателях.

В целом, важность различных направлений государственной поддержки в большей степени отмечали те предприниматели, опыт предпринимательской деятельности которых составляет более 6 лет. Статистически значимых отличий в восприятии важности различных направлений государственной поддержки в разрезе областей Казахстана не зафиксировано.

Обобщая информацию, можно выделить следующие основные проблемы и ограничения, являющиеся наиболее актуальными для малого и среднего бизнеса:

– проверки контролирующими и налоговыми органами;

– снижение покупательской способности и сложности в поиске рынков сбыта;

– высокий размер арендной платы;
– недостатки системы налогообложения субъектов малого и среднего бизнеса;
– высокая конкуренция;
– проблема финансирования бизнеса;
– проблема поиска и подбора кадров;
– отсутствие необходимой техники и оборудования.

Малый бизнес – дело трудное и сопряженное с многочисленными рисками и опасностями. «Плюсы» и «минусы» этой формы экономической деятельности можно проиллюстрировать с помощью СВОТ-анализа (SWOT).

Проблемы, препятствующие развитию малого бизнеса в Казахстане, отличаются своей комплексностью и не могут быть решены в короткие сроки. Современное состояние развития сектора малого бизнеса диктует необходимость пересмотра стратегии его государственной поддержки. Новая стратегия должна строиться с учетом отраслевых и региональных особенностей развития малого бизнеса.При этом основными компонентами данной стратегии можно предложить:
– совершенствование действующего нормативно-правого обеспечения;
– содействие в расширении путей взаимодействия малых предприятий с крупными;
– совершенствование системы налогообложения;
– совершенствование финансово-кредитных механизмов;
– устранение административных барьеров;
– развитие системы оказания услуг и предоставления информации предприятиям малого бизнеса (Business Development Service);
– поддержка развития общественного движения предпринимателей.

Используя опыт развитых стран по развитию малого и среднего бизнеса, Правительство проводит углубленную политику по реформе финансового сектора и комплексному развитию инфраструктуры поддержки малого предпринимательства: расширение сети центров малого бизнеса, бизнес-инкубаторов, консалтинговых, лизинговых и других фирм, создание банков данных специализирующихся на обслуживании малых предприятий. В настоящее время упрощен порядок регистрации субъектов малого предпринимательства – введены типовые уставы, размер регистрационного сбора уменьшен в 4 раза; упрощена процедура сертификации продукции для субъектов малого предпринимательства; введены льготы по регистрации недвижимости и права на землю; сокращено число контролирующих и инспектирующих государственных органов и платных услуг, осуществляемых ими; проводятся тендеры по передаче субъектам малого предпринимательства, занимающимся производственной деятельностью, неиспользуемых площадей и земель, а также объектов незавершенного строительства; введена система упрощенного бухгалтерского учета для субъектов малого предпринимательства. Таким образом, в настоящее время в области поддержки предпринимательства существует большое количество различных институтов, сформированы базовые принципы, формы и механизмы поддержки.

Подводя итоги, можно сказать, что количество предприятий малого бизнеса растет из месяца в месяц, причем рост поступательный, не имеющий каких либо скачков и спадов, это обстоятельство характеризует предпринимательство в стране как стабильно развивающееся. Наряду с определенными наработками в Казахстане имеются серьезные проблемы, требующие проведения коренной реорганизации деятельности в осуществлении политики качества. Состояние дел в этой области в настоящее время позволяет констатировать отставание в Казахстане от европейских стран примерно на 12-14 лет. Нетрудно представить, что если уже сейчас не начать целенаправленную работу в этом направлении, указанный разрыв значительно увеличится.

Литература

1. Ширшова Л.В. Анализ развития малого и среднего предпринимательства в РК // Вестник. Сер. экон. – 2011. – № 2. – С. 116-1232.

2. Воевутко А.Ю. Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в Казахстане // Финансы Казахстана. – 2011. – № 5. – С. 37-40.

3. Ауезканов А.Б. Предпринимательская деятельность – объективная основа организации малого бизнеса // Финансы Казахстана. – 2009. – №3-4. – С. 73-76.
4. Госпрограмма по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 гг.

С.А. Сайдуова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ж.А. Тайжанова,*** *доктор PhD*

ГЧП КАК МЕХАНИЗМ СТИМУЛИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Международный и отечественный опыт свидетельствует, что одним из основных механизмов стимулирования инвестиционной деятельности для экономического развития является государственно-частное партнерство. Данное партнерство представляет собой достаточно новое явление в мировом хозяйстве, которое отражает процесс взаимодействия государства и бизнеса.

ГЧП является одним из инструментов в арсенале государства, благодаря которому предполагается увеличить объем инвестиций в инфраструктуру за счет внебюджетных источников, т.е. частного капитала отечественных и иностранных инвесторов.

На современном этапе особенный рост инвестиций в инфраструктуру с использованием механизмов ГЧП происходит в развивающихся экономиках Юго-Восточной Азии, так на Китай приходится до 90% таких сделок. Что касается стран Европы и США, то здесь наблюдается неравномерное использование ГЧП: благодаря интенсивным процессам реструктуризации инфраструктурных отраслей и соответствующему законодательству лидерами применения механизмов ГЧП в Европе являются Великобритания, Франции и Испании [1]. Так, за последнее десятилетие в Великобритании были реализованы программы государственно-частного партнерства на сумму свыше 40 млрд фунтов стерлингов, по данным британского правительства, такие проекты обеспечивают 17% экономии для бюджета страны. С использованием этого механизма были завершены такие серьезные проекты, как строительство Евротоннеля под проливом Ла-Манш, Сиднейского портового тоннеля, моста Конфедерации в Канаде, национальных аэропортов в Варшаве и Гамбурге, Центрального парка в Нью-Йорке, и отдельных веток лондонского метро. В последние годы в Европе наблюдается устойчивая тенденция к росту числа проектов ГЧП, что тем самым подтверждает заинтересованность бизнеса и государства в данной отрасли.

Мировой опыт показывает, что ГЧП может применяться в разных отраслях. Говоря о наиболее приоритетных отраслях ГЧП в той или иной стране нужно учитывать национальные особенности и интересы, политику и социально-экономическое развитие страны. Кроме того, отрасли в странах с разным уровнем экономического развития, в которые, по мнению правительства страны, нужно инвестировать с помощью привлечения частного сектора, существенно различаются. Таким образом, существует корреляция между уровнем развития страны и отраслью, которая выбирается для привлечения в нее инвестиций с помощью ГЧП. В развитых странах приоритетность отраслей здравоохранения и образования обусловлена политикой этих государств и их социально-экономическим развитием. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой указанные отрасли (за исключением автодорог) не будут приоритетными. Учитывая более низкий уровень экономического развития в этих странах, на 1-е место по приоритетности привлечения инвестиций с помощью ГЧП должна выйти транспортная инфраструктура, а именно строительство и реконструкция автодорог, портов, железных дорог и др. Так, в странах с переходной экономикой отрасли «Здравоохранение» и «Образование» находятся уже далеко не на 1-м месте по применению ГЧП – лидируют автодороги, строительство мостов и тоннелей, легкого наземного метро, аэропортов. В развивающихся странах, как и в предыдущей группе стран на 1-м месте по количеству ГЧП находятся автодороги, на 2-м месте – аэропорты, тюрьмы и водоочистные сооружения (см. рис.1). Такое распределение отражает в первую очередь заинтересованность стран в развитии этих отраслей (инди-

видуальных для каждого типа стран), т.к. ГЧП позволяет привлечь инвестиции частного сектора, снизить затраты государственного сектора, распределить риски между партнерами [2].

Рис.1

Государственно-частное партнерство, получив большое распространение в мире, зарекомендовало себя как один из возможных и эффективных механизмов по привлечению субъектов частного предпринимательства к реализации общественно значимых проектов и в Казахстане. По объему прямых иностранных инвестиций на душу населения Казахстан занимает одну из первых позиций в СНГ и опережаем ряд стран Восточной Европы. Это говорит о позитивной тенденции создания благоприятного инвестиционного климата в нашей стране. Одновременно, Казахстан проводит ряд инициатив по расширению мер государственной поддержки проектов ГЧП. В настоящее время в отдельных странах ГЧП составляет до 20% от ВВП. Относительно сфер применения ГЧП, то, как и другим развивающимся странам, Казахстану интересны масштабные инфраструктурные проекты, связанные со строительством автомобильных и железных дорог, газификацией, электроэнергетикой. Кроме того, с 2012 г. сферы ГЧП дополнились здравоохранением и образованием, поскольку были сняты все ограничения на передачу объектов образования и медицины в концессию.

В последние годы в Казахстане частный сектор все чаще и чаще привлекается для использования его потенциала для финансирования инфраструктурных проектов, и эта тенденция может стать одной из важнейших составляющих модернизации стратегически важных отраслей экономики.

Неслучайно в рамках Послания Президента РК – Лидера нации Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» предусмотрена всесторонняя поддержка предпринимательства, как ведущей силы национальной экономики, в т.ч. создание новой модели ГЧП – «Сильный бизнес – сильное государство» [3].

Согласно информации Казахстанского центра государственно-частного партнерства в настоящее время в Казахстане на стадии реализации находится 3 концессионных проекта с предполагаемой общей стоимостью порядка 80 млрд тенге: строительство железнодорожной линии Шар-Усть-Каменогорск и межрегиональной линии электропередач Северный Казахстан-Актюбинская область – договоры концессии были заключены до принятия Закона «О концессиях», т.е. до июля 2006 г., проект пассажирского терминала аэропорта Актау [4]. Опыт реализации первых концессионных проектов в Казахстане свидетельствует о возможности привлечения значительных инвестиций в развитие транспортной инфраструктуры посредством использования механизма ГЧП.

В соответствии с Государственной программой по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 гг. расширение каналов привлечения инвестиций планируется осуществлять через развитие механизмов государственно-частного партнерства [5]. Согласно данной программе к 2015 г. намечается реализовывать не менее 15 проектов ГЧП на

общую сумму свыше 900 млрд тенге. В Казахстане в условиях роста потребности общества в объектах инфраструктуры и качественного предоставления ими услуг, увеличения морального и физического износа основных средств и отсутствия у государства достаточных финансовых ресурсов на обновление и создание объектов инфраструктуры, использование механизмов ГЧП может обеспечить выполнение задач в отраслях традиционной ответственности государства, позволит реализовать и развивать потенциал частных инвесторов и привлечь средства институциональных инвесторов. Предусматривается охватить следующие направления, традиционно относящиеся к сфере ответственности государства: автомобильный транспорт, водоснабжение и водоотведение, жилищное строительство, коммунальное хозяйство, переработка твердо-бытовых отходов, газоснабжение, теплоснабжение, образование, наука, здравоохранение, пенитенциарная система.

Применение механизмов государственно-частного партнерства предоставляет ряд преимуществ, как для государства, так и для развития бизнеса. Для частного сектора открываются новые инвестиционные возможности и соответственно новые источники доходов, возможность участия в крупных проектах. С другой стороны, ГЧП предполагает использование ресурсного и интеллектуального потенциала частного сектора в сферах традиционной ответственности государства [1].

С 2015 г. начнет свое действие программа инновационной индустриализации, которая остается главным драйвером роста экономики Казахстана. Основной ее целью является стимулирование диверсификации и повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности страны. Выбраны 6 приоритетных отраслей, где у нас есть традиционные преимущества – металлургия, химия, нефтехимия, машиностроение, строительные материалы, пищевая промышленность. Они в свою очередь разделены на 14 секторов – от черной металлургии до производства автотранспортных средств.

Важно отметить, что новая модель финансирования индустриализации делает упор на развитии государственно-частного партнерства – на каждый бюджетный тенге ожидается привлечение 3-4 тенге частных инвестиций. 80% средств будут направлены на приоритетные отраслей и 20% – на отдельные проекты в иных отраслях обрабатывающей промышленности при условии их высокой эффективности [6].

Законодательством РК предусмотрен ряд мер государственной поддержки (Закон «О концессиях»):

– поручительства государства по инфраструктурным облигациям в рамках договоров концессии;

– государственные гарантии по займам, привлекаемым для финансирования концессионных проектов;

– передача концессионеру исключительных прав на объекты интеллектуальной собственности, принадлежащих государству;

– предоставление натурных грантов в соответствии с законодательством РК;

– софинансирование концессионных проектов;

– гарантии потребления государством определенного объема товаров (работ, услуг) в случае, если основным потребителем товаров (работ, услуг), производимых концессионером, является государство [7].

В Казахстане сегодня интерес инвесторов к реализации крупных проектов находится на низком уровне ввиду высокой стоимости хеджирования валютных рисков, что существенно при привлечении займов в валюте, либо вхождении в проект иностранного инвестора. Кроме того, дефицит долгосрочного и проектного заемного финансирования затрудняет реализацию проектов ГЧП.

Применение механизмов ГЧП в Казахстане позволит не только увеличить ресурсное обеспечение инфраструктурных проектов при одновременном сокращении бюджетных расходов, но и даст возможность предоставления более качественных услуг. Частный сектор, получая возможность участия в крупных проектах, открывает для себя как новые инвестиционные возможности, так и новые источники доходов. Важно отметить, что ГЧП является важным антикризисным инструментом по выходу из кризиса через механизм стимулирования бизнеса и оживления экономики.

Для обеспечения эффективной реализации проектов ГЧП следует обратить внимание на обеспечение ряда условий:

– осведомленность частного сектора в понятии ГЧП и применения механизма ГЧП, как нового

инструмента стимулирования инвестиционной деятельности государства.

– повышение привлекательности ГЧП проектов. Механизмы финансирования для различных вариантов взаимодействия государства и частного капитала, в т.ч. предоставления государственных гарантий, а также налоговых льгот частным инвесторам, участвующим в реализации важнейших проектов;

– обеспечение макроэкономической стабильности и стимулирование развития рыночной среды;

– серьезная борьба с проявлениями коррупции в органах власти;

– перенимание государственными структурами опыта и знаний для подготовки специалистов в госструктурах для работы в области ГЧП;

– продуманный подход при распределении рисков между участниками проекта ГЧП;

– совершенствование процедур подготовки ГЧП проектов. Сокращение сроков подготовки проектов предлагается привести конкурсные процедуры в соответствие с международной практикой. Для сложных проектов проводить отбор инвестора на основе двухэтапного конкурса (т.е., на первом этапе отбираются лучшие проектные решения с проведением госэкспертизы и на втором – лучшее финансовое решение).

Изучение опыта как экономически развитых, так и развивающихся стран является полезным для разработки и обоснования собственной державной стратегии применения государственно-частного партнерства. При этом следует указать, что не существует идеального варианта такого партнерства. В каждой стране оно имеет свои отличительные черты: наиболее приемлемые для нее типы взаимодействия государства и бизнеса, отраслевую «привязанность», механизмы реализации, правовую и институциональную среду. Казахстану важно изучать не только успешный, но и негативный опыт реализации проектов ГЧП в других странах мира.

Литература

1. Государственно-частное партнерство в РК / Учеб. пособие под ред. Абдыманапова С.А., Абиесова Ж.А. – Астана, 2013. – 186 с.

2. Государственно-частное партнерство: Механизмы реализации/ А.А. Алпатов, А.В. Пушкин, Р.М. Джапаридзе. – М.: Альпина Паблишерз, 2010. – 196 с.

3. Послание Президента РК – Лидера нации Н. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства». – // http://www.akorda.kz

4. Казахстанский центр Государственно-частного партнерства – http://kzppp.kz/

5. Госпрограмма по форсированному индустриально-инновационному развитию РК на 2010-2014 гг.

6. Госпрограмма индустриально-инновационного развития РК на 2015-2019 гг.

7. Закон РК от 7 июля 2006 г. №167-III «О концессиях» (с изм. и доп. по сост. на 29.09.2014 г.).

А.С. Салиев, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н.*

МЕХАНИЗМ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

На рынке недвижимости государство выполняет следующие функции:

– идеологической и законодательной инициативы (концепции развития отдельных видов рынка и программы их реализации);

– инвестора в приоритетные отрасли материального производства, жилищное строительство и социально-культурную сферу;

– профессионального участника при торговле жилищными сертификатами, государственными зданиями и сооружениями и другими объектами недвижимости;

– эмитента государственных и муниципальных ценных бумаг под залог недвижимого имущества;

– регулятора, устанавливающего правила и нормы функционирования рынка недвижимости;

– верховного арбитра в спорах между участниками рынка недвижимости через систему судебных органов;

– контролера устойчивости и безопасности рынка (регистрация прав и сделок с недвижимостью).

Система государственного регулирования рынка недвижимости состоит из двух элементов:

1) государственные и местные исполнительные органы и организации;

2) государственные и иные нормативные акты. В организационном отношении государственное регулирование рынка недвижимости осуществляется в двух формах:

– путем прямого вмешательства, т.е. административным способом;

– косвенным воздействием или экономическими методами управления.

Прямое административное управление включает совокупность следующих приемов:

– создание нормативной базы – законов, постановлений, инструкций, правил, положений, регулирующих функционирование рынка недвижимости в центре и в регионах;

– удостоверение статуса профессиональных участников рынка недвижимости – лицензирование, регистрация;

– установление обязательных требований к содержанию и качеству различных видов деятельности на рынке недвижимости и к его участникам;

– контроль за соблюдением всеми участниками рынка установленных норм и правил;

– введение запретов и санкций за отступление от нормативных требований при совершении сделок с недвижимым имуществом и поддержание правопорядка на рынке;

– выкуп в государственную собственность любых объектов недвижимости для общественных нужд [1].

Административное управление основывается на силе государственной власти и включает в себя меры запрета, принуждения или разрешения.

Экономические методы управления рынком недвижимости осуществляются с помощью:

1) системы налогообложения имущества и льгот (ставки налогов, освобождение от них);

2) регулирование учетной ставки (дисконтной политики Национального Банка);

3) выпуска и обращения жилищных сертификатов;

4) предоставления гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, субсидий;

5) реализации государственных целевых программ;

6) амортизационной политики;

7) внешнеэкономической деятельности.

Основными направлениями Госпрограммы являются обеспечение устойчивого темпа роста строительства жилья, доступного для широких слоев населения, путем снижения его стоимости, увеличение сроков жилищного кредитования, снижение первоначального взноса и ставки кредитования.

Реализация Госпрограммы осуществлялась путем принятия мер, направленных на стимулирование строительства жилья для среднего класса и социально защищаемых слоев населения: строительство коммунального жилья и доступного жилья за счет государственных средств, а также развитие индивидуального жилищного строительства и строительство жилья за счет привлечения инвестиций частного капитала.

Госпрограммой было предусмотрено ежегодное строительство в каждой области, гг. Астане и Алматы по одному 100-квартирному жилому дому для последующего предоставления социально защищаемым гражданам жилья без права его приватизации. Также государством созданы условия для обеспечения граждан жильем посредством строительства недорогого и доступного жилья для среднего класса стоимостью, не превышающей 56 515 тенге за 1 м^2.

В рамках Программы жилищного строительства в РК на 2011-2014 гг7 предусмотрены – новая схема строительства кредитного жилья местные исполнительные органы (МИО) с реализацией через АО «Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана» (ЖССБК), повышающая его доступность для основной массы населения, развитие индивидуального жилищного строительства (ИЖС), поддержка коммерческого жилья путем фондирования банков второго уровня

(далее – БВУ), строительство АО «Фонд недвижимости «Самрук-Казына», другие направления повышения доступности жилья и создания дополнительных стимулов для увеличения объемов жилищного строительства.

Учитывая, что наряду с ИЖС другой основной составляющей в общем объеме ввода жилья является коммерческое жилье, доля которого в докризисный период составляла порядка 35-40%, государством оказана им поддержка, заключающаяся в фондировании банков второго уровня для дальнейшего финансирования строительства.

Дополнительным инструментом, позволяющим продолжить развитие жилищного строительства, послужило строительство через акционерное общество «Фонд недвижимости «Самрук-Казына» со стопроцентным участием ФНБ «Самрук-Казына» в его уставном капитале.

АО Фонд недвижимости «Самрук-Казына» – ведущий финансовый институт страны, осуществляющий инвестирование в жилищное строительство и эффективное управление недвижимостью.

Задачами АО Фонд недвижимости «Самрук-Казына» являются:

– повышение доступности жилья;

– содействие государству в стабилизации рынка недвижимости: завершение строительства объектов в рамках Антикризисной программы и решение проблем дольщиков;

– привлечение частных инвестиций в жилищное строительство;

– обеспечение соответствия объектов строительства современным стандартам жилья;

– развитие стройиндустрии, поддержка отечественных поставщиков работ, товаров и услуг [2].

Кроме того, принят Закон РКот 7 июля 2006 г. «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросу развития арендного сектора жилья», предусматривающий создание условий для развития арендного сектора жилья.

Данный Закон устанавливает правовой статус, условия найма арендных домов в республике, механизм аренды жилья местными исполнительными органами, налоговое стимулирование строительства арендного жилья, а также определяет правовое положение, особенности функционирования фондов недвижимости в РК [3].

Для внедрения индустриальных методов в нашей стране предварительно с выездом был изучен опыт стран ближнего и дальнего зарубежья – Турции, Беларуссии, России, Германии и Арабских Эмиратов, добившихся значительных успехов в сфере жилищного строительства.

Анализ зарубежного опыта показывает, что в этих странах оказывается поддержка отрасли жилищного строительства:

1. Республика Беларусь. Для стимулирования строительства в РБ были созданы следующие условия: освобождение от НДС строительных компаний; бесплатное предоставление земельных участков; фиксированная стоимость строительных материалов; фиксированная маржа строительных компаний – не более 5%; долевое строительство через государственные строительные компании.

Строительство жилья в РБ осуществляется в основном за счет средств населения через систему жилищно-строительных кооперативов и долевое строительство. Государство участвует в строительстве жилья посредством выдачи льготных кредитов населению (ставка вознаграждения от 1% до 5% годовых на срок от 20 до 40 лет) и строит социальное жилье в небольших объемах для приоритетной категории граждан, которое остается в собственности у государства.

В РБ проведена работа по реконструкции 8 домостроительных комбинатов в 2006-2010 гг. (далее – ДСК). ДСК осуществляют строительство посредством применения индустриальных методов: крупнопанельного домостроения (КПД), конструкции несъемной опалубки и сборно-каркасного домостроения. Использование индустриальных методов домостроения позволяет снизить стоимость жилья и уменьшить сроки строительства.

2. Российская Федерация. В настоящее время в РФ действует Федеральная целевая программа «Жилище» на 2011-2015 гг., утвержденная постановлением Правительства РФ.

В реализации Программы принимают участие государственные институты развития. Их деятельность в жилищной сфере способствовала повышению доступности ипотеки (Внешэкономбанк, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию); частичному решению проблемы капитального ремонта жилых зданий и переселения граждан из аварийного фонда (Фонд содействия рефор-

мированию жилищно-коммунального хозяйства); получен практический опыт госфинансирования инфраструктуры лучших проектов комплексной застройки (Минрегион России, Внешэкономбанк).

В целях стимулирования строительства доступного жилья Внешэкономбанк активно участвует в реализации проектов в области производства инновационных строительных материалов, предоставляющих возможность резко снизить себестоимость жилищного строительства.

В рамках стратегии развития промышленности стройматериалов для обеспечения доступности жилья в России за 2 прошедших года было введено 700 новых предприятий по производству стройматериалов (из них: в 2010 г. – 300 предприятий, в 2011 г. – 400 предприятий).

В данное время в РФ разрабатывается новая программа до 2020 г. Особый интерес представляет развитие арендного сектора жилья (государственного и частного).

Приоритетом государственной политики в данной сфере будут создание условий для развития частного жилищного фонда, жилые помещения которого предоставляются, в первую очередь, внаем на длительный срок (более пяти лет), и интеграция сегментов арендного жилья (индивидуальных наймодателей и бизнес-наймодателей) при обеспечении равных условий для всех участников рынка.

По мере повышения спроса населения на арендное жилье будут созданы условия для строительства частных домов, предназначенных для сдачи внаем бизнес-наймодателями (доходных домов). При этом задачей институтов развития станет создание рыночных механизмов кредитования и рефинансирования кредитов на рынке найма жилья.

Предполагаемый спрос на арендное жилье может составить по РФ до 700 млн кв. метров.

Для развития «корпоративной аренды» предлагается поддержать хозяйствующих субъектов, формирующих арендный фонд для своих сотрудников.

Прогнозируется: к 2020 г. доля частного арендного жилищного фонда составит около 15% всего жилищного фонда, в т.ч. доля жилья, сдаваемого в наем бизнес-наймодателями, – 5-7 %.

3. Германия. На данный момент на рынке жилья Германии прослеживаются следующие тренды: превалирование арендного жилья, смещение потребительских предпочтений от сельского жилья к городскому, уменьшение интереса к собственным домам в пользу квартир.

Несмотря на то, что собственное жилье – мечта любого человека, большинство жителей Германии не в состоянии ее осуществить. Мешает этому несколько факторов. С одной стороны, идет сворачивание госпрограмм стимулирования покупки жилья частными лицами. С другой стороны, регулирование государством цен на рынке аренды и удержание их на низком уровне. И хотя демографические сдвиги, низкие ипотечные ставки и гибкая кредитная политика постепенно изменяют ситуацию, на данный момент лишь 43% немцев имеют собственное жилье. Данный показатель ниже среднего уровня по Евросоюзу.

Жилищная политика очень тесно связана с государственной поддержкой исключительно «уязвимым группам», таким как многодетные семьи, одинокие родители и т.п. Причем упор сделан не на строительство, а на предоставление субсидий для аренды жилья. Сегодня в Германии больше половины населения арендует жилье.

4. Турция. Основными уполномоченными органами в сфере регулирования жилищной политики в Турции являются:

1. Министерство общественных работ и жилищного строительства (министерство);

2. Управление по развитию жилищного строительства Турции (TOKi).

Основные функции министерства:

– курирует строительство, финансируемые за счет государственных средств (планирование, проведение тендеров, контроль и приемка);

– выдача лицензии, регулирование и утверждение стандартов в области строительства.

Основная функция TOKi – обеспечение предложений на рынке жилья для лиц с низкими и средними доходами путем финансирования строительных проектов. Одной из главных сфер деятельности TOKi является программа «Преобразование трущобных районов/Проекты по обновлению городских районов Турции». TOKi застраивает районы, в которых местные администрации сносят или предполагают сносить трущобы.

Эта модель основана на разделении доходов от продаж с частным партнером. Социальная

программа ТОКі по строительству жилья направлена на людей с низкими и средними доходами, которые в существующих рыночных условиях не могут приобрести в собственность жилье.

Распределение жилищных проектов, осуществляемых ТОКі:

– 14% проекты по программе «Сбор средств методом перераспределения доходов»;

– 86% проекты по программе «Социальное жилье». Бенефициарии проектов социального жилья ТОКі делают первый взнос в начале строительства и затем они продолжают платить ежемесячно согласно плану выплат, приведенному к единому показателю. Для большинства проектов этот показатель является индексом заработной платы в государственном

Как видим, в Казахстане имеются реальные предпосылки для динамического развития отрасли жилищного строительства с использованием опыта антикризисных мер и позитивного мирового опыта. Для этого необходимо продолжить государственную поддержку следующих действующих и новых основных направлений в рамках Программы «Доступное жилье-2020» [4]:

1. Жилье для граждан, состоящих на учете нуждающихся в жилище из государственного жилищного фонда или жилище, арендованном МИО в частном жилищном фонде (далее – жилье для очередников МИО).

2. Жилье по линии ЖССБК:

– для всех категорий населения;

– для молодых семей.

3. Жилье АО «КИК».

4. Ремонт жилищного фонда по Программе модернизации в РК на 2011-2020 гг. (вторичное жилье).

5. Жилье в рамках пилотных проектов по сносу аварийного жилья.

6. ИЖС.

7. Строительство инженерно-коммуникационной инфраструктуры.

8. Строительство жилья в рамках Программы занятости 2020.

9. Строительство жилья АО «Фонд недвижимости «Самрук-Казына».

В результате реализации Программы «Доступное жилье-2020» достижение уровня 1 млн кв. метров арендного жилья предусматривается в 2014 г. В целом, начиная с 2020 г., планируется ежегодно строить до 10 млн кв. метров жилья.

Литература

1. Арустамов Э.А. Основы Бизнеса. – М.: Дашко и К, 2008. – 229 с.
2. Борисов В.И. Словарь предпринимателя. – М.: Экономика, 2004. – 456 с.
3. Грязнова А.Г. Оценка бизнеса. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 224 с.
4. Ронова Г.Н. и др.Оценка недвижимости: Учебно-методический комплекс. – М.: Изд. ЕАОИ. 2008. – 356 с.

Ш. Сапаров, *магистрант*

Ғылыми жетекшісі: ***А.К. Нугуманова,*** *э.ғ.к.*

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА КӘСІПКЕРЛІКТІҢ РОЛІ

Еліміздің экономикалық дамуы мен әлемдік бәсекеге қабілетті болуының бірден бір жолы – шағын және орта бизнес (ШОБ) іс-әрекетін жедел дамыту. Шағын кәсіпкерлік – көпжақты және күрделі экономикалық құбылыс. 2014 ж. 11 қарашасында Елбасы «Нұрлы жол - болашаққа бастар жол» атты Қазақстан халқына Жолдауында басты бағыттардың бірі ретінде шағын және орта бизнесті дамыту керек екендігін атап көрсетті. Аталмыш жолдаудағы бесінші бағыт шағын және орта бизнесті дамыту болды. Елбасы осы Жолдауда «XXI ғ. Қазақстан индустриялық және әлеуметтік жаңғыртудың басты құралы. Экономикамызда шағын және орта бизнестің үлесі артқан

сайын Қазақстанның дамуы да орнықты бола түседі. Бізде шағын және орта бизнестің 800 мыңнан астам субъектісі бар, онда 2,4 млн-нан астам қазақстандық еңбек етеді. Бұл сектордағы өнім көлемі төрт жылда 1,6 есе өсті және 8,3 млрд теңгені құрап отыр» – деп атап көрсетті [1].

Демек, ШОБ Қазақстанның экономикалық дамуында өзіндік үлесі бар болашағы нық салалардың бірі. Сонымен қатар ШОБ-ты дамыту Елбасының 2012 ж. «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауында да кеңінен қарастырылған.

«Қазақстан-2050» Стратегиясының үшінші бағытында ұлттық экономикамыздың жетекші күші – кәсіпкерлікті жан-жақты қолдау басымдылығын ерекше атауға болады [2].

Сонымен қатар Елбасының 2050 ж. Қазақстан әлемдегі ең дамыған 30 елдің қатарында болады деген сеніміне әсер етуші факторлардың бірі шағын және орта бизнес болмақ.

Президент Н. Назарбаев 2010 ж. 29 қаңтарындағы «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» атты Қазақстан халқына Жолдауында да отандық кәсіпкерлікке жоғары баға берді: «Әртараптандырудың өзегі кәсіпкерлік болады. Біз тәуекелдерді өз мойнына алуға, жаңа рыноктарды игеруге, инновациялар ендіруге дайын қуатты кәсіпкерлер тобын көргіміз келеді. Нақ осы кәсіпкерлер экономиканы жаңғыртудың қозғаушы күші болып табылады» деп атады [3].

Демек, еліміздің экономикалық дамуында кәсіпкерлікті маңызды факторлардың бірі болып табылмақ. Кәсіпкерлік шаруашылық қызметті жақсы басқару мен айтарлықтай жоғары табыс әкелуді қамтамасыз ететін нысанды артықшылықтары мен кемшіліктерін ескере отырып таңдау жасайды. Шағын кәсіпкерлік өзінің шаруашылық және экономикалық қызметін бір немесе бірнеше қызмет түрлерін орындай отырып, экономиканың барлық сфералары мен салаларында жүзеге асыра алады.

Шағын және орта кәсіпкерліктің ел экономикасында маңызды орынға ие болуын және тиімді қызмет етуін оның келесі *артықшылықтарымен* түсіндіруге болады:

– шағын кәсіпкерліктің икемділігі, өндірілетін өнімдердің тұтынушылардың талғамына сай тез бейімделу мүмкіндігі;

– жергілікті ресурстарды пайдалану мен жергілікті нарықта қызмет етуі;

– кәсіпорынды басқарудың қарапайымдылығы, ірі бюрократиялық құрылымның болмауы;

– жұмыскерлердің және кәсіпорын басшысының жоғары нәтижеге жетуге деген ортақ мүдденің болуы, мотивацияның жоғарылығы;

– ірі өндіріспен тиімді өзара әрекетте болу мүміндігі, яғни ірі кәсіпорындар арқылы қосалқы бұйымдар мен бөлшектерді өндірушілер және жеткізушілер ретінде әріптестік қатынаста болу;

– кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыру үшін қажетті бастапқы капиталдың және жұмсалатын шығындардың салыстырмалы түрде аз болуы;

– өндірісті жаңарту, жаңашылдықты енгізу, жаңа идеяларды жүзеге асыруға икемділігі.

Қазақстан Республикасында *шағын және орта кәсіпкерлікке тән кемшіліктерге* төмендегілерді жатқызуға болады:

– тәуекел деңгейінің жоғары болуы;

– ресурстық, қаржылық және материалдық-техникалық базасының жеткіліксіздігі;

– өткізу нарықтарының тарлығы және әлемдік стандарттарға сай өнім өндіру мүмкіндігінің төмендігі;

– қызметкерлер біліктілігінің айтарлықтай жоғары деңгейде болмауы және бір адамның бірнеше қызметті қатар атқару мүмкіндігі;

– қосымша қаражаттар тарту және несие алу мүмкіндігінің төмендігі.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мақсатында Үкімет тарапынан нақты шаралар қолға алынып отыр. Солардың бірі – «Бизнестің жол картасы» мемлекеттік бағдарламасы. Оны үш бағыт бойынша іске асырылу қарастырылған.

Бірінші бағыт бойынша, мемлекеттік қолдау тек қана жаңа өндірістерді ұйымдастыру мен кеңейтуге және жаңартуға бағытталған жаңа жобаларға көрсетіледі. Оның ауқымында несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемелердің бір бөлігін субсидиялау, ішінара кепілдендіру, сервистік

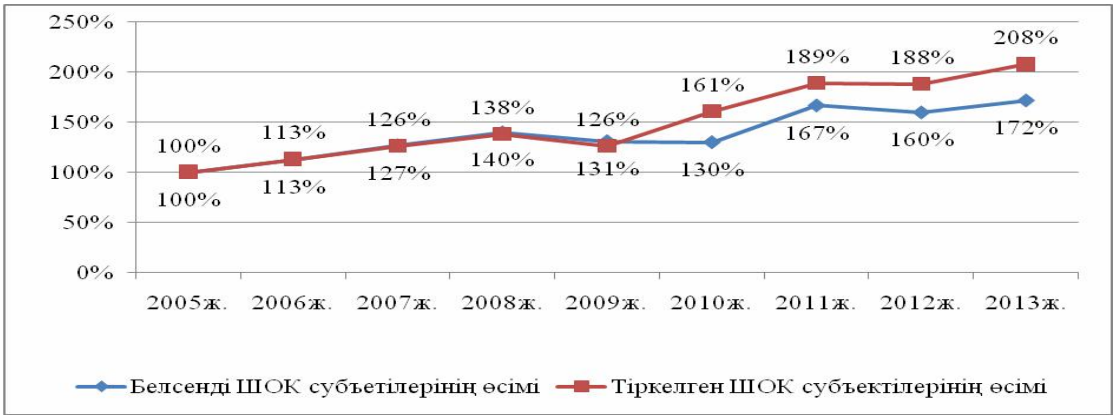
қолдау және кадрларды даярлау жүзеге асырылады.

«Кәсіпкерлік секторды сауықтыру» деп аталатын *екінші бағыт* бойынша, несиелік қарыздары бар кәсіпкерлерге бұрын берілген заемдарының пайыздық мөлшерлемелерін субсидиялау түрінде мемлекеттік қолдау көрсетіледі. Субсидиялау борыштар кәсіпкерлердің бұрынғы бар несиелерін арзандатуға, сондай-ақ бюджетке салықтарын төлеу кейінге шегерілуге ұсынылды.

Үшінші бағыт өз өнімдерінің кемінде 10%-ын экспортқа шығаратын кәсіпорындарды қолдауды көздейді. Олар үшін мемлекет сондай-ақ несиелер бойынша пайыздық мөлшерлемелерді субсидиялауды қарастырады. Субсидия берілетін несие көлемі 3 млрд теңгеден аспауы тиіс. Сонымен қатар бұл жағдайда өтінім беруші жоба құнының кемінде 15%-ын өз қаражатынан қаржыландыруы тиіс.

Қазақстан Үкіметі «Бизнестің жол картасы» мемлекеттік бағдарламасына жаңа *төртінші бағытты* – «Кәсіпкерліктің әлеуетін күшейту» деген тармақты қосты. Онда жұмысын жаңадан бастаған кәсіпкерлерді қолдау, жұмыс істеп тұрған бизнесті жүргізуді сервистік қолдау, шағын және орта бизнес топ-менеджерлерін оқыту, «Іскерлік байланыстар» жобасы, техникалық және қызмет көрсету кадрларын даярлау шаралары көзделген [4].

Жалпы алғанда ШОБ қарқынды дамып отыр. Оны келесідей статистикалық нақты деректер арқылы көруге болады.



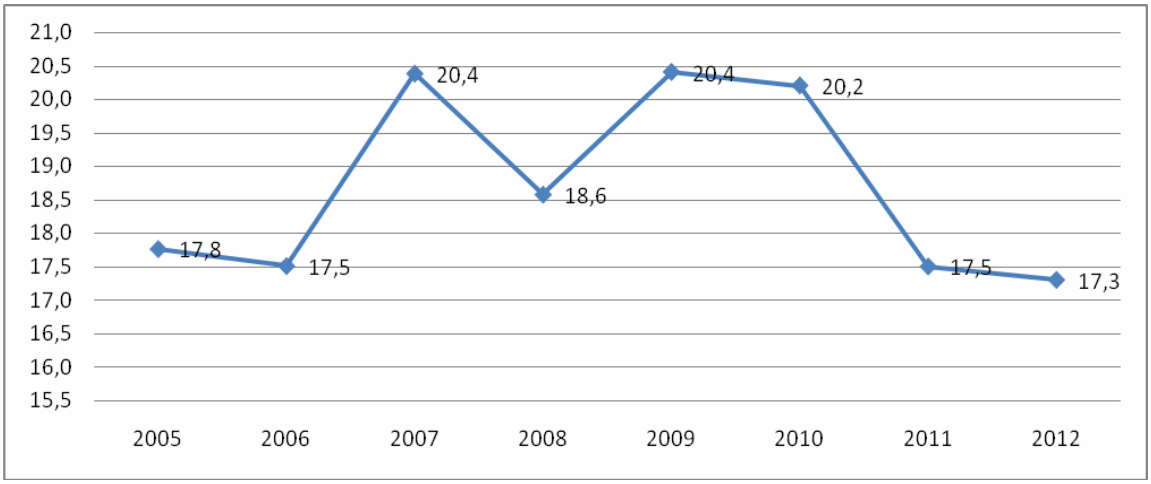
1-сурет. **2005-2013 жж. белсенді және тіркелген ШОК субъектілері өсімінің қарқыны, %***

**ҚР Статистика агенттігінің (www.stat.gov.kz) деректері бойынша автормен құрастырлған*

2013 ж. Қазақстанда тіркелген ШОК субъектілерінің саны 10%-ға артты, осының нәтижесінде ШОК субъектілерінің жалпы саны 1 542 мың бірлікке жетті, ал елдегі шаруашылық жүргізуші субъектілердің жалпы санындағы олардың үлесі 95,1% деңгейінде тұрақтады. Салалар тұрғысынан қызметтер көрсету, білім беру, жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар және сауда салаларындағы өсім ең жоғары болып отыр. Төмендегі 1-суретте 2005-2013 жж. аралығындағы белсенді және тіркелген ШОБ субъектілерінің өсу қарқыны көрсетілген. 2013 ж. тіркелген және белсенді ШОК субъектілерінің саны көбейгенін байқауға болады. 2010 ж. бастап ШОК секторы жалпы экономиканың қалпына келуі нәтижесінде артқан. Жалпы соңғы 9 жылда тіркелген ШОК субъектілерінің саны 108%-ға, белсенді субъектілердің саны 72%-ға артты. Оны келесі мәліметтерден көреміз. 2013 ж. соңына таман тіркелген ШОК субъектілерінің абсолюттік саны 2005 ж. көрсеткішімен салыстырғанда 799 мың бірлікке, белсенді ШОК субъектілерінің абсолюттік саны 364 мың бірлікке артты. Бұл кезде тіркелген ШОК субъектілерінің жалпы санындағы белсенді ШОК субъектілерінің үлесі 2009 ж. соңына дейін ұлғайып, 68%-дан 71%-ға дейін артса, 2010 ж. 55%-ға қысқарды. Жедел деректерге сай 2013 ж. қорытындылары бойынша тіркелген ШОК субъектілерінің санындағы белсенді түрде қызмет ететін ШОК субъектілерінің деңгейі 58%-ды құрады.

ШОБ субъектілеріне мемлекет тарапынан жүргізіліп отырған кешенді бағдарламалардың бар болуына қарамастан соңғы жылдары олардың ЖІӨ-гі үлесі төмендеп отырғанын байқауға болады,

атап айтқанда 2011-2012 жж. нәтижесінде ЖІӨ-дегі ШОБ аясындағы өнім көлемінің төмендеп отырғанын байқауға болады.



2-сурет. **Жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта кәсіпкерліктің үлесі, (%)**

2-суретте жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта кәсіпкерліктің үлесі көрсетілген. Егер ЖІӨ шағын және орта бизнес субъектілерімен жасалған өнім көлемі 2009 ж. 20,4% құраса, 2013 ж. бұл көрсеткіш 17,3%-ды құрап отыр. Ал 2005 ж. бұл көрсеткіш 17,8% құраған, яғни 2013 ж. ЖІӨ-дегі ШОБ субъектілерімен жасалған өнім көлемін 2005 ж. салыстыратын болсақ 0,3% төмендеген. Демек, ШОБ субъектілерімен жасалатын өнім көлемін арттыру маңызды болып табылмақ.

Келтірілген мәліметтерді ескеретін болсақ, ЖІӨ-гі шағын және орта кәсіпкерлік қызметтердің ауытқымалы сипатта екенін көруге болады. Сол себепті Қазақстанда шағын және орта бизнесті дамыту үшін мемлекеттік органдардың бизнеске деген көзқарасын өзгерту қажет. Бүгінде адал бизнес әлі де болса мықтап бақылауға алынған, ал көлеңкелі бизнес бақылаусыз қалған. Оның себебі, елде шағын және орта бизнестің дамуына жауап беретін өз алдына өкілетті мемлекеттік орган жоқ. Мұндай орган тек қана статистикалық мақсатта ғана емес, шағын және орта бизнес субъектілеріне жататын өлшемдерді айқындаумен қатар, әлемдік тәжірибені ескере отырып, оған көрсетілетін мемлекеттік қолдауды да жүзеге асырар еді деп санаймын. Бұл өлшемдерде мыналар есепке алынуы – қолдау көрсету атаулы болуы, ал оның шарттары қолжетімді және ашық болуы тиіс. Сондай-ақ шағын және орта бизнеске мемлекеттік қолдаудың тиімділігіне тұрақты түрде мониторинг жүргізіліп отырылуы қажет.

Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мақсатындағы мемлекеттік бағдарламалардың болуына қарамастан олардың ЖІӨ-гі үлесі соңғы жылдары төмендеп отырғанын байқауға болады. Жалпы ішкі өнімдегі шағын және орта кәсіпкерліктің үлесінің төмендеуінің басты себебі – кәсіпкерлердің тасымал шығындарының жоғары болуында. Сонымен қатар электр энергиясымен, сумен, жылумен, газбен, байланыспен және т.б. қамтамасыз ету бойынша қызметтер ұсынатын ірі монополиялық компаниялардың тарифтері жоғары екендігін атап өту қажет. Сондықтан да шағын және орта бизнес үшін тарифтерді төмендету, инфрақұрылымды, бизнеске қызмет көрсететін сервистік салаларды дамыту қажет. Сонда ғана шағын және орта бизнестің тынысы ашылады. Өйткені, бұл сала экономикамыздың өзегі болуы тиіс.

Қазақстанның экономикалық дамуының қазіргі жағдайында шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту, олардың қызмет тиімділігін арттыру маңызды орынға ие. Дамыған мемлекеттердің тәжірибесі көрсетіп отырғандай, шағын және орта кәсіпкерліктің дамуы бәсекелік ортаның күшеюіне, тұтыну нарығын қажетті тауарлармен (қызметтермен) толықтыруға, жаңа жұмыс орындарын ашу арқылы жұмыспен қамту мәселесін шешуге, халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайының жақсаруына, ҒТП-ны жеделдету, жаңашылдықты еңгізу және басқа да көптеген маңызды мәселе-

лердің оң шешімін табуына септігін тигізеді. Келесі сатистикалық мәліметтерден ҚР бойынша шағын және орта кәсіпкерліктегі жұмыспен қамтылған адамдар саны келтірілген.

Елімізде экономиканы жедел жаңарту мен дамытуда, жоғары экономикалық өсімге қол жеткізуде кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру мен кәсіпкерлікті қолдау экономиканы құрылымдық қайта құруды жандандыруға, таңдау еркіндігі мен қосымша жұмыс орындарын ұсынуға, шығындардың тез қайтымдылығын қамтамасыз етуге, тұтынушылық сұраныстың өзгерістеріне жедел бейімделуге мүмкіндік беретін шағын кәсіпорындар торабын құруды тездетуді талап етеді. Ел экономикасын дамытуда шағын кәсіпкерліктің маңыздылығы өте жоғары. Ал, осы шағын кәсіпкерлік қандай да бір іс бастау үшін ірі көлемде инвестицияларды талап етпейді және ресурстар айналымының жоғары жылдамдығына мүмкіндік береді. Осыған байланысты экономиканы қайта құрылымдау проблемаларын ұтымды шешуді, нарықты тұтыну тауарларымен толықтыруды қамтамасыз етіп қана қоймай, бәсекелік ортаны күшейту арқылы өндірілетін өнімдер мен көрсетілетін қызметтер сапасын жақсартуға, жаңа жұмыс орындарын құра отырып, жұмыссыздық мәселесін шешуге қол жеткізуге болады. Сонымен қатар шағын және орта бизнесті дамыту келесі мәселелерді шешуге мүмкіндіктер береді:

– нарықтық қалыптасуы, өркениетті бәсекелестік қатынастардың қоғамның және халықтың қажеттіліктерін жақсы қанағаттандыруға мүмкіндік береді;

– ассортименттің кеңеюі және тауарлар мен қызметтер сапасының артуы. Тұтынушылардың қажеттілігін қанағаттандыруға ұмтылу арқылы, шағын бизнес қызмет көрсету мен өнім сапасының артуына мүмкіндік туғызады;

– тауарлар мен қызметтердің нақты бір тұтынушыларға жақындауы;

– экономиканың құрылымдық өзгеруіне әсер ету. Шағын кәсіпкерлік экономикаға өтімділік, икемділік береді;

– өндірісті дамытуға халықтың өз ақшаларын тартуы. Шағын кәсіпорын иегерлері өз істеріне өз ақшаларын үлкен қызығушылықпен салады;

– қосымша жұмыс орындарының ашылуы, жұмыссыздық деңгейінің қысқаруы;

– адамдардың шығармашылық мүмкіндіктерін тиімді пайдалануға, дарындарының ашылуына, әр түрлі қолөнердің дамуына ықпал етеді;

– еңбек қызметіне ірі кәсіпорындар белгілі бір шектеу қоятын халықтың жекелеген топтарын (үй жұмысымен айналысушылар, зейнеткерлер, мүгедектер, оқып жатқан адамдар) тарту;

– меншік иелері, кәсіпкерлер, басқарушылардың әлеуметтік қатарларының қалыптасуы;

– ғылыми-техникалық дамуды жандандыру;

– жергілікті шикізат қайнары ірі кәсіпорындар қалдықтарын қолдану және игеру;

– ірі кәсіпорындарға комплекстелетін бұйымдарды дайындау және жеткізу жолымен, көмекші және қызмет көрсету өндірісін құру арқылы әсер ету;

– арендаға алу немесе сатып алу арқылы төмен рентабельді және тоқыраудағы кәсіпорындардан мемлекетті босату.

Осы барлық аталған және басқа да шағын, орта бизнестің экономикалық, әлеуметтік функциялары оның дамуын ең маңыздылар қатарына жатқызып, экономиканың ажырамас бөлігі ретінде қалыптастырады.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Нұрлы жол – болашаққа бастар жол» атты Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан. – Астана. – 2014.

2. ҚР Президенті – Елбасы Н.Ә. Назарбаевтың «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Қазақстан халқына Жолдауы // Егемен Қазақстан. – Астана. – 2012.

3. 2010 ж. 29 қаңтарында ҚР Президентінің Қазақстан халқына Жолдауы: «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық көтерілім – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» // Егемен Қазақстан. – Астана. – 2010.

4. Қазақстан Республикасы Бәсекелестікті қорғау агенттігінің (Монополияға қарсы агенттік) 2011-2015 жж. арналған стратегиялық жоспары. – Астана. – 2011.

5. http://www.karaganda-region.kz/media/

Е.Т. Сәтімбек, *магистранты*
Ғылыми жетекшісі: ***А.К. Нугуманова,*** *э.ғ.к.*

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫ ӨНДІРІСІ ДАМУЫНЫҢ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ ОЛАРДЫ МЕМЛЕКЕТТІК ҚОЛДАУ АРҚЫЛЫ ШЕШУ

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстан халқына 2014 ж. «Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты жолдауында ауыл шаруашылығы өндірісін дамыту және оны әрі қарай қолдау қажет екенін айтып кеткен [1].

Мемлекетіміздің Үкімет тарапына жасалып жатқан іс-шаралар аясы, өндірістік қатынастардың жаңаруы, меншік формаларының өзгеруі және аграрлық сектордағы шаруашылық жүргізудің жаңа формаларының дамуы ауыл шаруашылығы өндірісін дамытуда кең ауқымды мүмкіндіктерді ашты.

Қазіргі уақытта әлемдік аграрлық экономика мен демографияның жаңа үрдістері қалыптасуда өңірдегі ықпалдастыру процестері нақты дами бастады, жаһандық климаттық өзгерістер болуда. Қазақстан Кеден одағына (КО) кірді, таяу кезеңде Дүниежүзілік сауда ұйымына (ДСҰ) кіруі жоспарлануда. Алайда, саладағы еңбек өндіргіштігінің төмен деңгейі, пайдаланылатын технологиялардың жетілдірілмегендігі, өндірістің ұсақ тауарлы болуы ауыл шаруашылығы өндірісін қарқынды негізде жүргізуге, материалдық, еңбек және басқа ресурстарды неғұрлым толық пайдалануды қамтамасыз етуге, экологиялық талаптарды сақтауға мүмкіндік бермейді. Осы факторлар отандық ауыл шаруашылығы өндірісі дамуын төмендетеді, бұл ДСҰ мен КО жағдайларында шетелдік өнім импортының басым болуына, жергілікті өндірушілерді өткізу нарықтарынан ығыстыруға әкелуі мүмкін.

Сыртқы және ішкі ортаның өзгерген жағдайларында Қазақстанның

Кеден одағы мен ДСҰ-ға кіруіне ауыл шаруашылығы өндірісі дамуының, саланы мемлекеттік реттеу мен дамыту мәселелерін шешу, жаңғыртудың жаңа тетіктерін қолдану қажеттілігінен туындап отыр.

Қазақстандағы өсімдік шаруашылығында өзекті мәселелер: негізгі дақылдар бойынша өнімділік әлемдік өнімділік көрсеткіштерімен салыстырғанда төмен деңгейде болуы, астық тасығыштар мен астық және майлы дақылдарын сақтау қуаттарының тапшылығы, ауыл шаруашылығы өндірушілері білімінің жетіспеушілігі және агротехнологияларды ендірудің төмен деңгейі, тұқымдық материалдың төмен сапасы. Жеміс-көкөніс өнімдерін өндіру үшін негізгі тежеуші факторлар ұсақ тауарлы өндірушілер арасында бөлінген суарылатын жерлердің тапшылығы, сақтау қоймаларының тапшылығы, қайта өңдеу өнеркәсібі үшін шикізаттың жетіспеушілігі болып табылады, бұл осы өнім түрі бойынша импортқа тәуелділіктің жоғары дәрежесіне әкеледі.

Ауыл шаруашылығы өндірісін жүргізудің жоғары тәуекелін есепке алғанда ауыл шаруашылығы өнім өндірісінің тұрақтылығын кепілдеу үшін өсімдік шаруашылығындағы сақтау жүйесін одан әрі дамыту қажеттілігі бар. Осыған байланысты, өсімдік шаруашылығындағы міндетті сақтандыру жөніндегі қызметтердің экономикалық қолжетімділігін арттыру мақсатында сақтандыру компаниялары төлеген сақтандыру төлемдерін субсидиялау нысанында ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерді мемлекеттік қолдауды жүзеге асыру қажет.

Өсірілетін ауыл шаруашылығы дақылдарының түсімділігін ұлғайту және сапасын арттыру мақсатында тұқымдардың, оның ішінде отандық ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілердің егуіне арналған тұқымдардың сорттық және егістік сапасын мемлекеттік сараптауын қамтамасыз ету қажет [3].

Астық өндірісінің инфрақұрылымын дамытуға ерекше назар аудару керек, өйткені дәнді дақылдар ауыл шаруашылығы өнімдерін экспорттау құрылымында неғұрлым үлкен үлес алады.

Өсімдік шаруашылығындай мал шаруашылығында да өзекті мәселелер бар. Мал шаруашылығы өнімнің үлкен үлесі халық шаруашылықтарында өндірілетініне байланысты мал шаруашылығы саласы келесі сипаттамаларға ие: жануарлардың төмен генетикалық потенциалы, күтіп-бағудың заманауи технологияларындың және басқа технологиялардың аз қолданылуы төмен өнімділіктің және өнімнің төмен сапасына әкеледі, ішкі нарықтағы өсіп тұрған сұранысты қамтымай,

жоғары өзіндік құны және бәсекеге қабілеттілігінің төмендеуіне, импортқа тәуекелді болуын қалыптастыратынына әкеледі.

Мал шаруашылығы саласын дамыту және тауар өндірушілер өндірісін технологиялық қайта жаңғыртуға ынталандыру, сондай-ақ өндірілген мал шаруашылығы өнімдерінің көлемі мен сапасын арттыру мақсатында мал шаруашылығы өнімдерін өндірушілерді мемлекеттік қолдауды жалғастыру ұсынылады. Мемлекеттік қолдау мал шаруашылығы өнімдерін өндіруге жұмсалатын шығындарды өтеуге, ауыл шаруашылығы жануарларының аналық басын азықтандыру үшін пайдаланылатын жемшөптің құнын арзандатуға бағытталады, бұл олардың санын өсіруді ынталандыруға мүмкіндік береді және соның салдарынан алынатын төлдің саны ұлғаяды.

Асыл тұқымды малдардың үлес салмағын арттыру, етті малдың гендік қорын, сондай-ақ тауар өндірушілердегі ауыл шаруашылығы жануарларының өнімділік сапасын қалпына келтіру және ұлғайту мақсатында отандық, шетелдік селекцияның асыл тұқымды өнімдерін сатып алу үшін ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілерді мемлекеттік қолдауды жалғастыру қажет.

Тауар өндірушілердің асыл тұқымды материал (малдар, тұқымдар және эмбриондар) сатып алу бойынша шығындарын өтеу мемлекеттік қолдаудың негізгі тәсілі ретінде жүзеге асырылуы тиіс.

Бұдан басқа, ауыл шаруашылығы жануарларының сапалық құрамы мен тұқымдық сапаларын жақсартумен айналысатын тауар өндірушілерге асыл тұқымды аналық басты және асыл тұқымды тұқымдық бұқаларды күтіп-бағу бойынша, сондай-ақ селекциялық және асыл тұқымдық жұмыстар жүргізу бойынша шығындарын субсидиялау түрінде қолдау көрсету керек.

Мемлекеттік қолдау қой шаруашылығын, жылқы шаруашылығын, түйе шаруашылығын және құс шаруашылығын дамытуға да таралатын болады, бұл ауыл шаруашылығы жануарларының жалпы табынындағы асыл тұқымды мал басының үлесін ұлғайту үшін жағдай жасайды және олардың өнімділігін арттырады [4].

Ауыл шаруашылығында қайта өңдеу секторын дамытуды артқа басатын негізгі факторлары ретінде шикізаттың төмен сапасы және тапшылығы, сауда-логистикалық инфрақұрылымның іс жүзінде болмауы (бұл азық-түлік нарығында көптеген ұсақ ойыншылардың жұмыс істеуіне және өнімнің негізсіз қымбаттауына әкеледі) салық салу проблемалары, өнімдерді сату қиындықтары саналады.

Ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу саласында отандық өнім сапасын арттыру, азық-түлік тауарларының түр-түрін кеңейту және сол арқылы Кеден одағы бойынша біздің негізгі сауда серіктестерімен бәсекелестікке тең жағдайлар жасау үшін өндірісті техникалық, технологиялық қайта жарақтау, халықаралық сапа стандарттарына көшу өзекті болып қалуда. Осыған байланысты, негізгі және айналым құралдарын сатып алу үшін екінші деңгелі банктер (ЕДБ) алынған кредиттердің сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау арқылы ауыл шаруашылығы өнімін қайта өңдеу бойынша кәсіпорындарының мемлекеттік қолдауы жалғастырылуы қажет.

Қазақстанның Кеден одағына кіруі одақ шегінен тыс жерлерден импортталатын ауыл шаруашылығы техникаларының кедендік бажын айтарлықтай арттырды. Бұл ретте, Қазақстан жағдайына қажетті no-till және mini-till технологияларын қолдануға арналған техника КО шегінде қажетті мөлшерде және номенклатурада шығарылмайды. Қазақстанда құрастыру деңгейін оқшаулау бойынша жоғары талаптар тұрақсыз өткізу нарығы Қазақстанда құрастыру өндірісін құруды шектейді.

Ауыл шаруашылығы техникаларының паркін жаңарту және кеңейту мақсатында лизинг құралын және лизинг төлемдерін субсидиялау тетігін пайдалана отырып, мемлекеттік қолдауды жалғастыру қажет.

Аграрлық сала үнемі жоғары кәсіптік мамандардың жетіспеушілігін сезеді. Ол әсіресе саланың ерекшілігімен байланысты. Біріншіден, сала жалақысы ең төменгілердің қатарында. Екіншіден, ауылды жерлердің әлеуметтік инфрақұрылымы қалалықтан айтарлықтай артта қалуда. Үшіншіден, ауыл шаруашылығы қызметкерлердің еңбек жағдайлары басқа салаларының қызметкерлер еңбегінен анақұрлым қиындау. Осы аталған себептер аграрлық мамандықтар түлектерінің жұмысқа орналасудың төмен деңгейіне себепші болды.

Аграрлық секторды кадрлармен қамтамасыз ету мониторингіне сәйкес Ауыл шаруашылығы министрлігі Білім және ғылым министрлігіне жыл сайын ағымдағы оқу жылына мемлекеттік білім беру тапсырысын жолдайды.

ДСҰ-ға жоспарланып отырған кіру ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерден халықаралық азық-түлік қауіпсіздігі стандарттарына сәйкес келетін сапалы және қауіпсіз өнімді жеткізуді талап етеді. Осыған байланысты, халықаралық ұйымдармен ынтымақтастық шеңберінде заңнамалық база жетілдірілу, жануарлардың ауруларына қарсы күресу стратегиялары қайта қаралады, ауруларды бақылау, қадағалау және мониторингі үшін ықпалдастырылған ақпараттық жүйесі бар зертханалардың таралған желісі құрылу қажет.

Сонымен қатар алдын алу іс-шараларды жүргізу тиімділігінің негізінде халықаралық стандарттарға сәйкес келетін ветеринарлық диагностикалық және иммундық алдын ала препараттарын қолдану жүйесі енгізілу қажет, оның ішінде әлемнің жетекші өндірушілері қатысатын отандық биоөнеркәсібінің кезең-кезеңмен дамыту.

Қазіргі сәтте АӨК-ні дамытуды мемлекеттік реттеу саясаты мынадай нысандарда іске асырылады:

– АӨК субъектілері арасында субсидиялар, мемлекеттік сатып алулар және т.б. басқа түрінде әртүрлі мемлекеттік қолдау нысандарын ұсыну;

– негізгі өндірістік құралдарды – ауыл шаруашылығы техникасының паркін, жабдықтарды, мал басын жаңарту үшін жағдайларды қолдайтын қаржылық құралдарды қолдану;

– АӨК субъектілері үшін қаржылық-кредиттік құралдардың қолжетімділігін қамтамасыз ету;

– АӨК-ні дамыту жобаларына инвестицияларды тарту үшін қажетті жағдайлар жасау;

– өнім экспортын қолдау;

– ветеринариялық және фитосанитариялық қауіпсіздік саласында мемлекеттік қызметтер көрсету;

– АӨК дамыту үшін қажетті көлік, су, сақтау және өзге де инфрақұрылымдарды сақтау және дамыту;

– салалық ғылымды дамыту және агротехнологиялық білімді тарату;

– бюджет қаражатының жұмсалуын бақылау [5].

Мемлекеттік қолдаудың жеткілікті жоғары деңгейіне қарамастан бірқатар кемшіліктерде байқалады:

– бірқатар субсидиялар оларға ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілердің төмен қызығушылығына байланысты тиімсіз (дәнді, майлы, басқа да бірқатар дақылдар өндірісінің 1 гектарына арналған, ірі қара малдың 1 басына жұмсалатын жемшөпке арналған субсидиялар және т.б.);

– субсидияларды әкімшілендіру жоғары шығындармен ұштасады;

– ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілердің субсидияларды алуы кешіктіріледі;

– бөлу тетігі нарықтық бағаларды бұрмалайды;

– субсидияларды алудың атаулылығы жеткіліксіз бақыланады (қолдан ұрықтандыруға, өсімдік шаруашылығындағы тұқым шаруашылығына арналған субсидиялар және т.б.).

Мемлекеттік қолдау тиімділігін арттыру мақсатында субсидиялардың барлық түрлерін біріктіру жолымен субсидиялау жүйесіне өзгерістер енгізу керек. ДСҰ-ға кіру, сондай-ақ Кеден одағымен Бірыңғай экономикалық кеңістіктегі мүшелік тұрғысында отандық ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілерге тең жағдайларды қамтамасыз ету үшін жоспарланып отырған кезеңде мемлекеттік қолдау деңгейін ықпалдастыру процестері шеңберінде тиісті келісілген көрсеткіштерге дейін жеткізу қажет.

Ауыл шаруашылығы өндірушілерінің қаржылық тұрақсыздығын болдырмау үшін кредиттер мен жобаларды қайта құрылымдау, қайта қаржыландыру, қаржыландыру, сондай-ақ ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілерді бар берешектерін өтеуге қаржыландыру жолымен бір реттік қаржылық сауықтыру шараларын қабылдаған жөн.

Қаржылық сауықтыру АӨК субъектілерінің меншік иелері, кредит берушілер мен мемлекет тарапынан көрсетілетін қолдау шараларының көлемдері бойынша бірлескен және тең өлшемді тепе-теңдік бастамада жүргізілуі тиіс.

Мемлекет, кредит берушілер мен меншік иелерінің қатысуына қарай, негізгі құралдарды және сатып алуға, айналымдағы құралдарды толықтыруға қаржылық сауықтыруға жататын кредиттер немесе лизингтік міндеттемелер бойынша сыйақы ставкасын субсидиялауды жылына 7%-ға дейін жеткізу мақсатында, ал ауыл шаруашылығы техникасының лизингі бойынша түпкілікті төлеуші – АӨК субъектісі үшін жылына 4%-ға дейін жеткізу мақсатында оларды қаржылық агент арқылы ұсына отырып, қолдау көрсетеді. Қаржылық сауықтыруға жататын әрбір АӨК субъектісі бойынша

шешім ҚР Үкіметі бекіткен АӨК субъектілерін сауықтыру үшін қаржылық институттардың кредиттері бойынша сыйақы ставкаларын субсидиялау қағидаларына сәйкес жеке тәртіппен жүзеге асырылады.

1-кесте. **АӨК-ні қаржылық сауықтыру жөніндегі нысаналы көрсеткіш***

Рет. №	Көрсеткіштің атауы	Іске асыру жылдары							
		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
1.	АӨК субъектілерін қарыздық сауықтыру шеңберінде кредиттік және лизингтік міндеттемелер бойынша төлем мерзімдері ұзартылған міндеттемелердің сомасы, млрд теңге	150	150						
2.	АӨК субъектілерін қаржылық сауықтыру шеңберінде қарыздар бойынша пайыздық ставканы субсидиялау көлемі, млрд теңге	7,9	14,7	13,0	11,3	9,6	7,9	6,3	4,6

**Қазақстан Республикасы Ауыл шаруашылығы министрлігі мәліметтері*

Осы қағидаларда АӨК саласындағы шаруашылық субъектілері арасында пайда болған берешектер бойынша қаржылық сауықтыру мәселелері реттелетін болады. Бұл ретте, қаржылық агент тартқан қаражат Экономиканы жаңғырту жөніндегі мемлекеттік комиссияның шешімі бойынша басқа да жедел міндеттерге пайдаланылуы мүмкін.

Сонымен, жоғарыда айтылғандарды қарастыра келе, келесідей қорытындыға келуге болады:

– ауыл шаруашылығы өндірісін жоғарылату үшін өсімдік шаруашылығындағы сақтау жүйесін одан әрі дамыту қажеттілігі бар. Осыған байланысты өсімдік шаруашылығындағы міндетті сақтандыру жөніндегі қызметтердің экономикалық қолжетімділігін арттыру мақсатында сақтандыру компаниялары төлеген сақтандыру төлемдерін субсидиялау нысанында ауыл шаруашылығы тауарын өндірушілерді мемлекеттік қолдауды жүзеге асыру қажет;

– мал шаруашылығы саласын дамыту үшін мемлекеттік қолдауды жалғастыру ұсынылады. Мемлекеттік қолдау мал шаруашылығы өнімдерін өндіруге жұмсалатын шығындарды өтеуге, ауыл шаруашылығы жануарларының аналық басын азықтандыру үшін пайдаланылатын жемшөптің құнын арзандатуға бағытталады, бұл олардың санын өсіруді ынталандыруға мүмкіндік береді және соның салдарынан алынатын төлдің саны ұлғаяды;

– ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеу саласында отандық өнім сапасын арттыру, азықтүлік тауарларының түр-түрін кеңейту және сол арқылы Кеден одағы бойынша біздің негізгі сауда серіктестерімен бәсекелестікке тең жағдайлар жасау үшін өндірісті техникалық, технологиялық қайта жарақтау, халықаралық сапа стандарттарына көшу өзекті болып қалуда. Осыған байланысты, негізгі және айналым құралдарын сатып алу үшін екінші деңгелі банктер (ЕДБ) алынған кредиттердің сыйақы мөлшерлемесін субсидиялау арқылы ауыл шаруашылығы өнімін қайта өңдеу бойынша кәсіпорындарының мемлекеттік қолдауы жалғастырылуы қажет;

– ауыл шаруашылығы техникаларының паркін жаңарту және кеңейту мақсатында лизинг құралын және лизинг төлемдерін субсидиялау тетігін пайдалана отырып мемлекеттік қолдауды жалғастыру қажет;

– мемлекеттік қолдау тиімділігін арттыру мақсатында субсидиялардың барлық түрлерін біріктіру жолымен субсидиялау жүйесіне өзгерістер енгізу керек. ДСҰ-ға кіру, сондай-ақ Кеден одағымен Бірыңғай экономикалық кеңістіктегі мүшелік тұрғысында отандық ауыл шаруашылығы тауар өндірушілеріне тең жағдайларды қамтамасыз ету үшін жоспарланып отырған кезеңде мемлекеттік қолдау деңгейін ықпалдастыру процестері шеңберінде тиісті келісілген көрсеткіштерге дейін жеткізу қажет.

Әдебиеттер

1. «Қазақстан жолы-2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы, 2014 ж. 17 қаңтар.
2. Аманова Р. АПК как источник экономического роста: развитие села //Казахстанская правда, 2011.
3. Лемешев С. Поддержка АПК – важная задача государства // Казахстанская правда. – 2012, 22 декабря.
4. Кемел М. Ауылды өркендетудің серпінді жолы // Егемен Қазақстан. – 2011, 11 қараша.
5. Дуйсебаев Ж. АПК – на позиции флагмана // Казахстанская правда. – 2014, 14 июля.

Б.А. Сеилханов, *докторант программы DBA*
РАНХиГС

ВЗАИМОСВЯЗЬ И ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ МАЛОГО И КРУПНОКОРПОРАТИВНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В СОВРЕМЕННОМ ОБЩЕСТВЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

В ходе развернувшейся в постсоветский период дискуссии о роли крупных и малых предприятий и их перспективах среди ученых выявились различные позиции. Согласно одной из них, основу многоукладной экономики призвано составить малое предпринимательство (особенно в аграрном секторе), как фактор, способствующий экономическому процветанию различных государств и придающий достаточный импульс оживлению производства и подъему экономической активности населения.

Хорошо известна и прямо противоположная позиция, в соответствии с которой структурообразующим фактором экономики выступают крупные предприятия, составляющие стержень любой отрасли, мелкие хозяйства – малоэффективны.

Полярность мнений должна вытекать не из конъюнктурных, политических или идеологических установок, а из объективного хода социально-экономических процессов из того, каково место и перспективы анализируемой сферы в решении стратегических и тактических задач, стоящих перед тем или иным обществом. В основе указанных процессов лежат глубинные факторы: характер отношений собственности, степень развития гражданского общества, уровень развития производительных сил, отраслевая структура народного хозяйства, географическое положение, уровень культуры, национальные особенности, исторические условия и традиции и др. [1].

Различные, противоположные подходы к содержанию и функциональной направленности крупного и малого предпринимательства связаны с тем, что рассматриваемая категория носит конкретно исторический характер, находясь в постоянном движении на том или ином этапе развития, претерпевает соответствующие изменения, становясь, все более сложной. Предпринимательство не просто термин, определенная формально-логическая структура, но и содержательное понятие, призванное объяснить общую потребность экономики в этом феномене. Ветры предпринимательства наполняют паруса рыночной экономики, и благодаря этому ее корабль движется вперед – в содержании социально-экономической формы предпринимательства проявляются результаты взаимодействия с другими экономическими категориями рыночной системы, а это взаимодействие сказывается на всей системе [2].

Полярность взглядов объясняется и слабой изученностью проблем эффективности функционирования малого бизнеса и крупных многоотраслевых, или вертикально-интегрированных, корпораций, что обусловлено рядом обстоятельств в большей степени субъективного характера. Во-первых, большинство научных работ, направленных на исследование тенденций развития крупного и малого бизнеса, основаны на макроэкономическом анализе, т.е. исследование проводится от частного к общему, в нарушение принципов диалектики. Такой подход сводится по существу к анализу отдельных фактов, которые затем экстраполируются на всю экономику. Правомерность таких обобщений, естественно, должна подвергаться сомнению, макроэкономическая картина

остается неясной. Неясность могла бы быть «рассеяна» в условиях прозрачной государственной экономической политики, но поскольку в Казахстане таковая не проводится, отсутствие ясности во взаимодействии различных по масштабам предприятий обусловливает несовершенство этой политики и неправомерность выводов и рекомендаций.

Во-вторых, статистические данные для оценки функционирования малого и крупного бизнеса не отличаются стабильностью. Агентство РК по статистике, заботясь о повышении обоснованности своих данных, не только год за годом удлиняет динамические ряды, но и периодически пересчитывает задним числом ретроспективные данные, что, в свою очередь, приводит к существенным изменениям выявленных ранее тенденций развития.

В-третьих, оценка современного состояния и развития предпринимательского сектора в Казахстане не может быть достоверной, поскольку не учитывается высокая доля «теневых» операций – уход от налогов (в малом бизнесе), беспрецедентный незаконный вывоз из страны капитала (в большом бизнесе), широкомасштабное использование для сокрытия прибыли и ухода от налогов офшорных схем (в крупном бизнесе) и другие виды преступлений в области международной торговли и банковских расчетов (в большом бизнесе). Не следует игнорировать и тот факт, что в составе малого бизнеса функционируют не только традиционно рассматриваемые в экономической литературе малые предприятия, но и индивидуальные предприниматели (в т.ч. и «скрытые»), а также большинство предприятий без образования юридического лица.

Некоторые казахстанские ученые вообще отрицают экономическую эффективность малого бизнеса, задаваясь простым вопросом: О какой производительности может идти речь при численности персонала предприятия три-пять человек? Здесь преобладает ручной, маломеханизированный и абсолютно не автоматизированный труд, поскольку приобретать дорогостоящую технику для очень малого объема работы никто не будет. О какой эффективности можно говорить, если горы отходов сырья и материалов, пригодных для вторичного использования, выбрасываются на свалку и т.д.

С точки зрения общественных, корпоративных, индивидуальных издержек производства и обращения малые предприятия не эффективны. Однако в условиях рыночной экономики целесообразность развития малых предприятий обусловливается другим критерием – необходимостью обеспечить занятость населения, то есть социальной, а не экономической стороной дела.

С этой позицией солидарны узбекские исследователи. Малый и средний бизнес в республике не в состоянии превратится в мощный стимул производства, занять должное место в национальной экономике. Оценка современного состояния малого предпринимательства в республике свидетельствует, с одной стороны, о его высоком потенциале и жизнеспособности, с другой – о нарастающих тенденциях отставания в развитии предпринимательства в производственной сфере, особенно в инновационной деятельности, обусловленном рядом факторов: неразвитым внутренним спросом и низкой конкурентоспособностью продукции малых предприятий; трудными условиями деятельности малых предприятий с точки зрения управления, организации поиска ресурсов, сбыта и т.п.; недостаточной рентабельностью производства (особенно на малых предприятиях) и повышенным спросом окупаемости в сравнении с другими сферами бизнеса и, как следствие, оттоком ресурсов из этого сектора экономики; высокими ставками действующих налогов, стоимостью обновления основных производственных фондов, стоимостью всех видов используемых ресурсов; отсутствием системы интеграции продукции малых предприятий в производственные процессы крупных фирм и объединений; нерешенностью кадровых и других проблем.

Российские исследователи утверждают, что распространенное в последнее время мнение, будто развитие малого предпринимательства, должно составлять едва ли не альтернативу крупным предприятиям и объединениям, не подтверждается результатами анализа сравнительной эффективности. Исследование практических данных показывает, что крупные формы организации производства эффективнее в промышленности, тогда как малые – в сфере услуг. Из представленных данных можно сделать вывод, что малое предпринимательство в целом менее эффективно, чем крупный и средний бизнес. Однако существуют отрасли, например, строительство, в которых показатели эффективности у малого бизнеса выше, чем у крупного и среднего. Фондовооруженность малого бизнеса во всех отраслях ниже, чем аналогичный показатель крупного и среднего бизнеса. Однако

фондоотдача в большинстве основных отраслей – в общественном питании, строительстве, транспорте, связи, сельском хозяйстве и непроизводственной сфере – выше, чем в крупном и среднем бизнесе [3].

Анализ новейшей информации о состоянии и развитии малых и крупных предприятий диктует необходимость «разбивки» их на две большие группы, имеющие разные функции и соответствующие характеристики. Это предприятия малого и крупного предпринимательства с промежуточными формами «малое – среднее» и «среднее – крупное» (табл. 1). Это связано с экстенсивным и интенсивным направлением развития экономики с тем, что за последнее время из трех факторов производства – земля, труд и капитал – последний приобретает все большую роль, если рассматривать его не просто как стоимостное выражение основных фондов, но и воплощенные в него орудия труда, технологию, производственные здания и сооружения [4].

Таблица 1 – **Сравнительная характеристика малого, среднего и крупного предпринимательства**

Показатели	Малое	Малое-среднее	Среднее-крупное	Крупное
Сложность образования	Простота, низкие затраты организации и управления	То же, что у единоличного предприятия, плюс договор между участниками	Усиливающ. сложности образования, связ. с различным долевым участием в предприятиях	Требует значит. усилий и матер. затрат, что связано со спец. законодательным регулированием
Цели	Опред. рынком интуитивно, с импровизациям и (торговля, посредничество)	Корректируется рынком и спец. стратегией, интуитивно	Корректируется рынком и стратегией, избирательно	Доминирование на рынке, систематически и стратегически
Способность мобилизации капитала	Ограничена размерами сбережений собственника	Привлечение капитала за счет сбережений участников	Высокая за счет эмиссии ценных бумаг	Очень высокая, может быстро мобилизовать капитал путем эмиссии цен. бумаг
Консолидирующее ядро	Предприниматель	Предприниматель	Группы предпринимателей с наибол. долевым участием в предприятии	Инициативная группа вокруг которой выстраивается все объединение
Масштаб территориальной деят-сти	Локальный, ориентирован на местный рынок	В границах области, региона	Свободный выход предприятий на внешние рынки товаров, услуг, капиталов	Превращение внешнеэкономич. деят-сти в органич. составную часть хоз. деят-сти предприятий
Менеджмент	Личный, авторитарный, прямой	Личный менеджмент, консультации с ключевыми партнерами	Личный, небольшая команда специалистов, использование внешних экспертов	Командный, большая команда специалистов, функциональная структура
Управление сбытом (маркетинг)	Отсутствие планирования, маркетинговых исследований	Краткосрочное планирование без маркетинговых исследований	Краткосроч. и нерегулярное планирование, не систематич. маркетинговые исследования	Долгосрочное планирование, регулярные маркетинговые исследования
Персонал	Личные отношения «босс-сотрудник», высокая степень мотивации, небольшое влияние профсоюзов	Личные отношения «наниматель-коллектив сотрудников» некоторая степень мотивации, небол. влияние профсоюзов	Отношения сотрудничества, организ. «среда», усиление влияния профсоюзов	Строгая иерархия отношений, сильные профсоюзы, совет трудового коллектива

**Авторская трактовка на основе обобщения трудов исследователей*

В экстенсивном и интенсивном типе воспроизводства критерием является качество средств труда. Капитальное строительство на основе устаревших производственных фондов – фактор, обусловливающий техническое отставание производства, снижение темпов роста производительности труда, экстенсивный тип воспроизводства. Капитальное строительство на основе крупномасштабной технологической модернизации и технического перевооружения всего народного хозяйства технотронными средствами производства – такова цель стратегических преобразований, позволяющих перевести экономику Казахстана на рельсы интенсивности.

Литература

1. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000.

2. Петропавлова Г.П. Экономический механизм эффективного удовлетворения потребностей общества в условиях глобальной конкуренции // Экономический вестник Ростовского госуниверситета. – 2003. – Т. 1. – №2. – С. 84-95

3. Родионова Л.И. Оценка конкурентоспособности продукции // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – №1. – С. 63-77.

4. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: Учебно-практическое пособие. – 3-е изд. испр. и доп. – М.: Издательство ГНОМиД, 2001. – 304 с.

Н. Сейпілмәлік, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***С.Б. Галимжанова,*** *э.ғ.к., доцент м.а*

ҚР ИННОВАЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТТІҢ ДАМУЫ ЖӘНЕ ОНДАҒЫ ТЕХНОЛОГИЯЛЫҚ ПАРКТЕР

Қазіргі таңда әлемдік экономиканың көшбасшыларына айналып, жоғары технологиялар саласы мен инновациялық жүйені дамытудың озық үлгісін көрсете білген бірқатар елдер бар. Бұл елдер шикізатты алу мен оны алғашқы өңдеу үрдісін қамититын индустриалдануға дейінгі, сондай-ақ шикізатты толық өңдей отырып, одан дайын өнім жасауға дейінгі үрдістерді қамтитын индустриалды кезеңдердің барлығынан өтіп, енді жоғары технологиялар мен инновацияларға негізделген постиндустриалды экономиканы жасақтаумен, оның басым бағыттарын жетілдірумен айналысуда. Басқаша айтқанда, олар қосылған құн тізбегін толық қалыптастырып, ғылыми сыйымды, әрі инновациялық сипаты бар өнімдер мен қызметтерді нарыққа ұсынып келеді.

Осы тұрғыдан алғанда Қазақстан Республикасында аталған бағыттарда көптеген жұмыстар атқарылып келеді. Атап көрсетер болсақ, 2003 ж. елдің индустриалды-инновациялық дамуын қалыптастыру және экономиканың нақты, түпкі өнім өндіру секторын өркендету әрі әртараптандыру мақсатында «Қазақстан Республикасының Индустриалды-инновациялық дамуының 2003-2015 жж. арналған стратегиясы», 2005 ж. «Қазақстан Республикасының Ұлттық инновациялық жүйесінің қалыптасуы мен дамуының 2005-2015 жж. арналған бағдарламасы», ел экономикасының инновациялық белсенділігін көтеру мақсатында 2006 ж. «Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» ҚР Заңы қабылданды. Осылардың негізінде 2003 ж. бастап отандық инновациялық әзірлемелерді қолдау мен оны өндіріске ендіруге, сонымен бірге Қазақстан Республикасын болашағы зор шетелдік технологияларды трансферттеу алаңы ретінде дамытуға бағытталған инфрақұрылым жүйесін құру үрдісі басталып кетті [1].

Индустриалды-инновациялық дамуды қалыптастыру аясында мемлекет тарапынан жүргізіліп жатқан саясаттың алғашқы нәтижелері де көрініс бере бастады. Мәселен, еліміздің индустриалды-инновациялық стратегиясының алғашқы кезеңі аяқталып (2003-2007 жж.), нәтижесінде даму институттары және инновациялық инфрақұрылым элементтері, яғни инновациялық қызметті жүзеге

асыруға қажетті алғышарттар қалыптасты.

Міне, мұның барлығы да отандық инновациялық инфрақұрылымды дамытудың тиімді тетіктерін қалыптастыруды қажет етеді. Өйткені, тек дамыған инновациялық инфрақұрылымы қалыптасқан ел ғана инновациялық ортаның толыққанды қатысушысы бола алады. Бұған қоса, инновациялық әлеуеті дамыған елдер болашақтың бағдарын елдегі табиғи ресурстарға қарап емес, адам капиталының, оның интеллектуалдық қуатының шамасына, инновациялық өнім, қызмет, сапалы жұмыс жасай алатын өнеркәсіптік, өндірістік инфрақұрылымның мүмкіндіктеріне, ғылыми-зерттеу, ғылыми-ізденушілік орталықтарының шамасына қарап айқындайды.

Бәсекелік ортада ұлттық экономиканың қуатты болуын қамтамасыз ету еліміздің негізгі ұстанымдарының біріне жатады. Ашық нарықтың басты талабының бірі әрбір тұтынушының нақты қажеттілігін қанағаттандыру деп білсек, онда осы талапқа сай экономика құрылымын жасақтау басты міндет болып қала бермек. Нарықтың үдемелі және өзгермелі сұранысын тез қанағаттандыру инновациялық әдістерді пайдаланумен ғана жүзеге асатыны белгілі. Сондықтан да, ұлттық экономиканың жедел және тұрақты дамуы еліміздегі инновациялық орта мен инновациялық инфрақұрылымның нәтижелі жұмыс істеуіне тікелей тәуелді деуге толық негіз бар. Осыған орай, 2010 ж. Қазақстан Республикасының үдемелі индустриалды-инновациялық дамуының 2010-2014 жж. арналған мемлекеттік бағдарламасы әзірленді.

Инновациялық инфрақұрылымды дамыту бағытында инновациялық әлеуеті мен өзіндік даму үлгісі қалыптасқан елдердің қолдануға тиімді тәжірибелері мен озық үлгілерін, олардың ғылыми сыйымды әрі жоғары технологиялы инновациялық өнімдерді шығарудағы жетістіктерін пайымдай отырып, еліміздің ұлттық инновациялық инфрақұрылымын дамытудың экономикалық механизміндегі негізгі тетіктер ретінде жағымды экономикалық ортаны қалыптастыру, инфрақұрылым шеңберіндегі элементтердің белсенділігін арттыру, оларды мемлекеттің қоғамдық, өндірістік, әлеуметтік, ғылыми және басқа да істеріне тығыз араластыру, бір-бірімен өзара үйлесімділігін қамтамасыз ету, сондай-ақ ғылыми-техникалық әлеуеттің мүмкіндіктерін пайдалану және оларды елдің барлық салаларында сынауға және қолданысқа енгізуге мүмкіндік жасау қажеттілігі туындайды.

Экономиканың жаңа, сапалы жағдайға көшуі барысында инновациялық мүмкіндіктерінің маңызды деңгейі көтерілді. Инновациялық экономиканы қайта ұйымдастырудың ғылыми сыйымдылығы тек өндірісті дамытуға мүмкіндік береді. Бұл көрсеткіштер экономикалық өсуді қамтамасыз етудің маңызды факторы болып табылады [2].

Біздің еліміз үшін экономикада инновациялық процесті қолдау бойынша дамыған елдердің тәжірибелерін шығармашылық түрде қолдану маңызды болып табылады. Ол инновациялық қызметтің отандық даму жүйесін іске асыруға мүмкіндік береді. Бұл сұрақтарды зерттеу маңыздылығы – ғылыми-техникалық инновациялық саясатты аумақтық басқару органдарын құру арқылы жүзеге асырғанда арта түседі.

Әдетте инновациялық инфрақұрылымның мынадай жүйелік буындарын бөліп көрсетуге болады:

• өндірістік-технологиялық: технопарктер, инновациялық-технологиялық орталықтар, бизнес-инкубаторлар және т.б.;

• қаржылық: қорлардың әртүрлі типтері – бюджеттік, венчурлік, қамсыздандыру, инвестициялық;

• ақпараттық: орталық талдау, статистикалық, ақпараттық және т.б.;

• кадрлық: дайындау, қайта дайындау, оқу мекемелері (әсіресе инновациялық менеджмент саласынан), технологиялық аудит, маркетинг және т.б.

Бәсекеге қабілеттілік мәселелерін шешу үшін Қазақстанда көп деңгейлі инновациялық инфрақұрылымның қалыптасуы қарастырылған. Оған мыналар жатады:

• білім-инновациялық кешендер – жоғары оқу орындары, ғылыми зерттеу институттары, ғылыми орталықтар, оқытатын компаниялар. Бұлардың бәрі білікті кадрлар дайындау мен жаңа ойпікірлер ұсынады;

• бизнес-технологиялық кешендер – жаңа ғылыми пікірлерді өндіріске енгізу мен жаңа тауарларды әзірлеумен айналысады;

Қазақстан Республикасының экономикасына байланысты технопарктердің үш үлгісін пайдалану орынды: ұлттық технопарктер; аймақтық инновациялық орталықтар; жоғары технологиялық аумақтар.

Ұлттық технопарктер республикалық бюджеттің қаржысына құрылады. Олардың ерекшіліктері болып мыналар саналады:

• ғылыми-зерттеу мекемесінің негізінде белгілі мамандандыруды құру;

• нақтылы ғылыми бағыттарды дамыту;

• отандық ғылыми жетістіктерді пайдалану;

• жаңадан өндірілген өнімдердің күрделі дәрежелігі.

Ұлттық технопарктерді құру мақсаты – отандық ғылыми-техникалық әуелетті толық пайдаланып, өз аясына тарту.

Аймақтық инновациялық орталықтардың инфрақұрылымның элементі ретінде ерекшеліктері төмендегідей:

– бір инновациялық орталықтың шеңберінде әртүрлі ғылыми бағыттарды дамыту;

– орталықтарды жеке аймақтық ғылыми зерттеу кешенінің негізінде құру;

– қызмет нысанасы жеке аймақтық ресурстары мен қажеттілігіне сүйенеді [3].

Қазақстанда жоғары технологиялық аумақтарды құрудың алдыңғы себептері:

• ұтымды географиялық орналасуы;

• өндірістік инфрақұрылымының жеткілікті деңгейде дамуы;

• бай минералдық ресурстардың барлығы;

• экономикалық және саясаттық тұрақтылық.

Ұлттық инновациялық жүйенің дамуы барлық компоненттердің болғанын қажет етеді.

Инновациялық жүйеге бірнеше инфрақұрылымдар кіреді:

• мемлекеттік ғылыми ұйымдар – ұлттық ғылыми орталықтар, ғылыми-зерттеу институттары, жоғары оқу орындары, жобалау институттары;

• ұлттық компаниялар, күрделі кәсіпорындар жанындағы ғылыми ұйымдар;

• меншік ғылыми-зерттеу және жобалау институттары;

• ғылыми зерттеулермен айналысатын шағын және орта кәсіпкерлік;

• ғылыми кадрлар және жеке өнертапқыштар;

• материалдық-техникалық база.

Тиімді инновациялық жұмыс мүмкін егерде мынадай функциялар атқарылса:

• көпдеңгейлі инновациялық инфрақұрылым (өндірістік, ақпараттық, білім беру) инновациялық қызметті іске асыру үшін тиісті жағдай жасалса;

• қаржылық инфрақұрылым инновациялық жүйенің негізгі элементтерін қаржыландырумен қамтамасыз етілсе.

Сонымен инновацияның құрылымы келесідей: технопарктер, технологиялық инкубаторлар және инновациялық орталықтар.

Технопарктер дегеніміз – ғылымды, білімді және өндірісті территориялық жағынан біріктірудің капиталистік елдердегі жаңа, бірақ қазірдің өзінде кеңінен таралған тиімді нысаны, ол ғылыми-техникалық талдамалардың және жаңа технологияның өндірісіне жедел енгізілуіне септігін тигізеді. Жақсы жарақтандырылған ақпараттық-эксперименттік базасы құрылған және білікті кадрлар жоғары дәрежеде шоғырланған жағдайда жұмыс істейтін ғылыми, конструкторлық және өндірістік бөлімшелердің бірлестігі болып табылады. Технопарктік құрылымдар кіруші ресурстарды шығушы инновациялық қызметтерге айналдырады. Технопарктік құрылымдар кіруші ресурстар мен шығушы қызметтердің құрылымы мен көлемі бойынша ерекшеленеді. Ғылыми-технологиялық парк – жоғары технологиялы өнім нарығында өндірісті үйрену және жүзеге асыру үшін ортаны құру, кіші ғылыми-техникалық кәсіпкерлікті қолдау мақсатымен ғылыми және ғылыми қызмет көрсету саласында құрылатын ұйымдық құрылым.

Технологиялық инкубатор – ғылыми ұйымдардың, инновациялық кәсіпорындардың, жоғары оқу орындары және шағын кәсіпкерлік субъектілерінің әлеуетін бір ортаға біріктіруге мүмкіндік береді.

Инновациялық орталық – конструкторлық–технологиялық жаңалықтарды жетілдіру мен өндірістерді дайындауға, бәсекеге қабілетті ғылымды қажетсінетін өнімдерді және жоғары технологияларды әзірлеу кезінде инновациялық кәсіпорындарды өндірістік-технологиялық қолдауға және

бұл құрылымдардың ғылыми техникалық әзірленімдерді және маркетингті, жарнамалық және көрме қызметін, патенттік-лицензиялық жұмысты және интеллектуалдық меншікті қорғауды қоса алғанда, жергілікті және шетелдік нарықтарға ғылымды қажетсінетін өнімдерді жылжыту үшін құрылған инфрақұрылымдар.

Технологиялық парктер – өнертапқыштарға арнайы маманданған қызмет түрлерін көрсету аясында инновацияларды ойлап табуға және оларды ендіруге арналған сервистік және өндірістік база болып есептеледі. Технопарктерде жаңа әзірлемелерді және қазіргі құрал-жабдықтар өндірісін құру мен игеру бойынша тапсырыстарды орындайтын серпінді технологиялары бар кәсіпорындар орналасуы тиіс.

Елімізде 2009 ж. дейінгі кезеңде ұлттық және өңірлік үлгідегі оннан астам технопарктер құрылып, тіркеуден өткен. Соңғы жылдары өңірлік технопарктерден «Алматы аймақтық технопаркі», Орал қаласындағы «Алгоритм» технопаркі, «UniScienTech» Қарағанды аймақтық технопаркі, Өскемен қаласындағы «Алтай» аймақтық ғылыми технологиялық паркі, Ақтөбе қаласындағы «Ақтөбе» аймақтық индустриалды-технологиялық паркі, Қызылорда қаласындағы «Қызылорда» технологиялық паркі жауапкершілігі шектеулі серіктестіктері құрылды. Бұл қатарға жоғары оқу орындарының аумағында ұйымдастырылған технопарктерді де (Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қ. Сәтбаев атындағы Қазақ ұлттық техникалық университеті, Д. Серікбаев атындағы Шығыс Қазақстан мемлекеттік техникалық университеті) жатқызуға болады. Ал ұлттық технопарктердің қатарына Алматыдағы «Alatau IT City Management» ақпараттық технологиялар паркі, Ұлттық индустриалды мұнай-химия технопаркі (Атырау қаласы), «Тоқамақ» ядролық технологиялар технопаркі (Курчатов қаласы), Ғарыштық мониторинг технопаркі (Приозерск қаласы), «Прогресс» биотехнология технопаркі (Степногорск қаласы) кіреді.

Әйтсе де, еліміздегі инновациялық белсенділіктің төмен болуы технопарктердің санының өспеуіне және құрылғандарының жұмыс белсенділіктерінің қарқын алмауына себеп болып отыр [4].

Мәселен, көптеген аймақтық технопарктер инновациялық жобалардың болмауынан осы бағыттағы жұмыстарды жүзеге асырумен емес, қарапайым дәстүрлі өндірістік жобаларды орындаумен шектеліп жүр. Оған ғылыммен айналысуға талпынысы жоғары білікті маман кадрлардың тапшылығы, технопарктерді дамытуға жеке сектор тарапынан жұмсалатын қаражаттың жеткіліксіз деңгейі, венчурлік қорлардың белсенділігінің төмендігі, отандық жоғары оқу орындарының жанында ғылыми зерттеулермен айналысатын технопарктер санының тым аз болуы, жаңа технологиялық әзірлемелер нарығының конъюнктурасы жайлы ақпараттың болмауы, қызметі шикізатты өңдеуге бағытталған технопарктердің қалыптаспауы сияқты мәселелер кері ықпал етуде. Қазіргі уақытта бұл мәселелердің барлығы да өзінің ғылыми шешімдерін табуды қажет етіп отыр.

Бүгінгі таңда Қазақстанда 50-ден астам бизнес-инкубатор қызмет етуде. Алайда, олардың көбі инновациялық сипаты жоқ, тек кәсіпкерлік ортаға икемді шағын кәсіпорындарды дайындаумен және оларға қызмет көрсетумен айналысуда, яғни еліміздегі технологиялық бизнес-инкубаторлар өзінің мақсатты жұмыстарымен шұғылдана алмай отыр. «Инновациялық қызметті мемлекеттік қолдау туралы» ҚР Заңына сәйкес, олар – инновацияны құру, қорғау құжаттарын алуға өтінімдерді рәсімдеу және инновациялық жобаны дайындау үшін жеке және заңды тұлғаларға құқықтық, ұйымдық, ақпараттық және өзге де қызметтер ұсыну жөніндегі іс-шараны жүзеге асырушы заңды тұлға болып табылады:

• технологиялық бизнес-инкубаторларды қалыптастыратын және дамытатын бірден-бір орта – еліміздегі технопарктердің аздығы;

• бизнес-инкубаторлармен көрсетілетін қызметтердің шектеулі болуы;

• технологиялық бизнес-инкубаторлардың тиімді дамуына жағдай жасайтын инновациялық кәсіпкерлік ортасының болмауы;

• қаржыландырудың жеткіліксіздігі және осы аталған мәселелерді шешудің ғылыми негізделген тетіктерінің қалыптаспауы, т.б.

Инновациялық инфрақұрылымның құрылымы келесідей:

– инновациялық дамудың мемлекеттік институттары;

– технологиялық бизнес-инкубаторлар;

– ғылыми қалашықтар;

– инновациялық-технологиялық қалашықтар;

– технологиялар трансферті орталығы (жоғарғы оқу орындары, салалық ғылыми-зерттеу институттары, оқу орталықтары, мамандандырылған консалтингтік кәсіпорындар);

– инновациялық кәсіпорындар;

– инновациялық қызметпен айналысатын жеке кәсіпкерлер;

– венчурлік қорлар;

– инновациялық жобаларды қаржыландыратын банктер;

– ақпараттық инфрақұрылым;

– мамандандырылған көрмелер.

Дүниежүзінде жаһандану үрдісінің күрделенуіне байланысты бәсекеге қабілетті экономиканы қалыптастыруда әрбір мемлекет өзінің ұлттық инновациялық жүйесі мен инновациялық инфрақұрылымын дамытуға басымдық беріп отыр. Өйткені ұлттық экономикасы қалыптасқан және дамыған елдердің тәжірибелеріне сүйенсек, олардың жеткен жоғары жетістіктеріне инновациялық инфрақұрылымның оңды әсер еткенін байқаймыз. Олардың әлемдік нарықтағы үлесі де қомақты. Сондықтан да, дамыған елдердің қатарына кіруге талпыныс білдіріп отырған Қазақстанның өзінің мүмкіндіктері мен стратегиялық мақсаттарына сай ұлттық инновациялық жүйесі мен инфрақұрылымын дамыту өзекті мәселе болып отыр.

Атап айтқанда технологиялар трансферті орталығының негізгі міндеті – ғылыми-техникалық нҮтижелерді тездету, шағын инновациялық кәсіпорындарды құруға көмектесу.

Технологиялар трансферті орталығына республикадағы «Қазына» тұрақты даму қоры негізінде құрылған «Инжиниринг және технологиялар трансферті» акционерлік қоғамының қызметі мысал бола алады. Оның мақсаты – ҚР-дағы инновациялық қызмет пен белсенділікті арттыру. Ол ҚР экономикасының 23 саласын қамтиды. Олардың ішінде:

• ақпараттық технологиялар (ICT);

• өмір туралы ғылымдардың технологиясы (Life Sciences Technology);

• нанотехнологиялар мен жаңаматериалдар;

• көмірсутексаласыныңтехнологиялары;

• энергияның жаңартылған жолдарының технологиясы.

Сонымен инновация дегеніміз –

өндірісті және қоғамды басқарудың түрлі салаларына енгізілуі экономикалық тұрғыдан тиімді және әлеуметтік, экологиялық жағынан маңызды болып табылатын, сондай-ақ зияткерлік меншік объектісі ретінде танылған ғылыми және ғылыми-техникалық қызметтің нәтижесі.

Өнеркәсіп пен экономиканың басқа да салаларының бәсекеге қабілеттілігі көп жағдайда өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылым жағдайына тәуелді [5].

Қорыта келе, Ақпарат, телекоммуникация және көлік инфрақұрылымының барабар сапасы болмайынша тиімді экономикалық даму мүмкін емес. Сондықтан менің осы ғылыми зерттеудегі ұсынысым ҚР ақпарат, телекоммуникация және көлік инфрақұрылымдарын толықтай құрып, дамыту және оны республика экономикасында бірқалыпты ұстау. Бұл жағдай тек ҚР-да ғана емес, әлемдік аренадағы бәсекелестікте бірқатар экономикалық инфрақұрылымдары дамыған елдермен сенімді жарысуға толықтай мүмкіндік береді. Инфрақұрылымның осы элементтерінің әлемдік деңгейге сәйкестігінің өзі-ақ қазіргі заманғы әлемдегі елдердің бәсекелестік қабілетінің маңызды факторы болып табылады. Ғаламданудың үдей түсуі мен ғаламдық бәсекелестіктің күшейе түсуі жағдайында шаруашылық субъектілердің әлемдік рыноктың тегеурініне дер кезінде әрі пәрменді жауап әрекеті, қабілеті іскерлік табыстың негізі болып табылады.

Әдебиеттер

1. Қазақстандағы инновация: ғылым мен өндірісті ықпалдастыру. http://www.fingramota.kz/kz/events/show-43668

2. Еспаев С. Кластерный фактор конкурентоспособности // Казахстанская правда, 27.04.2012.

3. Разуваев И.Г. Особенности взаимодействия финансового и интеллектуального капитала в российской экономике: Автореф.дис. – Самара, 2007. –24 с.

4. Ғаббасов Р. Қазақстанның аймақта интеллектуальдық және инновациялық кластер болуына мүмкіндігі мол // ҚазАқпарат http://pm.kz/kz/news/1286, 08.06.2011.

5. Байғарин М. Астана қаласындағы ғылыми-техникалық парк қазақстандық-корейлік технологиялық серіктестік орталығы арқылы құрылады. http://meta.kz/novosti/kazakhstan/astana/733298, 13.09.2012.

А.А. Смагулова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.К. Нугуманова,*** *к.э.н.*

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ И ПУТИ ИХ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Становление и развитие предпринимательства в Казахстане происходило в сложных и не всегда благоприятных социально-экономических условиях, на фоне серьезного макроэкономического кризиса и снижения жизненного уровня людей. Процесс формирования данного сектора экономики и сейчас сталкивается с целым рядом трудностей объективного и субъективного характера, препятствующих его динамичному развитию.

Объективные трудности связаны с общим кризисным состоянием экономики и недостаточно требуемых финансовых ресурсов для придания сильнейшего импульса широкомасштабному развитию предпринимательства.

Трудности субъективного характера связаны с тем, что в обществе нет быстрой реакции на динамичное изменение ситуации на рынке, и не хватает опыта предприимчивости. Предприниматели недостаточно знакомы с методами современного менеджмента и маркетинга. При оплате труда сильная ориентация на уравниловку. Не все еще четко осознали неизбежную необходимость смены парадигмы мышления. Престиж личности предпринимателя в обществе невысок, и она нередко ассоциируется с сомнительными операциями в сфере торговли, которые имели место в эпоху постоянного социалистического дефицита и в период первоначального накопления капитала, когда разыгрывались финансовые пирамиды [3].

Менталитет работников постсоветского и западного предприятий сильно различаются. Хотя трудовые навыки и квалификация большей части отечественных профессионалов достаточно высоки, переход к рыночным отношениям требует коренной перестройки и социальных ориентиров, и мышления, и самого отношения к работе. Даже квалифицированный работник часто нуждается в смене ментальности (поскольку он, как правило, не умеет пользоваться компьютерной техникой). Всего этого трудно достичь сразу. Работник, вышедший из социалистической среды, ориентирован на исполнение указаний и выполнение плана. Он не приучен к профессиональному неформальному сотрудничеству, инициативности, персональной ответственности за риск. Увеличение зарплаты на 20-30% не считается побудительным мотивом для повышения производительности. Кроме того, зачастую и сам руководитель предприятия, с одной стороны, не является высокопрофессиональным менеджером, а с другой – не способен использовать необходимые приемы и механизмы для воспитания в своих работниках устойчивых мотиваций.

Обществу постсоветского периода предстоит выработать обычаи, традиции, правила, основанные на свободе предпринимательства, верховенстве законов, культуре бизнеса.

Но при всех недостатках и упущениях первых лет становления предпринимательства, сейчас оно превращается в заметное явление в жизни общества и завоевывает все более устойчивые и доверительные позиции. В Казахстане все увереннее начинают заявлять о себе предприниматели новой волны.

Происходящие в промышленности структурные изменения и реформирование крупных госу-

дарственных предприятий привели к значительному свертыванию объемов производства и, в ряде случаев, к ликвидации отдельных предприятий и производств [1].

В 1997 г. наблюдался рост количества хозяйствующих субъектов предпринимательства. По состоянию на 1 января 1998 г. в республике насчитывалось 128,6 тыс. хозяйствующих субъектов предпринимательства, что составляло 87% от общего числа хозяйствующих субъектов в экономике Казахстана.

В Казахстане идет процесс формирования предпринимателя – производителя сельскохозяйственной продукции. По состоянию на 1 января 1997 г. в сельском хозяйстве насчитывалось 52,5 тыс. хозяйствующих субъектов, из числа которых в государственной собственности оставалось только 1,5%. Более 84% товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции, или 44,3 тыс. единиц – крестьянские (фермерские) хозяйства.

Реализация двух государственных программ поддержки и развития предпринимательства в 1992-1996 гг. позволила заложить основы частного предпринимательства в Республике Казахстан. Более 38% малых предприятий были созданы в 1994-1995 гг. Именно в эти годы наметилась тенденция к макроэкономической стабилизации, сопровождавшаяся снижением инфляции. Кроме того, высвобождалось значительное количество населения в государственном секторе, часть которого впоследствии перетекала в сферу малого предпринимательства [2].

Отрицательное воздействие на развитие малого предпринимательства оказало общее кризисное состояние экономики, выразившееся в дефицитном бюджете, неплатежеспособности отдельных предприятий, низком уровне жизни населения, сокращении его платежеспособного спроса и др.

Имеющиеся официальные статистические данные не в полной мере отражают масштабы формирующегося негосударственного сектора. В частности, практически не оценен потенциал индивидуальной трудовой деятельности, поскольку еще не приведена в цивилизованные рамки уличная торговля на универсальных рынках, не контролируется беспатентная производственная, консультационная, репетиторская, переводческая и иная деятельность по предоставлению услуг населению. Все эти виды деятельности часто не облагаются налогами и функционируют в теневом секторе экономики.

В последнее время предпринимательство Казахстана характеризовалось неустойчивой динамикой роста числа предприятий и занятых в них работников. Отраслевая и региональная структуры нерациональны. Усиливается криминализация бизнеса. Попытки управления становлением предпринимательства часто носят эпизодический и ненаучный характер. Не отработана денежная система защиты предпринимателя и его собственности от посягательств.

Причины этого не только в ограниченности финансовых средств, выделяемых на поддержку предпринимательской деятельности, слабом развитии рыночной инфраструктуры, но и в том, что вовремя не была выработана последовательная государственная стратегия поддержки предпринимательства. Не были выявлены отраслевые, региональные приоритеты. Предпринимательство не было определено как «полюс интенсивного роста», на который следовало бы воздействовать, чтобы вызвать бурный подъем экономики. Кроме того, отсутствовала обратная связь с предпринимательскими структурами. Не проводился мониторинг происходящих процессов, их идентификация и системный анализ. Не была налажена адекватная статистика. Налицо просчеты как стратегического, так и тактического характера.

В создавшихся условиях Президентом РК был своевременно подписан Указ №3036 от 18 июля 1996г. «О дополнительных мерах по реализации государственных гарантий предпринимательской деятельности» [4]. Данным указом гражданам Казахстана были предоставлены дополнительные государственные гарантии по либерализации предпринимательской деятельности, приняты меры по защите от незаконного вмешательства в бизнес бюрократических структур.

Ученым советом Института экономики Министерства образования и науки Республики Казахстан была произведена систематизация проблем развития предпринимательства и предложен механизм совершенствования политики государственной поддержки на данном этапе реформ. Рекомендации сведены в таблице 1:

Таблица 1 – **Трудности и барьеры: рекомендуемые шаги по преодолению**

Трудности, барьеры	Предлагаемые способы преодоления
1	2
Финансовые: отсутствие основного капитала (служебных и производственных помещений, машин и оборудования, земли и др.), отсутствие или недостаток оборотных средств	Участие в завершающей стадии приватизации государственной собственности, в денежной приватизации. Продажа (возможно в рассрочку) неиспользуемых приватизир. помещений, объектов незавершенного строительства, земельных участков, выявл. по результатам инвентаризации недвижимости и земли, субъектам малого предпринимат. на тендерной основе. Передача в аренду с последующим выкупом неиспользуемых объектов, выявленных по информации предпринимателя (предусмотреть меры по совершенствованию законодательства) Разработка институцион. основ для развития лизинга в Казахстане и его реализация, присоединение к международной Оттавской конвенции по лизингу Подготовка предложений по стимулированию целевого использования приватизированного имущества, полученного на льготных условиях. В случае если имущество, полученное на льготных условиях, не используется, то применение меры лишения предоставленных ранее льгот предложением выкупить объект за деньги, в случае отказа – переход к процедуре изъятия (разработка соответствующих законодательных механизмов). Привлечение займов международных финансовых, экономических, частных фондов и грантов общественных и благотворительных организаций (Всемирного банка, Международного валютного фонда, Международной финансовой корпорации, Европейского банка реконструкций и развития, Азиатского банка развития и др.) для финансирования проектов малого бизнеса. Выработка мер по стимулированию банков второго уровня в кредитовании субъектов малого предпринимательства. Целевое кредитование из Фонда развития малого предпринимательства по приоритетным направлениям. Развитие микрокредитования малого предпринимательства Внедрение механизмов страхования рисков при финансировании проектов малого бизнеса
Институциональные: недостаточное развитие института предпринимательства, неразвитая рыночная инфраструктура	Внедрение института предпринимательства вРК. Разработка Кодекса предпринимателя РК. Разработка Кадастра недвижимости РК. Создание условий для расширения сети юридических, консультационных и аудиторских фирм. Поддержка развития коммерческих банков, специализирующихся на предоставлении кредитов и займов для малого бизнеса. Поддержка и развитие системы бирж и торговых домов. Развитие и поддержка сети гостиничных хозяйств, коммуникационных служб. Поддержка и организация сети бизнес- центров, бизнес- инкубаторов, информационно-аналитических, информационно- выставочных, научно-исследовательских и консультационных центров
Образовательные: недостаток знаний, навыков и опыта управления бизнесом	Разработка и внедрение новых программ обучения основам бизнеса; углубленные курсы подготовки, адаптация существующих программ начального и среднего, высшего образования к новым требованиям; совершенствование программ ежегодной переподготовки специалистов. Повышение эффективности использования технической помощи стран-доноров; введение для обучающихся в рамках технической помощи контрактной системы и обязательств по распространению полученных знаний.

Продолжение таблицы 1

1	2
	Развитие центров инкубаций знаний и опыта организаций и управления бизнесом, инновационных кластеров. Открытие в каждом областном и городском акимате дежурных консультационных пунктов для предпринимателей
Государственные: бюрократизм, волокита, коррупция, вымогательство	Дальнейшее углубление реформы государственной службы. Совершенствование работы Высшего дисциплинарного совета РК Обеспечение строгого соблюдения и верховенства законов; введение упрощенной системы регистрации, страхования, лицензирования, бухгалтерского учета и процедур согласования для субъектов малого бизнеса. Достижение прозрачности работы всех органов государственной власти, задействованных в сфере малого и среднего бизнеса (каждый регистрирующий и контролирующий орган должен иметь список, а контролирующий – список необходимых документов, который вывешивается в доступном для посетителей месте); отмена для отдельных государственных органов прав по оказанию платных услуг, не предусмотренных законодательством РК. Упрощение системы обслуживания субъектов малого бизнеса в соответствующих государственных органах, банках, страховых, нотариальных, юридических фирмах и др. Обеспечение правопорядка и налаживание взаимодействия служб МВД по принятию операт. мер по заявлениям предпринимателей на противоправные действия отд. и групп, а также по фактам вымогательства (рэкета) и шантажа под угрозой применения силы. Создание структур по защите собственности и бизнеса
Информационные: недостаточный уровень отражения проблем и распространения опыта в СМИ	Усиление пропаганды развития малого, среднего бизнеса в средствах массовой информации и в сети электронной информации. Издание спец. буклетов, брошюр, информационных листков, дайджестов, создание страничек бизнеса в сети Интернет. Организация спец. циклов передач по радио и телевидению. Подготовка газетных и журнальных публикаций по актуальным вопросам малого и среднего бизнеса

Содействие предпринимателям в решении проблемы основного капитала предполагается оказывать посредством введения протекционистских мер по адресной продаже, упрощенной передаче в аренду и управление субъектам предпринимательства, оставшихся в государственной собственности основных фондов. Речь идет о продаже и передаче зданий, сооружений, земельных участков, неиспользуемых или неэффективно используемых производственных площадей и оборудования, объектов незавершенного строительства.

В соответствии с Указом Президента в республике проводилась инвентаризация неиспользуемых производственных объектов и площадей, офисных помещений и объектов незавершенного строительства на государственных предприятиях. Всего выявлено 1343 неиспользуемых и 524 недостроенных объектов. Неиспользуемые помещения передаются на тендерной основе.

Другая проблема состоит в том, что многие объекты и основные средства, приватизированные на начальных этапах реформ, попали в руки лиц, весьма далеких от предпринимательства в подлинном смысле слова. В итоге этот капитал простаивает, и нередко добротные здания и помещения разрушаются от бесхозяйственности. Государство не может оставаться в стороне от этой проблемы. В 1997 г. было разработано Положение о механизме передачи таких объектов предпринимателям, предоставившим достоверную информацию о неиспользуемых объектах. Объекты будут передаваться им в аренду с последующим выкупом и с обязательным условием организации производства и создания новых рабочих мест. Установлен порядок предоставления субъектам предпринимательства в аренду или доверительное управление неиспользуемых производственных помещений.

Необходимо также доработать действующее законодательство и нормативно-правовую базу с целью устранения дискриминационных по отношению к предпринимателям положений, и одновременно усилить борьбу против практики создания бюрократических преград и установления незаконных поборов контролирующими и инспектирующими органами.

Целесообразно обеспечить координацию технической помощи, поступающей со стороны иностранных государств, неправительственных организаций и международных институтов, для повышения эффективности ее использования. Требуется расширить деятельность специальных фондов, программ обучения и консультирования, осуществляемых в РК.

Агентство по стратегическому планированию и реформам совместно с акимами областей на базе утвержденных приоритетов, учитывающих местные условия, устанавливает объемы финансирования предпринимательства по регионам. Наблюдательный совет Фонда рассматривает приемлемость распределения и утверждает условия размещения ресурсов в данных регионах, исходя из анализа активов и пассивов Фонда. Фонд проводит тендер, отбирает уполномоченные банки и заключает с ними кредитные отношения.

Предполагается, что другими источниками пополнения Фонда будут средства по кредитной линии на сумму 80 млн долл. от Европейского Банка Реконструкции и Развития (ЕБРР). Кроме того, прорабатывается вопрос о специальном займе на кредитование предпринимательства со стороны Азиатского Банка Развития (АБР). Второй транш уже действующего займа АБР на 50 млн долл. также идет на финансирование предпринимательской деятельности. Межведомственной комиссией принято решение ограничить верхний предел индивидуальных кредитов суммой 200 тыс. долл. Через НПО «Микрокредит» можно получить минимальное финансирование бизнеса в объеме 400 долл.

Кроме того, Постановлением об образовании Фонда установлено, что средства, предусмотренные в бюджете Фонда занятости в размере 1,2 млрд тенге, также пойдут на создание рабочих мест в бизнесе.

Следующим важным направлением поддержки предпринимательства в Казахстане является законотворческая деятельность с целью создания для предпринимателя комфортной институциональной среды, избавления его от искусственных труднопреодолимых барьеров, необоснованно устанавливаемых со стороны государственных органов.

В соответствии с Законом «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам упрощения регистрации субъектов малого предпринимательства» вводится упрощенный порядок регистрации бизнеса.

Литература:

1. Жалимбетова Р.Б. Организационно-экономические основы предпринимательства в системе обеспечения конкурентноспособной экономики: Учеб.пособие/ Р.Б. Жалимбетова, С.П. Гуляева – Алматы: Жеті жарғы, 2011.

2. Кошанов А. Индустриально-инновационная стратегия и экономический рост: моногра / А. Кошанов – Алматы: Қазығұрт, 2012.

3. Сейдахметов А.С. Предпринимательство: Учеб.пособие / А. Сейдахметов, К.Ж. Елшибекова. – Алматы: Экономика, 2010.

4. РК «О дополнительных мерах по реализации государственных гарантий предпринимательской деятсти»: Постановление Правительства РК от 18 июля 1996 г. №3036[Электронный ресурс] // – Алматы, 1996г.

С.М. Солтанова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*

РОЛЬ ДИВЕРСИФИКАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ РК

Диверсификация экономики Казахстана остается важнейшим приоритетом развития страны на протяжении 10 лет. Глава государства обозначил конкретные направления по повышению конкурентоспособности страны. При этом был указан конечный результат – вхождение Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира. И необходимое условие для этого – выход казахстанских товаров и услуг на качественный уровень передовых международных стандартов.

Поставленные цели могут быть достигнуты за счет устойчивого развития страны путем диверсификации отраслей экономики, способствующей отходу от сырьевой направленности, подготовке условий для перехода в долгосрочном плане к сервисно-технологической экономике [1].

Долгосрочные перспективы роста в добывающих отраслях ограничены, во-первых, темпами прироста запасов, во-вторых, ростом потребностей в сырье национальной и мировой экономики – всего на 2-3% в год. Кроме того, ориентация на добычу сырья, первичную его переработку и сырьевой экспорт консервирует технологическую отсталость экономики и ставит экономику в прямую зависимость от мировой конъюнктуры цен на два-три основных экспортных товара (нефть, газ, металл).

В этих условиях единственно верным направлением, как утверждается в стратегической программе, является диверсификация структуры экономики: опережающее развитие перерабатывающих секторов (в первую очередь высокотехнологичных), сферы услуг при относительном снижении доли добывающих отраслей в структуре экономики в целом и в структуре экспорта в частности.

Долгосрочные перспективы роста добывающих отраслей сильно ограничены и по экономическим, и по физическим причинам. Поэтому в казахстанских условиях под диверсификацией понимают, прежде всего, ускоренное развитие обрабатывающих и особенно высокотехнологичных отраслей промышленности, а также сектора услуг и параллельно этому снижение зависимости от экспорта сырья.

С учетом существующих в экономике РК тенденций наиболее приемлемыми представляются два основных подхода к совершенствованию структуры экономики посредством внедрения процессов ее диверсификации.

Первый (горизонтальные меры) предусматривает создание устойчивых институтов для функционирования всех субъектов экономической деятельности, формирование благоприятного инвестиционного климата, сокращение вмешательства государства в экономику, поддержание конкуренции на рынках. Эти меры направлены на улучшение положения всех субъектов экономической деятельности. Прямое вмешательство государства допускается только для поддержания и стимулирования конкуренции.

Второй подход (вертикальные меры) предполагает проведение активной государственной политики по изменению структуры экономики и ее совершенствованию на основе стимулирования, в том числе финансового, отдельных отраслей и предприятий. Указанные меры ставят одни субъекты экономической деятельности в более благоприятные условия по сравнению с другими. Кроме того, механизмы активного государственного вмешательства приводят к целому ряду негативных воздействий на экономику, последствия которых в дальнейшем трудно минимизировать.

Во-первых, перед государством встает задача правильного выбора приоритетных отраслей. Риск неверного ее решения достаточно высок. Во-вторых, для активного использования государственного вмешательства требуются финансовые ресурсы, которые, как правило, консолидируются в бюджете за счет увеличения нагрузки (в т.ч. и налоговой) на другие сектора.

В чистом виде ни один из указанных подходов не решает задачу диверсификации структуры экономики. Диверсификация важна не сама по себе, а как условие создания более конкурентоспособной экономики, в полной мере реагирующей на рыночные сигналы, устойчиво развивающейся без дальнейшего прямого участия государства.

Анализ проведенных исследований, посвященных изучению вопросов «диверсификации и современных задач», позволил выявить, два основных крупных направления. Сторонники одного считают диверсификацию «свершившимся фактом» и рассматривают главным образом факторы, определяющие эффективность работы диверсифицированных компаний. Сторонники другого направления полагают, что сама диверсификация является мощным средством повышения эффективности, и основное внимание уделяют изучению условий, при которых диверсификация ведет к ощутимому улучшению показателей деятельности предприятий, регионов, страны в целом.

Согласно первому мнению, анализ многочисленных исследований позволяет выделить следующие факторы, которые наиболее часто приводятся среди основных, определяющих эффективность диверсифицированных компаний: способность добиваться реального синергетического эффекта в различных видах деятельности, тщательная подготовка диверсификации со стратегической финансовой оценкой альтернатив [2].

Что касается влияния самой диверсификации на эффективность, то исследователи сосредоточили усилия преимущественно на проверке двух гипотез:

1) диверсификация оказывает положительное воздействие на экономическое и финансовое положение предприятий;

2) эффект диверсификации в значительной степени зависит от выбора направления (вертикальная интеграция, диверсификация на базе существующих видов деятельности, образование конгломератов) [3].

Само понятие диверсификации в экономике страны приобретает все большую актуальность и трансформируется в качественно новую, более совершенную категорию, представленную комплексом многофункциональных механизмов, обеспечивающих реальный мультипликативный эффект от их реализации. Данные механизмы ориентированы на более полное использование экономических резервов и организационных ресурсов территорий, местных конкурентных преимуществ, обеспечение стабильного улучшения уровня жизни населения в реальности и на перспективу. В научном же мире понятие диверсификации трактуется как «расширение активности крупных фирм, предприятий и целых отраслей за рамки основного бизнеса, под которым понимается производство товаров и услуг, имеющих максимальные доли в чистом объеме продаж по сравнению с другими видами выпускаемой продукции» [4]. Именно диверсификация экономической деятельности стимулирует стремление предприятий в условиях конкуренции упрочить свое положение на рынке, своевременно отреагировать на изменение экономической конъюнктуры, обеспечить эффективность своей деятельности.

Казахстан инициировал развитие своей экономики по кластерному принципу. В стране стартовал проект «Диверсификация экономики Казахстана посредством развития кластеров в недобывающих отраслях экономики». Основным заказчиком проекта выступает Правительство РК. В ходе проекта предполагается разработать конкретную Программу действий, целью которой является повышение конкурентоспособности секторов экономики Казахстана, не связанных с добычей природных ресурсов. Успешная реализация программы должна привести к увеличению производительности и устойчивому экономическому росту страны. Проект в целом основан на кластерном подходе, который является испытанным и эффективным современным инструментом для повышения конкурентоспособности и стимулирования экономического развития регионов и стран.

Суть кластерного подхода заключается в создании определенной группы географически локализованных взаимосвязанных компаний, поставщиков оборудования, комплектующих, специализированных производственных услуг, инфраструктуры, научно-исследовательских центров, вузов и других организаций, взаимодополняющих друг друга в достижении конкретного хозяйственного эффекта и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний, самого кластера и, страны в целом.

В ходе 1-го этапа реализации проекта были исследованы 55 тыс. предприятий в 46 отраслях, в 12 регионах страны.

На сегодняшний день определены семь наиболее подготовленных к кластеризации отраслей. Среди них – туризм, транспортно-логистические услуги, нефтегазовое машиностроение, строи-

тельные материалы, пищевая и текстильная промышленность, металлургия. В некоторых из названных отраслей уже есть какой-то прогресс, другие предстоит поднять, что называется, «с колен».

Параллельно с данным проектом Правительством РК ведется работа по созданию хлопкового, винного и рыбного кластеров. Представители пилотных кластеров к настоящему времени определили проблемы, требующие первоочередного решения.

Во-первых, необходимо организовать подготовку квалифицированных кадров и в целом, наладить постоянные крепкие связи между бизнесом, наукой и образованием.

Во-вторых, предстоит заинтересовать в развитии местной промышленности крупный капитал.

Для выработки наиболее актуальной и жизнеспособной Программы действий активно вовлекаются в проект разные группы интересов: властей, бизнеса, университетов, научно-исследовательских организаций, бизнес-ассоциаций и др. Исполнители проекта ориентируются на то, что уже в ходе реализации проекта будут достигнуты первые результаты, которые усилят интерес к инициативам по повышению конкурентоспособности.

Важное значение имеет законодательное обеспечение развития кластеров, которое является одним из направлений правительственной программы. Второе направление – это изменение инфраструктурных условий для предпринимательства. Еще одно направление – создание поля деятельности для малого бизнеса. В том числе за счет ликвидации непрофильных предприятий крупных Национальных компаний.

Таким образом, на выходе проекта будет жизнеспособная программа повышения конкурентоспособности Казахстана и подготовленные местные специалисты, обладающие достаточными навыками и знаниями для того, чтобы она была воплощена. Ряд успешных проектов, основанных на кластерном подходе, показал, что идея стимулировать экономический рост территории через развитие отраслевых кластеров приносит устойчивые ощутимые результаты.

Литература

1. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 гг. // www.mit.kz

2. Немченко Г. и др. Диверсификация производства: цели и направления деятельности // Проблемы теории и практики управления, 1998. – №1.

3. Паскье М. Диверсификация и эффективность // Проблемы теории и практики управления, 1994. – № 3.

С.М. Солтанова, *магистрант*

Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА ПОСРЕДСТВОМ РАЗВИТИЯ КЛАСТЕРОВ В НЕДОБЫВАЮЩИХ ОТРАСЛЯХ ЭКОНОМИКИ

Казахстан инициировал развитие своей экономики по кластерному принципу, в связи с чем, был разработан проект «Диверсификация экономики Казахстана посредством развития кластеров в недобывающих отраслях экономики». Основной целью которого является повышение конкурентоспособности секторов экономики Казахстана, не связанных с добычей природных ресурсов.

В настоящее время все более широкое признание находит точка зрения, что регионы, на территории которых складываются кластеры, становятся лидерами экономического развития. Такие регионы-лидеры определяют конкурентоспособность национальных экономик. Регионы, не имеющие кластеров, занимают ведомое экономическое положение.

Исследование современных взглядов на кластеры как способы повышения конкурентоспособности экономики позволяет констатировать, что основоположником собственно кластерной теории в ее нынешнем понимании стал американский экономист, профессор Гарвардской школы

бизнеса М. Портер. Он первым наиболее законченно концептуализировал феномен кластера и определил его как «сконцентрированную по географическому признаку группу взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений) в определенных областях, конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу» [1]. Компании внутри кластера и связанные с ними организации характеризуются общностью деятельности, объединены географически и взаимодополняют друг друга.

Для рождения кластерных сетей требуется обеспечение, по крайней мере, четырех условий:

1. Демократизация и децентрализация. Без них невозможно запустить внутренние сетевые процессы, коммуникацию, участие в объединении многих автономных, независимых фирм, но выступающих вовне как единая организация.

2. Переход к таким методам осуществления промышленной политики, при использовании которых она становится преимущественно средством обеспечения конкурентной среды.

3. Глобальное стратегирование, подразумевающее наличие у бизнеса желаний выйти за пределы своей территории и конкурировать в глобальном масштабе

4. Смена объекта управления, подразумевающая переход от управления отраслями и компаниями к управлению территориями.

Заметим, что термин «кластер» имеет две ярко выраженные составляющие – отраслевую и территориальную. Поэтому различают:

– промышленный кластер, под которым понимается группа родственных взаимосвязанных отраслей промышленности и сферы услуг, наиболее успешно специализирующихся в международном разделении труда;

– региональный (локальный) кластер, т. е. группу географически сконцентрированных компаний из одной или смежных отраслей и поддерживающих их институтов, которая производит схожую или взаимодополняющую продукцию и характеризуется наличием информационного обмена между фирмами-членами кластера и их сотрудниками, за счет которого повышается конкурентоспособность кластера в мировом хозяйстве.

Влияние кластеров на конкурентоспособность экономики происходит в трех направлениях, представленных на рисунке 1.

Рис. 1 – **Влияние кластеров на конкурентоспособность и локальные кластеры**

Для экономики государства, региона, отдельно взятой территории кластеры выполняют роль точек роста внутреннего рынка. Вслед за первым нередко образуются новые кластеры и конкурентоспособность страны (региона) в целом увеличивается. Другим достоинством является возможность целенаправленной переориентации убыточных предприятий региона, предоставления адресных льгот определенным группам компаний, имеющим важное значение для экономики. В кластере обеспечивается прозрачность вклада предприятия в стоимость конечного продукта: оно становится понятным для инвестора, т.е. удовлетворяет условиям инвестиционной привлекательности. Власти получают возможность регулирования инвестиционных потоков и оценки эффективности вложений на основе приоритетности развития региональных кластеров.

Сегодня прогрессивные технологии играют ключевую роль «двигателя» экономического развития общества, стимулируя повышение конкурентоспособности экономики. Это обусловливает как новые возможности, так и появление дополнительных рисков. Чтобы избежать этих рисков, необходим всесторонний анализ, который и может быть произведен посредством technology foresight.

Инструменту technology foresight всего около десяти лет. Он получил широкое распространение на Западе: Великобритании, Швеции, Австрии, других странах. Первой страной, использующей этот инструмент, была Великобритания. Программа технологического предвидения в этой стране была учреждена в 1993 г. с бюджетом примерно в 1 млн фунтов стерлингов. Ее задачами стали повышение конкурентоспособности Великобритании на мировых рынках, улучшение партнерских отношений между промышленностью, наукой и правительством, определение перспективных технологий на ближайшие 10-20 лет, концентрация внимания исследователей на возможностях рынка технологий и, как следствие, повышение эффективности использования научной базы. Выполнение программы поручили отделу науки и технологий при правительстве Великобритании в сотрудничестве с другими правительственными департаментами. Для организации комплекса работ по технологическому предвидению был создан координационный комитет в составе 60-100 специалистов высшего уровня и 15 рабочих групп экспертов (25-30 экспертов в каждой) по ключевым направлениям развития экономики Великобритании. В состав этих органов вошли ведущие представители промышленности, научных центров и университетов, правительственных учреждений. В целом было изучено мнение 7 тыс. специалистов по 15 направлениям развития экономики Великобритании.

Затем рабочие группы экспертов по этим направлениям провели качественный анализ полученной от специалистов информации, результаты которого предоставили координационному комитету, синтезировавшему, в свою очередь, 27 главных технологических приоритетов и сгруппировавшему их в шесть научно-технических программ, среди которых оказались прогрессивные телекоммуникационные и информационные технологии, системный анализ, здоровье человека, генетика, биоинформатика и биотехнологии, новые материалы, их синтез и обработка (в частности, катализ, химический и биологический синтез) и т.д.

Исходя и из опыта этих стран и из реальных условий, сложившихся в экономике Казахстана, для решения вышеупомянутых проблем было бы чрезвычайно важно на общегосударственном уровне организовать и осуществить комплекс работ по технологическому предвидению. Необходимое условие для его успешного выполнения – принятие соответствующего политического решения на национальном уровне.

К наиболее существенным элементам этого комплекса работ следует отнести:

1. Принятие государственной или национальной программы по технологическому предвидению, как это сделано в странах «большой семерки», Европейского Союза и в ряде других стран, ставших на путь интенсивного развития.

2. Создание на общегосударственном уровне координационного комитета по технологическому предвидению, в состав которого вошли бы представители высших руководящих органов страны, отвечающих за ее экономическое и индустриальное развитие; уполномоченные представители ключевых министерств; ученые соответствующего профиля; руководители промышленности отдельных стратегически важных для страны регионов и предприятий; известные представители общественности.

3. Создание рабочих групп экспертов по важнейшим направлениям индустриального и научного развития государства, куда должны войти специалисты наивысшего уровня по соответствующим направлениям.

4. Создание так называемой группы интерактивного взаимодействия и системных исследований, состоящей из аналитиков, способных, с одной стороны, компетентно работать в интерактивном режиме с рабочими группами в каждой из предметных сфер, а с другой – выполнять необходимые исследования, осуществлять анализ, систематизировать и предоставлять координационному комитету соответствующие результаты для подготовки им предложений по принятию стратегических решений.

5. Организация процесса отбора критических технологий и построения оптимальных сценариев развития стратегически важных предприятий, приоритетных отраслей промышленности и индустриального сектора государства на основах проведения комплекса работ по технологическому предвидению.

В целом эта работа разделяется на две качественно разные части: краткосрочного и долгосрочного предвидения. Работа по краткосрочному предвидению состоит в отборе в группу критических уже хорошо разработанных в Казахстане важных технологий, на которые имеется (или в ближайшее время может появиться) большой спрос на мировых рынках. Употребляя для группы критических технологий методы системного анализа одновременно с методами качественного анализа (такими, как методы Дельфи, перекрестного влияния, морфологического анализа, моделей Байеса и пр.), разрабатываются сценарии и политика будущего технологического развития государства сроком на 5-10 лет. Работа по долгосрочному предвидению связана с поиском новых сфер деятельности, в которых Казахстан имеет хорошие предпосылки выхода на мировые рынки, построением сценариев проведения полного комплекса мероприятий, направленных на создание конкурентоспособных критических технологий для этих сфер, предоставлением необходимых организационных, научных, финансовых и других видов обеспечения.

Реализация всех этих мероприятий позволит как экономике региона, так и страны в целом повысить конкурентоспособность и войти в число 50-ти самых конкурентоспособных стран мира.

Литература

1. Немченко Г. и др. Диверсификация производства: цели и направления деятельности // Проблемы теории и практики управления, 1998. – №1.

2. Паскье М. Диверсификация и эффективность // Проблемы теории и практики управления, 1994. – № 3.

3. Экономическая энциклопедия / Глав. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Экономика, 1999.

А.С. Станбекова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Н.Н. Жанакова,*** *к.э.н.*

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РК В РАМКАХ ЕЭС

Евразийский экономический союз (ЕЭС) Беларуси, Казахстана и России формирует единый рынок с численностью населения 170 млн человек, с суммарным ВВП почти в 2 трлн долл., с долей в мировом ВВП более 3,7% и в мировом экспорте и импорте товаров – 3,1 и 2,0 %, соответственно [1]. России, Казахстану и Беларуси принадлежит почти 83% экономического потенциала бывшего СССР. ЕЭС относится к типу международной интеграции, предполагающему свободу движения товаров, а также услуг, капитала и рабочей силы, и проведение скоординированной, согласованной или единой политики в отраслях экономики.

Предшествующей ЕЭС формой интеграции выступал Таможенный союз, предполагающий согласованную отмену странами-участниками союза национальных таможенных тарифов и вве-

дение общего таможенного тарифа и единой системы нетарифного регулирования торговли в отношении третьих стран. До Таможенного союза действовала зона свободной торговли, за счет которой обеспечивалось свободное движение товаров и услуг на пространстве ЕврАзЭС. Общий товарооборот в рамках сообщества за более, чем 10 лет вырос на 114 млрд долл., что стало решающим доводом в пользу принятия в 2007 г. решения о формировании правовой базы Таможенного союза в течение 2008-2010 гг. и закреплении союза с 1 января 2011 г., а с 1 января 2015 г. – вступил в силу договор о Евразийском экономическом союзе.

В экономической литературе интенсивность регионального торгового взаимодействия на экономическом пространстве оценивается показателями совокупной доли внутренней торговли региона, средней доли внутренней торговли региона и индексом интенсивности региональной торговли. Сравнение первых двух показателей позволяет судить о степени однородности интеграционной региональной группировки. По некоторым оценкам, как в СНГ, так и странах ЕЭС, средняя доля выше совокупной на 14%, что указывает на неоднородность торгового блока и связано с наличием в нем достаточно крупного участника [2].

Индекс интенсивности региональной торговли определяет степень интенсивности «внутриблоковой» торговли и торговли с другими странами мира. Индекс равняется единице (1), если страны торгуют друг с другом с такой же интенсивностью, что и с другими странами мира, и превышает это значение в случае «географического крена». Для стран СНГ и ЕЭС индекс интенсивности региональной торговли составляет, соответственно, 7,3 и 6 единиц [2. С.16]. Это вполне объяснимо и обусловлено географической близостью, историческими и культурными связями, низкими транзакционными издержками, а также указывает на наличие общих проблем в структуре экономики и торговли. Для определения возможностей углубления интеграционного взаимодействия в регионе важной представляется оценка особенностей и проблем формирования ЕЭС как переходной формы региональной интеграции, определение его места и значения для ускорения евразийских интеграционных процессов.

Наиболее общими характеристиками ЕЭС Беларуси, Казахстана и России, определяющими дальнейшие перспективы региональной интеграции, на наш взгляд, являются следующие:

– факт осуществления крупнейшего интеграционного проекта, подтверждающего состоятельность существующей интеграционной группировки;

– формирование наднационального органа, обеспечивающего единые правила для импорта всей товарной номенклатуры стран ЕЭС и возможности расширения его функций и полномочий на пространстве Евразии (в настоящее время осуществляется поэтапная передача Комиссии ЕЭС отдельных полномочий государств, формирующих ЕЭС, в сфере регулирования внешнеторговой деятельности);

– снятие внутренних таможенных границ между странами-членами союза, перенос таможенного контроля на внешний периметр союза, введение общей для всех стран-участников Таможенного союза системы тарифного и нетарифного регулирования при торговле с третьими странами и процесс постепенного его расширения за счет других стран ЕврАзЭС;

– создание единого документа в форме Таможенного кодекса, регламентирующего все организационные, правовые и иные вопросы таможенного администрирования и являющегося основой для осуществления всех таможенных процедур;

– введение Единого таможенного тарифа на более чем 11 тысяч единиц товарной номенклатуры;

– выработка общей позиции по вопросам вступления в ВТО;

– следование стратегии интеграции, опробованной странами Европейского Союза, от зоны свободной торговли до общего экономического и валютного рынка. Во многом благодаря действующему в сообществе режиму свободной торговли взаимный товарооборот увеличился в 2013 г. по сравнению с 2000 г. более чем в 4 раза, общий объем товарооборота составил в 2013 г. более 900 млрд долларов, а совокупный объем валового внутреннего продукта – 1,9 трлн долл. [3].

Таким образом, ЕЭС, которому предшествовал этап экономической интеграции в режиме свободной торговли, таможенного союза, явился формой (этапом) региональной интеграции для формирования единого экономического союза на базе общего рынка. Безусловно, что ЕЭС трех государств

является на сегодняшний день наиболее прогрессивной формой интеграции в регионе СНГ.

Специфика формирования ЕЭС Беларуси, Казахстана и России как формы интеграционного взаимодействия в регионе определяется рядом факторов, связанных с:

– особенностями разноскоростной модели интеграции, когда интеграционный процесс продолжается, даже если часть членов общей группировки полностью в него не включилась;

– особенностями общей экономической истории государств бывшего СССР, масштабами и спецификой их экономик, формирующих уникальное по своим возможностям «трансазиатское пространство»;

– особенностями современного этапа глобализации мировой экономики. Эти факторы в совокупности и по отдельности способствовали активизации проекта ЕЭС.

Наличие общей экономической ментальности позволяет странам ЕЭС учесть особенности экономик в процессе формирования Единого союза и обеспечить решение внутренних экономических проблем по созданию благоприятных условий для привлечения взаимных инвестиций и создания совместных производств с учетом существующего в государствах экономического потенциала. Дополнительными позитивными сторонами усиления интеграции следует считать повышение конкурентоспособности производимых товаров как следствие расширения рынков сбыта внутри ЕЭС; относительное ослабление конкуренции товаров из третьих стран за счет унификации импортных таможенных пошлин; усиление фискальной роли импортных таможенных пошлин.

В настоящее время между странами ЕЭС действует режим свободной торговли товарами, который реализуется в соответствии со статьями 8 и 9 Договора о Таможенном союзе и Едином экономическом пространстве от 26 февраля 1999 г., подписанного главами государств. Применение во взаимной торговле в рамках ЕЭС специальных защитных, антидемпинговых и компенсационных мер регламентируется протоколами от 17 февраля 2000 г. и 28 октября 2003 г. и не противоречит нормам Генерального соглашения по тарифам и торговле (ВТО).

В целом следует отметить, что проект Единого таможенного тарифа, и впоследствии ЕЭС трех государств формировался, исходя из развития промышленного сектора, а также обеспечения доступности для конечного потребителя не производимых в государствах-участниках товаров.

Бесспорно, что основными стимулами для интеграции стран ЕЭС стали внешние факторы, а именно глобальный финансовый кризис и связанная с ним трансформация системы международных экономических отношений, а также особенности интеграции в систему международной торговли стран формирующегося ЕЭС, в частности длительность процедуры оформления членства в ВТО. Безусловно, перед ЕЭС встает задача обеспечения глобальных интересов стран-участников. Если на региональном уровне это согласование интересов валютно-экономической политики трех государств, то на глобальном уровне важным становится обеспечение интересов ЕЭС в системе международных экономических отношений, в частности в вопросах международной торговли. Кроме того, внутри ЕЭС трех государств предстоит учесть преимущества сложившихся международных контактов, а также обеспечить согласование интересов международных союзов, в которые входят страны-участники, с интересами ЕЭС.

В той или иной степени факторами сплоченности государств-членов ЕЭС выступают такие, как принадлежность к одному географическому пространству, совместное историческое прошлое, общее культурное наследие, расчет на то, что объединение нейтрализует противоречия и усилит международную конкурентоспособность. Определяющими факторами интеграционного проекта ЕЭС являются следующие:

– механизм совместного принятия решений и их реализации на основе правовых инструментов, причем наднациональное и национальное право образуют единое целое. В ЕЭС осуществляется принцип совместного управления суверенитетом, когда часть своих суверенных полномочий государства-члены передают на наднациональный уровень;

– механизм распределения функций и полномочий между государствами-членами, институтами и государствами и институтами ЕЭС, который предусматривает четкое разделение компетенций, относящихся к ведению союза и национальных правительств (ЕЭС наделен четырьмя видами компетенций: исключительными, смешанными, поддерживающими и параллельными) [4].

Таким образом, темпы региональной интеграции определяются степенью согласованности интересов стран-членов ЕЭС в вопросах международных экономических отношений и международной торговли в частности. Необходимым условием успешной интеграции, а именно согласования национальных экономических приоритетов, является совершенствование институциональной структуры ЕЭС и механизмов наднационального регулирования, а также наличие стратегии глобального экономического партнерства стран-участников ЕЭС.

Литература

1. Бизнес-Форум ЕврАзЭС – Инвестиции, Инновации, Интеграция. – М., 14 апреля 2009 г. // www. forum.evrazes-bc.ru

2. Гурова И.П. Изменение глобальной и региональной торговой интеграции // Евразийская экономическая интеграция, 2009. – № 3(4).

3. Интеграционный прорыв в рамках ЕврАзЭС // www. eurasianhome.org/xml/t/expert.xml

4. Зуев В.Н. Механизм ЕС как модель для глобальных институтов // Вестник международных организаций, 2012. – №2.

Ж.Т. Сулейменова, *магистранты*
Ғылыми жетекшісі: ***Ә.С. Бақтымбет,*** *э.ғ.к., доцент*

ҚАРЖЫЛЫҚ ЖОСПАРЛАУДЫҢ МІНДЕТТЕРІ ЖӘНЕ ҚАҒИДАЛАРЫ

Жоспарлау корпорация ішінде сауда келісімдері бойынша қажетсіз трансакциялық шығындарды айналып өтуге көмектеседі.

Жоспарлау:

– кәсіпорынның даму деңгейі мен қаржы шаруашылық әрекетінің нәтижелерін;

– қаржылық ресурстарды қоса алғанда қандай ресурстарды қолдану арқылы компания өз мақсатына жететінін қарастырады.

Ұзақ мерзімді және оперативті жоспарлар жүйесі негізінде жоспар-ланған жұмыстарды жүргізу, қызметкерлерді ынталандыру, нәтижелерді бақылау және оларды жоспарлы көрсеткіштер көмегімен бағалау жүргізіледі. Корпорация кәсіпкерлік тәуекелді толығымен жоя алмайды, алайда білікті-лікпен жоспарлаудың көмегімен жағымсыз нәтижелердің алдын ала алады.

Жоспарлау қызметі:

– өзгермелі нарықтық конъектура жағдайында жақсы мүмкіндіктерді пайдалануды қамтамасыз етеді;

– жоспарлау кезінде біршама сұрақтар туындайды;

– басқарушылық қызметті ынталандырады;

– корпорацияның құрылымдық бөлімдері арасындағы әрекеттердің нақты бағдарларын қамтамасыз етеді;

– басшылықты қажет ақпаратпен қамтамасыз етеді;

– ресурстарды тиімді бөлуді қамтамасыз етеді.

Кәсіпорындардың ақша шаруашылығын тұрақтандыру жүйесінде қаржылық жоспарлардың құрастырылуы маңызды орын алады.

Қаржылық жоспар – ағымды және ұзақ мерзімді кезеңдегі ақшалай түсімдер мен шығындарды сипаттайтын, ағымды және күрделі бюджеттерді құрастыруды және қаржылық ресурстарды бірден үш жылға дейін болжауды қарастыратын, ақша ағымдарын сапалы болжау үшін қажетті жалпыланған құжат.

Қаржылық жоспар барысындағы әрекеттер [1]:

– кәсіпорынның инвестициялық мүмкіндіктері мен ағымдағы қаржыландыру мүмкіндіктерін;

– қабылданып жатқан шешімдердің нәтижесін болжау;

– мүмкін болатын шешімердің арасынан таңдап алынған шешімді қорытынды жоспарға қосар алдында негіздеу;

– қаржылық жоспарда белгіленген өлшемдер мен алынған нәтижелер өлшемдерін салыстыра бағалау.

Жоспарлау барысында болуы мүмкін оқиғалардың тек қана жағымды жақтарын ғана емес, сонымен қатар жағымсыз жақтарын да қарастыру керек. Қаржылық жоспар шығындарды ең төменгі мөлшерде ұстап тұру үшін арналмаған. Керісінше қандай тәуекелдерді қабыл алып, қаңдай тәуекелдер-ден бас тарту керектігін жоспарлау үшін де қолданылады.

Д.И. Финнерти мен Ф. Ли Ченг қаржылық жоспарды дивидендтік, қаржылық және инвестициялық саясаттарды талдау ретінде, олардың нәтижелері мен осы нәтижелердің корпорацияның экономикалық ортасына әсерін болжай отырып, қабылдауға болатын тәуекел деңгейі мен жобаларды таңдау процесі ретінде ұғынады [2].

Қаржылық жоспарлаудың міндеттері:

– экономикалық, құқықтық, есептік және нарықтық ақпараттарды, сонымен қатар кәсіпорынның қаржылық және инвестициялық саясаты туралы мәліметтерді пайдалану;

– дивидендтер, қаржыландырулар мен инестициялар туралы шешімдердің байланысын талдау және бағалау;

– жағымсыз оқиғалардың әсерін айналып өту және оперативті, ұзақ мерзімді шешімдердің байланысын айқын білу мақсатында басқарушылық шешімдердің нәтижелерін болжау;

– қабылданған қаржылық және инвестициялық жоспарлар шегінде орындалатын шешімдерді таңдау;

– таңдап алынған шешімдер мен қаржылық жоспармен белгіленген мақсаттардың нәтижелерін салыстыра отырып бағалау.

Батыста қаржылық талдаудың, жоспарлаудың және болжаудың негізгі 3 моделін қолданады:

– алгебралық теңестіру жүйесі;

– сызықтық бағдарламалау моделі;

– экономикалық (регрессияларды теңестіруді пайдалану) моделі.

Қаржылық есептіліктің нұсқалары (олар: кірістер мен шығындар туралы, пайда мен зиян, ақша қаражаттарының қозғалысы туралы) – қаржылық жоспарлау мен болжаудың модельдерін пайдаланудың нәтижесі.

Акция бағамы (PPS), акцияға шаққандағы дивиденд бағамы (DPS) және бір акцияға шаққандағы пайда (EPS) көрсеткіштеріне болжамды мән беріп, жаңа акциялар мен облигациялар жоспарланады.

Кез келген қаржылық модель:

– сенімді мәліметтерді қолдануға;

– әртүрлі нұсқадағы қаржылық есептеулерде қолдануға болатындай икемді болуға;

– іскерлік тәжірибедегі жаңашылдықты ескеруге;

– бастапқы ақпарат пен қорытынды нәтижелерді қолданушылар түсінетіндей етіп түрлендіруге;

– дивидендтер, инвестициялар мен компанияны қаржыландырудың көздері туралы ақпараттардың өзара байланысын ескеру.

Қаржылық жоспарлау процесінде батыс қаржыгерлері сценарийлер әдісін жиі қолданады. Мысалы, бір сценарий бойынша ұлттық экономиканың даму қарқынын төмендететін әрі тауарлар мен қызметтердің құнының құлдырауына әкеп соқтыратын кредиттерге жоғары пайыздық мөлшерлемені қарастырады. Екінші сценарийдің негізіне ел экономикасының құлдырауының өсуі, жоғары инфляция және әлсіз ұлттық валюта, т.б. алынуы мүмкін.

Бюджет – бұл әдетте бір жылға дейінгі мерзімге құрылатын, корпорацияның ағымдағы инвестициялық және қаржылық қызметінің кірісі мен шығысын сипаттайтын оперативті қаржылық жоспар.

Бюджеттеу – бұл оперативті жоспардың мақсаттарына сәйкес нақты бюджеттерді құру процесі (мысалы, алдағы айлық немесе кезеңдік кірістер мен шығындар бюджеті).

Күрделі бюджеттеу – корпорация капиталының құрылу көздері (баланс пассиві) бойынша және оларды орналастыру (баланс активі) бойынша басқармашылық нақты бюджеттерді құрастыру процесі.

Бюджеттік қадағалау – бұл жоспарлы бюджетпен белгіленген кірістер мен шығындардың жекелеген көрсеткіштерінің орындалуын ағымдағы қадағалау.

Смета – кәсіпорынның алдағы кезеңдегі ақша ресурстарына мұқтаждығын және көрсеткіштерді есептеу бойынша әрекеттердің тізбегін анықтайтын жоспарлы есептің формасы. Мысалы, өнімді өндіру және өткізу сметасы.

Нақты смета болашақ кезеңнің түрлі сценарийлерінде ақша құралдарының қозғалысының түсімдері мен төлемдерінің мәнін сипаттайды.

Смета кірістер мен шығындардың жай ғана жиынтығы емес, ол құралдардың түсу және шығу мерзімдерін болжау болып табылады. Болжамның нақтылығы компания қызметінің ерекшелігіне, ол қызмет етіп отырған ортаның белгісіздігінің деңгейіне және менеджерлердің болашақ ақша құралдарының қоғалысын көре білулеріне байланысты [3].

Корпоративті қаржылық талдаудың мәні келесілерде:

– компанияның алдыға қойған стратегиялық мақсаттары қаржылық-экономикалық көрсеткіштерден: өткізу көлемінен, сатылған тауарлардың өзіндік құнынан, табыстан, инвестициялардан, ақша ағындарынан және т.б. өз көрінісін табады;

– түсіп отырған қаржылық ақпарат стандартталып, қаржылық жоспар мен оның орындалуы туралы есепке ұласады;

– корпорацияның қысқа мерзімді және оперативті жоспарларын жүзеге асыруға қажетті ресурстардың мөлшері анықталады;

– оперативті қаржылық жоспарлар команияның тауар, ақша және капитал нарығындағы қаржылық стратегиясын құру және оған өзгертулер еңгізу үшін ақпараттарды ұсынады.

Қазіргі заманда кәсіпорындар өздерінің қаржылық жағдайының берілген және болашақтағы уақытта не болатының білуге мүдделі, себебі:

– өзінің шаруашылық қызметінде жетістікке жету үшін;

– бюджет алдындағы, мемлекеттік бюджеттік емес қорлар, банктер және басқа кредиторлар алдындағы міндеттерін уақытылы өтеп, өсімпұл, айыппұлдар төлемес үшін;

– құрылымдық бөлімдер, еншілес және корпоративтік топ шегіндегі тәуелді қоғамдардың қызметін бағдарлап, қадағалап отыру үшін қажет.

Осыған орай, кірістер ман шығынарды, табысты есептеп, инфляция әсерін, нарықтық конъюктураның өзгерісін, серіктестер арасындағы келісімдердің бұзылу мүмкіндіктерін алдын ала ескеру қажет.

Қаржылық жоспарлаудың басты мақсаты қаржы ресурстарының, капиталдың, қорлардың мүмкін болатын көлемін қаржыландырудың меншікті, қарыз немесе қор нарығынан тартылатын көздерінің есебінен құрылатын ақша ағындарын болжау негізінде анықтау болып табылады.

Бұл дегеніміз:

– корпорацияның өндірістік, ғылыми-техникалық және әлеуметтік дамуын меншікті құралдар есебінен қаржыландыру;

– табысты өткізу көлемін жоғарылату, өндіріс пен айналым шығындарын төмендету есебінен өсірген оңтайлы;

– корпорация балансының қаржылық тұрақтылығын, төлем қабілеттілігін және өтімділігін әсіресе ірі көлемдегі инвестициялық жобаларды жүзеге асыру кезінде қамтамасыз ету.

Қаржылық жоспар өнімді өндіру мен материалдық ресурстарды сатып алу жоспарларымен, маркетингпен, инвестициялармен, ғылыми зерттеулер және өнімдермен, т.б. байланысты.

Қаржылық жоспардың берілуі:

• орта мерзімді қаржы келешегін болжауда. Орта мерзімді қаржылық жоспар әдетте көрсеткіштерді тоқсан бойынша бөле отырып, бір жылға құрастырылады;

• ағымдағы кірістер мен шығындарды анықтауда. Оперативті қаржылық жоспар айларға, бір тоқсанға немесе декадаларға бөлшектеніп, бір айға құрылады.

Жылдық және тоқсандық қаржылық жоспарлар шегінде компанияның қаржылық жағдайына,

әсіресе өтімділігіне кері әсер ететін ай ішіндегі жос-парлы көрсеткіштерден ауытқулар да болады. Мұндай ауытқулар айдың алғашқы 15-20 күндерінде тиеліп жіберілген өнімнің ақшасының кешіктіріліп төленуі және материалдық ресурстардың құнының өтелуі себепті жиі болып тұрады. Сондықтан жалпы кірістер мен шығындарды декадаларға бөле отырып, айлық қаржы жоспарларын құру және олардың орындалуы бойынша есептер жүргізу ұсынылады. Бұл компанияның қаржылық қызметіне қысқа мерзімдер ішінде егжей-тегжей талдау жүргізіп, жедел шешімдер қабылдауына көмектеседі.

Қаржылық жоспарлаудың маңызды объектілері:

– өнімді өткізуден түсім (нетто);

– табыс және оның үлестірілуі;

– арнаулы мақсаттағы қорлар және олардың қолданылуы;

– салықтар мен алымдар түріндегі бюджетке түсетін төлемдер көлемі;

– мемлекеттік бюджеттен тыс қорларға бірыңғай әлеуметтік салық ретіндегі жарналар;

– несие нарығынан тартылатын қарыз құралдарының көлемі;

– айналым құралдарына және оларды қаржыландыруды толықтыру көздеріне деген жоспарлы сұраныс;

– капиталдық салымдар көлемі мен оларды қаржыландыру көздері, т.б.

Бәсекелестік жағдайында тауарларды өткізу нарығының болжамды бағасы қажет болған жағдайда 2-3 жылды қамтитын перспективті қаржылық жоспарлардың маңызы өседі, мысалы, өткізу мерзімі ұзақ инвестициялық жобалардың бизнес жоспары.

Батыстың корпорацияларында (США, Канада, ЕЭС, Япония) қар-жылық жоспарды құру кезінде жиынтық қаржылық көрсеткіштер әр қызмет түрі бойынша жекелеген ұсақ жобаларға бөлшектей отырып қарастырылады. Жоспарлаудың алғашқы этапында корпорация басшылығы әрбір бөлімшеден алдағы бес жылға 3 балама бизнес жоспарды ұсынуын талап етуі мүмкін.

– бөлімшенің агрессивті даму жоспары өнімнің жаңа түрлерін дамытуға және жаңа технологияларды меңгеріп, игерілген нарықтағы үлесін арттыру немесе жаңа нарықтарды игеруге салынатын ірі капитал салымдарын қарастырады;

– қалыпты даму жоспарында компания бөлімі бәсекелестерді нарықтан ығыстыруды қарастырмай, нарықтағы сатып алу көлемінің өзгерісіне байланысты дамиды;

– шығындарды төмендетіп және мамандандырылуды ықшамдау жоспарында өндіріс пен өткізу көлемінің төмендеу қаупін ескере отырып, капитал салымдарын минимизациялауды мақсат етіп қояды.

Жоспарлаудың төртінші нұсқасы да болуы мүмкін – бөлімшені қайта құру, сату, таратып жіберу. Әрбір нұсқа белгілі бір ақша ағынымен байланысты. Демек бұл бизнес жоспар нұсқаларын бірін-бірі алмастырушы нұсқалар ретінде қарастырған жөн.

Қаржылық жоспарлау саласындағы мамандар әдетте компания үшін басымдылыққа ие емес жобаларға жоспар құра қоймайды. Әдетте инвестициялық жоспарлар біртұтас жиынтық ретінде қарастырылады. Алайда минералды шикізаттың жаңа көздерін игерумен, электростанцияларды салумен, экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз етумен, өндірістік мүмкіндіктерді кеңейтумен байланысты ірі көлемдегі жобалар жекелеген бизнес жоспарлардың құрылуын қажет етеді. Мұндай жобалар әдетте компанияның ұзақ мерзімді қаржылық жоспары шегінде қаржыландырылады.

Компанияның қаржылық стратегиясының негізін өзін-өзі қаржыландыру құрайды. Өзін-өзі қаржыландыру ең алдымен меншікті ресурстардың (таза табыс пен амортизациялық аударымдардың) қолданылуын, сонымен қатар мемлекеттік бюджетті қоса алғанда сәйкес бюджеттерден тартылған қаражаттардың қолданылуын қарастырады.

Тартылған қаражаттар ақылы болғандықтан, корпорацияның өзін-өзі қаржыландыруын шектейді. Қаржылық ресурстардың жалпы көлемінде меншікті көздердің үлесін көбейту қажеттілігі компаниядан техникалық, кадрлық, маркетингтік қаржылық және инвестициялық саясаттарының икемді болуын талап етеді.

Қаржылық жоспарларды құрастыру үшін келесі ақпарат көздері қолданылады:

– өнімді тұтынушылармен және материалдық ресурстар мен қызметтерді жеткізушілермен арада жасалатын келісімшарттар;

– бухгалтерлік есепті және өткен кезеңдегі қаржылық (айлық, тоқсандық, жылдық) жоспарлардың орындалуын талдаудың нәтижелері;

– өнімді өткізу бойынша болжамды есептер немесе түсіп жатқан тапсырыстарға қарап есептелген өткізу жоспары, сұраныстың, өткізу құны деңгейінің және өнімді қолма қол ақшаға жеткізу немесе бартермен айырбастауды қоса алғанда нарықтық конъюнктураның басқа да жағдайларының болжамдары;

– заңнамалық актілермен бекітілетін экономикалық нормативтер;

– компания басшылығымен қабылданған есептік саясат.

Осы мәліметтер негізінде құрастырылған қаржылық жоспарлар (бюджеттер) ағымдағы қаржылық тұтынушылық қажеттіліктерді, инвестициялық жобалар мен бағдарламаларды және басқа да корпорация дамуын қамтамасыз ететін шараларды қаржыландыру үшін басшылық (бағдар) қызметін атқарады.

Жоспарлаудың қағидалары корпорациядағы жоспарлау қызметтінің сипаты мен мазмұнын айқындайды.

Жүйелі жоспарлау қағидасы мыналарды меңзейді:

– элементтердің (бөлімдердің) жиынтығының болуын;

– осы элементтердің өзара байланысын;

– корпорация мақсатына сәйкес, жүйеге кіретін бөлімдердің ортақ даму бағытының болуын.

Жоспарлау қызметінің ортақ бағыты, бөлімшелердің мақсатының ортақтығы фирманың вертикалды тұтастығының шегінде мүмкін болып табылады.

Жекелеген бөлімдердің жоспарларын бағдарлау қағидасы бір бөлімдердің қызметін өзгелермен байланыстырмастан тиімді жоспарлау мүмкін еместігімен, бір құрылымдық бірліктердің жоспарындағы өзгерістер басқаларының жоспарларынан көрініс табуы керектігімен сипатталады. Яғни өзара байланыстылық, бір – мезгілділік корпорациядағы жоспарлауды бағдарлаудың негізгі ерекшелігі.

Қатысу қағидасы әрбір компанияның маманы (менеджері) өзінің лауазымы мен атқарып отырған қызметіне қарамастан жоспарлау ісінің қатысушылары болып табылады.

Үздіксіздік қағидасының мәні мыналарда:

– жоспарлау процесі жүйелі түрде бекітілген цикл шегінде жүргізіледі;

– дайындалған жоспарлар бірін-бірі үздіксіз алмастырып отырады.

Сонымен қатар сыртқы ортаның белгісіздігі мен ішкі жағдайдың ойламаған жерден өзгеруі корпорация жоспарына түзетулер енгізіп, нақтылауды талап етеді [4].

Икемділік қағидасы. Осы қағидаға сәйкес ойламаған жерден жоспарланған әрекеттің шегінен шығуды талап ететін күтпеген жағдайлардың орын алуы ескеріледі. Сондықтан жоспарлар қауіпсіздік қорының болуын қарастыру керек.

Нақтылық қағидасы корпоративтік жоспарлардың ішкі және сыртқы ортаның жағдайы қаншалықты мүмкіндік берсе, соншалықты бөлшектене қаралып, нақтылануын меңзейді.

Осы жалпыланған жағдайларға қарап қаржылық жоспарлаудың қағидаларын нақтылауға болады:

– мерзімдерді қаржылық сәйкестендіру қағидасы;

– төлем қабілеттілік қағидасы. Корпорацияның бірінші кезекті қысқа мерзімді міндеттемелерін жабатын өтімділігі жоғары құралдары болуы керек. Мұнда айналым активтері үнемі қысқа мерзімді пассивтерден жоғары, меншіктің айналым құралдары тауарлар мен қызметтерді жеткізушілердің алдындағы мерзімі жеткен қарыздарынан асып түсіп отыруы керек.

Айналым активтері мен қысқа мерзімді пассивтер арасындағы мұндай жағымды арақатынасқа қол жеткізу үшін қажетті шаралар: өндіріс пен өнімді өткізу кестесін сақтау; компанияны қаржыландыру шығындарын ең төменгі деңгейге түсіру; оның өтімділігін жеткілікті жоғары деңгейде сақтау.

Осы мақсаттарға жету үшін қарыздарды өтеу мерзімдері активтердің қызмет ету мерзімімен сәйкес келгені жөн. Мұндай сәйкестік болмаса, өтімділікті жоғалту қаупі артады:

– капитал салымдарының өтімділік қағидасы. Капитал салымдарын қаржыландыру үшін, қаржыландырудың ең арзан жолдарын таңдап алуды қарастырады. Қарыз құралдарын тарту меншікті капиталдың өтімділігін арттыратын жағдайда ғана тиімді.

– тәуекелдердің тепе-теңдігінің қағидасы. Әсіресе тәуекелі жоғары ұзақ мерзімді инвести-

цияларды меншікті құралдар есебінен салған дұрыс;

– нарықтағы сұраныстарға икемделу қағидасы.

– шекті өтімділік қағидасы мүмкін болатын тәуекел деңгейінде инвестицияланған капиталдың максималды өтімділігін қамтамасыз ететін капитал салымдарын таңдап алуды меңзейді.

Әдебиеттер

1. Брейли С., Маейерс С. Принципы корпоративных финансов / Пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2005.

2. Ли Ченг Ф., Финнерти Д.И. Финансы корпораций: теория, методы, практика / Пер. с англ. – М.: Инфра-М.

3. Финансовй менеджмент: теория и практика: Учебник / Под ред. Е.С. Стояновой – М.: Перспектива, 2004.

4. Федоткин Ю.Б. Бюджетирование как инструмент планирования достижения стратегических целей // Российское предпринимательство. – 2012. – №10.

К.А. Танкибаев, *магистрант*

Научный руководитель: ***А.К. Нугуманова,*** *к.э.н.,*

ЗАКОНОДАТЕЛЬНАЯ ОСНОВА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РК

Инновационная деятельность Казахстана, базирующаяся на внедрении новых идей, научных знаний, технологий и видов продукции в различные области производства и сферы управления обществом, относится к числу важнейших факторов развития экономики республики.

Для законодательного обеспечения расширения масштабов инновационной деятельности в Казахстане был принят Закон РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9 января 2012 г. №534-IV [1], предусматривающий меры государственного стимулирования инновационной деятельности.

Целями реализации государственной поддержки инновационной деятельности являются:

– развитие инновационного потенциала Республики Казахстан;

– увеличение доли высокотехнологичной продукции в структуре валового внутреннего продукта;

– содействие переходу экономики Республики Казахстан на путь инновационного развития, основанного на внедрении и использовании наукоемких технологий.

Принципами государственной поддержки инновационной деятельности являются:

– соблюдение национальных интересов при осуществлении инновационной деятельности;

– равенство субъектов инновационной деятельности при получении государственной поддержки инновационной деятельности;

– комплексность и системность, обеспечивающие постоянное взаимодействие субъектов инновационной деятельности;

– прозрачность процедур государственной поддержки инновационной деятельности.

Государственная поддержка инновационной деятельности осуществляется в соответствии с законодательством РК по следующим основным направлениям:

– стимулирование инновационной деятельности путем создания организационных и экономических условий, в т.ч. обеспечивающих привлечение инвестиций для реализации государственной инновационной политики;

– определение приоритетов инновационного развития;

– формирование и развитие инновационной инфраструктуры;

– участие государства в создании и внедрении инноваций;

– повышение общей инновационной активности в стране, в т.ч. содействие развитию высокотехнологичных и наукоемких производств;

– продвижение отечественных инноваций на внешние рынки;

– международное сотрудничество в сфере инновационной деятельности, включая трансферт технологий;

– переориентация производства на ресурсосберегающие технологии, производство экологически чистых продуктов;

– создание условий для внедрения инноваций;

– информационная поддержка и популяризация инновационных достижений;

– создание условий для обмена информацией и опытом между субъектами инновационной деятельности в разработке и реализации инновационных проектов.

Уполномоченным государственным органом, ответственным за разработку и реализацию политики в сфере индустриально – инновационного развития является Министерство индустрии и новых технологий Казахстана, в функции которого входят: внесение предложений в Правительство РК по приоритетным направлениям инновационной деятельности; выделение инновационных грантов; проведение мониторинга реализации и оценка эффективности выполнения инновационных проектов, осуществляемых за счет инновационных грантов; государственный контроль за исполнением законодательства Республики Казахстан о государственной поддержке инновационной деятельности, в т.ч. за выполнением комплекса мер инновационного развития.

Министерство образования и науки РК является уполномоченным органом, ответственным за формирование, реализацию и координацию всех фундаментальных и прикладных исследований, проводимых в стране, состояние и развитие научно-исследовательской инфраструктуры, подготовку и повышение квалификации научных кадров, а также проведение Государственной научно-исследовательской экспертизы научных проектов и программ, реализуемых за счет средств государственного бюджета.

Закон РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» регулирует отношения в сфере инновационной деятельности и определяет основополагающие принципы, направления и формы реализации государственной инновационной политики. При этом особое внимание обращается на быстроразвивающиеся направления, в частности информационно-телекоммуникационные технологии и электронику.

Анализ успешного зарубежного опыта показал, что одним из основных условий эффективной системы генерации инноваций является вовлечение в данный процесс высших учебных заведений.

В Казахстане Национальная инновационная система начала формироваться в 2003 г. в виде институциональной и физической инфраструктуры: проектное финансирование в лице АО «Национальный инновационный фонд» (далее – АО «НИФ»), инжиниринг и трансферт технологий в лице АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий» (далее – АО «ЦИТТ»), венчурное финансирование в лице ряда венчурных фондов с участием АО «НИФ» и физическая инфраструктура в виде 4 технопарков в городах Алматы, Караганда, Уральск, а также ПИТ Алатау.

Однако, как показала практика, само создание элементов инфраструктуры не привело к росту инновационной активности. В этой связи требуется выработать и реализовать новые подходы к формированию Национальной инновационной системы (НИС), повышению эффективности взаимодействия ее элементов (включая восполнение недостающих звеньев в «цепи» инновационной поддержки), а также усилению взаимодействия и координации этих элементов для достижения конечной цели.

Национальная инновационная система включает 4 основных элемента – научный потенциал, инновационные предпринимательство, инновационную и финансовую инфраструктуры.

Институты развития осуществляют финансирование проектов на всех стадиях проектного цикла, а также оказывают информационную и институциональную поддержку:

Центр маркетингово-аналитических исследований обеспечивает информацией о рынках, мировых тенденциях, изменениях внешней и внутренней конъюнктуры по конкретным товарам, отраслям, видам производств; проводит ряд исследований с авторитетными и опытными международными консалтинговыми компаниями в целях улучшения бизнес-среды, повышения уровня факторов, влияющих на конкурентоспособность экономики страны.

Оператором создания и развития инновационной инфраструктуры в Казахстане является

«Центр инжиниринга и трансферта технологий», основными задачами которого являются оказание инжиниринговых услуг, трансферт передовых зарубежных технологий, оказание консультационных, информационных, юридических и иных услуг при трансферте технологий, маркетинг внешнего и внутреннего рынков технологий и анализ мировых тенденций развития в данной сфере.

Литература

1. Закон РК «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9 января 2012 г. №534-IV.

Ж.А. Тауекелов, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ж.К. Бопиева,*** *д.э.н., профессор*

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ИНТЕГРАЦИЯ ГОСУДАРСТВ-УЧАСТНИКОВ СНГ: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Экономическая интеграция является исторически сложившейся общностью, которая складывалась на протяжении многих лет. Она представляет собой широкое межгосударственное объединение, которое обладает своей организационной структурой. Между участниками интеграции осуществляется более глубокое разделение труда, ведется интенсивный обмен товарами, услугами, капиталами, рабочей силой.

Идеи интеграции и кооперации, создание единого экономического пространства, восстановление и развитие сотрудничества между странами – традиционными партнерами, стали первоочередными в государствах СНГ. Важнейшим событием конца XX в. стал распад экономической системы социализма и построенной на ней системы международных экономических отношений. После 50 лет существования развалилась организация Совета Экономической Взаимопомощи, включающая 10 социалистических стран, расположенных на трех континентах. Перед прекращением деятельности СЭВ на долю стран, входивших в эту организацию, приходилось 25% производимого в мире национального дохода, а распадом СЭВ последовал и развал его основного участника – Советского Союза. В 90-е на его месте началось формирование ряда новых независимых государств.

Становление новых государственных образований сопровождалось заметным падениям объемов производства, сокращением производственно-технических, научных, культурных связей между народившимися странами. Если принять общее падение производства в СНГ за 100%, то на 60% этот обвал произошел из-за разрыва хозяйственных связей.

Правительство вновь образованных государств, формируя свои экономические цели и приоритеты, сознавали невозможность ликвидации исторически сложившегося разделения труда между бывшими союзными республиками. Взаимосвязь между бывшими республиками была столь велика, что необходимо было поддержать основные хозяйственные связи.

Решить проблемы экономической интеграции стран не так легко, как кажется. Казалось бы, для преодоления всех барьеров нужно решить 4 основных проблемы экономической интеграции, проблемы, также характерные тому или иному региону или стране, в результате чего решаются все противоречия. Однако это не так, необходимо создавать и соблюдать соглашения, договора, учитывать геополитическое положение страны, экономическое развитие и главное-желание к объединению в единый механизм.

Процессы взаимного экономического сотрудничества на базе существования новых независимых государств начались с осени 1992 г. В сентябре 1993 г. в Москве на уровне глав государств и правительств подписан Договор о создании Экономического союза, в котором заложена концепция трансформации хозяйственного взаимодействия в рамках СНГ с учетом сложившихся в нем реалий. В основе Договора лежит понимание его участниками необходимости формирования общего эконо-

мического пространства, основанного на свободном перемещении товаров, услуг, рабочей силы, капиталов; выработки согласованной денежно-кредитной, налоговой, ценовой, таможенной, внешнеэкономической политики; сближения методов регулирования хозяйственной деятельности, создания благоприятных условий для развития прямых производственных связей.

За эти годы существования договора об экономическом союзе и сотрудничестве мало, что изменилось с момента его подписания. Хотя государства понимают необходимость создания единого экономического пространства, они не могут объединится из-за таких факторов, как единая налоговая и таможенная система, единая валюта, свободное перемещение капиталов, услуг и рабочей силы. Эти вопросы должны решаться более серьезно. Хотя в настоящее время и есть идеи объединения, они очень слабы. И порой кажется, что государства просто хотят насладиться своей независимостью, тем самым тянут всю экономику на более низкий уровень.

Первоначально в экономический союз вошли 9 государств, в т.ч. Армения, Белоруссия, Казахстан, Россия, Таджикистан, Узбекистан, Киргизия, Молдавия и Украина на правах ассоциированного члена.

Договор декларировал положение о поэтапном формировании общего экономического пространства. Отношения в нем должны строиться на принципах рыночной экономики, на обеспечении равных возможностей и гарантий для всех хозяйствующих субъектов, совместном осуществлении крупных экономических проектов, представляющих взаимный интерес, и на решении экологических проблем.

Предполагалось свободное перемещение товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, согласование денежно-кредитной, бюджетной, налоговой, ценовой, внешнеторговой, таможенной и валютной политики, сближение методов регулирования экономической деятельностью.

Движение новых независимых государств к интеграции с разными скоростями и неудовлетворенность их лидеров низкой эффективностью деятельности СНГ привели к тому, что Содружество стало дробиться на отдельные группировки. Произошел переход от одного типа интеграции, связанный с формированием СНГ, к другому, когда в постсоветском пространстве возникла сложная многоуровневая интеграционная система.

Образовались 4 региональных объединения:

– Союзное государство Беларуси и России;

– Евразийское экономическое сообщество (Беларусия, Казахстан, Кыргызстан, РФ и Таджикистан).

– Центральноазиатское экономическое сообщество (Казахстан, Кыргызстан, Узбекистан и Таджикистан);

– ГУУАМ (Грузия, Украина, Узбекистан, Азербайджан и Молдова).

Их роль и значение можно оценивать по-разному: с одной стороны, как снижение уровня согласованности в рамках СНГ, с другой, как поиск новых, более тесных форм интеграции между странами. При этом нельзя не учитывать и того факта, что за 19 постсоветских лет сложилась новая политическая и социально-экономическая реальность. Проведенные в бывших советских республиках преобразования утвердили их национальную государственность. Итогом либерализации экономики, внедрения во все сферы хозяйственной жизни новых институтов обозначились базисные контуры рыночного хозяйства, усилились тенденции к оживлению производства и постепенному экономическому росту.

Существует ряд объективных факторов, значительно осложняющих развитие интеграции между странами Содружества.

1. В интеграции на постсоветском пространстве участвуют органы, заметно отличающиеся по экономическому потенциалу.

2. Интеграция в СНГ осуществляется в условиях глубокого экономического кризиса.

3. В странах СНГ не завершены рыночные преобразования. Имеются расхождения в подходах к темпам и путям осуществления.

4. Существует определенное противодействие ведущих мировых держав интеграционным процессам стран СНГ.

Тенденции развития экономической интеграции стран СНГ в настоящее время кажутся очень

перспективными, но в тоже время процессы интеграции протекают очень медленно. Идею создания единого экономического пространства предложил и прилагает активные усилия для ее реализации Президент Казахстана Н. Назарбаев. Премьер Казахстана отметил, что в рамках СНГ Центральноазиатский союз является наиболее продвинутым в плане экономической интеграции.

Тенденции развития экономической интеграции СНГ также перспективны из-за того, что страны СНГ простираются на 11 часовых поясов, они занимают без малого шестую часть обитаемой суши планеты, а если быть абсолютно точным, то 22229,6 тыс. кв. км, что почти в 7 раз превышает площадь всех 15 государств Европейского Союза. Чтобы пересечь территорию СНГ с севера на юг, надо проехать около 5 тыс. км, а с запада на восток – почти вдвое больше. Страны СНГ обладают большой сырьевой базой, так по оценкам экспертов, на страны Содружества приходится более четверти разведанных мировых запасов природных ресурсов и 10% мирового промышленного потенциала. А производят они при таком богатстве по различным расчетам всего от 2 до 3% мирового ВВП. Это примерно в 5 раз меньше, чем создается государствами Европейского Союза.

В условиях рыночной трансформации интеграционное сотрудничество стран СНГ играет особую роль в системе социально-экономического развития. В этом аспекте совпадают цели экономической политики стран СНГ по структурным изменениям в экономике, поддержке приоритетных отраслей и направлений хозяйственной деятельности на базе реконструкции производства, внедрения новой техники и технологий. Поэтому необходима научно обоснованная и взаимоувязанная программа государственных приоритетов в отраслях экономики и социальной сферы стран СНГ, что требует прямой государственной поддержки. Так, реформирование социальной сферы должно быть направлено на решение задачи обеспечения социальной защиты населения, в первую очередь наиболее уязвимых ее слоев. Взвешенные, скоординированные меры особенно важны при реформировании образования, здравоохранения и системы пенсионного обеспечения, а также для государственной поддержки занятости населения, создания рынка жилья, модернизации и ремонта систем теплоэнергоснабжения населения.

Стратегия экономической интеграции стран СНГ включает такие важные направления, как: переход к конкурентной экономической среде; развитие инфраструктуры рынка и институциональные преобразования; внедрение методов экономического регулирования рынка; оптимальное использование налоговой системы, кредитов, таможенных пошлин и других стимуляторов; совершенствование денежно-кредитной политики; реализацию возможностей финансовых рынков и структурной динамики капиталопотоков.

Таким образом, анализирую данную работу можно выделить следующие основные проблемы:

1. В странах СНГ не завершены рыночные преобразования. Имеются расхождения в подходах к темпам и путям осуществления.

2. Политическая недальновидность правящих элит.

3. Нежелание стран СНГ платить по счетам.

Это лишь основные проблемы, кроме них существуют и другие.

Исходя из краткого анализа современного состояния развития экономической интеграции стран СНГ можно выделить следующие проблемы:

– утрата государствами своих позиций на рынках стран СНГ;

– различие уровней жизни и экономического развития между членами организации;

– отсутствие согласованной цели интеграции, последовательности интеграционных действий;

– несогласованная политика членов организаций по вхождению в ВТО и др.

Среди первоочередных мер по дальнейшему развитию экономической интеграции можно выделить следующие:

– согласованность действий членов организаций по вопросу вступления в ВТО;

– развитие правовой базы экономического сотрудничества;

– совершенствование тарифной политики, с учетом развития внутренних рынков стран-участниц;

– создание реально действующих механизмов по контролю за принятием и исполнением решений;

Кроме проблем, выделен следующие тенденции: рост ВВП и промышленного производства

на территории СНГ. Также отмечены и перспективные формы: лизинговые компании, финансово-промышленые группы и транснациональные корпорации.

Учитывая различия между странами СНГ также можно сделать вывод о том, что интеграция в рамках всего СНГ сегодня невозможна, но возможно осуществление интеграционных планов, в реализации которых будет принимать участие меньший состав участников.

Для интенсификации реальной интеграции в рамках СНГ необходима межгосударственная координация мер, направленных на содействие развитию между хозяйствующими субъектами стран СНГ воспроизводственно-интеграционных связей, прежде всего кооперационных, а также внутригосударственных правовых и организационно-экономических факторов, стимулирующих налаживание хозяйственно-кооперационных связей отечественных предприятий с партнерами из других стран Содружества, особенно на приоритетных направлениях. Возрастают общественные функции воспроизводственной основы интеграционных связей России со странами СНГ и между их хозяйствующими субъектами.

Прогресс в реальной интеграции в системе СНГ может быть достигнут при уяснении современной мирохозяйственной среды экономической жизнедеятельности. Это вызвано тем, что процесс транснационализации производства принял небывалые масштабы. ТНК стали главной силой мировой экономики. Быстрое сокращение жизненного цикла товаров ускоряет обновление продукции, подстраивающееся под высокий темп научно-технического и особенно информационного прогресса. Именно он императивно воздействует на весь инновационно-воспроизводственный процесс, сроки строительства, проектные решения, продолжительность функционирования построенных и модернизируемых производственных мощностей.

В целом поэтапная реализация экономической интеграции в рамках СНГ ведется. Однако, по мнению профессора Всероссийской академии внешней торговли А. Бельчука, «следует учитывать, что странам СНГ в интеграционных процессах нет необходимости проходить все этапы и формы, присущие европейской интеграции – признанному «эталону» в этой области. В отличие от Европы, страны СНГ в относительно недалеком прошлом представляли собой единое экономическое, политическое и культурное пространство, и значительные элементы этого наследства еще сохраняются. Поэтому речь фактически идет об экономической реинтеграции части постсоветского пространства при условии сохранения политической независимости бывших советских республик и установления между ними рыночных отношений».

Литература

1. Адясов И. Экономическая интеграция на постсоветском пространстве // http://www.nob.su/2010/05/25/yekonomicheskaya-integraciya-na-postsovetskom-prostranstve.html

2. Содружество. Информационный вестник Совета глав государств и Совета глав правительств СНГ. №1 (31). С. 74-75.

3. «Мировая политика» СНГ: интеграция в будущее // http://rus.ruvr.ru/2010/09/21/21358527.html

4. Мировая экономика и международные отношения. СПб: Питер-ПРЕСС. – 2009.

Н.Ш. Ташетов, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н., профессор*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ МИГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Миграция существовала всегда. Даже само расселение человека по Земле является не чем иным, как миграцией. В общем случае, миграция – это перемещение человека или групп людей на новые территории и места. В прошлом масштабы и характер миграций были различными. В те

далекие времена миграции людей оказывали очень большое влияние на расселения народов и племен. Места, принадлежавшие одним, меняли своего хозяина. В качестве ярчайших примеров можно привести так называемое Великое переселение народов и переселение европейцев на новый материк Америку, повлиявших на дальнейший ход истории человечества.

Под миграцией понимается все многообразие пространственного движения населения, независимо от его характера и целей. Сюда относятся: переезды из одних населенных пунктов в другие, ежедневные поездки на работу или учебу за пределы населенных мест, прибытие в тот или иной район на временные, в т.ч. и сезонные работы, поездки в командировки, отпуск и другие перемещения. Большинство исследователей исключают из миграции те пространственные перемещения, которые совершаются в пределах одного и того же населенного пункта.

Во-вторых, в миграции включают и пространственные перемещения, совершающиеся между населенными пунктами, которые ведут к постоянной или временной смене места жительства, а также представляют регулярное двустороннее движение между местом жительства и сферой труда или учебы. Не учитываются возвратные эпизодически совершающиеся деловые и рекреационные поездки из одних населенных мест в другой.

В-третьих, к миграции относят такой процесс пространственного движения населения, к которым в конечном счете ведет к его территориальному перераспределению. В этом случае отнесение пространственного перемещения к миграции определяется фактическим переселением из одной местности в другую и в ряде стран формальной пропиской в новом месте жительства. При этом здесь происходит соединение места жительства со сферой приложения труда, учебы или иной деятельности в одном населенном пункте.

В зависимости от одного из трех подходов, определенной их комбинации можно к миграции отнести любой набор видов территориального перемещения населения. Можно выделить четыре основных вида пространственного движения населения. К ним относятся эпизодическая, маятниковая, сезонная и постоянная миграции. Все четыре вида миграции специфичны по своему характеру, а участвующее в них население преследует совершенно различные цели.

Эпизодические миграции представляют собой деловые, рекреационные и иные поездки, совершающиеся не только не регулярно по времени, но и необязательно по одним и тем направлениям. Если в деловых поездках участвуют трудоспособные контингенты, то в рекреационных и остальная часть населения. Состав участников эпизодической миграции весьма разнообразен. По своим масштабам этот вид миграции, видимо, превосходит все остальные. К сожалению, изучается он весьма слабо. Исключение составляют, пожалуй, лишь туристские поездки, объем которых постоянно растет.

Маятниковые миграции представляют ежедневные или еженедельные поездки населения от мест жительства до мест работы (и обратно), расположенных в разных населенных пунктах. В маятниковых миграциях участвует во многих странах значительная часть городского и сельского населения. В наиболее существенных масштабах она совершается в тех агломерациях, центрами которых являются крупные и крупнейшие города. В ряде стран масштабы ежедневных маятниковых миграций близки к объемам ежегодных безвозвратных переселений или даже превышают их. Маятниковые мигранты увеличивают количественно и изменяют качественно трудовые ресурсы поселений – центров притяжения, где число рабочих мест превышает собственные ресурсы труда или не соответствует профессионально-квалификационной структуре населения. С другой стороны, маятниковая миграция создает условия для удовлетворения разнообразных потребностей в труде жителей, как правило, небольших поселений, в которых качественно, а иногда и количественно ограничен выбор рабочих мест.

Сезонные миграции – это перемещения, главным образом, трудоспособного населения к местам временной работы и жительства на срок, обычно на несколько месяцев, с сохранением возможности возвращения в места постоянного жительства. Сезонные миграции не только повышают реальный жизненный стандарт, хотя это очень важно, но и удовлетворяют потребности производства, испытывающего дефицит рабочей силы. Подобные миграции возникают вследствие того, что в экономике ряда районов доминирующее положение принадлежит отраслям, в которых потребность в рабочей силе неравномерна во времени.

В результате в сезоны наибольшего объема работ эти отрасли испытывают превышающую обычные размеры потребность в рабочей силе. Поскольку она не может быть удовлетворена за счет местных ресурсов труда, то дополнительная рабочая сила привлекается из других районов.

К отраслям с сезонным характером производства относится, прежде всего, сельское хозяйство. В этой отрасли в сезоны посевных и уборочных работ потребность в рабочей силе намного больше, чем в остальное, особенно зимнее время. К сезонному относятся отрасли по переработке сельскохозяйственного сырья. Интеграция этой отрасли промышленности с сельским хозяйством заметно сокращает потребность в сезонной миграции. Отраслями с сезонным характером, или стадиями, производства являются также лесозаготовительная (сплавные работы), рыбодобывающая (прибрежный лов) и ряд других.

Вместе с тем сезонный характер производства совсем не обязательно сопровождается сезонным характером труда. Агропромышленная интеграция, межотраслевое кооперирование в использовании рабочей силы, применение новых технологий и методов производства (например, океанического рыболовства) по существу сводит на нет потребность в сезонной миграции.

Безвозвратный вид (или переселение) может быть назван миграцией в строгом значении этого слова, соответствующий ему в этимологическом отношении. Этим объясняется тот факт, что ряд исследователей безвозвратную миграцию называют полной, полноценной, т.е. совершающейся насовсем. Безвозвратная миграция одновременно отвечает двум условиям: во-первых, население перемещается из одних населенных пунктов в другие, и, во-вторых, перемещения сопровождаются сменой постоянного места жительства. Первое условие исключает из миграции всевозможные перемещения населения внутри населенных пунктов, а второе – возвратные или краткосрочные поездки в другие населенные места.

Виды миграции различаются не только по формальным признакам, но и по существу. Так, безвозвратная миграция в отличие от других является важнейшим источником формирования постоянного состава населения в заселяемых местностях. Естественно, что между безвозвратной миграцией и остальными ее видами, нет непреодолимой стены. Один вид миграции может превращаться в другой или выступать его исходным пунктом. В частности, эпизодическая, маятниковая и сезонная миграции порой бывают предшественниками безвозвратной миграции, т.к. они создают условия (в первую очередь информационные) для выбора возможного постоянного места жительства.

Каждый из названных видов миграции может рассматриваться двояко: как межтерриториальное и межпоселенное перемещение. Переезд населения из одного населенного пункта в другой означает и его территориальное перемещение. Причем межпоселенные перемещения могут быть и внутритерриториальными. Внутрипоселенные перемещения по общему правилу к миграциям не относят. Как межтерриторнальные, так и межпоселенные перемещения представляют собой различные срезы одного и того же явления – то ли безвозвратной, то ли возвратной миграций.

Классификация межтерриториальных миграций по географическому признаку целиком зависит от существующего в стране административного устройства. В миграциях обычно различают потоки: внутри- и межобластные, внутри- и межреспубликанские. Поскольку практика планирования выделяет также крупные экономические районы, включающие группы смежных областей, экономически взаимосвязанных между собой, миграции подразделяют еще на межрайонные и внутрирайонные.

В миграционных потоках могут быть выделены четыре направления: внутри городской местности, т.е. между городами и поселками городского типа; внутри сельской местности, т.е. между сельскими поселениями; между сельскими и городскими поселениями, причем раздельно перемещение из сел в города (сельско-городское миграционное движение) и из городов в села (городско-сельское движение). Два последних направления обычно называют сельско-городской миграцией. Добавим, что внутрисельская миграция как миграция населения из сел в города по своему социальному содержанию – разные процессы, как, впрочем, и остальные направления.

Миграция как городских, так и сельских жителей характеризуется большим разнообразием, обусловленным величиной людности поселений, различиями их функции и генезиса. Подобно тому, как с географией районов взаимосвязано прямое и обратное движение мигрантов, со спецификой поселений взаимосвязана структура миграционных потоков.

Термин переселение, широко используемый в литературе XIX в. очень точно отражает суть такого явления, как миграция. Иными словами, это тот случай, когда точность определения не принесена в жертву краткости. Перемещение территориальное – более широкое толкование миграции. Многие исследователи к миграциям в широком смысле относят, наряду с безвозвратной (переселением), также сезонные и маятниковые перемещения. В настоящее время специалисты придерживаются точки зрения, что это зауженное определение. Миграция в широком смысле слова, как уже говорилось, охватывает все четыре вида перемещений: безвозвратные, сезонные, маятниковые и эпизодические. Последние не отличаются от сезонных ни своей продолжительностью, ни подчас своими целями: они могут быть не только рекреационными, но и трудовыми. Продолжительность эпизодической миграции жителей северных районов в рекреационных целях часто больше, чем трудовой сезонной миграции.

Население представляет собой не только совокупность людей, но и специфическую систему общественных связей и отношений, выступая тем самым в качестве подсистемы «общество».

В казахстанском законодательстве даны другие виды миграций: семейная иммиграция и коллективная иммиграция. Семейная иммиграция – въезд в РК группы родственников для временного или постоянного проживания. Коллективная иммиграция – организованное переселение в РК.

Миграция населения воздействует на общественное развитие посредством осуществления своих функций. Функции – это те конкретные роли, которые играют миграции населения в жизнедеятельности общества. Естественно, что функции миграции выражают ее сущность, обусловливают свойства этого явления.

Функции миграции населения не однозначны. Одни из них независимы от типа социально-экономической системы и особенностей отдельных обществ, характер других определяется социально-экономическими условиями конкретных обществ. Первые – общие функции миграции, вторые – специфические функции той или иной общественно-экономической формации.

Исследователи при анализе миграции населения среди ее наиболее общие функции выделяли ускорительную, селективную и перераспределительную. В более поздних работах суть первой из них специалисты сводят к обеспечению того или иного уровня пространственной подвижности населения.

Территориальные перемещения способствуют изменению социально-психологических характеристик людей, расширению их кругозора, накоплению знаний о различных областях жизни, обмену трудовыми навыками и производственным опытом, развитию личности, ее материальных, социальных и духовных потребностей, интеграции национальных культур. Более подвижное население, как правило, является и социально более активным. Миграция в любом случае ведет к развитию населения.

Другой функцией миграции является перераспределение населения, связанное с размещением производительных сил, между отдельными территориями страны, в т.ч. между природными зонами, районами, разными типами сельских и городских поселений. Особенность перераспределительной функции обусловлена ее межтерриториальным характером, поскольку для перераспределения необходимо взаимодействие населения по крайней мере двух регионов.

Выполняя перераспределительную функцию, миграция не только увеличивает численность населения отдельных территорий, но и косвенно влияет на динамику демографических процессов, ибо мигранты участвуют в воспроизводстве населения. Поэтому значение миграции в изменении численности населения той или иной местности всегда больше, чем доля мигрантов в составе населения этой местности.

Третья функция миграции – селективная. Суть ее в том, что неравномерное участие в миграции различных социально-демографических групп ведет к изменению качественного состава населения разных территорий. Опыт показывает, что мужчины и лица трудоспособных возрастов участвуют в миграции более активно, чем нетрудоспособные и женщины. Велики различия в миграционной подвижности лиц разных национальностей, а также коренных жителей того или иного района и недавно вселившихся туда из других местностей. Первые относятся к постоянному населению данной территории, а вторые – к новоселам.

Функции повышения подвижности, перераспределительная и селективная проявляют себя

неоднозначно в различных видах миграции. В одних случаях, как, например, в эпизодической миграции, наибольшее значение принадлежит функции развития подвижности, в других, – таких, как переселение, – все функции проявляют себя в полной мере. Тем не менее во всех миграционных перемещениях сущность миграции в наибольшей мере раскрывается через ее функции.

Именно поэтому миграция в различных социально-экономических условиях выполняет специфически присущие этим условиям функции, наиболее важными из которых являются экономическая и социальная. Миграция населения в социалистическом обществе осуществляется в условиях функционирования плановой экономики. Естественно, поэтому, что экономическая функция миграции населения состоит в обеспечении соединения территориально распределенных средств производства с необходимой рабочей силой и их функционирования в процессе производства. Осуществление в полной мере этой задачи на основе реализации общих функций миграции: ускорительной, перераспределительной и селективной – приводит к обеспечению количественного и качественного соответствия между вещественными и личностными факторами производства.

Социальная функция миграции населения в социалистическом обществе всецело определялась господствующими производственными отношениями. Она способствовала осуществлению цели социалистического общества – повышению жизненного уровня и социального развития трудящихся. Суть социальной функции миграции населения состоит в более полном удовлетворении потребностей переселенцев. Можно, конечно, возразить против этой формулировки, как, впрочем, и против любой другой. Исследователь Г.С. Вечканов полагает, что социальная функция должна способствовать не только удовлетворению личных интересов, но и всестороннему развитию всех членов общества. Но, во-первых, в миграциях участвуют не все члены общества, а только 4-5%, во-вторых, по-видимому, если возрастает уровень жизни у каждого мигранта, то он повышается и у всех мигрантов и соответственно у всего населения.

Миграция вследствие реализации ее социальной функции представляет собой процесс повышения жизненного уровня мигрирующего населения.

Безусловно, формулировки экономической и социальной функций миграции должны быть корректными и в наибольшей мере отражать сущность миграции населения в социалистическом обществе. Главное – в создании условий, при которых экономическая и социальная функции находились бы в гармонии, а не в противоречии, как, например, при отставании уровня жизни населения в тех районах, где производительные силы должны развиваться наиболее высокими темпами. Поэтому миграция населения рациональна тогда, когда достигается соответствие между экономической и социальной функциями.

Любой вид миграции населения, любая категория мигрантов в трудоспособном возрасте оказывает влияние на формирование предложения рабочей силы на рынке труда и, следовательно, на состояние самого рынка труда. Исследование миграционных проблем и их влияния на формирование рыночных отношений в трудовой сфере представляется особенно актуальным для современного российского общества. Нерешенность данных задач усиливает социальную напряженность в обществе, приводит к значительным экономическим издержкам, существенно сдерживает проводимые рыночные преобразования.

Проблемы оценки тенденций и закономерностей процесса миграции, его последствий, социального механизма управления им принадлежат к числу важнейших в теоретическом и практическом плане. В теоретическом плане речь идет о роли миграции в движении населения и трудовых ресурсов, развитии общества в целом. Рост численности мигрантов и связанных с этим затрат времени, средств на переселение и трудоустройство требует усиления внимания к вопросам регулирования этого процесса в интересах подъема и совершенствования производства, стабилизации экономического положения. В практическом плане изучение миграции является актуальным с точки зрения создания системы и механизмов управления, действенного контроля над последствиями этого процесса, охватывающего различные стороны жизни.

Актуальность обусловлена еще и тем, что в ряде случаев миграция меняет не только количественные пропорции между спросом на рабочую силу и ее предложением на рынке труда, но и оказывает существенное влияние на качество рабочей силы. Однако в современном обществе отсут-

ствуют механизмы взаимодействия федеральной политики занятости и политики на рынке труда с миграционной политикой.

Миграция может выступать сильнодействующим фактором либо способствующим экономическому развитию региона, либо сдерживающим его. Любой вид миграции населения, любая категория мигрантов в трудоспособном возрасте, участвующая в том или ином перемещении, оказывает влияние на формирование предложения рабочей силы на рынке труда, а следовательно, на состояние самого рынка труда на территориях прибытия или выбытия. Исследование миграционных проблем и их влияния на формирование рыночных отношений в трудовой сфере в региональном разрезе представляется особенно актуальным для современного общества. Нерешенность данных задач усиливает социальную напряженность в обществе, приводит к значительным экономическим издержкам, существенно снижает темпы проводимых рыночных преобразований. В связи с этим теоретическое осмысление миграционных вопросов в условиях современной переходной экономики приобретает не только социально-экономическое, но и политическое значение. Миграционные потоки, спо-собствуя активному развитию сферы бизнеса и торговли, далеко не всегда могут удовлетворить потребности рынка труда в рабочей силе. Привлечение дополнительной рабочей силы в экономику страны будет по-настоящему оправданным и эффективным только при условии регулирования масштабов и направлений миграционных потоков.

Литература

1. Современная демографическая ситуация в Казахстане. Научное издание. – Алматы: КИСИ при Президенте Республики Казахстан, 2004. – 60 с.

2. Демографический ежегодник Казахстана / Стат. сборник / Под ред. А. Мешимбаевой / Астана, 2009.

3. Переведенцев В. Миграция в ритме времени / Фонд «Новая Евразия», 2010.

К.К. Токабаева, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Х.Галиева,*** *д.э.н., профессор*

РАЗВИТИЕ КОРПОРАТИВНЫХ СТРУКТУР В КАЗАХСТАНЕ

На современном этапе важным фактором, определяющим корпорацию как элемент экономики, является межнациональный характер, распространение сферы производственной и коммерческой деятельности на зарубежные страны. Отличительной чертой транснациональных компаний является, прежде всего, наличие в их составе огромного числа производственных и сбытовых дочерних компаний в широком круге стран с целью проникновения на национальные рынки. Вторая особенность ТНК, а также и национальных корпораций состоит в больших размерах внутрифирменного обмена продукцией между материнскими и дочерними фирмами. В ТНК эти отношения выходят за национальные границы и распространяются на область международных экономических отношений. Таким образом, ТНК оказывают прямое влияние на экономическую и политическую жизнь других стран.

Работы по корпоративному управлению последних лет отражают доминирующее влияние трех основных теорий:

– теории соучастников (stakeholders theory), суть которой состоит в обязательной подконтрольности руководства корпорации всем заинтересованным сторонам, реализующим принятую модель корпоративных отношений;

– агентской теории (agency theory), рассматривающей механизм корпоративных отношений через инструментарий агентских затрат;

– институционального анализа, основанного на выявлении универсальных положений.

Система управления корпорацией отдельной страны обладает определенными характеристиками и отличительными свойствами. Вместе с тем, многие факторы оказывают схожее влияние на систему корпоративного управления. Это обстоятельство и позволило оперировать понятием модели корпорации, включающей определенный набор компонентов.

Принято выделять следующие основные компоненты:

– ключевые участники модели;

– структура владения акциями;

– состав совета директоров;

– законодательные рамки;

– требования к раскрытию информации;

– корпоративные действия, требующие согласия акционеров;

– механизм взаимодействия между ключевыми участниками.

В настоящее время исследователи выделяют три основные модели, существующие в странах с развитой рыночной экономикой: англо-американскую, японскую и немецкую, основные характеристики которых общеизвестны.

Важным условием успешного функционирования корпорации является ее устойчивость, обеспечение которой связано с:

– совместимостью с другими структурами на макроэкономическом уровне;

– нацеленностью на выполнение стратегических задач экономики комплекса в целом;

– адекватной системой управления;

– наличием определенной степени самостоятельности и автономности, т.е. корпорация должна представлять собой целостно сформированный и устоявшийся организм;

– способностью сохранять свое совокупное качество и функции при изменении формы и структуры хозяйственной системы;

– соответствием воспроизводственных процессов хозяйственной системы корпорации динамике потребностей в рамках экономического сообщества и макросистемы;

– наличие определенного потенциала к самоорганизации и саморазвитию.

Итак, место и роль корпораций в экономической системе государства предопределяется их ролью в едином совокупном воспроизводственном процессе, его ресурсном обеспечении. Усложнение хозяйственных систем корпорации связано, в первую очередь, с необходимостью активного формирования у них свойства экономической устойчивости за счет внутренних факторов роста. Корпорация, вбирая в себя самые разнообразные по отраслевому признаку и территориальному расположению хозяйственные образования, составляя основу экономики, предопределяет во многом не только экономическую динамику, но и социально-экономическую стабильность развития.

Что же касается горно-металлургического комплекса Казахстана, представленного 13 предприятиями отрасли, то его оборот оценивается почти в триллион тенге. А ряд компаний являются крупными региональными и мировыми игроками, что выгодно отличает их от отечественных нефтяных компаний [1].

Создана новая диверсифицированная компания ENRC, которая была зарегистрирована в 2006 г.; в ее уставном капитале были консолидированы пакеты акций ТНК «Казхром», АО «Алюминий Казахстана», «Казахстанский алюминиевый завод», «Жайремский ГОК», «Соколовско-Сарбайское горно-обогатительное производственное объединение», «Евроазиатская энергетическая корпорация», «ENRC Logistics» и «ENRC Marketing & Sales», германский производитель медных изделий MKM. (аффилированной компанией к ENRC является АО «Евразийский банк», в свою очередь который владеет 100% простых акций АО «Центрально-Азиатская Трастовая Компания», которая осуществляет брокерскую, дилерскую и андеррайтинговую деятельность, деятельность по управлению инвестиционным портфелем, предоставляет консультационные услуги).

Как было сказано в заявлении компании, «ENRC обеспечивает 5% ВВП Казахстана и является третьим по величине производителем ферросплавов, мировым лидером в сфере добычи и обработки железной руды, поставщиком двух пятых производимого в мире галлия, а также ведущим производи-

телем концентратов глиноземов и марганца. Группа обладает четвертью мировых запасов хрома и является крупнейшим в Казахстане поставщиком энергии»

Это новый металлургический диверсифицированный холдинг с участием государства. Приблизительно четверть уставного капитала ENRC будет принадлежать государству и три четверти – частным инвесторам. Корпорация «Казахмыс» в 2007 г. потратит 3 млрд долл. на покупку акций активов Евразийской промышленной ассоциации. Так, путем интеграции капиталов двух корпораций решаются вопросы нахождения внешних источников роста корпораций (процесс слияния). Создание новой консолидированной компании по типу BHP Billiton и Rio Tinto со всей очевидностью свидетельствует об одном: процессы консолидации и диверсификации производства металлургического сектора в Казахстане продолжаются на более высоком уровне, и объединенная корпорация получит возможность построения современного диверсифицированного производства и приобретет шансы для реализации крупномасштабных проектов в глобальном масштабе.

«Корпорация Казахмыс» представляет собой многопрофильное горно-металлургическое предприятие с законченным циклом производства: от добычи руды до выпуска готовой продукции. Основные виды деятельности компании – добыча и переработка полезных ископаемых, выпуск катодной меди, производство и продажа цветных металлов и продуктов их переработки. Одновременно с этим компания производит и распределяет электрическую и тепловую энергию, выполняет научно-исследовательские и проектные работы, ведет строительство промышленных и гражданских объектов, производит строительные материалы, осуществляет грузовые и пассажирские автоперевозки и др. [2].

Основной продукцией является катодная медь. Сопутствующая продукция: драгоценные металлы (золото и серебро) в медеэлектролитных шламах, медная катанка, свинец в концентрате и пылях, цинк в концентрате и др. С 1997 г. освоен выпуск нового вида продукции – золота и серебра в слитках и гранулах.

Возможность органического соединения достижений научно-технического прогресса с преимуществом интегрированных корпоративных структур не означает автоматического, без трудностей, превращения этой возможности в действительность. Поэтому социально-экономическое исследование проблем корпоративных структур и реализация программы органического соединения его достижений предполагает не только выявление преимущества корпорации, но и глубокий научный анализ имеющихся при этом противоречий.

Истинная цель интегрированного хозяйства, которая состоит не просто в улучшении результатов финансово-хозяйственной деятельности, более полном использовании производственных мощностей, кадровых и других ресурсов, а в достижении устойчивых темпов воспроизводства корпоративного капитала, а, следовательно, и экономического роста. Цель эта возникла объективно, под воздействием ряда факторов, порожденных тенденцией использования достижений НТП и восхождения к наукоемкому способу производства. Имеется в виду, во-первых, прогресс производительных сил и обретение ими технотронного характера, вследствие чего они становятся интегральными. Во-вторых, интегральный характер производительных сил все более императивно требует соответствующих, т.е. интегральных же производственных отношений – более централизованных форм собственности и организации производства. В-третьих, господствующим становится интегральный промышленный капитал, а у него свои условия воспроизводства, отличные от тех, какими определяется кругооборот дробных капиталов – частных и децентрализованных.

В целом данная проблема исключительна широка, многопланова и достаточно не разработана в литературе. Однако представляется целесообразным рассмотреть лишь несколько ее сторон, которые, на наш взгляд, еще не получили достаточного освещения. Эти вопросы имеют непосредственное отношение к проблематике диссертации и получают в ходе дальнейшего изложения более подробную характеристику. Речь идет, в первую очередь, о взаимосвязи человеческого фактора производительных сил и социального фактора. В период формирования и развития нового способа производства резко возрастает значение обоих факторов. Главный целенаправленный импульс интегрированные структуры получают от человеческого фактора. Научно-технический прогресс резко усиливает значение творческой деятельности рассматриваемого фактора вследствие все

более полной и всесторонней механизации производственных процессов.

Особенности развития государственно-корпоративного сектора предъявляют к экономической науке новые требования в отношении учета человеческого фактора в экономических процессах, взаимосвязи производственных отношений с надстроечными явлениями сознательной деятельности людей [3].

Концентрацию отдельных промышленных производств в группах и компаниях и их слияние с банками отражает список реально существующих финансово-промышленных групп в Казахстане, представленный в таблице 8. В данной таблице рассмотрены финансово-промышленные и их доля в республиканском объеме промышленного производства, благодаря данной таблице мы можем рассмотреть каково участие финансово-промышленных групп в промышленном производстве.

Таблица 8 – **Сырьевые финансово-промышленные группы и их доля в республиканском объеме промышленного производства***

Группы	Основные виды деятельности	Доля в республиканском объеме производства данного продукта, в %	Доля в республиканском объеме промышл. производства, в %
СП «ТенгизШевройл»	Производство сырой нефти Производство природного газа Производство сжиженного газа Производство сырой серы	36 35,6 27,3 99,5	16,3
Корпорация «Казахмыс»	Аффинированное серебро Аффинированное золото Медь рафинированная Медь проволока Цинк в цинковом концентрате	63,8 24,1 100 98,8 27,1	8,6
АО «Арселор Миттал Темиртау»	Агломерат железорудный Чугун Сталь Прокат из железа Белая жесть	100 100 100 100 100	7,4
Группа предприятий Евразийского банка	Хромовое производство Обогащение железной руды (окатыши)	100 100	7,0
Группа предприятий Казкоммерцбанка	Производство сырой нефти Производство бензина Производство и распределение электр. и тепловой энергии	10 61 18	5,2
Компания «Казцинк»	Аффинированное серебро Аффинированное золото Свинец Свинцово-цинковая руда Цинк	36,2 72,9 82,2 71,6 99,9	4,3
Компания «Аксесс Индастриз»	Производство каменного угля	49,2	1,6
Компания «AES»	Производство и распределение электр. и тепловой энергии	21	1,3
Итого			**51,7**

** Источник: 64*

Из данных таблицы 8 видно, что в промышленности по итогам 2011 г. наибольшая доля (16,3%) общего объема промышленного производства сосредоточена в СП «ТенгизШевройл». Эта группа произвела 36% сырой нефти, 35% природного газа, 27,3% сжиженного газа, 99,5% сырой серы.

На втором месте по доле в общем объеме промышленного производства оказалась корпорация «Казахмыс». Она дала 8,6% от общереспубликанского объема промышленного производства. Корпорация произвела 63,8% аффинированного серебра, 24,1% аффинированного золота, 100% рафинированной меди и 27,1% цинка в концентрате.

Третье место с долей 7,4% заняла компания «ИспатКармет». Эта компания является стопроцентным монополистом по производству чугуна, стали, стального проката белой жести.

Четвертое место занимает группа предприятий Евразийского банка, доля которой в республиканском объеме промышленного производства составляет 7%. Она также является абсолютным монополистом по производству глинозема, хромовых соединений и железорудных окатышей.

На пятом месте – группа предприятий Казкоммерцбанка, на ее долю приходится 61% производства бензина в республике. Вся группа произвела 5,2% годового промышленного производства.

На шестом месте компания «Казахмыс», она произвела 4,3% от общереспубликанского объема промышленного производства, является монополистом в добыче и переработке золота (72,9%) и серебра (36,3%), свинца (82,2%) и металлического цинка (99,9%).

Однако, несмотря на тесные финансовые, технологические и организационные связи, реально существующее объединение не определено законодательством, соответственно не может предъявлять требования, адекватные условиям интегрированной структуры. Например, схемы по капитализации, распределения и использования и прибыли определяются самими компаниями и, естественно, приоритетными являются интересы зарубежных инвесторов. В этом обстоятельстве проявляется отсутствие четкой, конкретной законодательной базы ФПГ.

Кроме того, отсутствие законодательной базы ФПГ является одной из проблем, сдерживающих процесс реструктуризации промышленности на микроуровне. Когда предприятия, входящие в конгломерат, станут структурными подразделениями ФПГ, значительно улучшатся условия прохождения финансовых и товарных потоков, рационального и последовательного использования прибыли, накопление прибыли за счет сокращения налоговых выплат но налогу на добавленную стоимость каждого структурного звена, снижения цены конечного продукта.

Со временем, когда внедрятся новые более гибкие инструменты привлечения инвестиций через фондовый рынок, ограничения, вероятно, будут смягчены.

В значительной мере укрепит интеграцию финансового и промышленного секторов экономики и создание новых финансовых структур, их значительная капитализация за счет государственных инвестиций. На это нацелены финансовые ресурсы Национального фонда РК, Банка Развития Казахстана, Инвестиционного и Инновационного фондов. Для защиты рисков создана Корпорация по страхованию экспорта, которая будет заниматься страхованием рисков, связанных с международной торговлей, в структуре которой должен возрасти объем импорта новых технологий и оборудования для индустриальных отраслей.

Вероятно, необходимо пересмотреть схемы взаимодействия отечественных банков и базовых предприятий. Допустив к базовым предприятиям иностранных инвесторов, казахстанские субъекты рынка как бы отстранилась от возможности управлять, контролировать и участвовать в капитале своих предприятий.

В этих условиях возрастает роль связанности взаимными интересами банков и предприятий, позволяющей банкам влиять на финансовое состояние предприятия, предоставляя ему льготные условия кредитования, оказывая консультационные услуги по финансовому менеджменту.

Эти преимущества интеграции уже проявляются в деятельности фактически существующих казахстанских финансово-промышленных групп. Сейчас необходимы действия со стороны исполнительных законодательных ветвей власти по активизации процесса интегрирования промышленных и банковских структур.

Литература

1. Послание Президента РК Н. Назарбаева народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию». – Астана: Ак Орда, 6 марта 2009 г.

2. Юн Р.Б. Корпорация «Казахмыс» – один из мировых лидеров по производству меди // Горный журнал. – 2002. – №5. – С. 4-8.

3. Галиева А.Х. Условия и предпосылки формирования интегрированных корпоративных структур в финансово-кредитной сфере Казахстана // Вестник регионального развития №4(18). Институт регионального развития, Караганда, 2008. – С. 121-125.

Д.С. Төленова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.М. Абауова,*** *к.э.н.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ОБЗОР ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

Предприятие в процессе своей деятельности совершает материальные и денежные затраты на простое и расширенное воспроизводство основных фондов и оборотных средств, производство и реализацию продукции, социальное развитие своих коллективов и др.

Наибольший удельный вес во всех расходах предприятий занимают затраты на производство продукции. Совокупность производственных затрат показывает, во что обходится предприятию изготовление выпускаемой продукции, т.е. какова производственная себестоимость продукции. Предприятия производят также затраты по реализации (сбыту) продукции, т.е. осуществляют внепроизводственные, или коммерческие, расходы (на транспортировку, упаковку, хранение, рекламу.

Производственная себестоимость и коммерческие расходы составляют полную, или коммерческую, себестоимость продукции. Ее реальное определение на предприятии необходимо для:

– маркетинговых исследований и принятия на их основе решений о начале производства нового изделия (оказания вида услуг) с наименьшими затратами;

– определения степени влияния отдельных статей затрат на себестоимость продукции (работ, услуг);

– ценообразования;

– правильного определения финансовых результатов работы, а соответственно, и налогообложения прибыли.

Себестоимость продукции (работ, услуг) – это стоимостная оценка используемых в процессе производства продукции (работ, услуг) природных ресурсов, сырья, материалов, топлива, энергии, ос-новных фондов, трудовых ресурсов, а также других затрат на ее производство и реализацию [1].

Все затраты на производство и реализацию продукции группируются по экономическим элементам затрат и калькуляционным статьям расходов. Экономические элементы затрат отражают стоимость израсходованных средств производства и стоимость необходимого продукта, идущего на оплату труда.

Для промышленных предприятий установлена следующая группировка затрат по экономическим элементам: вспомогательные материалы, топливо, электроэнергия, заработная плата, отчисления на социальное страхование, амортизация основных фондов, внепроизводственные расходы и прочие расходы. При такой классификации однородные затраты объединяются независимо от места их возникновения и целевого назначения.

Группировка затрат по калькуляционным статьям дает возможность выявить факторы, влияющие на формирование уровня себестоимости продукции, вскрыть резервы ее снижения. Наименование статей затрат отражает основные направления расходов предприятия и позволяет осуществлять контроль за использованием средств по конкретным целевым объектам. В планировании,

учете и калькулировании себестоимости в промышленности применяется следующая группировка затрат по статьям: вспомогательные материалы на технологического цели; топливо для технологических целей; энергия для технологических целей; основная заработная плата производственных рабочих; дополнительная заработная плата производственных рабочих; отчисления на социальное страхование; расходы на подготовку и освоение производства; расходы по содержанию и эксплуатации оборудования; цеховые расходы; расходы на охрану труда, технику безопасности и промышленную санитарию; прочие производственные расходы и внепроизводственные расходы.

Структура себестоимости – это соотношение отдельных ее элементов или статей затрат, выраженное в процентах к общему итогу затрат. Для каждой отрасли промышленности характерна своя структура себестоимости.

Структура себестоимости зависит от вида выпускаемой продукции, качества и стоимости перерабатываемого сырья, стоимости потребляемых материалов, топлива, энергии, особенностей технологических процессов, состава основных фондов и их технического уровня, степени автоматизации и механизации трудоемких процессов и ряда других факторов.

С точки зрения различий в структуре себестоимости продукции отрасли промышленности могут быть подразделены на следующие группы: трудоемкие, материалоемкие, топливо- и энергоемкие, фондоемкие (с высокой долей амортизации) [2].

Таким образом, под структурой себестоимости понимается ее состав по элементам или статьям и долям в полной себестоимости. В зависимости от структуры себестоимости на нее влияют многочисленные факторы, которые можно свести к следующим группам факторов:

– факторы, улучшающие использование средств труда (основных фондов);

– факторы, улучшающие использование предметов труда (оборотных фондов и оборотных средств);

– факторы, улучшающие использование самого труда;

– факторы, улучшающие организацию производства, труда и управления.

Если улучшается использование всех основных элементов производства, в данном случае факторов, то себестоимость продукции обязательно снизится.

К основным источникам, резервам снижения себестоимости в отраслевой экономике следует отнести следующие.

1. Всемерная замена дорогостоящих видов ресурсов на более дешевые.

2. Рост производительности труда темпами, превышающими темпы роста оплаты труда.

3. Максимальное снижение накладных расходов.

4. Полная ликвидация непроизводительных расходов [3].

Выявленные факторы и резервы снижения себестоимости продукции реализуются определенными путями. В каждой отрасли промышленности, в т.ч. пищевой, эти пути будут конкретными. Однако для отраслей пищевой промышленности к наиболее важным и приоритетным следует отнести следующие.

1. Улучшение качества используемого сырья, увеличение полезных веществ в нем. Чем больше полезных веществ в сырье, сахара в свекле, масла в семенах, тем ниже удельные расходы сырья на единицу готовой продукции, а значит оно дешевле, а себестоимость ниже.

2. Сокращение затрат сырья и полезных веществ в нем на всех этапах транспортировки, хранения и переработки. Чем меньше потерь, тем выше выход продукции, тем ниже удельные расходы, а значит и • меньше затрат по данной статье себестоимости.

3. Максимальная переработка вторичных ресурсов сырья – отходов и отбросов. Экономический эффект тот же. Себестоимости конечной товарной продукции снижается.

4. Оптимизация уровня концентрации, специализации, кооперирования и комбинирования производства. Чем выше масштабы производства, например, тем ниже себестоимость продукции за счет условно-постоянных расходов. При комбинировании производства всегда ниже себестоимость продукции за счет более эффективного использования всего наличного потенциала, всех производственных ресурсов и увеличения масштабов производства. В отраслях пищевой промышленности очень важно комплексное использование сырья, максимальная утилизация отходов на основе комбинирования.

5. Совершенствование организации производства, труда и управления. Диверсификация производства.

6. Масштабное использование достижений научно-технического прогресса, внедрение ресурсо-энергосберегающих безотходных и малоотходных технологий. Экономия достигается на совокупности материальных ресурсов, т.е. по многим, самым крупным элементам затрат. Это очень весомо, особенно для весьма материалоемкой пищевой промышленности.

7. Обеспечение сохранности производственных ресурсов и произведенного из них продукта.

8. Переход на более дешевые виды сырья, материалов, топлива и энергии.

9. Внедрение более рациональных методов хозяйствования в соответствии с требованиями рынка, сокращение накладных расходов и полная ликвидация непроизводительных затрат.

10. Экономическое и материальное стимулирование снижения себестоимости продукции. Сам рынок является универсальным хозмеханизмом снижения затрат, а значит и себестоимости. Однако в рамках рынка целесообразна разработка и внедрение в каждой конкретной отрасли стимулирующих систем по снижению себестоимости [4].

Таким образом, в условиях рыночной экономики повышается роль социально-экономических факторов, в частности материальной заинтересо-ванности работников в результатах своего труда.

Рассмотренные факторы снижения себестоимости носят общий характер. На каждом предприятии должен быть разработан комплекс мер по экономии затрат с учетом реальных условий его функционирования.

Литература

1. Грузинов В.П. и др. Экономика предприятия: Учебник. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 535 с.

2. Аврашков Л.Я., АдамчукВ.В. и др. Экономика предприятия: Учебник. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 2008. – 742 с.

3. Экономика предприятия / Под ред. О.И. Волкова. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 416 с.

4. Интернет ресурс: www. http://articlekz.com/article/5860 Научные статьи Казахстана // А.М. Иманбекова «Приоритетные направления снижения себестоимости добычи руды на предприятиях цветной металлургии». Караганда, 2012.

А.Н. Тұрдалы, *магистр экономики*

ОРГАНИЗАЦИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

На современном этапе организация инновационных процессов является важнейшим направлением развития экономики Казахстана. В условиях характерной глобализации на мировых рынках одним из решающих факторов обеспечения продовольственной безопасности страны выступает активизация инновационных процессов в сельскохозяйственном производстве.

Президент Н.А. Назарбаев в своем Послании народу Казахстана приоритетом Новой экономической политики: «Нұрлы жол – Путь в будущее» обозначил необходимость продолжения начатого курса в сельском хозяйстве как ключевой отрасли экономики, что особенно актуально в условиях преодоления последствий глобального финансово-экономического кризиса [1].

Инновации представляют собой процесс внедрения достижений науки и научно-технического прогресса в технику, технологию и организацию сельскохозяйственного производства. Инновационный процесс в сельском хозяйстве – сложная взаимосвязанная система со множеством прямых и обратных связей, в котором используются результаты научно-технических достижений, экспериментального и опытного производства, маркетинговых исследований, производства и реализации продукции. Это все непосредственно вызывает экономические, технические, организа-

ционные изменения, оказывающие в свою очередь обратное воздействие на функционирование этой сферы.

Специфика инновационных процессов вытекает из объективных особенностей отрасли. В сельском хозяйстве инновационные процессы должны формироваться как на уровне государства, так и на уровне регионов, где высока концентрация взаимосвязанных отраслей сельскохозяйственного производства.

В современных условиях инновационные процессы в сельском хозяйстве стали важнейшим фактором конкурентоспособности отрасли в целом и отдельных товаропроизводителей сельскохозяйственной продукции. Как показывает мировая практика, инновационные процессы могут осуществляться в форме научно-производственных объединений; агротехнополисов; научно-технологических парков; бизнес-инкубаторов; малых инновационных предприятий; инженерных центров и других [2].

В условиях перехода экономики на рыночные отношения научно-инновационная сфера аграрного сектора была вынуждена перестраиваться и совершенствоваться. До последнего времени наиболее распространенной моделью научно-инновационных формирований в сельском хозяйстве были научно-производственные системы и объединения.

Научно-производственное объединение – организации любой организационно-правовой формы, проводящие научные исследования и разработки наряду с их освоением в производстве и выпуском продукции. Как правило, в структуру входят научно-исследовательские, проектно-конструкторские, технологические организации, опытные производства и промышленные предприятия.

Агротехнополисы – территориальные, производственные формирования, включающие в себя социальную инфраструктуру; администрацию регионов, где планируется освоение инновационного проекта; сельскохозяйственные и предприятия аграрного сектора, где будут внедряться научно-технические разработки; научные коллективы (владельцы научной продукции и ноу-хау в сфере сельскохозяйственного производства); заводы и конструкторские бюро, выпускающие высокоэффективную продукцию; строительные и организации, участвующие в реализации представленного инновационного проекта.

Научно-технологический парк как самостоятельная организационная структура создается в сфере науки и научного обслуживания сельского хозяйства и формирования среды для освоения производства и реализации на рынке инновационной продукции, может иметь определенную направленность целевого характера. Так, Региональный технопарк г. Астаны, который ориентирован на взращивание небольших инновационных компаний в области сельского хозяйства. В составе индустриального технопарка «Актобе» успешно осуществляет работу РГКП «Актюбинская сельскохозяйственная опытная станция».

На уровне научно-технологических парков создаются инкубаторы инновационного бизнеса (бизнес-инкубаторы), где действует льготное налогообложение, распространено венчурное финансирование, оказываются посреднические инновационные услуги (техническая экспертиза, маркетинг, информационное обеспечение, управленческое консультирование, лицензирование и др.).

Бизнес-инкубаторы – фирмы, которые создаются крупными предприятиями либо местными органами власти. Они предоставляют консультационное обеспечение по управленческим, техническим, коммерческим и маркетинговым услугам, сдают на льготных условиях оборудование и помещения. Цель функционирования бизнес-инкубаторов – не сами инновации, а содействие малым инновационным предприятиям.

Малое инновационное предприятие пребывает в бизнес-инкубаторе технопарка или в фирме-инкубаторе на стадии становления, что сокращает его расходы и позволяет пользоваться посредническими и консультационными услугами.

Совокупность научных и технопарков, бизнес-инкубаторов и других организационных форм инновационного бизнеса, инкорпорированная в структуру города, формирует технополис – город, жизнедеятельность и развитие которого определяются развитой и диверсифицированной инновационной инфраструктурой. В мире существует более чем 300 технополисов [3].

В технопарках и технополисах создается возможность объединения капиталов государства,

коммерческих банков, сельскохозяйственных предприятий, венчурных и благотворительных фондов, личные сбережения граждан для осуществления инноваций. При этом сопутствующий риск распространяется пропорционально между всеми кредиторами, ускоряется коммерциализация новшеств, создаются новые рабочие места и повышается инновационная способность экономики.

Последней тенденцией в развитии организационных форм инновационного процесса в сельском хозяйстве стало создание инженерных центров в рамках межотраслевых научно-технических комплексов. Их основу составляют целевые коллективы из ученых, производственников и маркетологов. Инженерные центры, как правило, решают в короткие сроки крупные научно-технические проблемы с высокой результативностью. По сути дела, они представляют собой малые инновационные фирмы, на правах кооперации пользующиеся мощной финансовой, материально-технической и организационной поддержкой крупных корпораций.

В сельском хозяйстве ведущую роль традиционно играет модель инновационного процесса, согласно которой разработанная фундаментальная научная идея воплощается в прикладных исследованиях и служит основой инноваций (рис.1).

Рис. 1 – **Модель инновационного процесса в сельском хозяйстве**

К факторам, тормозящим инновационные процессы в сельском хозяйстве можно отнести: снижение внутреннего спроса на продовольствие; сокращение государственной поддержки аграрного сектора и государственного финансирования научно-технических программ; неразвитость системы кредитования; высокие ставки по кредитам; недостаточный уровень подготовки кадрового персонала в области инновационного менеджмента.

Переход отечественной отрасли сельского хозяйства на инновационный путь развития целесообразно начинать с использования базисных инноваций, т.к. определенную роль играют уклады, которые ориентированы на частичную механизацию производственных процессов, применения ручного труда при производстве сельскохозяйственной продукции, экстенсивное использование природно-климатического потенциала при практически полном отсутствии информатизации и компьютеризации.

Сложившиеся в сельском хозяйстве технологические уклады, не соответствуют технологическому способу производства как в развитых странах, особенностями которого является автоматизация, комплексная механизация и химизация производственных процессов, электронизация и информатизация, использование генной инженерии, масштабный переход к использованию возобновляемых источников энергии, биотехнологий, сокращение зависимости аграрного производства от потенциального почвенного плодородия и природно-климатических условий.

Оценка инновационных процессов в сельском хозяйстве Казахстана свидетельствует, что в целом она отражает общее неудовлетворительное состояние научных исследований, разработок и процедур внедрения. Несмотря на общий рост численности научных исследователей в стране, число исследований в области сельского хозяйства сократилось, значительно уменьшились затраты на сельскохозяйственную науку.

Стратегической необходимостью является возрождение технико-технологической основы отечественных предприятий, которые производят технические средства для сельского хозяйства. Инновационные процессы в сельском хозяйстве предполагают реализацию комплекса подходов, дифференцированных по регионам с учетом их специализации, почвенных и природно-климатических условий. В этой связи одним из ведущих направлений развития сельскохозяйственного производства на современном этапе является формирование разного рода интегрированных структур с привлечением банковского или промышленного капитала.

Таким образом, проведенное исследование показывает, что развитие инновационных процессов требует поиска новых организационно-правовых форм предпринимательства в сельском хозяйстве; нетрадиционных и эффективных путей внедрения результатов научных исследований и разработок, восприимчивых к инновационному обновлению.

Литература

1. Послание Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана Новая экономическая политика: «Нұрлы жол – Путь в будущее» от 11.11.2014 года.

2. Парахин Ю. Инновационные процессы в АПК // АПК экономика, управление. – 2010. – №4.

3. Рамазанов С. Инновационная модель развития национальной экономики // Панорама, 2005.

Б. Уали, *магистрант*

Научный руководитель: ***Ж.К. Бопиева,*** *д.э.н.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

В соответствии с действующим законодательством РК, в частности со ст. 85 Гражданского кодекса Республики Казахстан, акционерным обществом признается юридическое лицо, выпускающее акции с целью привлечения средств для осуществления своей деятельности [1]. Акционерная форма собственности предполагает образование акционерного капитала путем выпуска акций, которые являются документом на предъявителя, могут котироваться на фондовой бирже и свободно переходить от одного лица к другому.

Акции дают право на получение части прибылей фирмы в виде дивиденда, а также право голоса на общем собрании акционеров. Право на дивиденды возникает лишь при наличии прибыли и решения Совета директоров или общего собрания акционеров. Размер дивиденда зависит от размера полученной фирмой прибыли.

Акция является объектом права собственности, имеет цену и наделяется функциями ценных бумаг, что означает закрепление прав, связанных с владением акциями и возможностью их уступки, т.е. их оборотом. Оборот акций крупных фирм осуществляется посредством фондовых бирж (если фирма зарегистрирована на бирже), а мелких и средних фирм – посредством банков [2].

Акции бывают разных видов: именные, на предъявителя, обычные (простые), привилегированные, акции без номинальной стоимости.

Именные акции предполагают, что владельцем акции является обладатель документа, фамилия и наименование которого указаны в акции и занесены в реестр фирмы. Уступка прав по именной акции совершается посредством передаточной надписи на ней, передачи ее новому владельцу и

занесения последнего в реестр фирмы. Разновидность именных акций – винкулированные акции, которые могут передаваться в третьи руки только с разрешения выпустившей их фирмы. Это особая форма именных акций, выпускаемых с целью узнать, кто является акционером и, при необходимости, исключить определенную категорию лиц из числа акционеров.

Акции на предъявителя предполагают, что их владельцы нигде не регистрируются. Такие акции могут быть проданы путем прямой передачи от продавца к покупателю, причем фирма, обычно не знает владельцев этих акций. Такие акции могут продаваться иностранным инвесторам.

Обычные (простые) акции, или акции первого выпуска, обладают правом голоса, но не дают гарантии на получение дивидендов. Это самая обычная форма акций.

Привилегированные акции дают их держателю определенные преимущества, предусмотренные в уставе, по сравнению с обычными акциями. В качестве привилегии, как правило, предоставляется право на получение дивидендов в форме определенного процента к номинальной цене акции независимо от размера полученной прибыли, а в случае ликвидации общества – преимущественное право на получение номинальной цены акции и первоочередное право на выплату денежных сумм. Привилегированные акции не обладают правом голоса. Право на их выпуск обязательно предусматривается в уставе фирмы.

Акции без номинальной стоимости отличаются тем, что при ликвидации фирмы они гарантируют акционерам возврат лишь определенной части финансовых средств фирмы, а не всей номинальной стоимости акций. По сути, такие акции мало чем отличаются от акций с номинальной стоимостью, широко распространенных в западноевропейских странах.

Передача прав, воплощенных в акциях, широко используется в целях концентрации капитала в рамках акционерных обществ, банков и других учреждений, а также для отраслевого перелива капитала.

Право на выпуск акции возникает с момента регистрации акционерного общества. Помимо акций, акционерное общество в целях финансирования своей деятельности выпускает облигации, которые дают право держателю на получение определенного процента, но не дают права голоса в решении вопросов управления обществом.

При ликвидации общества держатели облигаций как кредиторы общества получают возмещение в первую очередь. Особую роль играют конвертируемые облигации, держатели которых имеют право обменять их на акции. Выпускаются также облигации, по которым процент выплат зависит от размера выплачиваемого дивиденда.

Используются два способа образования акционерного капитала.

1. Путем публичной подписки на акции.

2. Путем распространения акции между учредителями, без обращения к публике.

В качестве учредителей могут выступать банки или консорциумы банков, которые затем предлагают акции публике, получая от этого доход.

При учреждении общества обычно требуется подписка на весь размер акционерного капитала и оплата предусмотренной в законе части номинальной цены акции. Акционерное общество имеет право на имущество, представленное уставным капиталом.

Уставный капитал (основной, номинальный) представляет собой ту денежную сумму вкладов, которая вносится акционерами с целью долевого участия в нем или в качестве вознаграждения за приобретение членства в акционерном обществе. Уставный капитал не следует смешивать с фактическим имуществом акционерного общества, которое уже при возникновении может быть меньше или больше акционерного капитала. Имущество, внесенное в оплату уставного капитала, составляет материальную основу производственно-сбытовой деятельности фирмы. Размер уставного капитала определяется учредителями, исходя из потребности в капитале, однако минимальная сумма уставного капитала в некоторых странах устанавливается законодательством [3].

В процессе деятельности фирмы фактическая стоимость имущества может увеличиваться или уменьшаться. Размер уставного капитала указывается в уставе акционерного общества. В пределах уставного капитала фирма берет на себя ответственность по своим обязательствам. Поэтому фирма всегда стремится к тому, чтобы удержать имущество на уровне указанного в ус-

таве размера уставного капитала. Обычно законы предусматривают возможность распределения прибыли между акционерами только в том случае, если стоимость имущества общества превышает установленный в уставе размер акционерного капитала. Распределению в качестве дивиденда подлежит только чистая прибыль, а именно разница между активом и долговыми обязательствами общества плюс акционерный капитал. Если в результате деятельности общества образовались убытки, что привело к уменьшению стоимости имущества ниже акционерного капитала, то прибыль, полученная в следующем году, должна быть, прежде всего, использована для повышения стоимости имущества до установленного в уставе размера.

Дивиденды выплачиваются по решению совета директоров, который анализирует ситуацию и решает вопрос о выплате дивидендов. Время от времени дивиденды увеличиваются. Владельцы акций получают дивиденды ежеквартально.

Размер акционерного капитала может быть изменен только по решению общего собрания акционеров или, если это предусмотрено уставом общества, по решению Правления.

Таким образом, уставный капитал призван выполнять следующие функции:

– составлять материальную базу деятельности фирмы;

– гарантировать ответственность по обязательствам фирмы в размере уставного капитала;

– служить основой для распределения прибыли между акционерами, в соответствии с их долевым участием в уставном капитале (если иное не предусмотрено в учредительных документах).

Акционерная форма собственности как частной, так и государственной, является доминирующей. Она позволяет оптимально соединить личные, групповые и государственные интересы. Акционерная собственность может быть персонифицирована либо обезличена. Существуют фирмы, в которых все акции принадлежат одному лицу. В таких фирмах акционерная форма собственности используется для ведения предпринимательской деятельности, за которую это лицо отвечает не всем своим имуществом, а только его частью, вложенной в капитал акционерного общества [4].

В большинстве случаев фирмы, формируя уставный капитал путем выпуска акций, заранее не знают их владельцев, даже в тех случаях, когда акции размещаются не через фондовую биржу.

Акционерная форма собственности имеет возможность стимулировать предпринимательскую и трудовую активность работников, как управляющих, так и рабочих. Через акционерную форму значительно облегчается процесс перелива капитала, который стимулирует быстрые структурные сдвиги в отраслях экономики, что содействует созданию и освоению новых видов продукции, внедрению новых технологий, повышению конкурентоспособности продукции и фирм.

Перевод предприятий в коллективную собственность стимулируется предоставлением:

– значительных и стабильных налоговых льгот;

– кредитов по ставкам на 20%, ниже рыночной стоимости кредитов;

– скидок на выплату процентов с основной суммы долга.

Порядок передачи предприятий в коллективную собственность предусматривает:

1) разработку плана (программы) передачи с участием работников, образование независимого фонда, который от имени компании получает в банке или другом финансовом учреждении целевой долгосрочный заем на 5-10 лет для выкупа акций у их владельцев;

2) все акции, сконцентрированные в фонде, распределяются между работниками компании, участвующими в данной программе, пропорционально размеру их заработной платы; фонд организует выплату процентов по займу и основной суммы долга из получаемой прибыли; после полной выплаты займа производится выплата дивидендов [5].

Фирма, участвующая в таких программах, сама устанавливает формы выплаты дивидендов. В одних фирмах работник получает собственный счет, на который перечисляется часть прибыли, причем фирма не гарантирует фиксированного дохода. В других фирмах, наоборот, гарантируется уровень дохода независимо от финансового положения фирмы, но его размеры намного меньше, чем дивиденды.

Продавая акции своим работникам, фирма часто ставит целью снижение издержек производства за счет уменьшения общего фонда заработной платы и стимулирования рабочих к получению более высоких прибылей и соответственно повышению уровня дивидендов.

В фирмах, где полным собственником капитала выступает персонал, складываются особые отношения между администрацией и работниками. Здесь управленческий состав нанимается коллективом работников и возникает наиболее тесное взаимодействие между ним и менеджерами.

Менеджеры поддерживают инициативу и творческую заинтересованность работников в достижении конечных результатов.

Коллективная собственность и участие работников в управлении распространены в мелких и средних фирмах. Однако упор на собственные финансовые ресурсы без широкого привлечения в состав акционеров юридических лиц со стороны резко снижает возможности инвестирования; зависимость администрации от персонала затрудняет принятие решений на профессиональном уровне, а также осложняет вопросы найма и увольнения работников.

Акционерное общество – юридическое лицо. Порядок его организации регламентируется ст. 85-93 Гражданского кодекса РК, а также Законом РК от 13 мая 2003 г. «Об Акционерных обществах». Права юридического лица акционерное общество приобретает с момента его регистрации в органах Министерства юстиции. При регистрации выдается документ о регистрации акционерного общества, где указываются дата и номер государственной регистрации, название общества, а также наименование регистрирующего органа. Функционирование акционерного общества осуществляется с обязательным соблюдением условий хозяйственной деятельности, установленных действующим законодательством. Как юридическое лицо, общество является собственником: имущества, переданного ему учредителями; продукции, произведенной в результате хозяйственной деятельности; полученных доходов и другого имущества, приобретенного им в процессе своей деятельности. Общество обладает полной хозяйственной самостоятельностью в определении формы управления, принятия хозяйственных решений, сбыта, установления цен, оплаты труда и распределения прибыли. Срок деятельности общества не ограничен или же устанавливается его участниками.

Акционерное общество несет ответственность по своим обязательствам всеми имеющимися активами. Однако по обязательствам отдельных своих участников (акционеров) общество не отвечает.

Со своей стороны акционер не принимает на себя ответственность по обязательствам общества и несет риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им акций (п.1 ст.85 ГК РК). После вложения своей доли в капитал, т.е. после приобретения акций, акционер не вправе требовать от общества возврата своего вклада, за исключением случаев, предусмотренных законодательством или уставом общества. Деятельность общества не ограничивается на рамках, установленных в уставе. Любая сделка, не противоречащая действующему законодательству, признается действительной, даже если она выходит за определенные уставом пределы.

Вся дальнейшая деятельность акционерного общества строится на обязательном выполнении регламентированных уставом положений. Устав и все вносимые в него, с согласия акционеров, изменения и дополнения должны быть обязательно зарегистрированы в уполномоченных на то государственных органах. Главный управляющий орган в акционерном обществе – общее собрание акционеров, которое обычно собирается раз в год. Общество имеет свое фирменное наименование, которое должно содержать указание на его организационно-правовую форму.

Сущность акционерных обществ первоначально формулировалось как определенное развитие объединений лиц. Последние, в свою очередь, восходят к договору о совместной деятельности.

Наиболее полное определение акционерному обществу было дано Г.Ф. Шершеневичем в работе «Курс торгового права»: «Акционерное общество есть основанное на договоре соединение лиц с целью совместного производства торгового промысла при помощи капитала, разделенного на равного размера доли, пределами которых и ограничивается ответственность каждого участника» союзом лиц или союзом капиталов. Но этим определением понятия акционерного общества не ограничилось, мнение ученых разделилось. Так, Г.Ф. Шершеневич считал акционерную компанию соединением лиц, А.И. Каминка – одновременно союзом лиц и капитала: «Акционерная компания представляет из себя не мертвый капитал, а союз лиц, являющихся представителями данного капитала». С.В. Пахман, П.А. Писемский, П.П. Цитович считали акционерные компании соединением капитала.

Акционерное общество – это совокупность юридических правил, техники, приемов, предназна-

ченных для того, чтобы юридически организовать и регламентировать жизнь экономического организма – предприятия. Акционерное общество постепенно приспосабливается к нуждам предприятия.

«Предприятие – продолжает автор, – не ограничивается тем, что обращает себе на пользу технику организации общества, оно идет гораздо дальше и устанавливает верховенство своего собственного интереса над интересами акционеров». Французский юрист М. Деспакс утверждает, что коллектив акционеров из полновластного хозяина предприятия превратился в его слугу.

Таким образом, общества могут осуществлять любые виды деятельности, за исключением запрещенных законодательством, также деятельность общества в таких отраслях как: добыча драгоценных металлов, деятельность в военно-промышленном комплексе, добыча минералов, сырья, леса, пушнины, осуществляется только с разрешения правительства. Но общая правосубъектность акционерных обществ не во всех странах является признанным принципом: в Финляндии закон требует, чтобы в уставе общества определялись сферы его деятельности.

Общество несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом, оно не отвечает по обязательствам своих акционеров. Государство и его органы не несут ответственности по обязательствам общества, равно как и общество не отвечает по обязательствам государства и его органов.

Литература

1. Алексеев М.Ю. Рынок ценных бумаг. – М.: Финансы и статистика, 2002.
2. Андрюшенко В.И. Книга акционера для чтения и принятия решений. – М. Финансы и статистика, 2008.
3. Басовский Л.Е. Финансовый менеджмент. – М.: Инфра-М, 2002. – 240 с.
4. Камышанов В.В. Финансовая отчетность. – М.: Перспектива, 2009. – 140 с.
5. Крейнина М.Н. Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности акционерных обществ в промышленности, строительстве и торговле. – ML ДиС, 2004. – 256 с.

Б. Уали, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ж.К. Бопиева,*** *д.э.н.*

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ РАЗВИТИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Основой акционерного общества в современных странах является законодательство. Даже в Англии и США роль прецедентов в правовом регулировании организации и функционировании акционерных компаний незначительна по сравнению с ролью и значением закона.

Все акционерные законы обычно устанавливают правило, по которому акции, расписанные между акционерами, могут быть оплачены не сразу на момент регистрации, а в определенной пропорции. Но практически эта пропорция стала стандартной для почти всех стран и составляет 25% от суммы уставного капитала. Это означает, что если акционер, подписался на определенное количество акций, к моменту регистрации акционерного общества он должен уплатить 25% от подписанных акций [1].

В Англии и в США уставной капитал складывается из трех частей: номинальный или разрешенный капитал; выпущенный капитал; оплаченный капитал.

Номинальный или разрешенный капитал – это та сумма, которая указана в уставе, во внешнем регламенте, т.е. в меморандуме в Англии или в чартере США. На эту сумму разрешено выпускать акции, поэтому называется разрешенный капитал. Но в Англии и США по законодательству компания или корпорация может выпустить акции или паи не на всю сумму сразу, а только на часть капитала. О выпуске акций на какую-то сумму уже решает не общее собрание акционеров, а совет директоров.

Различают трехзвенную структуру органов и двухзвенную структуру органов акционерного общества.

Трехзвенная состоит из: правления; наблюдательного совета; общее собрание.

Двухзвенная: правление (или совет директоров); общее собрание.

В Германии всегда существует трехзвенная структура, во Франции допустимо два варианта, в Англии и США имеется двухзвенная система органов управления.

В настоящее время основным органом управления признается правление, а не общее собрание. У него правильное название: во Франции – «административный совет», в Германии – «правление», в Англии и США – «совет директоров». Закон обычно устанавливает требования к составу совета директоров, какое количество должно быть директоров, устанавливаются требования в отношении того, что должны ли они быть акционерами и не могут быть посторонними лицами, ни акционерами. По-разному решается этот вопрос в зависимости от страны. Даже есть требование в отношении возраста (в США директоров в возрасте 70 лет не должно превышать 1/3).

Шведская акционерная собственность является одновременно распределенной и концентрированной. Каждый четвертый швед – владелец акций. Владение ключевыми контрольными пакетами на крупных предприятиях сконцентрировано в руках небольшого числа семейств и крупных институтов. Концентрация влияния усилена тем обстоятельством, что во многих случаях право голоса является неравным. Это значит, что некоторые акции обладают большим весом на общем собрании. В Швеции крупными акционерами являются различные институты, доля которых в последнее время значительно возросла. Акционерная собственность концентрируется на крупных предприятиях, которые владеют пакетами акций других предприятий, владеющих в свою очередь следующими и т.д. Известен пример крупного акционерного капитала по типу «матрешки» – владение семьи Валленбергов.

Значительные объемы производства и концентрация капитала в крупных акционерных обществах способствуют созданию многочисленных и широко разветвленных связей и переплетений с другими предприятиями и хозяйственными партнерами. Экономические интересы хозяйственных партнеров защищаются правовыми актами, в которых оговорены возможные гарантии от экономического ущерба в случае банкротства акционерного общества [2].

До занесения в торговый реестр Германии учредители создают общество гражданского права. Каждый, кто совершает сделки от имени общества, отвечает лично и как коллективный должник. Все учредители, как и все члены правления и контрольного совета, должны подать заявку. Они должны доказать, что на основной капитал последовали все необходимые вещевые вклады и взносы [3].

Акционерное общество состоит из трех элементов: правление, контрольный совет с функциями наблюдателя, общее собрание акционеров.

Исполнительным органом акционерного общества, осуществляющим руководство текущей деятельностью, является правление. Работой правления руководит президент правления (председатель).

Если правление состоит из нескольких лиц, то они по закону имеют полномочия на коллективное руководство предприятием и на общую представительскую власть. В уставе общества могут быть зафиксированы полномочия на единоличное руководство и единоличную представительскую власть. Полномочия единоличного представительства и полномочия доверенного лица вносятся в государственный (торговый) реестр.

Правление акционерного общества ставит следующие задачи:

– эффективное руководство акционерным обществом при личной экономической ответственности каждого его члена;

– регулярное информирование членов общества, не реже чем один раз в квартал составляется сообщение о ходе финансово-хозяйственной деятельности и об экономическом положении общества и передается в контрольный совет;

– составление отчета за истекший финансовый год и отчета для инспектора-контролера;

– разработка предложений по рациональному использованию балансовой прибыли акционерного общества с последующей их защитой на общем собрании;

– тщательное и добросовестное исполнение функций по управлению делами и финансами об-

щества, поддержание конкурентоспособности на достаточном уровне, при повышении долга, и в случае неплатежеспособности правление открывает конкурс по банкротству или передает дело в суд для принятия компромиссного решения [4].

В акционерных обществах горнодобывающей промышленности Германии контрольный совет состоит по закону из 11 членов, которые избираются общим собранием по следующей процедуре: первые пять членов по предложению общего собрания из них четыре акционера; вторые пять членов по предложению производственного совета и профсоюзов, из которых четыре наемных работника; одиннадцатый член избирается по предложению уже набранных 10-ти членов контрольного совета.

Рассмотрим развитие деятельности крупных акционерных обществ в мире.

Промышленный комплекс Японии сегодня состоит фактически из шести равновеликих экономических комплексов – акционерных обществ (японский вариант – сюданы): «Mitsubishi», «Mitsui», «Sumitomo», «Daishi Kangin», «Fue», «Sanwa», образованных по определенным общим принципам.

Согласно официальным данным, совокупный годовой объем продаж шести групп-гигантов составляет примерно 14-15% валового национального продукта страны. Если считать, что общий годовой оборот достигает 4 трлн долл., то на эти акционерном обществе приходится более 500 млрд. Они контролируют (с учетом входящих в них компаний) примерно 50%, а по некоторым оценкам – и до 75% промышленных активов страны. На торговые фирмы сюданов приходится более половины экспортно-импортных операций, их доля в импорте отдельных товаров достигает 90%. Коммерческие и трастовые банки акционерных обществ контролируют около 40% общего капитала всей банковской системы страны, а страховые компании – 55% всего страхового капитала.

Благодаря вхождению кредитно-финансовых институтов в акционерном обществе достигаются стратегические выгоды, связанные в первую очередь с повышением мобильности развития и реализации технологического потенциала всей группы. Скорость технологического обновления производства, темпы наращивания выпуска конкурентоспособной продукции во многом зависят от того, насколько инвестиционные возможности акционерном обществе превышают объемы финансирования.

Обязательным членом акционерном обществе (сюдана) является также универсальная торговая фирма. По масштабам своих торговых и информационных сетей и объему деловых операций торговые фирмы относятся к числу крупнейших в мире и играют важную роль в акционерном обществе. Они выполняют в сюдане функции универсального «сбытовика» и «снабженца», более того – своеобразного «департамента внешних связей» при освоении новых сфер деятельности, в которых фирмы сюдана практически не имели возможностей сбыта и снабжения.

Промышленные объединения, входящие в акционерном обществе, построены, как правило, по принципу вертикальной интеграции (японский вариант называется «кейрецу»). Под эгидой головной фирмы собрано множество подчиненных ей дочерних (в единстве они образуют своего рода верхний ярус вертикальной интеграции). Всего таких ярусов насчитывается до четырех, поскольку многие дочерние фирмы имеют под своим началом другие, включая всевозможные субподрядные.

Размеры акционерного капитала в дочерних компаниях могут быть самыми разными – от 10 до 50%. Иногда же у них вообще нет акционерного капитала, т.е. долевое участие не присутствует вовсе. Но, тем не менее, во всех случаях связи исключительно крепки и надежны. Система иерархического контроля принимает, таким образом, форму вертикальной пирамиды, вбирающей в себя многие тысячи фирм.

Внутрикорпоративное взаимодействие в японских сюданах обеспечивается следующими способами:

1. В качестве руководящего органа акционерном обществе выступает совещание президентов головных фирм, одновременно являющееся и совещанием ведущих акционеров. Это совещание принимает важнейшие решения по всем вопросам производственно-финансовой деятельности.

2. Объединение акционерных обществ посредством взаимоучастия в акционерном капитале (перекрестное акционирование). Каждая фирма, член сюдана, имеет небольшие, недостаточные для одностороннего контроля пакеты акций всех остальных фирм; а вместе они располагают контрольными пакетами акций каждого из своих членов.

3. Реализация общекорпоративных проектов.

4. Внутрикорпоративные контрактные отношения и обмены охватывают циркуляцию финансовых и промышленных ресурсов, научно-технической информации между участниками группы.

Внутри сюданов действует принцип не конкуренции, а целенаправленно организуемой внутренней специализации (когда сферы деятельности фирм не пересекаются). Поэтому в отношениях поставщик – потребитель здесь утвердилась взаимная монополия. Тем не менее, интенсивная конкуренция участников олигополии обеспечивает устойчивое развитие соответствующей отрасли [5].

В качестве примера организационного строения японских сюданов можно рассмотреть корпорацию «Mitsui». Основу акционерном обществе составляет горизонтальное объединение 29 головных фирм (крупнейших промышленных и финансовых комплексов) на основе перекрестного владения акциями (их доля составляет 28,93%). Главный банк – Сакура банк (Sacura bank Ltd.). Он занимает шестое место в списке крупнейших банков мира, владеет сетью дочерних банков, страховой и лизинговой компаниями.

Центральная торговая фирма акционерном обществе – «Mitsui Bussan». Промышленную основу акционерном обществе составляет 27 производственных предприятий (кейрецу), построенных по принципу вертикальной интеграции. Каждая головная компания является материнской по отношению к находящимся под ее контролем фирмам. В рамках «кейрецу» лежит формула «объединение смежников». А иерархические вертикали возникают из естественной направленности технологических цепочек (ТЦ) смежников к конечному продукту. Тот же принцип реализуется на следующих структурных уровнях. В итоге возникает многоуровневая и иерархическая структура.

Японские акционерном обществе оказали большое влияние на развитие большинства новых индустриальных стран как в качестве примера становления мощной корпоративной структуры, так и непосредственно участвуя в их экономической жизни. Опыт японских акционерных обществ на сегодняшний день стал основой для переосмысления принципиальных вопросов, касающихся оптимальной организации хозяйственного оборота в любой стране, в любой экономике.

Для Южной Кореи, как может быть ни для какой другой страны, характерна высокая степень концентрации производства и капитала, монополизация несколькими крупными корпорациями почти всех отраслей экономики. Практически все крупные и средние предприятия принадлежат различным корпорациям, которых уже насчитывается несколько десятков («Samsung», «Daewoo», «LG», «Hyundai» и т. д.). Крупнейшие среди них («чеболи» или «чаеболы» – корейский вариант названия) во многом схожи с ведущими корпорациями в Японии (сюданами). Отличия же связаны с тем, что корейские акционерном обществе базируются на семейном капитале. «

Создание региональных акционерных обществ на старых землях, прежде всего, удалось в Баварии. Ведущие позиции в кредитной сфере принадлежат двум крупнейшим смешанным банкам – Баварскому ипотечному и вексельному банку и Баварскому банковскому союзу, которые и образовали две акционерном обществе. Если корпорация, относящаяся к первому банку, является наиболее самостоятельной из всех региональных объединений, то региональная корпорация Баварского банковского союза характеризуется тем, что промышленность в ней представлена предприятиями, главным образом, легкой и пищевой промышленности, входящими в те или иные крупнейшие концерны страны (Siemens, Klekner, Gannel и др.).

Координация в немецких акционерных обществах обеспечивается несколькими механизмами. Во-первых, наличием сравнительно небольшого круга должностных лиц, являющихся одновременно членами правления различных компаний и фирм, входящих в данную корпорацию. Например, из 100 крупнейших компаний примерно в 80 один из членов наблюдательного совета был членом правления другой компании. В 20 из них примерно от 17 до 36 должностных лиц являлись одновременно членами наблюдательных советов других компаний. Во-вторых, координирующую роль выполняют входящие в акционерном обществе финансово-кредитные институты. Им сегодня принадлежит 30% акций 25 крупнейших промышленных предприятий страны. В-третьих, внутрикорпоративной интеграции служит также перекрестное акционирование (взаимоучастие в капитале).

Рассматривая акционерном обществе Германии, можно сделать вывод, что это не жесткие конструкции, а довольно гибкие образования, маневренность которых в значительной степени обеспечивается банками. Именно под их воздействием происходит поглощение или слияние отдельных

компаний, образование крупнейших акционерных обществ.

Акционерное общество оказалось наиболее универсальным и эффективным организационным инструментом капитала, позволяющим в короткие сроки мобилизовывать огромные средства частных лиц для инвестирования в промышленные и торговые предприятия. Строительство железных дорог или металлургических предприятий в той же Германии или России было совершенно невозможно не на основе акционерного капитала.

Вместе с тем появлению акционерных обществ сопутствовал шлейф мошенничеств, биржевых спекуляций, экономических потрясений и кризисов. Акционерные общества показали, что они являются не только эффективным инструментом ускорения экономического развития, но могут быть и разрушительной силой, если отсутствуют надежные системы государственного регулирования и регулирования в самих акционерных обществах. Потребовались столетия, чтобы выработать правовые, организационные и финансовые механизмы, поддерживающие оптимальное соотношение между частными и общественными интересами, между свободой предпринимательской деятельности и способами ее регулирования.

Таким образом, во многих развитых странах существуют и успешно функционируют крупные финансово-промышленные корпоративные объединения. Основными инициаторами таких объединений служат, как правило, крупные банки или крупные промышленные компании.

Литература

1. Закон Франции №66-537 от 24. 07. 2006 «О торговых товариществах» ст. 73 («Акционерное общество и товарищество с ограниченной ответственностью: сборник зарубежного законодательства» / Под ред. В.А. Туманова. – М., 2005.

2. Сыроедова О.Н. «Акционерное право США и России». – М., 2006. – С. 37.

3. Долинская В.В. Акционерное право: Учебник. – М., 2007.

4. Кашанина Т.В. Хозяйственные товарищества и общества: правовое регулирование внутрифирменной деятельности. – М., 2005.

5. Шиткина И.С. Правовое обеспечение деятельности акционерного общества. – Москва, 2007.

А.А. Унгарова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА

Разработка системы стимулирования представляет собой комплексный подход в решении повышении эффективности и качества труда. При использовании ее в управлении социальными объектами, выясняется насколько достаточно разработана и действенна система.

Система – это единство взаимосвязанных и взаимовлияющих элементов, способное при активном взаимодействии с окружающей средой изменять свою структуру, сохраняя при этом целостность, выбирать одну из возможных линий поведения для достижения общей цели.

Системы социального порядка являются самоуправляемыми системами. Всякая самоуправляемая система подразделяется на две подсистемы: управляемую и управляющую.

Стимулирование труда есть способ управления поведением социальных систем различного иерархического уровня, является одним из методов мотивации трудового поведения объектов управления.

Для эффективного стимулирования, рассматриваются три ее функции: экономическая, социальная и психологическая. Которые наиболее полно охватывают прогрессивные социальные отношения, являясь воздействием на объект управления. Оно предполагает создание такой внешней

ситуации, которая побуждает личность или коллектив к действиям, соответствующим стоящим целям. При этом личности сами выбирают именно эти действия, поскольку создают все необходимые и достаточные условия. Улучшение показателей труда влечет за собой повышение степени удовлетворения каких-либо потребностей объекта, а ухудшение показателей грозит снижением полноты их удовлетворения.

«Эффективность труда» и «качество труда» – ключевые факторы в повышении прибыли предприятия в долгосрочном периоде. В экономической литературе приводятся различные определения качества труда. «Качество труда – это свойство конкретного труда производить ту или иную потребительскую стоимость в определенных условиях». «Качество труда можно определить как такую относительно устойчивую совокупность свойств, которая создает его существенную определенность как особого вида деятельность и обусловливает разные производственные результаты».

С качеством труда тесно связана система качества. В условиях научно-технического прогресса особое значение приобретает технологический аспект качества продукции. Это подразумевает высокий уровень соблюдения технологии производства, соблюдение всех параметров готовой продукции и полуфабрикатов, соответствие ожесточающимся требованиям международных стандартов и экологическим нормам.

В современной экономике высокий уровень кооперации производства и разделения труда, что также делает необходимым соответствие продукции установленным системам качества и международной системе качества.

Соответственно растущим требованиям к качеству продукции и ее соответствию международным стандартам и системам качества, перед предприятиями встает необходимость повышения квалификации кадров. Поэтому в настоящее время все более возрастает роль систем подготовки и переподготовки кадров в соответствии с растущими требованиями к их квалификации для обеспечения необходимого качества продукции. С ростом автоматизации производства, сокращения ручного труда, а то и полной замене человека машинами квалификация кадров играет важную роль в повышении качества продукции на основе международных норм и систем.

С понятием «качество труда» неразрывно связано понятие «эффективности труда». В настоящее время «эффективность труда» определяется не только производительностью труда, но проходит через все стадии производства, начиная от разработки и кончая серийным выпуском продукции.

В настоящее время рост эффективности производства обеспечивается за счет перехода к современным технологиям, обеспечивающим высокий уровень автоматизации, снижение материалоемкости и высокий уровень качества продукции. Таким образом, рост качества продукции и рост эффективности производства неразрывно связаны и присутствуют на всех стадиях производства.

Можно сказать, что повышение «эффективности труда» – это совершенствование технологического процесса, снижение материалоемкости продукции, оптимизация трудового процесса работников, ведущие к росту прибыли предприятия.

То есть стимулирование эффективности и качества труда работников ведет к росту прибыли и повышению конкурентоспособности предприятия на рынке.

Любые блага, материальные или духовные, удовлетворяющие потребностям человека, если их получение предполагает трудовую деятельность, следует называть стимулами труда. Или можно сказать, что благо становится стимулом труда, если оно формирует мотив труда. Вообще говоря, стимулами является все то, что человек считает для себя ценным.

Стимулирование труда предполагает создание условий, при которых в результате активной трудовой деятельности работник будет трудиться более эффективно и более производительно, т.е. выполнит больший объем работ, чем было оговорено заранее. Здесь стимулирование труда создает условия для осознания работником, что он может трудиться более производительно, и возникновения желания, рождающего, в свою очередь, потребность, трудиться более производительно. Т.е. появления у работника мотивов к более эффективному труду и реализации этого мотива (мотивов) в процессе труда.

Система стимулирования вырастает как бы из административно-правовых методов управления, но не заменяет их, т.к. стимулирование труда эффективно в том случае, если органы управ-

ления умеют добиваться того уровня, за который платят. Цель стимулирования – не только побудить человека работать вообще, а побудить его делать лучше (больше) того, что обусловлено трудовыми отношениями.

По виду потребностей или потребностей, которые удовлетворяют стимулы, последние можно разделить на внутренние и внешние. К первым относят чувства самоуважения, удовлетворения от достижения результатов, ощущения содержательности и значимости своего труда «роскошь человеческого общения», возникающего в процессе выполнения работы и другие. Их также можно назвать моральными стимулами. Внешним вознаграждением является то, что предоставляется компанией взамен выполненной работы: заработная плата, премии, служебный рост, символы статуса и престижа, похвалы и признания, разнообразные льготы и поощрения. Их также можно назвать денежными и материально-социальными стимулами.

Вышеперечисленные виды стимулов рассмотрим поподробнее, т.к. в совокупности они составляют и являются главными элементами эффективной системы стимулирования.

Современный этап экономических реформ характеризуется тем, что предприятия работают в обстановке растущих требований различных общественных групп. В этой связи особую актуальность приобретает создание эффективной системы стимулирования наемных работников.

Рассмотрим некоторые направления решения этой задачи.

При создании системы стимулирования следует исходить из разработанных в теории управления и применяемых в рыночной экономике принципов: комплексность; системность; регламентация; специализация; стабильность; целенаправленное творчество.

Остановимся на сущности этих принципов.

Первый принцип – комплексность. Комплексность предполагает, что необходим всесторонний подход с учетом всех возможных факторов: организационных, правовых, технических, материальных, социальных, моральных и социологических.

Организационные факторы – это установление определенного порядка проведения работ, разграничение полномочий, формулирование целей и задач. Как уже было сказано, правильная организация производственного процесса закладывает фундамент под дальнейшую эффективную и качественную работу.

С организационными факторами тесно взаимодействуют правовые факторы, которые служат цели обеспечения соответствия прав и обязанностей работника в процессе труда с учетом возложенных на него функций. Это необходимо для правильной организации производства и дальнейшего справедливого стимулирования.

Материальные факторы определяют конкретные формы материального стимулирования: заработную плату, премии, надбавки и т.д. и их размер.

Социальные факторы предполагают повышение заинтересованности работников путем предоставления им различных социальных льгот, оказания социальной помощи, участия работников в управлении коллективом.

Моральные факторы представляют комплекс мероприятий, целью которых является обеспечение положительного морально-нравственного климата в коллективе, правильный подбор и расстановку кадров, различные формы моральных поощрений.

Физиологические факторы включают комплекс мероприятий, направленных на сохранение здоровья и повышение работоспособности сотрудников. Эти мероприятия проводятся в соответствии с санитарно-гигиеническими, эргономическими и эстетическими требованиями, которые содержат в себе нормы по оснащению рабочих мест и установлению рациональных режимов труда и отдыха. Физиологические факторы играют не менее важную роль в повышении эффективности и качества выполняемой работы, чем остальные [1].

Все перечисленные факторы должны применяться не по отдельности, а в совокупности, что дает гарантию получения хороших результатов. Именно тогда станет реальностью значительное повышение эффективности и качества работы.

Принцип комплексности уже в своем названии определяет проведение указанных мероприятий не по отношению к одному или нескольким сотрудникам, а по отношению ко всему коллективу

предприятия. Такой подход даст значительно больший эффект на уровне всего предприятия [6].

Второй принцип – системность. Если принцип комплексности предполагает создание системы стимулирования с учетом всех ее факторов, то принципе системности предполагает выявление и устранение противоречий между факторами, их увязку между собой. Это дает возможность создания системы стимулирования, которая внутренне сбалансирована за счет взаимного согласования ее элементов и способна эффективно работать на благо организации.

Примером системности может быть система материального и морального стимулирования наемных работников, основанная на результатах контроля качества и оценки вклада работника, то есть существует логическая взаимосвязь между качеством и эффективностью работы и последующим вознаграждением.

Третий принцип – регламентация. Регламентация предполагает установление определенного порядка в виде инструкций, правил, нормативов и контроль за их выполнением. В этой связи важно разграничить те сферы деятельности работников, которые требуют жесткого соблюдения инструкций и контроля за их выполнением, от тех сфер, в которых работник должен быть свободен в своих действиях и может проявить инициативу. При создании системы стимулирования объектами регламентации должны быть конкретные обязанности того или иного сотрудника, конкретные результаты его деятельности, затраты труда, то есть каждый сотрудник должен иметь полное представление о том, что входит в его обязанности и каких результатов от него ждут. Кроме того, необходима регламентация и в вопросе оценки конечной работы, т.е. должны быть четко установлены те критерии, по которым будет оцениваться конечная работа сотрудника. Такая регламентация, тем не менее, не должна исключать творческий подход, который в свою очередь также должен быть учтен в последующем вознаграждении работника.

Регламентация содержания выполняемой работы сотрудников предприятия должна решать следующие задачи [2]:

– определение работ и операций, которые должны быть возложены на работников;

– обеспечение работников необходимой им для выполнения возложенных на них задач информацией;

– распределение работ и операций между подразделениями предприятия по принципу рациональности;

– установление конкретных должностных обязанностей для каждого работника в соответствии с его квалификацией и уровнем образования.

Регламентация содержания труда служит повышению эффективности выполняемой работы.

С точки зрения стимулирования выполняемой работы очень важную роль играет *регламентация результатов выполняемой работы*. Она включает в себя:

– определение ряда показателей, характеризующих деятельность подразделений предприятия и каждого работника в отдельности, которые учитывали бы вклад подразделений и отдельных работников в общий результат деятельности предприятия;

– определение количественной оценки по каждому из показателей;

– создание общей системы оценки вклада работника в достижение общих результатов деятельности с учетом эффективности и качества выполняемой работы.

Таким образом, можно сказать, что регламентация в вопросах стимулирования играет очень важную роль, упорядочивая систему стимулирования на предприятии.

Четвертый принцип – специализация. Специализация – это закрепление за подразделениями предприятия и отдельными работниками определенных функций и работ в соответствии с принципом рационализации. Специализация является стимулом к повышению производительности труда, возрастанию эффективности и улучшению качества работы.

Пятый принцип – стабильность. Стабильность предполагает наличие сложившегося коллектива, отсутствие текучести кадров, наличие определенных задач и функций, стоящих перед коллективом и порядке их выполнения. Любые изменения, происходящие в работе предприятия, должны проходить без нарушения нормального выполнения функций того или иного подразделения предприятия или сотрудника. Только тогда не будет снижения эффективности и качества выполняемой работы.

Шестой принцип – целенаправленное творчество. Здесь необходимо сказать о том, что система стимулирования на предприятии должна способствовать проявлению работниками творческого подхода. Сюда можно отнести и создание новых, более совершенных изделий, технологий производства и конструкций применяемой техники или видов материалов, и поиск новых, более эффективных решений в области организации производства и управления.

На основе результатов творческой деятельности предприятия в целом, структурного подразделения и каждого отдельного работника предусматриваются меры материального и морального стимулирования. У работника, знающего, что предложение, выдвинутое им, принесет ему дополнительные материальные и моральные выгоды, появляется желание творчески мыслить. Особенно серьезно нужно подойти к стимулированию творческого процесса в научно-конструкторских коллективах.

При организации системы стимулирования на предприятии необходимо учитывать пропорции в оплате между простым и сложным трудом, между работниками различных квалификаций [3].

При создании системы стимулирования на предприятии необходимо придерживаться принципа гибкости системы. Гибкие системы стимулирования позволяют предпринимателю, с одной стороны, обеспечить работнику определенные гарантии получения заработной платы в соответствии с его опытом и профессиональными знаниями, а с другой стороны, поставить оплату труда работника в зависимость от его личных показателей в работе и от результатов работы предприятия в целом.

Гибкие системы стимулирования на сегодняшний день получили широкое распространение в зарубежных странах с развитой экономикой. Причем гибкость в оплате труда проявляется не только в виде дополнительных индивидуальных доплат к заработной плате. Спектр гибких выплат достаточно широк. Это и индивидуальные надбавки за стаж, опыт, уровень образования и т.д., и системы коллективных премий, рассчитанные, в первую очередь, на рабочих, и системы участия в прибылях, рассчитанные на специалистов и управленцев, и гибкие системы социальных льгот. Только применение всех форм стимулирования, рассчитанных на применение по отношению ко всем работникам организации, может дать необходимый эффект.

Литература

1. Толеугазин М. Теоретические основы развития системы управления персоналом в рыночных условиях // Вестник Евразийского гуманитарного института. – 2006. –№1. – С. 67-73.

2. Толеугазин М. Становление и современные направления управления персоналом // Вестник регионального развития. – 2004. – №10. – С. 332-338.

3. Шорматов Б. Стальная магистраль республики (очерк истории). – Алматы.: МТИА, 2003.

А.А. Унгарова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ МАТЕРИАЛЬНОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ ТРУДА

Несомненно, одним из основных факторов мотивации персонала для выполнения работы является оплата труда, выступающая в форме заработной платы. Необходимо совершенствовать оплату труда. Анализ показал, что возможны три основных формы:

– на основе существенного повышения стимулирующего воздействия тарифной оплаты;

– на основе повышения стимулирующего воздействия надтарифных выплат (премий, оплаты за перевыполнение норм, надбавок);

– на основе усиления стимулирующей роли механизма образования и распределения фондов оплаты труда подразделений предприятия.

Работа по совершенствованию оплаты труда при первом варианте состоит в том, чтобы, используя более высокие тарифные ставки (оклады), существенно поднять уровень нормирования труда отменить искусственные системы премирования и доплаты, обеспечивающие механическое повышение заработной платы, подкрепить возросший уровень труда мерами по повышению уровня организации труда.

Второй вариант объективно необходим там, где тарифные условия оплаты труда в силу каких-либо причин пересмотреть невозможно или их можно повысить незначительно. При этом варианте повышения жесткости нормирования труда требований к интенсивности труда и более высокой загрузке работников сопровождается чаще всего очень незначительным ростом тарифной оплаты, поскольку основной формой вознаграждения возросших результатов работы являются над тарифные выплаты. Для рабочих предпочтительнее осуществлять совершенствование оплаты труда на основе прироста тарифной оплаты ее доли в заработке.

Третий вариант совершенствования оплаты труда. Заработная плата направлена на стимулирование заданных конечных результатов. Наибольший эффект он может дать тогда, когда труд работников характеризуется широкой взаимозаменяемостью, и достаточно свободным и подвижным разделением труда. В чистом виде третий вариант совершенствования организации заработной платы может применяться достаточно редко, однако он может дополнить первые два [1].

Если интенсивность труда на данном рабочем месте отличается от нормативной, то следует проводить мероприятия по снижению или повышению интенсивности труда, в частности, изменению норм труда. Все ошибочно установленные нормы труда, выявленные в ходе работы по совершенствованию нормирования труда, должны пересматриваться в установленном порядке.

Влияние системы материального стимулирования, действующей в организации, на мотивацию и рабочее поведение персонала в значительной степени опосредовано тем, насколько справедливой она воспринимается работниками, насколько непосредственно оплата труда связанна с рабочими результатами. Поощрения также должны восприниматься как справедливые другими членами рабочей группы, чтобы они не почувствовали себя обойденными и не начали бы работать хуже.

Для того чтобы работники воспринимали систему оплаты и поощрений (включая существующие в организации льготы) как справедливую, предлагается предпринять следующие меры:

– выявление через социологические опросы факторов, снижающих удовлетворенность работников действующей в организации системой стимулирования труда и практикой предоставления тех или иных льгот, и принятие, в случае необходимости, соответствующих коррекционных мер;

– лучшее информирование работников о том, как рассчитывается размер поощрений (премий, надбавок и т.п.), кому и за что они даются;

– выявление в ходе личных контактов с подчиненными возможной несправедливости в оплате работников, присуждении премий и распределении других поощрений для последующего восстановления справедливости;

– постоянное отслеживание ситуации на рынке труда и уровня оплаты тех профессиональных групп, с которыми могут сравнивать себя работники, и внесение своевременных изменений в систему оплаты их труда.

Внедрение предложенных мероприятий в сочетании с совершенствованием иных методов управления позволит повысить заинтересованность сотрудников в результатах своего труда и эффективность всей системы управления предприятием.

Прежде всего необходимо выявить основные этапы проведения любого совершенствования в области стимулирования труда (рис. 1). Опишем указанные этапы более подробно.

Принятие решения должно основываться на основном правиле эффективной мотивации трудовой деятельности, которое заключается в следующем: Потребность + Стимул = Мотивация.

Выявление соответствия потребности отдельных групп сотрудников применяемым формам мотивации. Мы выявляем потребности сотрудников и применяемые виды и формы стимулов для того, чтобы определить, соответствуют ли они друг другу. Если соответствия не наблюдается, то на этапе разработки, зная потребности сотрудников, мы можем привести формы стимулирования в соответствие с выявленными потребностями для достижения необходимой мотивации (пот-

ребность + стимул = мотив). Еще одним путем решения проблемы может быть увольнение сотрудников, чьи потребности в корне противоречат интересам предприятия [2].

Рис. 1 – **Основные этапы проведения совершенствования в области мотивации труда**

Существующие условия применения стимулов и задачи предприятия выявляются также для того, чтобы сопоставить их между собой и определить, соответствуют ли условия применения стимулов задачам предприятия. Зная задачи предприятия, на этапе разработки мы сможем привести условия применения стимулов в соответствие этим задачам.

Премирование рабочих производится по результатам работы за месяц. Премии каждой группе рабочих выплачиваются в одинаковом размере в процентах к тарифным ставкам за фактически отработанное время. Здесь можно отметить, отсутствует взаимосвязь между результатами работы каждого работника и предприятия в целом.

Выбор базовой формы оплаты (сдельная, повременная) для данной категории сотрудников. Существуют две основные формы оплаты труда: сдельная, когда размер вознаграждения определяется пропорционально объему выполненной работы. Несомненным преимуществом такой системы оплаты труда является то, что вознаграждение напрямую зависит от результата работы, то есть полностью выполняется одно из условий эффективного стимулирования – соответствие условий применения стимулов задачам предприятия [3].

Но сдельная форма оплаты труда имеет ограниченное применение. Во-первых, результаты труда работников некоторых категорий просто невозможно выразить количественно или дать им

обоснованную денежную оценку. Во-вторых, при использовании сдельной формы оплаты труда руководству необходимо обеспечить определенную загрузку работника, гарантирующую ему нормальный уровень дохода. При использовании сдельной формы оплаты труда работники могут вступить в конфликт с руководством и коллегами на предмет загрузки, появляется конкуренция за работу, что отрицательно влияет на морально-психологический климат в коллективе.

Второй вид оплаты труда – это повременная, когда размер вознаграждения определяется пропорционально объему затраченного на работу времени. Достоинством данной системы является простота ее использования. Но у повременной формы оплаты труда существует существенный недостаток, который редко позволяет использовать ее в чистом виде: на размер вознаграждения не никак не влияет изменение производительности, т.е. система оплаты труда не реагирует на то, сколько работы выполнено за промежуток времени. В таких условиях эффективность использования повременной формы полностью зависит или от моральных качеств сотрудников (наличия у них мотива отождествления целей), или от системы ограничений и наказаний. Учитывая указанные достоинства и недостатки рассмотренных форм оплаты труда, представляется целесообразным использования для выбранной группы работников повременной формы оплаты. Базовая оплата при повременной форме определяется окладами и тарифными ставками. Тарифная ставка – размер оплаты труда работника за час или за день. Оклад – это размер оплаты труда работника за месяц. **Оклады и тарифные ставки** определяются различными характеристиками труда:

– сложность выполняемых задач (работ);

– нервно-психические и физические нагрузки;

– влияние на работника факторов окружающей среды;

– ответственность за средства труда, за результаты труда, за сотрудничество и кооперацию с другими работниками, за безопасность;

– образование;

– необходимые способности работника (коммуникационные, мыслительные, творческие);

– опыт работы; стаж работы на данном предприятии;

– количество подчиненных (для руководителей и бригадиров);

– уровень в иерархии управления (для руководителей) и другими характеристиками.

Премии (переменная часть оплаты труда) могут быть следующих видов:

– премии за индивидуальные результаты труда. Достоинства и недостатки данного вида премии те же, что у сдельной формы оплаты труда. С одной стороны, такая премия хорошо мотивирует работника к труду, поскольку непосредственно связана с результатом его работы. С другой стороны, результат труда зачастую очень сложно измерить (т.е. объективно оценить чей-то труд). Кроме того, может возникнуть нездоровая конкуренция между работниками;

– премии за результаты работы группы (бригады, участка, цеха, производства, группы, бюро, отдела, службы и т.д.). Такой вид премии стимулирует отождествление работниками целей коллектива, в котором они работают. Данный вид премии хорошо мотивирует работника в том случае, если он осознает, что результат труда группы зависит от его индивидуальных усилий, и понимает, что именно в его труде важно для получения требуемых результатов коллективной деятельности. Следовательно, чтобы данный вид премии имел большую стимулирующую силу, необходимо добиться от работников осознания личной ответственности за коллективные результаты. На практике, в силу различных причин, зачастую добиться этого бывает сложно. Кроме того, премия за результаты деятельности группы может привести к функциональным конфликтам – производственным конфликтам с другими группами (подразделениями) в ущерб общим целям предприятия;

– премии за результаты работы всего предприятия (в т.ч. – участие в прибылях).

Такой стимул способствует отождествлению целей предприятия в целом, вовлеченности работников в дела фирмы, успешному проведению организационных изменений. Недостаток данного вида премии – это сложность восприятия работниками связи своих личных усилий и общих результатов. Известно, что на результаты деятельности предприятия существенно влияют факторы внешней среды, не зависящие от усилий работников. Зачастую работники склонны объяснять свои неудачи и неудачи предприятия в целом воздействием факторов внешней среды. Премии за

выдающиеся заслуги работника. Стимулирует не только производственные, но и другие значимые для предприятия результаты и показатели (лояльность, инновационность, закрепление работников на предприятии, хороший морально-психологический климат и др.). Количество премий каждого вида в составе заработной платы сотрудника может быть любым.

Критерии выполнения задач. Определяются с целью получения возможности планировать и вести учет их выполнения. Показатели, характеризующие степень достижения цели (выполнения задачи), называются критериями. У каждой задачи (цели), стоящей перед предприятием, существует четыре критерия, отражающие степень ее выполнения: количество, качество, сроки, стоимость.

Выполнение задачи означает, что фактические значения всех этих критериев совпадают с плановыми значениями, либо отличаются от них в лучшую сторону. Однако на практике разработка критериев связана с рядом трудностей. Во-первых, для определенного типа задач невозможно установить плановые значения некоторых критериев. Например, при планировании работы ремонтных служб предприятия невозможно предугадать, сколько станков выйдет из строя в планируемом месяце, и, следовательно, установить плановое задание. Задача ремонтного подразделения должна заключаться не в ремонте какого-то количества станков, а в неукоснительном соблюдении ремонтных циклов, планомерном контроле за соблюдением правил эксплуатации оборудования, строгом соблюдении технологий ремонта. Другими словами, выполнение задачи должно измеряться количеством обязательных процедур, предусмотренных различными ситуациями и описанных в технологических инструкциях. Во-вторых, не всегда возможно заранее точно определить стоимость задачи. Это касается задач творческих, с высокой степенью неопределенности. В таких случаях на выполнение работ необходимо определять лимиты денежных средств (бюджеты) и всемерно поощрять экономию средств. Но при этом важно помнить, что зачастую сама возможность получения хоть какого-то результата при выполнении таких задач может потребовать дополнительных вложений. В-третьих, для определения плановых значений критериев выполнения различных работ используют нормы их выполнения, показывающие либо количество работы, выполняемое за единицу времени (нормы выработки), либо количество времени, необходимого для выполнения определенного объема работ (нормы времени). В-четвертых, для привязки величины вознаграждения необходимо выбрать только один из критериев выполнения задачи. Привязка вознаграждения ко всем критериям – слишком сложное мероприятие, результат которого может не оправдать затрат на его осуществление. Для привязки величины вознаграждения выбирается важнейший из критериев для данной задачи [4].

При переходе к новой системе оплаты и мотивации труда требуется внести изменения в трудовые договоры с работниками. Это должно сделать руководство. В процессе внесения изменений и дополнений в договоры должен принимать участие юрист.

В заключение следует отметить, что особое достоинство новой системы оплаты и мотивации труда заключается в том, что при выполнении установленных условий премирования больше зарабатывает и работник, и предприятие.

Литература

1. Уровень жизни населения. Расходы и доходы домохозяйств РК по типам поселений / Стат. сборник, 2006.

2. Численность пострадавших и погибших при несчастных случаях, связанных с трудовой деятельностью // Труд в Казахстане, 2005. – №2.

3. Татибеков Б. Человеческие ресурсы страны: сущность, особенности и принципы развития в условиях глобализации // Труд в Казахстане. – 2004. – №2. – С. 4.

4. Социальное самочувствие работников железнодорожной отрасли в период реформирования отрасли. Отчет Центра коммуникативных технологий «Репутация». – А.: 2005.

А.Б. Усенов, *магистрант*
Научный руководитель: ***Ж.Е. Шимшиков,*** *к.э.н.*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ И РАЗВИТИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ РК

За время независимости Республики Казахстан строительство жилья стало одним из приоритетных направлений Стратегии развития страны до 2030 г. и является одной из наиболее важных задач общенационального характера.

Начиная с середины двухтысячных годов, Правительством РК были приняты ряд документов по развитию жилищного строительства, основные из которых:

1. Государственная программа развития жилищного строительства на 2005-2007 гг., утвержденная Указом Президента РК от 11 июня 2004 г. №1388 (далее – Программа 2005-2007 гг.);

2. Государственная программа жилищного строительства на 2008-2010 гг., утвержденная Указом Президента РК от 20 августа 2007 г. №383 (далее – Госпрограмма 2008-2010 гг.);

3. Программа по развитию строительной индустрии и производства строительных материалов Республики Казахстан на 2010-2014 гг., утвержденная постановлением Правительства РК от 30 сентября 2010 г. №1004;

4. Программа жилищного строительства в Республике Казахстан на 2011-2014 гг., утвержденная постановлением Правительства РК от 31 марта 2011 г. №329 (далее – Программа 2011-2014 гг.).

Основными направлениями Госпрограммы 2005-2007 гг. являлись обеспечение устойчивого темпа роста строительства жилья, доступного для широких слоев населения путем снижения его стоимости, увеличение сроков жилищного кредитования, снижение первоначального взноса и ставки кредитования. Реализация Госпрограммы 2005-2007 гг. осуществлялась путем принятия мер, направленных на стимулирование строительства жилья для среднего класса и социально защищаемых слоев населения: строительство коммунального жилья и доступного жилья за счет государственных средств для приоритетной категории граждан (молодые семьи, имеющие детей, работники государственных органов и учреждений, работники государственных предприятий социальной сферы) стоимостью реализации, не превышающей 56 515 тенге за 1 кв. м., а также развитие индивидуального жилищного строительства и строительство жилья за счет привлечения инвестиций частного капитала. В целях комплексного решения проблем развития индивидуального жилищного строительства в республике была проведена работа, направленная на совершенствование процедур предоставления земельных участков и обеспечения районов жилищной застройки инженерно-коммуникационной инфраструктурой.

Правительством РК был утвержден План первоочередных действий по обеспечению стабильности социально-экономического развития, в который вошли меры по обеспечению стабильности на ипотечном рынке страны, защиты прав дольщиков и завершения объектов строительства. Следует отметить, что вливание бюджетных средств в долевое строительство – это разовая акция, обусловленная необходимостью предотвращения социальной напряженности в обществе. В качестве системной меры, исключающей в дальнейшем необходимость бюджетных затрат на урегулирование взаимоотношений в долевом строительстве, ужесточено действующее законодательство, регламентирующее долевое строительство – 11 июля 2009 г. принят Закон РК «О внесении изменении и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам долевого участия в жилищном строительстве», предусматривающий повышение защиты прав дольщиков.

Начиная с 2011 г., дальнейшее развитие жилищного строительства было предусмотрено в рамках Программы по развитию строительной индустрии и производства строительных материалов Республики Казахстан на 2010-2014 гг., основной целью которой является обеспечение индустриально-инновационного развития строительной индустрии, устойчивого и сбалансированного производства строительных материалов в нашей стране. При этом вопросы жилищного строительства отошли на «второй план». В тоже время, начиная с 2008 г., наблюдается снижение частных инвестиций в жилищное строительство, за счет которых в докризисный период строилось более

87% жилья (из них ИЖС до 60%). Проведенный Агентством РК по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства анализ показал, что в 2012 г. следует ожидать резкого снижения объемов жилищного строительства, что может в свою очередь повлечь рост цен на жилье.

Чтобы сохранить объемы жилищного строительства, стимулировать привлечение в него частных инвестиций, более широко использовать потенциал системы жилищных строительных сбережений, продолжить строительство инженерно-коммуникационной инфраструктуры, а также решить другие задачи, 31 марта 2011 г. Правительство утвердило Программу жилищного строительства в Республике Казахстан на 2011-2014 гг.

В рамках Программы жилищного строительства в РК на 2011-2014 гг. предусмотрены – новая схема строительства кредитного жилья МИО с реализацией через ЖССБК, повышающая его доступность для основной массы населения, развитие ИЖС, поддержка коммерческого жилья путем фондирования банков второго уровня (далее – БВУ), строительство АО «Фонд недвижимости «Самрук-Казына», другие направления повышения доступности жилья и создания дополнительных стимулов для увеличения объемов жилищного строительства.

В результате принятых мер в 2013 г. было сдано 6,5 млн кв. метров жилья по всем источникам финансирования, что на 8,3% выше запланированного объема ввода.

Таким образом, говоря о результатах реализации вышеуказанных программ жилищного строительства, на основе проведенного анализа можно отметить, что поставленные задачи в целом были выполнены.

Вместе с тем, анализ показал и слабые стороны указанных программ:

– не удалось до конца обеспечить доступность жилья для основной массы экономически активного населения;

– не было ускорено обеспечение жильем граждан, перед которыми государство имеет обязательства, а также молодых семей.

Для решения данных задач, Президентом РК Назарбаевым Н.А. в Послании народу Казахстана от 27 января 2012 г. «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» поручено провести ревизию и анализ действующих в отрасли строительства программ, разработать и утвердить на их основе единую Программу «Доступное жилье-2020», предусматривающую доведение ежегодного ввода арендного жилья до 1 млн кв. метров и механизмы аренды с выкупом, а также комплекс мер по развитию строительной индустрии [1].

Обеспечение граждан доступным жильем – одна из важнейших государственных задач в области жилищной политики. Дело в том, что доступность жилья самым непосредственным образом влияет на состояние демографических показателей страны, т.е. на рост численности населения. Возможность граждан создать семью, вырастить и выучить детей, дав им «дорогу в жизнь», определяется, в первую очередь, наличием или отсутствием жилья, удовлетворяющего современным представлениям людей о комфортности. Обеспечение доступности жилья открывает возможность проведения эффективной миграционной политики – длительные очереди на жилье оказывают серьезное негативное влияние на мобильность рабочей силы и уровень безработицы, привязывая граждан к месту постановки на жилищный учет и препятствуя свободному перемещению трудовых ресурсов в рамках экономического пространства страны [2].

И, наконец, обеспечение граждан доступным жильем является важным фактором создания атмосферы стабильности, т.к. человек, имеющий недвижимость, подумает, прежде чем совершить противоправное действие или нарушить права другого человека.

Доступность жилья – сложный многогранный индикатор, который не только отражает ход рыночных реформ в жилищной сфере, их социальную направленность, но и связан с общим течением социально-экономических процессов в обществе, их успешностью, учитывает поведение населения на рынке жилья, его ожидания, степень доверия к государственным и коммерческим институтам [3].

Рынок – это механизм или институт осуществления контактов между покупателями, или предъявителями спроса, и продавцами, или поставщиками товаров или услуг. Предпочтения и результаты решений продавцов и покупателей образуют систему цен на товары, услуги или ресурсы. Эти цены служат ориентирами, руководствуясь которыми владельцы ресурсов, предприниматели

и потребители делают свой свободный выбор, обеспечивающий личный интерес.

Различают рынки труда, финансового капитала, ресурсов, товаров, услуг и другие, Недвижимость относится к категории товаров, в то же время ее обращение на рынке тесно связано с привлечением финансового капитала с использованием различных ресурсов и труда.

Рынок недвижимости – это рынок несовершенной конкуренции, что обусловлено его существенными особенностями: уникальностью каждого объекта, условиями финансирования, сложными юридическими правами, низкой ликвидностью.

Рынок недвижимости является одной из существенных составляющих в любой национальной экономике. Без рынка недвижимости не может быть рынка вообще, т.к. рынок труда и рынок капитала сами по себе без недвижимости вряд ли могут существовать, ведь даже финансовые институты (банки, биржи, инвестиционные компании и т.п.) должны быть участниками рынка недвижимости для приобретения или аренды помещений, необходимых для их деятельности.

Среди элементов рыночной экономики особое место занимает недвижимость, которая выступает в качестве средств производства (земля, административные, производственные, складские, торговые и прочие здания и помещения, а также другие сооружения) и предмета или объекта потребления (земельные участки, жилые дома, дачи, квартиры, гаражи). Недвижимость выступает основой личного существования для граждан и служит базой для хозяйственной деятельности и развития предприятий и организаций всех форм собственности [4].

В Казахстане происходит активное формирование и развитие рынка недвижимости и все большее число граждан, предприятий и организаций участвует в операциях с недвижимостью. Недвижимость является главным предметом обсуждения при приватизации государственной и муниципальной собственности, при аренде нежилых помещений, при покупке и продаже жилых помещений. Появился слой новых владельцев недвижимости, как в сфере личного потребления, так и во многих сферах предпринимательской деятельности. Образовались коммерческие структуры, действующие на рынке недвижимости.

В целом рынок жилых помещений развит значительно больше, чем другие сегменты (земельный участок, нежилое помещение, здание и сооружение, участок лесного фонда). К недвижимости в жилищной сфере относятся жилые дома с жилыми и нежилыми помещениями, квартиры, иные жилые помещения в жилых домах и других строениях, пригодные для постоянного и временного проживания, содержания и элементы инженерной инфраструктуры жилищной сферы.

Право собственности на жилую недвижимость возникает только после государственной регистрации этого права.

Предметом сделок могут быть приватизированные или приобретенные в собственность иным, установленным действующим законодательством, способом квартиры. С квартирой, принадлежащей хозяйствующему субъекту или гражданину на праве собственности возможны следующие сделки: купля-продажа, купля-продажа с условиями, дарение, мена при соблюдении некоторых условий, залог.

Цены на квартиры в основном складываются под влиянием 3 факторов: количества комнат; типа жилья; местоположения.

Сложность совмещения достоинств и недостатков рынка недвижимого имущества с профессиональной и коммерческой точки зрения отличает его от других рынков. К ним можно отнести следующие достоинства и недостатки.

Достоинства: возможность получения сверх прибыли по сравнению с другими рынками в течение всего срока эксплуатации объектов недвижимого имущества; достаточная стабильность потребительского спроса; малая вероятность волнения экономически циклов; защищенность, конкурентоспособных объектов на время строительства.

Недостатки: на рынке недвижимости в отличие от других рынков информация не открыта, что замедляет процесс вложения и объем инвестиций; высокая зависимость от потребительского спроса, возможностей строительного комплекса, внешних условий регулирования капитального строительства; большие расходы, связанные с проектно-сметной документацией, оформлением, организационно-подготовительными работами.

Литература

1. Постановление Правительства РК. – 2012. – №821.
2. Агентство РК по статистике. Сведения о выполнении строительных работ. – 2013.
3. Акимов В.В., Макарова Т.Н. Экономика отрасли строительство. – М: НИМБ, 2005. – 305 с.
4. Акбисеков А.Т. «Факторы, воздействующие на рынок недвижимости» // Вестник науки, Казахский национальный технический университет им. К.И. Сатпаева. – 2013. – №3.

А.Т. Файзулла, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Х. Галиева,*** *д.э.н.*

МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Во время резких изменений в экономике выживание и успех в мире бизнеса более чем когда-либо зависят от правильности принимаемых решений. Инвестиционное решение – одна из наиболее важных деловых инициатив, которая должна осуществляться предпринимателями или менеджерами, поскольку инвестиции связывают финансовые ресурсы на относительно большой период времени. Но как определить, правильно ли решение относительно инвестирования? С точки зрения бизнеса любые инвестиции, которые позволяют экономно достичь основных целей в течении своего жизненного цикла, могут считаться правильными. Важным при этом является то, что основные цели инвестиционных проектов – это не только максимизация объема выпускаемой продукции или минимизация затрат на потребляемые ресурсы, техническая эффективность проекта или максимизация прибыли, но и оптимальное сочетании всех технических и экономических аспектов, которое должно, быть целью стратегического планирования бизнеса.

Понятие «инвестиционный проект» употребляется в двух смыслах.

1. Как комплекс взаимосвязанных мероприятий, направленных на достижение поставленных целей в условиях ограниченных финансовых, временных и других ресурсов [1].

2. Как система организационно-правовых и расчетно-финансовых документов, необходимых для осуществления каких-либо действий или описывающих такие действия [2].

Разработка инвестиционного проекта – длительный и очень дорогостоящий процесс. От первоначальной идеи до эксплуатации предприятия этот процесс может быть представлен в виде цикла, состоящего из трех отдельных фаз: предынвестиционной, инвестиционной и эксплуатационной. Каждая из этих трех фаз подразделяется на стадии (этапы).

Предынвестиционная фаза содержит четыре стадии:

– поиск инвестиционных концепций (бизнес-идей);

– предварительная подготовка проекта;

– окончательная формулировка проекта и оценка его технико-экономической и финансовой приемлемости;

– финальное рассмотрение проекта и принятие по нему решения.

Прохождение проекта через все эти стадии содействует продвижению инвестиций, создает лучшую основу для принятия решений и осуществления проекта. Логика такого членения проста: вначале надо найти возможность, например, улучшения показателей фирмы с помощью инвестирования, иначе говоря, найти то, во что можно вложить деньги. Затем надо тщательно проработать все аспекты реализации инвестиционной идеи и создать адекватный ей инвестиционный проект.

Если такой проект удается разработать, и он представляет интерес для потенциального инвестора, то исследование стоит продолжить.

Далее следует инвестиционная фаза, которая включает: проведение переговоров и заключение контрактов; инженерно-техническое проектирование; строительство; пред. производственный мар-

кетинг; обучение; сдача в эксплуатацию и пуск.

Завершает цикл оперативная фаза, состоящая из эксплуатации и ликвидации проекта.

Управление проектом – это процесс управления людскими, финансовыми и материальными ресурсами на протяжении цикла осуществления проекта с помощью применения современных методов управления.

С позиции теории систем проект – совокупность определенных элементов (объектов материального и нематериального характера) и связей между ними, обеспечивающих достижение поставленных целей. Проект как система имеет ряд свойств:

1. Проект возникает, существует и развивается в определенном окружении, называемом внешней средой.

2. Состав проекта не остается неизменным в процессе его реализации и развития: в нем могут появляться новые элементы и из его состава могут удаляться некоторые его элементы.

3. Между выделяемыми в проекте элементами должны определяться и поддерживаться определенные связи.

Каждый проект независимо от его сложности и объема работ, необходимых для его выполнения, проходит в своем развитии определенные жизненные стадии: от состояния, когда проекта еще нет до состояния, когда его уже нет. Промежуток времени между моментом появления проекта и моментом его ликвидации называется жизненным циклом проекта. Начало проекта обычно связывается с началом его реализации и началом вложения денежных средств в его выполнение. Концом проекта может быть: завершение работ над его реализацией; достижение проектом заданных результатов; прекращение финансирования проекта и другое [3].

Обычно как факт начала работ над проектом так и факт его ликвидации оформляется некоторыми официальными документами. Жизненный цикл проекта является исходным понятием для исследования и решения проблем финансирования работ по проекту и принятия решений по капиталовложениям на его реализацию. Жизненный цикл инвестиционного проекта включает следующие стадии: формулировка проекта, проектный анализ, разработка проекта, его осуществление и оценка результатов, ликвидация.

Успешность выполнения проекта определяется тем, насколько эффективно осуществляется его замысел, в котором сконцентрированы интересы коллективов и организаций, работающих над его реализацией. Но эффективная реализация замысла проекта возможна только при эффективном управлении процессом выполнения проекта. В управлении реализацией проектов выделяется ряд подходов: функциональный, динамический, предметный и другие.

Наиболее распространённый из них функциональный подход, который предполагает рассмотрение основных функциональных видов управленческой деятельности: анализ, планирование, организация, контроль, регулирование.

С анализа начинается вся работа над проектом. Проектный анализ – это методология, позволяющая оценивать финансовые и экономические достоинства проектов, а также альтернативные пути использования ресурсов с учетом макро- и микроэкономических последствий.

Планирование – основополагающая функция в деятельности по управлению процессом реализации проекта. Планированию подлежат выполнение проектных работ, закупка технологии, материалов и оборудования, строительные и монтажные работы, сдача объектов в эксплуатацию и т.д.

Важнейшим направлением планирования является оценка стоимости проекта. Для планирования стоимости проекта применяется четыре типа оценок, которые последовательно уточняют стоимость проекта в зависимости от степени готовности проектных работ: оценка жизнеспособности, факторная оценка, приближенная и окончательная оценка.

Выполнение разработанных планов реализации проекта обеспечивается организационной деятельностью, прежде всего правильным подбором персонала, организаций – участников проекта.

Планы контроля – это часть стратегии выполнения проекта. Причем, объектом контроля являются: сроки, затраты, качество, вносимые в проект изменения, ревизия проекта.

Как уже отмечалось, одной из основных функций управления проектом является планирование. Исходными предпосылками для планирования реализации проекта являются стратегические пла-

новые решения, заложенные в концепцию проекта: основные цели проекта; базовые сроки и максимальные уровни издержек осуществления проекта; потенциальные участники; принципы нейтрализации факторов риска; месторасположение строительства и т.д.

Практически процесс планирования реализации проекта является непрерывным. Он начинается сразу после принятия решения о проработке проекта, продолжается в рамках всех последующих фаз проекта и завершается вместе с окончанием работ по его реализации.

Для успешной реализации проекта необходима разработка системы планов [4]: концептуальных, стратегических, тактических, которые в свою очередь подразделяются на текущие и оперативные. Стратегическое планирование инвестиционного проекта – один из наиболее сложных этапов. Оно заключается в определении объемов и характера работ в каждом из запланированных этапов, сроков их реализации и необходимых для этого ресурсов. Жизненный цикл инвестиций и перечень конкретных этапов реализации проекта также определяется на этом этапе.

Необходимо отметить новые аспекты процесса планирования, которые требуют определенных подходов к составлению планов: непрерывность планирования; повышение сложности выполняемых расчетов; повышение гибкости планирования; обеспечение оптимальности принимаемых решений.

Кроме того, планирование осуществления инвестиционных проектов требует применения современной вычислительной техники с использованием различных экономико-математических методов. Наиболее эффективным является планирование проектов при помощи сетевых методов. Сетевые методы и модели планирования и управления можно отнести к классу процедур упорядочения и координации.

Они дают общее описание процесса распределения инвестиций по годам и периодам инвестирования. Кроме того, сетевое планировании имеет ряд преимуществ: обеспечивает взаимосвязь и последовательность работ; учитывает ограничения и препятствия; определяет узкие места; дает возможность применять методы оптимизации.

Различают следующие методы оценки инвестиционных проектов:

1. Метод простой (бухгалтерской) нормы прибыли. Этот метод базируется на расчете отношения средней за период жизни проекта чистой бухгалтерской прибыли и средней величины инвестиций (затраты основных и оборотных средств) в проект. Выбирается проект с наибольшей средней бухгалтерской нормой прибыли. Основным достоинством данного метода является его простота для понимания, доступность информации, несложность вычисления. Недостатком его нужно считать то, что он не учитывает неденежный (скрытый) характер некоторых видов затрат (типа амортизации) и связанную с этим налоговую экономию, возможности реинвестирования получаемых доходов, времени притока и оттока денежных средств и временную стоимость денег.

2. Метод расчета периода окупаемости проекта. Вычисляется количество лет, необходимых для полного возмещения первоначальных затрат, т.е. определяется момент, когда денежный поток доходов сравняется с суммой денежных потоков затрат. Проект с наименьшим сроком окупаемости выбирается. Метод игнорирует возможности реинвестирования доходов и временную стоимость денег.

Применяется также дисконтный метод окупаемости проекта – определяется срок, через который дисконтированные денежные потоки доходов сравняются с дисконтированными денежными потоками затрат. При этом используется концепция денежных потоков, учитывается возможность реинвестирования доходов и временная стоимость денег. Обе модификации данного метода просты в понимании и применении и позволяют судить о ликвидности и рискованности проекта, поскольку длительная окупаемость означает длительную иммобилизацию средств (пониженную ликвидность проекта) и повышенную рискованность проекта. Однако обе модификации игнорируют денежные поступления после истечения срока окупаемости проекта. Они успешно применяются для быстрой оценки проектов, а также в условиях значительной инфляции, политической нестабильности или при дефиците ликвидных средств – т.е. в обстоятельствах, ориентирующих предприятие на получение максимальных доходов в кратчайшие сроки.

3. Метод чистой настоящей (текущей) стоимости (NPV). Чистая настоящая стоимость проекта определяется как разница между суммой настоящих стоимостей всех денежных потоков доходов и суммой настоящих стоимостей всех денежных потоков затрат, т.е. как чистый денежный поток

от проекта, приведенный к настоящей стоимости. Коэффициент дисконтирования при этом принимается равным средней стоимости капитала. Проект одобряется, если чистая настоящая стоимость проекта больше нуля.

Данный метод не позволяет судить о пороге рентабельности и запасе финансовой прочности проекта. Использование данного метода осложняется трудностью прогнозирования ставки дисконтирования (средней стоимости капитала) и/или ставки банковского процента.

Метод внутренней нормы рентабельности (IRR). Все поступления и затраты по проекту приводятся к настоящей стоимости по ставке дисконтирования, полученной не на основе задаваемой извне средней стоимости капитала, а на основе внутренней ставки рентабельности самого проекта, которая определяется как ставка доходности, при которой настоящая стоимость поступлений равна настоящей стоимости затрат, т.е. чистая настоящая стоимость проекта равна нулю. Полученная таким образом чистая настоящая стоимость проекта сопоставляется с чистой настоящей стоимостью затрат. Одобряются проекты с внутренней нормой рентабельности, превышающей среднюю стоимость капитала (принимаемую за минимально допустимый уровень доходности). Данный метод предполагает сложные вычисления и не всегда выделяет самый прибыльный проект. Метод предполагает мало реалистичную ситуацию реинвестирования всех промежуточных денежных поступлений от проекта по ставке внутренней доходности. Однако метод учитывает изменения стоимости денег во времени.

Каждый из методов анализа инвестиционных проектов дает возможность рассмотреть отдельные характеристики и особенности проекта. Наиболее эффективным способом оценки и выбора инвестиционных проектов нужно признать комплексное применение всех основных методов при анализе каждого из проектов.

Важность правильной инвестиционной стратегии на предприятиях определяется рядом факторов. Прежде всего, поскольку эффект принятия инвестиционных решений может сказываться в течение нескольких лет, это приводит к определенным ограничениям. С одной стороны, предприятие обладает ограниченными инвестиционными ресурсами. Это толкает предприятие на инвестиции в недорогие малопроизводительные технологии. Другой аспект инвестирования – это своевременность, т.е. основные средства должны быть в полной готовности именно тогда, когда они нужны.

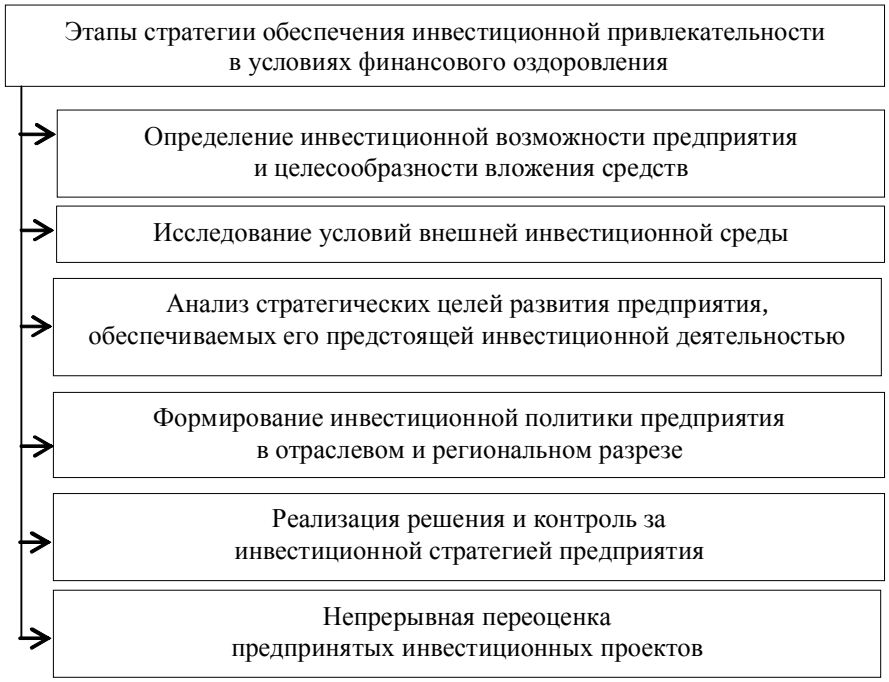


Рис. 1 – **Основные этапы стратегии обеспечения инвестиционной привлекательности организации**

Любые инвестиции связаны с инвестиционной деятельностью предприятия, которая представляет собой процесс обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложений капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия.

Литература

1. Липсиц И.В., Коссов В.В. Инвестиционный проект: методы подготовки и анализа. – М.: Бек, 2003.
2. Родионова В.М., Федотова М.А. Финансовая устойчивость предприятия в условиях инфляции. – М.: Перспектива, 2002.
3. Колесникова В.И., Кроливецкой Л.П. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2004.
4. Есипов В.Е. Международные инвестиции и международные закупки / Под ред. засл. деят. науки РФ, д-ра экон. наук, проф. В.Е. Есипова: Учеб. пособие. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.

С. Чуманов, *докторант программы DBA*
КазЭУ им. Т. Рыскулова

ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Развитие глобализации многое меняет в развитии и взаимодействии национальной и мировой экономики. Связи становятся все более тесными. Происходит огромный перелив капитала, насыщаются информационные потоки, растет подвижность рабочей силы. Быстро меняется структура производства товаров и услуг, как в национальной, так и в мировой экономике.

Глобальные, международные и иностранные компании увеличивают свою роль в мировой экономике, расширяя операции в странах пребывания. Сегодня насчитывается более 38 тыс. транснациональных корпораций. Многократный рост зарубежных операций означает растущую занятость в иностранных и совместных компаниях, представляющих собой мультикультурную мульти-национальную среду [1].

По определению немецких экономистов Х. Зиберта и Х. Клодта, *глобализация* – это процесс трансформации разрозненных национальных хозяйств в интегрированную глобальную экономику.

М.Н. Осьмова и А.В. Бойченко рассматривают глобализацию мировой экономики как современную нам, всемирную стадию интернационализации хозяйственной жизни, в рамках которой мировое хозяйство приобретает качественно новые, неизвестные ранее характеристики и особенности своего развития. В качестве таких характеристик выступают кардинально возросшая целостность мирового хозяйства и резко усилившаяся взаимозависимость экономик практически всех стран мира, вовлечение ранее закрытых стран в международные экономические отношения, тенденция, пусть и не всегда последовательная, к экономической гомогенизации мира (усилению однородности, схожести систем и форм хозяйствования), формирование глобальных товарных и финансовых рынков.

Процесс глобализации в мировой экономике представляет собой закономерный результат интернационализации производства и капитала. Глобализация в значительной степени предстает как количественный процесс возрастания масштабов, расширения рамок мирохозяйственных связей.

Испанский исследователь Джозеп Бертран, выступающий за глобализацию и интернационализацию экономики, считает, что если анализировать только экономическое влияние, не принимая во внимание социальное, которое также необходимо учитывать при обмене опытом, знаниями, глобализация экономики становится крайне необходимой для того, чтобы страна могла повысить свой уровень развития и благосостояния.

Данная позиция не вполне объективно описывает происходящие процессы, т.к. подобные возможности и перспективы открываются только для стран, имеющих сильные экономические и политические позиции на мировой арене [2].

Все современные национальные экономики испытывают на себе влияние глобальных изменений хозяйственной конъюнктуры мирового рынка. Одни страны имеют возможность, используя свои конкурентные преимущества, приумножать свои доходы. Другие же теряют свои ресурсы в пользу преуспевающих экономик. Поэтому классификация национальных экономик учитывает и результаты воздействия на них мирохозяйственных процессов. Для конкурентоспособных национальных экономик углубление интеграционного процесса приносит значительные выгоды, поскольку расширяет для них рынки сбыта. В результате глобализации происходит нарастающее превосходство высокоразвитых стран. Амплитуда разрыва между ними и остальным миром по уровню экономического развития увеличивается. Для национальных экономик, не имеющих лидирующих позиций на мировых рынках, глобализация означает нарастание тяжести конкурентной борьбы. Такие экономики оказались перед лицом весьма серьезных потерь [3].

Главными негативными последствиями глобализации являются:

1. Глобализация оттесняет слабых отечественных производителей и создает условия для развития более успешных иностранных конкурентов.

2. Возникает опасность оттока ресурсов в более успешно развивающиеся регионы. Источники развития страны могут истощаться. В России подобные процессы проявляются в виде оттока «мозгов» и массированного бегства капиталов.

3. Появляется угроза разрастания импортной зависимости из-за оттеснения отечественных производителей с ведущих позиций национального рынка. Это ослабляет национальную валюту и ведет к дефицитности платежного баланса.

4. Глобализация финансовых рынков создает серьезную проблему зависимости развития страны от движения международного спекулятивного финансового капитала. Возможность быстрых притоков и внезапных оттоков «горячих» денег приводит к шокам потрясений на рынке капиталов, захватывая валютный, банковский сектор, и приводит к общефинансовому кризису в стране.

Что касается позитивных последствий, то среди них Дж. Бертран относит выгоду, которой способствует открытость экономики, а именно:

– увеличение количества потенциальных клиентов;

– диверсификация товара: компания должна регулярно пересматривать свою стратегию, в большинстве случаев приспосабливаясь к вкусам внешнего рынка, и эти изменения в результате приводят к улучшению и расширению предложения, при этом даже оказывая влияние на внутренний рынок;

– улучшение качества: требования, выдвигаемые крупным рынком к процессу производства, в конце концов, влияют на качество товара;

– совершенствование руководства компании: руководство компанией измеряется в результате необходимости достижения новых задач. Очень часто компании приходится подчиняться строгому контролю цены, что в конечном итоге заставляет компанию использовать передовые технологии управления.

Приведенную выше классификацию необходимо дополнить таким позитивным фактором влияния глобализации как возможность значительного снижения или полного устранения фактора сезонности спроса. Сезонность в спросе прямо отражается на прибыльности компаний, а процессы глобализации открывают возможность выравнивания уровня продаж. Транснациональные корпорации продают свои товары на всех континентах. Окончание сезона в одном полушарии Земли сменяется его началом в другом. Основная задача компаний в данном случае – это проведение анализа, выявление и проникновение на рынки, в которых целевая аудитория имеет аналогичные потребности в отличные от местных временные периоды.

Все страны мира ищут свой национальный путь к успеху. Уже найдены определенные варианты адаптации к глобальным потокам. Страна, не обладающая конкурентными преимуществами по каким-либо товарным позициям, вряд ли их сможет приобрести. Стратегия «догнать и перегнать» трудноосуществима. Ведь тот, кто находится впереди, не стоит на месте. Он и дальше идет вперед. Поэтому стратегия опережения может зайти в тупик.

Но если страна смогла найти нишу в международном разделении труда и выпустить на мировой рынок новый товар или представить новое, более высокое качество уже известного товара, она

завоюет новый сектор мирового рынка. Страна, инициирующая новации, обеспечивает себе на мировом рынке устойчивые позиции и высокие доходы. Это формирует развитие страны в режиме устойчивого экономического роста.

По мнению автора, направления проникновения крупных компаний на отдельные локальные рынки не являются случайными или непредсказуемыми. Процессу глобализации предшествовал длительный период формирования международных отношений. В настоящее время компании, проникающие на иностранные рынки, в основном идут традиционными путями. Процессы глобализации и интернационализации экономики происходят значительно более активно между странами, имеющими предыдущий опыт международной торговли. Это происходит в первую очередь в странах, в которых уже созданы предпосылки для подобных процессов, а именно приняты соответствующие нормативные акты и заключены договоры о международном сотрудничестве. С целью создания основы для проникновения на новые рынки, государства с сильным экономическим и технологическим потенциалом оказывают политическое давление на страны, являющиеся потенциальными рынками, провоцируют их на либерализацию внешнеэкономической деятельности.

Литература

1. Савченко П.В. Национальная экономика. – М. : Экономисть, 2005. – 813 с.

2. Шпаковская С.В., Шпаковский В.О. Основы теории коммуникации: Электрон. учебник для ДО Пензенского госуниверситета.

3. Каламкарян Р.А., Мигачев Ю.И. Международное право: Учебник. – М.: Изд-во Эксмо, 2004. – 688 с.

А.Ж. Шабазов, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Н. Гамарник,*** *д.э.н., профессор*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Инвестиционная деятельность – совокупность осуществляемых действий по разумному вложению средств в эффективные программы и проекты, способные принести достаточную выгоду. Стержневым или центральным звеном осуществления инвестиционной деятельности является разработанный проект или соответствующая программа вложения средств.

Инвестиционная информация – все материалы и исходные данные, по которым отыскиваются и изучаются источники инвестиций, привлекаются инвесторы, формируются необходимые ресурсы, определяется заказчик, выбирается исполнитель инвестиционного проекта.

Инвестиционная активность – базирующаяся на предприимчивости и коммерческом расчете многогранная, инициативная, наступательно построенная деятельность в сфере инвестиций, предполагающая эффективное взаимодействие всех элементов инвестиционного процесса с целью успешного осуществления разработанных проектов и достижения намеченного социально-экономического эффекта [1].

Основные аспекты инвестиционной деятельности показаны на рисунке 1.

Источники инвестиций – где можно найти денежные средства и другие ресурсы для реализации разработанных программ и проектов.

Потенциально источниками инвестирования являются государство, органы местного самоуправления, юридические и физические лица, в т.ч. иностранные, кто имеет специально выделяемые или временно свободные денежные средства в кругообороте капитала, определенные накопления и сбережения, а также резервные и страховые фонды и могут их куда-то с выгодой вкладывать.

Рис.1 – **Компоненты инвестиционной деятельности**

Инвестор – субъект инвестиционной деятельности, осуществляющий вложение средств в тот или иной объект.

Инвестиционный объект – основной и оборотный капитал во всех сферах экономики, недвижимое и движимое имущество, интеллектуальные ценности, на разработку, освоение, внедрение и обновление которых направляются средства в рамках реализации инвестиционных программ и проектов.

Инвестиционные ресурсы – денежные средства, ценности, запасы, возможности осуществления инвестиционной деятельности.

Организация инвестиционной деятельности – комплекс мероприятий, направленных на создание, принятие и эффективную реализацию разработанных инвестиционных программ и проектов в установленные сроки с меньшими затратами ресурсов.

Инвестиционный проект – совокупность технико-экономических решений и организационно-финансовых мероприятий по реализации средств и воплощению их в инвестиционный объект в форме осуществления научно-исследовательских, опытно-конструкторских, строительно-монтажных, испытательных, пуско-наладочных, приемо-сдаточных, организационно-правовых, рекламно-оформительских и информационных работ и услуг в целях достижения желаемой социально-экономической эффективности [2].

Инвестиционная деятельность и состояние экономики в целом в значительной степени зависят от государственной политики.

Своими действиями государство может существенно затормозить или ускорить эти процессы.

Под инвестиционной политикой государства понимается 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.

Государство может влиять на уровень инвестиционной активности при помощи самых различных рычагов: финансово-кредитной и налоговой политики (регулируя денежную массу, процентные ставки и предоставляя различные налоговые и финансовые льготы предприятиям, вкладывающим средства в реконструкцию и техническое перевооружение производства); амортизационной политики (устанавливая нормы отчислений, способствующие расширенному воспроизводству, тем самым регулируя темпы обновления основных фондов, учитывающие их моральный и физический износ). Целью государственной инвестиционной политики является реализация стратегического плана экономического и социального развития страны, активизация инвестиционной деятельности для подъема отечественной экономики и повышения эффективности общественного производства.

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.

Источниками государственных инвестиций, осуществляемых в области индустриально-инновационного развития, будут средства республиканского и местных бюджетов, а также средства подконтрольных государству предприятий (государственные финансовые организации развития, национальные компании, государственные предприятия).

Кроме государственной инвестиционной политики различают отраслевую, региональную инвестиционную политику и инвестиционную политику предприятия. Все они находятся в тесной взаимосвязи, но определяющей является государственная инвестиционная политика, т.к. она создает условия и способствует активизации инвестиционной деятельности на всех уровнях.

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, которые обусловлены следующими факторами:

– экономической и социальной политикой, проводимой в регионе;

– величиной имеющегося производственного потенциала;

– природно-климатическими условиями;

– оснащенностью энергосырьевыми ресурсами;

– географическим местонахождением и геополитическим положением;

– состоянием окружающей среды;

– демографической ситуацией;

– привлекательностью региона для иностранных инвестиций и др.

Под отраслевой инвестиционной политикой понимается инвестиционная поддержка приоритетных отраслей хозяйства, развитие которых обеспечивает экономическую и оборонную безопасность страны, экспорт промышленной продукции, ускорение научно-технического прогресса и установление неискаженных хозяйственных пропорций на ближнюю и дальнюю перспективу.

Цели отраслевой инвестиционной политики: выбор и инвестиционная поддержка приоритетных отраслей экономики; государственная структура и промышленная политика; экономическая и оборонная безопасность страны; ускорение научно-технического прогресса.

Любые инвестиции связаны с инвестиционной деятельностью предприятия, которая представляет собой процесс обоснования и реализации наиболее эффективных форм вложений капитала, направленных на расширение экономического потенциала предприятия [3]. Привлечение инвестиций, обеспечение инвестиционного процесса в развивающемся промышленном предприятии – важнейшая функция эффективного управления. Отсутствие тщательно обоснованной инвестиционной политики приводит к тому, что многие проекты предприятия сведены только к реорганизации предприятия и изменению условий погашения обязательств, что в большинстве случаев не приводит к повышению эффективности деятельности.

Инвестиционная политика – часть стратегии развития предприятия и общей политики управления прибылью. Под инвестиционной политикой предприятия понимается комплекс 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.

Инвестиционная политика на предприятии должна вытекать из его стратегических целей и обеспечивать подготовку, оценку и реализацию наиболее эффективных инвестиционных проектов. При разработке инвестиционной политики на предприятии необходимо придерживаться следующих принципов:

– ориентация на достижение стратегических целей и планов предприятия;

– экономическое обоснование инвестиций с учетом факторов инфляции, времени и риска;

– ранжирование проектов и инвестиций по степени их важности и последовательности реализации исходя из имеющихся ресурсов и с учетом возможностей по привлечению внешних источников финансирования;

– формирование оптимального портфеля инвестиций;

– выбор наиболее надежных и дешевых источников финансирования инвестиций.

Процесс формирования инвестиционной политики предприятия предполагает реализацию нескольких этапов:

1. Анализ состояния инвестиционной деятельности в предшествующем периоде. В процессе этого анализа оцениваются уровень инвестиционной активности предприятия в предшествующем периоде и степень завершенности начатых ранее инвестиционных программ.

На первой стадии анализа изучаются динамика общего объема вложения капитала в различные активы, удельный вес каждого вида инвестиций в общем портфеле активов предприятия в предплановом периоде. На второй стадии анализа рассматриваются степень реализации отдельных инвестиционных проектов и программ, уровень освоения инвестиционных ресурсов, предусмотренных на эти цели, в разрезе объектов инвестирования.

На третьей стадии анализа определяется уровень завершенности начатых ранее инвестиционных проектов и программ, уточняется необходимый объем инвестиционных ресурсов для полного их завершения.

2. Определение общего объема инвестиций в предстоящем периоде. Основа определения этого показателя – планируемый объем прироста основных средств предприятия в разрезе отдельных их видов, а также нематериальных, оборотных и финансовых активов, обеспечивающий прирост объемов его хозяйственной деятельности. Величина этого прироста уточняется с учетом динамики незавершенных капитальных вложений.

3. Определение форм инвестирования. Эти формы определяются исходя из конкретных направлений инвестиционной деятельности предприятия, обеспечивающих воспроизводство его основных средств и нематериальных активов, а также расширение объема собственных оборотных активов и финансовых вложений.

4. Поиск отдельных объектов инвестирования и оценка их соответствия направлениям инвестиционной деятельности предприятия. В процессе реализации этого направления инвестиционной политики изучается текущее предложение на инвестиционном рынке, отбираются для изучения отдельные инвестиционные объекты, наиболее полно соответствующие направлениям инвестиционной деятельности предприятия (ее отраслевой и региональной диверсификации), рассматриваются возможности и условия приобретения отдельных активов (техники, технологий и т.п.), проводится тщательная экспертиза отобранных объектов инвестирования.

5. Подготовка бизнес-планов инвестиционных проектов и программ. Все формы инвестиций должны быть тщательно обоснованы и детально оценены. Обычно подготовка инвестиционных проектов к реализации требует разработки их бизнес-планов. Для небольших инвестиционных проектов допускается разработка краткого варианта бизнес-плана (с изложением только тех разделов, которые прямо определяют целесообразность их осуществления).

6. Обеспечение эффективности инвестиций. Отобранные на предварительном этапе объекты инвестирования анализируются с позиции их экономической эффективности. При этом для каждого объекта инвестирования используется конкретная методика оценки. По результатам оценки проводится ранжирование отдельных инвестиционных проектов по критерию их эффективности (доходности). При прочих равных условиях отбираются для реализации те объекты инвестирования, которые обеспечивают наибольшую доходность.

В своей инвестиционной политике предприятие может выбирать различные ее виды: консервативная инвестиционная политика, компромиссная (умеренная) инвестиционная политика, агрессивная инвестиционная политика.

Консервативная инвестиционная политика – вариант политики инвестиционной деятельности предприятия, приоритетной целью которой является минимизация уровня инвестиционного риска. При осуществлении такой политики инвестор не стремится ни к максимизации уровня текущей прибыльности инвестиций, ни к максимизации темпов роста капитала.

Компромиссная (умеренная) инвестиционная политика – вариант политики осуществления инвестиционной деятельности предприятия, направленной на выбор таких объектов инвестирования,

по которым уровни прибыльности и риска в наибольшей степени приближены к среднерыночным.

Агрессивная инвестиционная политика – вариант политики осуществления инвестиционной деятельности предприятия, направленной на выбор таких объектов инвестирования, по которым уровни прибыльности и риска значительно выше среднерыночных.

Для реализации инвестиционной политики предприятиями разрабатывается инвестиционная программа, которая представляет собой совокупность реальных инвестиционных проектов, сгруппированных по отраслевым, региональным и привлекательным для инвестиций (инвестиционная привлекательность) признакам. Программа представляет собой единый объект управления.

Инвестиционная привлекательность – обобщающая характеристика преимуществ и недостатков отдельных объектов инвестирования с позиций конкретного инвестора по формируемым им критериям.

Сформировав инвестиционную программу и определившись с объектами инвестирования предприятие, может приступить к формированию инвестиционных проектов.

Инвестиционный проект – это объект реального инвестирования, намечаемый к реализации в форме приобретения целостного имущественного комплекса, реконструкции, модернизации, капитального ремонта и т.п. Подготовка инвестиционного проекта к реализации требует обычно разработки бизнес-плана.

Таким образом, методы финансирования инвестиционных проектов это принципиальные подходы к финансированию отдельных реальных инвестиционных проектов, используемые предприятием при разработке политики формирования инвестиционных ресурсов.

Литература

1. Городничев П.Н., Городничева К.П. Финансовое и инвестиционное прогнозирование: Учеб. пособие. – М.: Экзамен, 2005. – 224 с.

2. Гибсон Р.К. Формирование инвестиционного портфеля: Управление финансовым рисками: пер. с англ./ под ред. В. Григорьева /- 2-е изд., испр. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 276 с.

3. Зинов В.Г.и др. Инновационное развитие компании. – М.: Дело, 2009. – 245 с.

А. Абдрахманов, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.А. Мусина,*** *д.э.н., доцент*

РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РК: СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

В современном мире банки сохраняют свое огромное значение в развитии экономики. Аккумулируя денежные капиталы, концентрируя их направления и диверсифицируя риски, банки создают важные предпосылки для расширения и ускорения производства. От того, как развиваются банки, каково их финансовое состояние, во многом зависит устойчивое развитие реального сектора экономики.

Актуальность обеспечения устойчивого развития банковского сектора обостряется и в связи с процессами международной и межотраслевой интеграции. Национальные банковские системы перестали быть замкнутыми структурами. Проблемы банковского сектора одной страны в силу международного взаимосвязанного с другими странами бизнеса могут стать национальными проблемами. Кризис банков одной страны часто, однако, затрагивает стабильность не только банков соседних стран, но и стран других континентов.

Банковская система чаще всего рассматривается как понятие, адресованное к совокупности банков, обслуживающих потребности экономических субъектов. Согласно т.н. институциональному подходу в банковскую систему входят различного рода банки, зарегистрированные в стране. Республика Казахстан имеет двухуровневую банковскую систему [1].

Банковская система Казахстана включает в себя Национальный Банк РК, коммерческие банки, а также филиалы и представительства иностранных банков. Национальный Банк РК (далее – НБРК) является центральным банком государства и представляет собой верхний (первый) уровень банковской системы [2].

Таблица 1 – **Структура банковской системы Казахстана по состоянию на 01.01.2015 г.***

Наименование	Количество
Национальный банк	1
Его территориальные филиалы	16
Банки второго уровня	38
В т.ч.:	
Дочерние	14
С иностранным участием	16
Государственные	1
Банк развития Казахстана	1
Филиалы банков второго уровня	395
Фонд гарантирования депозитов физических лиц	1
Кредитное бюро	1
Ассоциация банков	1

**Составлена автором на основе источника [3]*

На сегодняшний день банковский сектор является доминирующим сегментом в экономике Казахстана. На долю банков приходится 47,2% ВВП РК (рис. 1), а совокупные активы банков на 1 января 2015 г. составили 18 239,3 млрд тенге, что на 2777,6 млрд тенге больше показателя 2014 г. Рост за 2014 г. – 18,0%.

По состоянию на 1 января 2015 г. размер высоколиквидных активов составил 3 362,0 млрд тенге или 18,4% от совокупных активов БВУ уменьшившись по сравнению с началом года 685,6 млрд тенге (рис. 2).

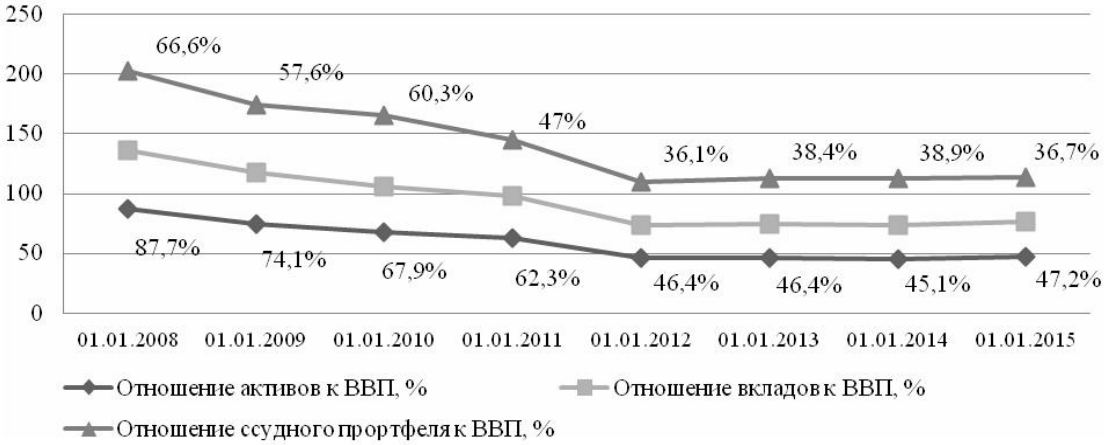


Рис. 1 – **Роль банковского секторы в экономике Казахстана***

**Составлен автором на основе [3]*

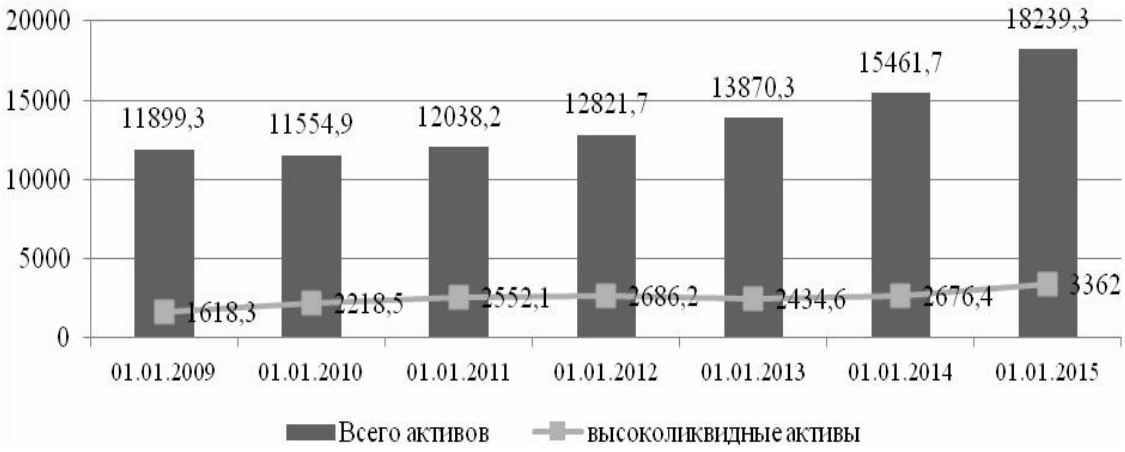


Рис. 2 – **Динамика высоколиквидных активов***

**Составлен автором на основе [3]*

По состоянию на 01.01.2015 г. ссудный портфель банковского сектора РК составили 14 184,8 млрд тенге, увеличившись по сравнению с началом года на 836,6 млрд тенге или на 5,9%. Займы юридическим лицам составили 7 016,7 млрд тенге, уменьшение за отчетный период составило 456,2 млрд тенге или на -6,1%. Займы физическим лицам увеличились на 410,8 млрд тенге или 12,5% составив на отчетную дату 3 707,9 млрд тенге. Займы субъектам малого и среднего бизнеса составили 3 248,1 млрд тенге. В структуре ссудного портфеля БВУ наибольшую долю занимают займы юридическим лицам – 56%, при этом, займы физическим лицам составляют – 24,7%, займы

субъектам малого и среднего бизнеса – 17,5%, операций «Обратное РЕПО» – 0,9% (рис. 3).

Глобальный кризис ликвидности, начавшийся в середине 2007 г., подверг банковский сектор и регулирующие органы Казахстана самому трудному за последние годы испытанию. Развитие банковской системы страны достигло критической точки, когда на фоне возникших проблем резко проявилась необходимость коренного преобразования деловой практики, стратегий и регулирования.

Это стало для банков настоящей встряской – особенно если учесть, что до кризиса они долгое время имели относительно легкий доступ к кредитным ресурсам. Хотя непосредственной причиной дестабилизации казахстанского банковского сектора стал дефицит внешнего финансирования, вызывают большее беспокойство внутренние, структурные недостатки этого сектора, которые обострили возникшие проблемы.

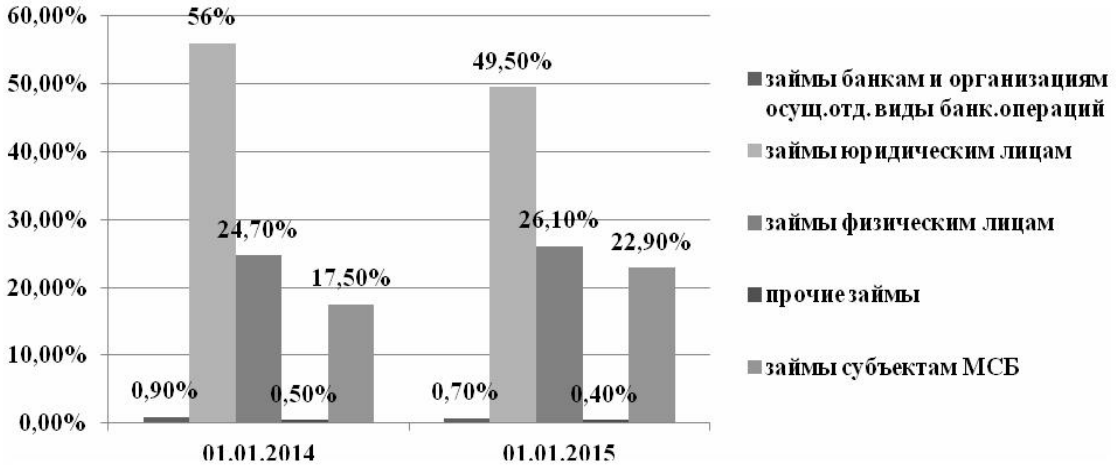


Рис. 3 – **Структура ссудного портфеля банковского сектора РК***

**Составлен автором на основе [4]*

Последствия мирового финансового кризиса «обнажили» слабые стороны в деятельности отечественных банков второго уровня и выявили на поверхность проблемы, в особенности, в отношении качества активов, о которых неоднократно ранее указывалось регулирующими органами.

Недостаток фондирования, который банки стали ощущать вследствие закрытия внешних рынков капитала, привел к существенному сокращению их кредитной активности, которое стало особо острой проблемой к 2009 г. Отсутствие выдач новых кредитов при ухудшающемся качестве существующего портфеля привело к некоторому «сжатию» кредитного портфеля (преимущественно за счет начисления больших объемов провизий).

В значительной мере эффект сжатия портфеля был преодолен благодаря мерам по поддержке банковского сектора, проводимым ФНБ в рамках реализации Плана совместных действий Правительства, НБРК и АФН по стабилизации экономики на 2009-2010 гг.

Банковская система Казахстана прошла через реструктуризацию некоторых банков. Причиной стала не способность АО «БТА Банк», АО «Альянс Банк», АО «Темирбанк» выполнять свои обязательства перед зарубежными кредиторами. В АО «БТА Банк» и АО «Альянс Банк» проведены две волны реструктуризации в результате размер финансовой задолженности банка снизился с 16,65 до 4,2 млрд долл. США, а срок погашения был продлен до 20 лет. Кроме того, отечественные и иностранные кредиторы стали акционерами «БТА», в общей сложности владея 18,5% его акционерного капитала. Устойчивость капитала банка оставалась под вопросом даже после проведенной реструктуризации. В конце 2013 г. стало известно о покупке банка консорциумом инвесторов в лице АО «Казкоммерцбанк» и Кеңеса Ракишева. АО «Казкоммерцбанк» (ККБ) и Ракишев Кеңес Хамитұлы достигли окончательной договоренности по приобретению доли по 46,5% акций АО «БТА Банк» каждый у АО ФНБ «Самрук-Казына» [5]

Что касается АО «Альянс Банка» и АО «Темирбанк», то также АО ФНБ «Самрук-Казына» завершил сделку по продаже бизнесмену Б. Утемуратову принадлежащей фонду доли в Темірбанке и части своих акций в Альянс банке. Утемуратов приобрел 79,88% простых акций АО «Темірбанк» на сумму 35,7 млрд тенге, а также 16% простых и привилегированных акций в АО «Альянс банк» на сумму 1,5 млрд тенге. В результате сделки АО «Самрук-Казына» сохраняет контрольный пакет акций Альянс банка с 51% простых и привилегированных акций, а Булат Утемуратов стал контролирующим акционером в Темірбанке. Одобрение Нацбанка обеих сделок было получено еще 20 марта 2014 г.

В настоящее время ситуацию в банковском секторе можно охарактеризовать как стабильную. Политика Нацбанка РК в области надзора за банками ориентирована, прежде всего, на обеспечение финансовой устойчивости банковской системы республики, в связи с чем, будет продолжена реализация политики повышения требований к уровню капитализации банков второго уровня.

Кроме того, в целях обеспечения адекватного надзора за деятельностью крупных банков, а также банков, входящих в состав финансово-промышленных групп, активизирована деятельность по внедрению надзора на консолидированной основе.

Одним из основных направлений деятельности НБРК является проведение мероприятий, направленных на повышение доверия населения к банковской системе и привлечению временно свободных средств населения в банки второго уровня, к которым, прежде всего, относится развитие системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц.

На наш взгляд, банкам для устойчивого функционирования и дальнейшего развития необходимо:

– уделять пристальное внимание оценке актуальных рисков: высокой концентрации кредитного риска, в т.ч. связанной с кредитованием бизнеса собственников и аффилированных лиц, рискам по операциям с ценными бумагами, связанным с неадекватностью их оценки, высоким операционным рискам;

– осмыслить свои конкурентные преимущества, выстроить перспективные стратегии и направления;

– принимать меры для повышения качества корпоративного управления и предоставления банковских услуг.

Несмотря на сложную конъюнктуру рынка, банки, которые задаются целью не выжить, а вырасти, в большинстве случаев добиваются результатов, ведя достойный, честный и эффективный банковский бизнес.

Литература

1. Банковская система в современной экономике: Учеб. пособие / Под ред. проф. О.И. Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2012. – 368 с.

2. Закон РК от 31 авг. 1995 г. №2444 «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан».

3. Официальный сайт Национального Банка РК www.nationalbank.kz

4. Официальный сайт Комитета по финансовому надзору НБ РК http://www.afn.kz

5. Электронный ресурс – деловой портал Kapital.kz

Н.К. Аипов, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Т. Джумабекова,*** *к.э.н., доцент*

РАЗВИТИЕ ЭЛЕКТРОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Казахстан стал 41 страной в мире, в которой сертифицированы бесконтактные платежи и закрепил за собой статус передовой страны в области инноваций платежных систем.

В начале июня текущего года компания «Visa» поведала об успехе бесконтактной технологии «Visa payWave» в Казахстане. Она была выведена на рынок нашей республики в 2013 г., но уже успела найти многочисленных сторонников. «Бесконтактные карты «Visa payWave» появились на рынке менее года назад, а сегодня счет выпущенным бесконтактным картам идет на сотни тысяч», как рассказал Г. Табылдиев, глава офиса «Visa» в Алматы. Такие карты принимают к оплате все больше торгово-сервисных предприятий в Казахстане. К примеру, бесконтактная оплата уже возможна на первых платных автомагистралях, появившихся в нашей стране сравнительно недавно, т.е. как раз там, где бесконтактные платежи действительно экономят время. При этом представители компании отметили, что следующим шагом развития инновационных услуг, станут мобильные платежи. Благодаря такой технологии, имея мобильный телефон, можно производить различные оплаты. Для этого необходимо подтвердить, что данный телефон принадлежит вам, и вы соответственно можете инициировать транзакцию. Это осуществляется с помощью мобильного пин-кода. По факту ввода мобильного пин-кода клиенту предлагается выбрать одну из своих карт. После того как карта выбрана, телефон подносится к терминалу с бесконтактным считыванием и происходит оплата. В принципе с точки зрения транзакций ничего не меняется, но этот метод более удобен тем, что все имеющиеся у вас карты не надо носить с собой.

Так, не успели представители компании «Visa» рассказать о работе на нашем рынке бесконтактных платежей, как меньше чем через месяц АО «Казкоммерцбанк» объявил о запуске бесконтактных платежей с помощью мобильных телефонов. На сегодняшний день АО «Казкоммерцбанк» является первым и единственным банком в Казахстане, который эмитирует и принимает к оплате платежные карточки с технологией бесконтактных платежей.

Карта «Visa payWave» позволяет совершать платежи, не вставляя карту в терминал – для оплаты необходимо лишь поднести ее к бесконтактному платежному терминалу. Кроме того, карту можно подносить к считывателю, даже не вынимая из бумажника. Технология «pay Wave» позволяет значительно сократить время обслуживания – оплата с помощью карты «pay Wave» проходит в четыре раза быстрее, чем оплата обычной картой. Быстрота обслуживания обусловлена двумя факторами. Во-первых, клиент не передает карту, а оплачивает покупку в одно касание, самостоятельно прикладывая карту к терминалу. Во-вторых, при использовании «Visa pay Wave» для покупок на сумму менее 4 000 тенге не требуется подпись держателя карты на чеке. Кроме того, в момент оплаты терминал не связывается с платежной системой посредством интернета, а значит – время оплаты покупки значительно сокращается.

Карта «Visa payWave» базируется на EMV-чипе. Вместе с информацией о платеже передается зашифрованный код, уникальный для каждой транзакции. Поскольку все карты «Visa payWave» оснащены как EMV-чипом, так и магнитной полосой, они принимаются к оплате в любой точке приема карт «Visa» в мире. Технология «Visa payWave» обеспечивает функциональную совместимость карт и платежных терминалов по всему миру, что дает возможность использовать карты payWave в более чем 40 странах мира, где распространена бесконтактная технология «Visa» [2].

Совсем недавно АО «Казкоммерцбанк» начал развитие платежной системы на базе смартфонов. Платежная карта интегрируется в Sim-карту телефона и при помощи специальной функции NFC позволяет напрямую совершать бесконтактные платежи с помощью телефона, просто поднеся его к специальному бесконтактному POS-терминалу

Однако для пользования данной услугой требуется замена Sim-карты, к тому же далеко не все мобильные телефоны поддерживают технологию NFC, пока их меньшинство. Именно поэтому АО «Казкоммерцбанк» совместно с платежной системой MasterCard для развития бесконтактных платежей запустил новый продукт – карту-стикер.

Бесконтактная технология создает множество преимуществ и для торгово-сервисных предприятий – не нужно ждать, пока кассир проведет карточкой покупателя через POS-терминал и предоставит чек на подпись. Достаточно прикоснуться стикером к считывающему устройству, и покупка будет оплачена

Карта-стикер MasterCard PayPass – это аналог банковской карты, который также позволяет производить оплату бесконтактным способом, для этого достаточно поднести стикер к считы-

вающему устройству на кассе или POS-терминале. Размер стикера составляет всего30х40 мм, на его оборотную сторону нанесен клеевой слой с защитной пленкой, после удаления которой его можно прикрепить к любому предмету, например, чехлу мобильного телефона, бумажнику или наручным часам. На лицевой стороне стикера нанесены срок действия и последние 4 цифры номера карты. При выдаче стикера клиенту он размещается пластиковой карте, на которую нанесены полный номер и имя держателя [3].

Совершать покупки стало еще проще – не нужно ждать, пока кассир проведет вашей карточкой через POS-терминал и предоставит чек на подпись. Теперь достаточно прикоснуться стикером к считывающему устройству, и ваша покупка будет оплачена. Оплата с помощью бесконтактных карт и стикеров происходит в 3 раза быстрее, чем по обычным карточкам. Кроме того, если сумма покупки не будет превышать 4 000 тенге, вам не придется тратить время на ввод PIN-кода.

Установлены ограничения на сумму транзакции – не более 4 тыс. тенге. При ее превышении будет необходимо ввести PIN-код в терминале. Стикер MasterCard PayPass не нужно передавать кассиру, чтобы оплатить покупку. Он всегда в ваших руках, и вы полностью контролируете процесс оплаты. При этом деньги не могут списаться с карточки дважды за одну покупку, потому что после того, как первая оплата прошла, терминал подает звуковой сигнал, и распечатывается чек. Кроме того, обращаем внимание, что в торговой точке в любом случае подписывается чек, на котором отображается фамилия-имя клиента, что повышает безопасность подобных операций.

Выпуск стикера MasterCard PayPass (в качестве дополнительной карты) и его последующее ежегодное обслуживание для держателей карт АО «Казкоммерцбанка» обойдутся совершенно бесплатно. При этом срок действия такой карточки составляет 3 года [1].

Из-за естественных физических ограничений у такой карты не предусмотрена выдача наличных при помощи банкомата. Также при совершении оплаты в чеке не отображаются (но начисляются!) Go!бонусы. Проверить их наличие можно в финансовом портале Homebank.kz

Стикер открывается в виде дебетовой дополнительной карты, выпускаемой к карточке любой платежной системы (Visa, MasterCard или American Express). Комиссия при оплате стикером в торговых сетях по Казахстану и за его пределами не взимается [3].

Казкоммерцбанком уже установлено более 300 специальных терминалов для приема бесконтактных карт в супермаркетах, ресторанах и других предприятиях торговли и сервиса Алматы, Астаны и других крупных городов Казахстана [1].

Особую привлекательность бесконтактный способ оплаты представляет для точек быстрого питания, а также общественного транспорта – в метро и автобусах – т.к. позволяет за короткое время принять оплату у большого количества людей.

В настоящее время АО «Казкоммерцбанк» занимается разработкой бесконтактной платежной системы на базе облачных технологий, что позволит использовать смартфоны, оснащенные встроенными чипами NFC как средство платежа без замены Sim-карты и привязки к определенному оператору мобильной связи. Также это позволит внедрять дополнительные услуги и сервисы на базе мобильного приложения, к примеру, осуществлять безналичные переводы, просто поднося друг к другу два смартфона.

Литература

1. «Как карта платежи клеит» // АО «Казкоммерцбанк News». – 2014. – №9 (130). – С. 15-25.
2. Интернет ресурс: официальный сайт «Visa»//www.visa.com.ru/
3. Интернет ресурс: официальный сайт АО «Казкоммерцбанк» http://www.kkb.kz/

А.Р. Алтаева, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Т.М. Үсенбаев,*** *э.ғ.к., доцент*

КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТІҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІНІҢ НЕГІЗГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ ЖӘНЕ НЕСИЕ САЯСАТЫНЫҢ ЭЛЕМЕНТТЕРІ

Коммерциялық банктердің инвестициялық несие қатынастары орындалуы қатал қадағаланылатын бірнеше принциптерге негізделеді:

Инвестициялық несиелеудің қайтарылу принципі. Бұл принцип қарызданушы пайдаланып болғаннан соң несие берушіден алған қаржы ресурстарын дер кезінде оған қайтаруын талап етеді. Іс жүзінде бұл принцип нақты несиені жабу үшін оны берген коммерциялық банктің есеп-шотына ақша қаражаттарының тиісті сомасын аудару арқылы жүзеге асырылады, бұның өзі банктың жарғылық қызметін жалғастыруының міндетті алғы шарты ретінде оның несие ресурстарының қайта толықтырылып отыруын қамтамасыз етеді.

Инвестициялық несиелеудің мерзімділік принципі. Бұл принцип алынған несиені қарызданушыға қолайлы кез келген уақытта емес, несие шартында немесе оның орнына жүретін басқа құжатта бекітілген дәл нақты мерзімде қайтарылу қажеттігін қадағалайды. Бұл шарттың бұзылуы несие берушінің қарызданушыға алынатын пайызды көтеру түрінде экономикалық санкция қолдануына, тіптен сот арқылы қаржылық талаптар қоюына да негіз болады.

Инвестициялық несиелеудің ақылылық принципі. Бұл принцип қарызданушының банктан алған несие ресурстарының өз басын толықтай қайтаруын ғана емес, сондай-ақ оны пайдалану құқығы үшін ақы төлеу қажеттілігін тұжырымдайды. Несие үшін алынатын ақының экономикалық мәні оны пайдалану нәтижесінде алынған қосымша пайданың іс жүзінде қарызданушы мен банктың арасында бөлінуі арқылы айқындалады.

Инвестициялық несиелеудің ажыратқыштық сипаты. Бұл принцип мүмкін қарызданушылардың әртүрлі категорияларына коммерциялық банк тарапынан ажыратушылықпен қызмет көрсетілу қажеттілігін анықтайды. Бұл принциптің жүзеге асырылуы нақты коммерциялық банктің өз мүдделері мен мемлекет тарапынан жүргізіліп отырған жекелеген салаларға қолдау көрсету саясатына байланысты.

Қоғамның экономика жүйесіндегі инвестициялық несиелеудің маңыздылығы мен мәні ең алдымен оның атқаратын функцияларына байланысты [1].

Қайта бөлу функциясы. Нарықтық экономика жағдайында қарыз капиталдарының нарығы шаруашылық қызметтерінің бір саласындағы уақытша бос қаражат ресурстарын осы қаражаттарға зәру, сондай-ақ мүмкіндігінше жоғары пайда түсіретін екінші саласына бағыттап отыратын өзіндік құрал болып табылады [2].

Капиталдың шоғырлануын жеделдету функциясы. Капиталдың шоғырлану процесі экономиканың тұрақтылығының міндетті алғышарты және кез келген шаруашылық субъектінің көздеген мақсаты болып табылады. Бұл мәселені шешуде өндіріс көлемін (немесе басқа шаруашылық операцияларды) айтарлықтай ұлғайтуға, соның нәтижесінде қосымша пайда табуға мүмкіндік беретін қарыз қаражаттарының маңызы зор.

Тауар айналымын қамтамасыз ету принципі. Бұл функцияны атқару барысында несие тауар айналымының жеделдеуіне әсер етумен ғана шектелмей, сондай-ақ ақша айналымының жеделдеуіне әсер етіп одан қолма-қол ақшаны ығыстырады. Ақша айналымы саласына вексельдер, чектер, кредит картішкелері тәрізді құралдарды енгізе отырып ол қолма-қол есептесулерді қолма-қолсыз операциялармен алмастырады, бұның өзі экономикалық қатынастар механизміне игі ықпал етеді. Бұл мәселені шешуде қазіргі тауар айналымы қатынастарының міндетті элементі ретінде коммерциялық несиелердің маңызы зор.

Ғылыми-техникалық прогресті жеделдету [3]. Қазіргі кезеңде ғылыми-техникалық прогресс кез келген мемлекеттің және жекелеген шаруашылық субъектінің экономикалық дамуының шешуші факторына айналып отыр. Оны жеделдетудегі инвестициялық несиелеудің рөлі капиталдың бастапқы жұмсалуы мен дайын өнімге қол жеткізу арасындағы үзіліс әр уақытта да басқа салалар-

дағыдан анағұрлым алшақ болатын ғылыми-техникалық мекемелерді қаржыландыруы мысалында айқын көрініс табады. Сондықтан да ғылыми орталықтардың басым көпшілігінің (бюджеттен қаржыландырылатындарынан басқа) қалыпты жұмыс істеуі несие ресурстарынсыз тіпті де мүмкін емес.

Қарыз пайызы. Қарасытырылып отырған принцип негізгі 3 функция атқаратын банк пайызының шамасын белгілеу арқылы жүзеге асырылады:

1. заңды және жеке тұлғалардың табысының бір бөлігін қайта бөлу;

2. қарыз капиталын үлестіру арқылы өндіріс пен айналымды реттеу;

3. экономика дамуының тоқырау кезеңінде банк клиенттерінің ақша жиналымдарын инфляциядан қорғау [4].

Қарыз капиталынан алынған жылдық табыстың сомасы берілген несие сомасына қатынасымен анықталатын қарыз пайызының үстемесі несие ресурстарының бағасы ретінде сипатталады.

Инвестициялық несиелеудің нарықта ұсынылатын тауар түрлерінің бірі болатындығын қуаттай отырып, оның ақылылығы қарызданушыны несиені неғұрлым өнімді пайдалануға итермелейді.

Пайыз үстемесі тұрақты және өзгермелі, номиналды және нақтылы, дисконтты болуы мүмкін.

Пайыздың тұрақты үстемесі қарызды пайдаланудың барлық мерзімі бойынша өзгеріссіз қалады.

Пайыздың өзгермелі үстемесі несие ресурстарына деген сұраныс пен ұсыныс арқылы қалыптасатын ақша нарығының жағдайына байланысты, сонымен қатар экономикалық және қарыз алушыны қаржыландыру жағдайында несие немесе депозит шарттарының барлық әрекет ету мерзімі бойында банк арқылы өзгертілуі мүмкін. Үстеменің өзгертілу шарттары екі жақтың өзара келісімімен анықталады. Олар үнемі қайта қарастырылады және әдетте қарыз капиталы нарығындағы қандай да бір қаржы активтері бойынша пайыз үстемесінің өзгеруіне байланысты ауысып отырады.

Пайыздың номинал үстемесі 2 факторға байланысты қалыптасады: несие ресурстарына деген сұраныс пен ұсыныстың арақатынасына және инфляция қарқынына қарай.

Пайыздың нақты үстемесі есептеу жолымен табылады – номиналды мөлшерлемеден инфляция қарқыны алынып тасталынады. Несие берушінің көзқарасы тұрғысынан нақтылы пайыз үстемесі табыс көзі – несие және инвестиция арқылы шығындардың орнын толтырудың негізі болып табылады. Пайыздың нақты үстемесі мынандай құрамдас бөліктерден тұрады: ағымдағы шығындар (тартылған қаражаттар құны, әкімшілік және занды шығындар, төлем төлеп отыруға қабілетсіз қарыз алушылардан келетін шығындар), салық, тәуекел үшін төлем, пайда.

Экономикалық ғылымда пайыздың номинал және нақтылы үстемелері арасындағы өзара байланыс И.Фишердің формуласымен өрнектеледі [5], яғни

$$i = r + r \cdot U + U \qquad (1)$$

мұнда: i – несие (депозит) үшін пайыздың номинал үстемесі;

r – несие (депозит) үшін пайыздың нақтылы үстемесі;

U – белгілі бір кезең (бір жыл) ішіндегі инфляция деңгейі.

Бұл формулада [r · U + U] сомасы инфляция шығынының орнын толтыру үшін пайыздың нақты үстемесіне қосылатын шама болып табылады. Бұл шама инфляция сыйақысы деп аталады.

Банк тәжірибесінде барлық пайыз үстемелері номиналды шамада белгіленеді.

Математикалық пайыз үстемесі қарызға берілген құннан келетін табыстың осы құнның шамасына қатынасы ретінде анықталады. Мысалы, 1995 ж. 18 мамырында Ұлттық банк бекіткен пайыздарды есептеу тәртібі және олардың Қазақстан Республикасы банктерінде бухгалтерлік есеп шоттарындағы орналастыру тәртібі туралы Ережеге сәйкес пайыздарды есептеудің келесі техникалары пайдаланылады [6].

Инвестициялық несиелеудің қамтамасыз етілуі. Бұл принцип қарызданушының өзіне алған міндеттемелерін бұзу мүмкіндігіне байланысты несие берушінің мүліктік құқықтарын қорғау қажеттілігінен туындайды да, мүлік немесе қаржы кепілдіктері бойынша қарыз беру сияқты несие түрлері арқылы жүзеге асырылады.

Несиені бір мақсатта пайдалану. Несие операцияларының басым бөлігі үшін жүретін бұл принцип несие берушінің алынған қаражаттарды нақты бір мақсатта қолдану қажеттілігін көрсетеді.

Іс жүзінде берілген қарыздың нақты мақсаты белгіленген несие шартының тиісті бөлігі мен қарызданушының осы шартты орындауын банктың бақылауы арқылы жүзеге асырылады. Бұл міндеттеменің бұзылуы несиені уақытынан бұрын кері қайтаруға немесе қарыз пайызын өсіру түрінде айып салуға негіз болады.

Инвестициялық несиелеудің ажыратқыштық сипаты. Бұл принцип мүмкін қарызданушылардың әртүрлі категорияларына коммерциялық банк тарапынан ажыратушылықпен қызмет көрсетілу қажеттілігін анықтайды. Бұл принциптің жүзеге асырылуы нақты коммерциялық банктің өз мүдделері мен мемлекет тарапынан жүргізіліп отырған жекелеген салаларға қолдау көрсету саясатына байланысты.

Қоғамның экономика жүйесіндегі инвестициялық несиелеудің маңыздылығы мен мәні ең алдымен оның атқаратын функцияларына байланысты [7].

Қайта бөлу функциясы. Нарықтық экономика жағдайында қарыз капиталдарының нарығы шаруашылық қызметтерінің бір саласындағы уақытша бос қаражат ресурстарын осы қаражаттарға зәру, сондай-ақ мүмкіндігінше жоғары пайда түсіретін екінші саласына бағыттап отыратын өзіндік құрал болып табылады [5].

Капиталдың шоғырлануын жеделдету функциясы. Капиталдың шоғырлану процесі экономиканың тұрақтылығының міндетті алғышарты және кез келген шаруашылық субъектінің көздеген мақсаты болып табылады. Бұл мәселені шешуде өндіріс көлемін (немесе басқа шаруашылық операцияларды) айтарлықтай ұлғайтуға, соның нәтижесінде қосымша пайда табуға мүмкіндік беретін қарыз қаражаттарының маңызы зор.

Тауар айналымын қамтамасыз ету принципі. Бұл функцияны атқару барысында несие тауар айналымының жеделдеуіне әсер етумен ғана шектелмей, сондай-ақ ақша айналымының жеделдеуіне әсер етіп одан қолма-қол ақшаны ығыстырады. Ақша айналымы саласына вексельдер, чектер, кредит картішкелері тәрізді құралдарды енгізе отырып ол қолма-қол есептесулерді қолма-қолсыз операциялармен алмастырады, бұның өзі экономикалық қатынастар механизміне игі ықпал етеді. Бұл мәселені шешуде қазіргі тауар айналымы қатынастарының міндетті элементі ретінде коммерциялық несиелердің маңызы зор.

Ғылыми-техникалық прогресті жеделдету [6]. Қазіргі кезеңде ғылыми-техникалық прогресс кез келген мемлекеттің және жекелеген шаруашылық субъектінің экономикалық дамуының шешуші факторына айналып отыр. Оны жеделдетудегі инвестициялық несиелеудің рөлі капиталдың бастапқы жұмсалуы мен дайын өнімге қол жеткізу арасындағы үзіліс әр уақытта да басқа салалардағыдан анағұрлым алшақ болатын ғылыми-техникалық мекемелерді қаржыландыруы мысалында айқын көрініс табады. Сондықтан да ғылыми орталықтардың басым көпшілігінің (бюджеттен қаржыландырылатындарынан басқа) қалыпты жұмыс істеуі несие ресурстарынсыз тіпті де мүмкін емес.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының банктер мен банк қызмет туралы заңдары, 1995.
2. Көшенова Б.А. Бағалы қағаздар нарығы. – Алматы: Экономика, 2009.
3. Сейткасымов Г.С. Банковское дело. – Алматы: Каржы-Каражат, 1998.
4. Сейтқасыов Ғ.С. Ақша, несие, банктер. – Алматы: Экономика, 2006.
5. Ғұмар Н.А., Қалығұлова Р.Ж. Банктегі бухгалтерлік есеп және есеп беру. – Алматы: Арыс, 2000.
6. Карагусов Ф. Ценные бумаги и их регулирование в РК. – Алматы: Каржы-Каражат, 2005.
7. «Банки Казахстана» журналы. – 2014. – №5.

Д.Н. Аманбай, *магистрант*
Научный руководитель: ***Т.Ж. Демесинов,*** *к.э.н., доцент*

КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПУТИ ЕЕ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Перед коммерческими банками Казахстана на современном этапе развития стоит важная задача разработки действенной кредитной политики, т.к. в последние годы заметно увеличение объемов кредитования в коммерческих банках.

Совершенствование кредитной политики поможет банкам минимизировать различного рода риски, возникающие в практике. К примеру, это риски, связанные с неплатежеспособностью заемщика, риски изменения ставок вознаграждения, риски ликвидности, диверсификации и прочие.

Кредитный риск или риск не возвратности основного долга и начисленного вознаграждения может быть определен как неуверенность кредитора в том, что должник будет в состоянии выполнить свои обязательства в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения.

Определяющим элементом в проведении кредитной деятельности банка является правильно разработанная банком Кредитная политика. Кредитная политика разрабатывается с учетом стратегии банка и его политики в области управления рисками.

Республика Казахстан имеет двухуровневую банковскую систему, представленную Национальным банком РК и сетью государственных, акционерных коммерческих банков, среди которых также имеются и банки с иностранным участием, или т.н., банков второго уровня, а также финансово-кредитные учреждения. В соответствии с функциональной специализацией ядро кредитной системы составляет банковская система, на которую ложится основная нагрузка по кредитно-финансовому обслуживанию хозяйственного оборота, а единым органом, координирующим деятельность кредитных институтов, является Национальный Банк РК, выполняющий функции управления процессами организации кредитно-расчетного и финансового обслуживания хозяйства.

Банки, являясь, по сути, коммерческими предприятиями, накладывают коммерческий характер и на всю систему их деятельности по кредитованию. Прежде всего, исходя из принципа прибыльности банковского хозяйства, банковские ссуды являются платными. Банки как торговые предприятия торгуют, прежде всего, своими ресурсами, размещая их в кредитные операции. Именно поэтому в нормальном (безкризисном, безинфляционном) хозяйстве для банков, выступающих, прежде всего как крупные кредитные институты, доход от кредитной деятельности является основополагающим.

Основной целью создания банков, регистрируемых в РК, является кредитование их клиентов, которое осуществляется на основе кредитной политики коммерческого банка [1. С. 286].

В современной банковской практике имеется много различных определений понятия «кредитная политика», например, издание Всемирного банка под редакцией Брук, дает такое определение: «Выработка и реализация политики означает интеграцию организационных потребностей, правил, законов и управленческой философии». Это способствует развитию корпоративной культуры. При выработке политики укрепляется имидж банка и закладывается основа для будущих результатов. Потребность в четко определенной политике возрастает по мере расширения, децентрализации и повышения самостоятельности банка. Банковская политика обычно затрагивает основные функции: кредитование, инвестиции в ценные бумаги и дочерние компании, расходы на финансирование капитальных вложений, персонал, внутренний контроль и финансовое управление. Выработка политики часто основывается на отраслевой политике, традициях и рекомендациях управляющих и Совета директоров.

Сущность кредитной политики можно определить как стратегию и тактику банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка. [2. С. 163].

Кредитная политика включает разработку научно-обоснованной концепции организации кредитных отношений, постановку задач в области кредитования народного хозяйства и населения и проведение практических мер по их осуществлению. В процессе выработки концепции опреде-

ляются: сфера кредитных отношений; сочетание финансовых и кредитных методов распределения и перераспределения средств; взаимосвязь кредитования с организацией денежного оборота; принципы кредитования; соотношение экономических и организационных методов.

Изменение одного из элементов кредитной политики требует частичного или полного пересмотра других элементов.

Концепцию кредитной политики следует рассматривать в сущностном аспекте как стратегию и тактику банка по привлечению ресурсов на возвратной основе и их инвестированию в части кредитования клиентов банка, а в прикладном – как детальный план, программу действий.

Формы кредитной политики представляют собой взаимосвязь сущности кредитной политики с предметной стороной ее реализации в историческом аспекте. Функции кредитной политики можно условно разделить на две группы: общие, присущие различным элементам банковской политики и специфические, отличающие кредитную политику от других ее элементов. К общим функциям относятся: коммерческая функция, стимулирующая и контрольная. Стимулирующая функция проявляется в том, что кредитная политика, отражающая объективные потребности государства, банка, клиентов, стимулирует аккумуляцию временно свободных денежных средств в банки и их рациональное использование. Для банка стимулирующая функция кредитной политики проявляется в том, что банки стремятся привлечь наиболее дешевые ресурсы на рынке на относительно длительный срок и разместить их с максимальной выгодой.

Контрольная функция проявляется в том, что кредитная политика позволяет контролировать процесс привлечения и использования кредитных ресурсов банками и их клиентами с учетом приоритетов, определенных в кредитной политике конкретного банка.

Специфическая функция кредитной политики проявляется в очень важной функции – функции оптимизации кредитного процесса [2. С. 201].

Роль кредитной политики банка заключается в определении приоритетных направлений развития и совершенствования банковской деятельности в процессе аккумуляции и инвестирования кредитных ресурсов, развитии кредитного процесса и повышении его эффективности.

Целью кредитной политики является создание условий для эффективного размещения привлеченных средств, обеспечение стабильного роста прибыли банка.

Для коммерческого банка, обслуживающего население, цели / задачи развития взаимоотношений с частными клиентами могут быть следующие:

1. Производственные цели:

– изменение доли рынка. Задача может ставиться по отношению к данным официально публикуемым центральным банком, либо это может быть внутренняя задача банка;

– обеспеченность клиентов услугами банка;

– структурные показатели;

– рост или снижение среднего остатка средств на счетах;

– рост / снижение новых или закрытых счетов.

2. Цели сбыта банковских продуктов.

3. Цели коммуникации (расширение известности банка, его имидж).

4. Цели функционирования банка (виды деятельности и наличие соответствующего персонала).

Кредитная политика базируется на умении работников банка правильно и обоснованно выбрать: сектор экономики, на котором целесообразно проводить кредитные операции в данный момент времени; а также «своего клиента», исходя из его кредитоспособности и других факторов, имеющих первостепенное значение для банка при решении вопроса о возможности предоставления ссуды.

Важным элементом кредитной политики является также организация контроля в банке (контроль за правильным применением кредитных стандартов при решении вопроса о возможности кредитования потенциального заемщика, контроль за соблюдением полномочий отдельными кредитными работниками; общий контроль за состоянием кредитного портфеля банка, и в частности, за проблемными ссудами).

Ответственность за разработку кредитной политики и соответствующих инструкций и нормативов следует возложить на комитет по кредитной политике.

Разработка внутренней кредитной политики требует, чтобы руководство банка сформулировало цели кредитования и определило, насколько эти цели совпадают с общей задачей и стратегическими целями банка.

Банки разрабатывают всестороннее руководство по кредитной политике с тем, чтобы обеспечить основные направления кредитной политики и определить обязанности и полномочия всех служащих банка, занятых в процессе предоставления кредитов клиентам банка. Такое руководство отражает кредитную философию и стратегию банка по большинству вопросов, связанных с предоставлением кредита [3. С. 12].

Не существует определенной, подходящей всем банкам формы такового руководства. Каждый банк должен создать свое собственное руководство, отражая экономические, политические и географические условия, в которых он проводит свою кредитную политику. Вся информация, содержащаяся в руководстве, должна быть изложена в форме «писем о кредитной политике» или заметок, детализирующих все инструкции или основные принципы по отдельным видам кредитования, размерам, видам обеспечения кредитов и т.д. Письмо о кредитной политике должно содержать дату издания или последнего исправления. По мере выпуска устаревшая информация должна изыматься из руководства и уничтожаться.

Факторы, определяющие внутреннюю политику банка (приоритеты банка на ближайшую и отдаленную перспективу по развитию собственной деятельности):

– кредитный потенциал банка;

– степень рискованности и прибыльности отдельных видов ссуд;

– стабильность депозитов;

– спектр выполняемых операций и услуг;

– обеспечение ссуд;

– профессиональную подготовленность, квалификацию и опыт персонала банка;

– клиентуру банка;

– качество кредитного портфеля;

– уровень риск – менеджмента.

Внешняя политика коммерческого банка в части организации кредитного процесса должна конкретизировать:

– Как банк оценивает состояние экономической и политической ситуации в стране и ее динамику, какие ограничения, исходя из этих факторов, он накладывает на свою кредитную деятельность?

– Какие целевые рынки и сегменты рынков банк считает перспективными для кредитования (и в каких объемах), а какие – абсолютно неприемлемыми?

– Каким минимальным требованиям должны удовлетворять потенциальные заемщики с позиции анализа их кредитоспособности?

– Какие ограничения накладываются на процесс кредитования исходя из существующей нормативной базы, требований органов надзора и регулирования, а также решений общих собраний акционеров и пайщиков?

Внутренняя политика банка должна затрагивать следующее:

– структура подразделений и органов управления кредитным процессом;

– формирование состава и полномочия кредитного комитета;

– процедура утверждения кредитов в зависимости от их параметров;

– уровни доходности и риска, приемлемые для банка в зависимости от качества кредита;

– показатели ликвидности, доходности и достаточности капитала, который банк считает для себя оптимальными и критические отклонения от критериального уровня;

– кредитные технологии, которые банк считает для себя обязательными;

– требования к сотрудникам кредитного департамента и т.д. [4. С. 87].

Кредитная политика коммерческого банка несет в себе объективное начало и одновременно с этим она определяется собственной стратегией и тактикой коммерческого банка. Единство объективного и субъективного подходов в процессе формирования кредитной политики коммерческого банка позволяет наиболее полно учесть все факторы как внешние, так и внутренние, влияющие на

деятельность коммерческого банка, обусловливающие его политику, и как следствие, выработать наиболее рациональную, оптимальную, эффективную кредитную политику банка, в т.ч. и во взаимоотношениях с населением.

На основании проведенного анализа в работе были сделаны следующие выводы и выработаны предложения по совершенствованию действующей практики разработки и применения кредитной политики в коммерческих банках РК.

Процесс кредитования связан с действием многочисленных и многообразных факторов риска. Поэтому банки для принятия решения о выдаче кредита должен реально оценить кредитоспособность заемщика.

В работе приведена система показателей под названием «Правило шести СИ», которая является одним из многих, но наиболее типичных и удачных подходов оценки кредитоспособности и надежности заемщика.

Кредитный риск или риск не возвратности основного долга и начисленного вознаграждения может быть определен как неуверенность кредитора в том, что должник будет в состоянии выполнить свои обязательства в соответствии со сроками и условиями кредитного соглашения. В настоящее время у потенциальных заемщиков существуют существенные проблемы с предоставлением достойного обеспечения при получении кредита. В этой связи представлены новые формы обеспечения возврата кредита, применяемые в международной практике.

Сельские предприниматели сталкиваются с большими трудностями получения кредитов. Ведь коммерческим банкам просто не выгодно работать на столь отдаленных территориях. Есть еще и такие вопросы, как залоговое обеспечение и высокие процентные ставки по микрокредитам, которые всегда остаются в центре внимания. По этому поводу можно найти альтернативные решения, например, как возможность залога по типу лизинга, когда сам объект лизинга становится залогом или использование расписок, не только зерновых, и других, в зависимости от рода выращиваемой культуры.

С целью сокращения рисков, связанных с ликвидностью активов банкам второго уровня необходимо проводить более тщательную диверсификацию кредитов по различным отраслям экономики, в зависимости от их текущего состояния и прогнозируемого развития.

Также необходимо учитывать возможность изменения в развитии отдельных отраслей экономики, и в связи с этим производить анализ ссудного портфеля на предмет концентрации кредитных вложений по отраслям промышленности и других сфер хозяйствования.

Одним из наиболее существенных разделов любой кредитной политики является установление лимитов и ограничений, достаточно часто применяемых в практике, но следует заметить, что не всегда банками соблюдаются эти ограничения «внутреннего» характера, поэтому одной из рекомендаций можно назвать более жесткий контроль со стороны внутреннего аудита банка за соблюдением этих правил.

Наряду с ростом кредитования в отдельных секторах в экономике также преобладают большие бизнес – группы, которые тесно связаны с банковским сектором. Существуют общепринятые требования, ограничивающие связанное кредитование. В частности, предел влияния одного заемщика, включая банк, составляет 25% акционерного капитала банка. Для заемщиков, связанных с банком особыми отношениями, предел влияния составляет 10%, а предел суммы связанных займов составляет 100% капитала.

Однако бурный рост кредитования имеет свои недостатки. Некоторые банковские займы сконцентрированы в нескольких секторах, что делает их уязвимы в условиях определенных кризисов сектора. Банковское кредитование главным образом направлено на частные займы (34,1%), оптовую торговлю (21,2%), строительство (11%), сельское хозяйство (4,1%), нефть (2,6%) и пищевую промышленность (7,6%).

ДБ АО «Сбербанк» необходимо все больше и больше кредитовать инвестиционных и инновационных долгосрочных проектов в Казахстане, сегодня, когда происходит техническое перевооружение всей экономики, задачей банка должна стать – принести долгие «деньги» в страну, что приведет к снижению ставки кредитования корпоративных клиентов.

Также следует отметить, что весьма важно проводить более четкую классификацию кредитного портфеля и реальное формирование провизии, хотя многие банкиры и отмечают, что провизии являются своеобразным «мертвым грузом» для банка, но в случае возникновения проблем, именно провизии позволяют минимизировать риски банков.

Литература

1. Журнал «Континент» №22 от 24.11.2010.
2. Мельников В.Д. Государственное финансовое регулирование экономики Казахстана. – Алматы: Каржы-Каражат, 2003.
3. Лаврушин О.И. «Банковское дело». Изд. седьмое, перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2008.
4. Тавасиев А.М. «Банковское дело». – М.: ЮНИТИ, 2001.

Г.С. Ашуханова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина,*** *к.э.н., доцент*

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В РК: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ

За период независимости Республики Казахстан в агропромышленном комплексе страны достигнуты значительные результаты: наблюдается постоянный рост производства на базе рыночных отношений, увеличиваются продуктивность и производительность труда, производятся обновление основных фондов и восстановление инфраструктуры отрасли, достигнута самообеспеченность по основным продуктам питания, произошел значительный рост экспорта зерновых, масличных культур, продукции рыболовства.

В настоящее время формируются новые тенденции мировой аграрной экономики и демографии, реальное развитие получили интеграционные процессы в регионе, происходят глобальные климатические изменения. Казахстан вошел в Таможенный союз (далее – ТС), в ближайший период планируется вхождение во Всемирную торговую организацию (далее – ВТО). Однако низкий уровень производительности труда в отрасли, несовершенство используемых технологий, мелкотоварность производства не позволяют вести сельхозпроизводство на интенсивной основе, обеспечивать наиболее полное использование материальных, трудовых и других ресурсов, соблюдать экологические требования. Эти факторы снижают конкурентоспособность отечественного аграрного сектора, что в условиях ВТО и ТС может привести к доминированию импорта зарубежной продукции, вытеснению местных производителей с рынков сбыта.

В изменившихся условиях внешней и внутренней среды, в связи со вступлением Казахстана в ТС и предстоящим вступлением в ВТО, необходимостью применения новых инструментов государственного регулирования и модернизации отрасли, разработана новая отраслевая Программа развития АПК РК «Агробизнес-2020».

За 5 лет среднегодовой валовой объем производства ключевых продуктов переработки составил более 650 млрд тенге.

Сельское хозяйство РК интегрировалось в мировые рынки продовольствия и активно участвует в формировании торгового баланса.

Однако сформировалась импортозависимость Казахстана по многим видам продукции переработки АПК, так высок уровень импортозависимости по плодоовощной продукции, продукции переработки мяса и молока.

Ряд возможностей по освоению рынков, в т.ч. традиционных для Казахстана экспортных рынков сбыта продукции в СНГ (далее – СНГ), не используется.

На рынке пшеницы в странах Центральной Азии, Европейского Союза (далее – ЕС), Афганистана Казахстан может занять более 10 млн т продукции в зерновом эквиваленте (пшеница, мука, продукты глубокой переработки пшеницы) в 2020 г. с учетом быстрого роста населения стран Центральной Азии и Афганистана. Одной из ключевых задач является сохранение лидирующих позиций по экспорту муки, который может сократиться из-за ориентации стран – импортеров на развитие собственных мощностей по производству муки. Экспорт продукции глубокой переработки пшеницы (крахмалов, глютена, клейковины и др.) составит 0,3-0,5 млн т в сырьевом эквиваленте при условии успеха запускаемых в настоящее время проектов по глубокой переработке пшеницы.

В настоящий момент политика государственного регулирования развития АПК реализуется в следующих формах:

– предоставление различных форм государственной поддержки среди субъектов АПК в форме субсидий, государственных закупок и т.д.;

– применение финансовых инструментов, поддерживающих условия для обновления основных производственных средств – парка сельскохозяйственной техники, оборудования, поголовья скота;

– обеспечение доступности финансово-кредитных инструментов для субъектов АПК;

– создание необходимых условий для привлечения инвестиций в проекты развития АПК;

– поддержка экспорта продукции;

– оказание государственных услуг в сфере ветеринарной и фитосанитарной безопасности;

– сохранение и развитие инфраструктуры, необходимой для развития АПК РК – транспортной, водной, хранения, переработки и пр.;

– развитие отраслевой науки и распространение агротехнологических знаний;

– контроль над расходованием бюджетных средств.

В Казахстане доминируют в основном денежные и финансовые инструменты поддержки.

Валовой сбор основных сельскохозяйственных культур в 2013 г. достиг достаточно высокого уровня (в тыс. т): пшеница – 22732,1, кукуруза – 482, ячмень – 2593, рис – 347, соя – 133, подсолнечник – 409, рапс – 149, хлопчатник – 336, картофель – 3076, овощи – 2878, кукуруза на корм – 1053, кормовые (корнеплодные, бахчевые, зерновые, на силос без кукурузы) – 279, яблоки – 115 тыс. т.

По состоянию на 1 января 2013 г. кредитный портфель БВУ и дочерних организаций АО «Национальный управляющий холдинг «КазАгро» (далее – АО «НУХ КазАгро») (595 млрд тенге) в области АПК. Сумма сомнительных и безнадежных кредитов, выданных сельскохозяйственным производителям составила порядка 300 млрд тенге в результате действия следующих основных факторов:

– использование дорогих и краткосрочных кредитных ресурсов на модернизацию и обновление машинно-тракторного парка преимущественно в 2006-2008 гг.;

– финансовый кризис 2008 г.;

– запрет на экспорт зерна в период благоприятных цен (с 15 апреля по 1 сентября 2008 г.), снижение валютной выручки и частичная утрата традиционных рынков экспорта зерна;

– отсутствие в 2009 г. возможности выхода на внешние рынки производителей зерна ввиду хороших урожаев в России и Украине, что привело к затоваренности внутреннего рынка и резкому снижению цен;

– неблагоприятные засушливые погодные условия 2010, 2012 гг., которые привели к низкой урожайности сельскохозяйственных культур.

В результате сельскохозяйственные предприятия по ранее принятым кредитным обязательствам столкнулись с проблемой оплаты высокой ставки вознаграждения и части основного долга по кредитам.

В этой связи принято единовременная мера финансового оздоровления субъектов АПК путем реструктуризации, рефинансирования, финансирования кредитов и проектов, а также финансирования СХТП на погашение имеющихся задолженностей.

Значительную долю в обеспечении кредитными ресурсами сельского хозяйства занимает АО НУХ «КазАгро», который финансирует половину реализуемых в АПК инвестиционных проектов.

Кредиты БВУ, предоставленные промышленности, перерабатывающей сельскохозяйственную продукцию, за период 2008-2013 гг. составили 1 289 млрд тенге.

Для повышения инвестиционной привлекательности сельскохозяйственной отрасли необходимо внедрение ряда финансовых инструментов, направленных на удешевление кредитов, привлекаемых для финансирования проектов АПК и инструментов снижения рисков кредиторов и инвесторов.

При росте среднегодовой урожайности зерновых культур возрастает дефицит мощностей по транспортировке и хранению, возникают трудности при экспорте пшеницы на традиционные рынки сбыта. Дефицит зерновозов оценивается в 3000 единиц, мощностей хранения зерновых – около 2 млн т, масличных – около 200 тыс. т, плодоовощных – около 200 тыс. тонн.

Имеется определенный дисбаланс в вопросах пользования землей и сохранения плодородия почв. Значительное количество сельскохозяйственных земель, переданных в долгосрочную аренду, не используется по назначению или используется в минимальной степени. На используемых арендаторами сельскохозяйственных землях проводятся недостаточно эффективные мероприятия по сохранению плодородия почв и предотвращению ветровой и водяной эрозии. По данным Комитета по управлению земельными ресурсами Министерства регионального развития РК до 15% земель сельскохозяйственного назначения в РК используется нерационально. На сегодняшний день около 125 млн га пастбищ не обводнены и не используются. Кроме этого более 20 млн га пастбищ, прилегающих к населенным пунктам, ввиду нерационального использования классифицируются как деградированные.

В целях сохранения и воспроизводства плодородия почв, рационального использования минеральных удобрений и создания на этой основе условий устойчивого производства сельскохозяйственной продукции необходимо проводить регулярный мониторинг плодородия почв на землях сельскохозяйственного назначения. Более того, необходимо совершенствовать систему налогообложения субъектов АПК в целях стимулирования рационального использования земельных, природных и других ресурсов [1].

Сильными сторонами развития АПК в РК в настоящее время являются государственная поддержка программ развития, большой накопленный опыт применения агротехнологий. Слабыми сторонами развития АПК являются отсутствие достаточного количества мощностей хранения, логистических мощностей, низкий уровень внедряемости научно-исследовательских опытно-конструкторских работ (далее – НИОКР), низкий уровень ветеринарной безопасности и другие дисбалансы в развитии.

Сильные стороны:

– постоянный рост валового продукта АПК;

– Казахстан является мировым лидером в производстве пшеницы и пшеничной муки;

– АПК Казахстана получает значительную государственную поддержку;

– обеспеченность земельными и водными ресурсами;

– высокий потенциал производства и экспорта органической продукции.

Слабые стороны:

– низкая продуктивность животных;

– низкая урожайность основных культур растениеводства;

– низкая производительность труда;

– низкий уровень рентабельности субъектов предпринимательства;

– низкая внедряемость НИОКР;

– низкая степень распространения современных агротехнологических знаний;

– низкая эффективность системы финансирования и страхования.

Возможности:

– развитие импортозамещения и реализация экспортного потенциала в ряде отраслей АПК;

– формирование эффективной государственной поддержки отрасли;

– развитие товарного рыбоводства, экспорта мяса КРС, отгонного животноводства, производства яблок, масличных, других видов продукции [2].

Одной из актуальных проблем является кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей. Для эффективного использования кредитных ресурсов в сельском хозяйстве, и прежде всего государственных средств, необходимо организовать специализированные кредитные ресурсы,

развивать сеть кредитных кооперативов, кредит под залог недвижимости, ипотечное кредитование под залог земли; снижать процентные ставки, расширять залоговые операции (фьючерсные и форвардные сделки); возобновить систему краткосрочного (под текущие затраты) и долгосрочного (на пополнение основных фондов) кредитования; применять методы компенсации по удешевлению кредита.

Развитие ипотечного кредита в сельском хозяйстве обусловлено острейшей потребностью сельскохозяйственных товаропроизводителей в кредитных ресурсах, обеспеченных залогом недвижимости, и прежде всего земли. В сельском хозяйстве наиболее развита ипотека под залог имущества (основных фондов). Однако в залог берется сельскохозяйственная техника выпуска 1999 г., которой товаропроизводители практически не располагают. Следует отметить, что в случае нарушения товаропроизводителями обязательств залоговое имущество (сельскохозяйственная техника) переходит в собственность кредитора.

Образование специального государственного учреждения, регулирующего и контролирующего деятельность системы ипотечных банков, позволит решить проблемы их ликвидности. Основными функциями этого учреждения должны быть: формирование ресурсов в размере находящегося под залогом имущества (недвижимости) в качестве ценных бумаг на фондовой бирже; предоставление гарантий ипотечным банкам; обеспечение выдаваемых ими кредитов под залог земли и права землепользования; реализация имущества (земли и прав землепользования) во внесудебном порядке; регулирование процентных ставок по ипотечному кредитованию; контроль за использованием средств ипотечных банков, выделенных сельскохозяйственным товаропроизводителям.

Источниками обеспечения гарантии погашения ипотечных кредитных ресурсов должны быть: проценты от сделок с земельными участками и правом землепользования при их реализации; часть поступлений от земельного налога в виде определенного процента; доля дохода от участия в рынке ипотечного кредитования; средства республиканского и местного бюджетов.

Одна из проблем кредитования через банки – отсутствие ликвидного залога, и прежде всего земли у сельскохозяйственных товаропроизводителей. Подходом к ее решению стало создание АО «Аграрная кредитная корпорация», задачей которого является кредитование сельского хозяйства в размере 35-50% уставного капитала кредитных товариществ и выделение краткосрочных кредитов (сроком до 1 года) с уплатой вознаграждения 3% годовых и долгосрочных – 5% годовых. Она также консультирует и принимает меры по стабилизации финансового состояния кредитных товариществ. В дальнейшем корпорация, выходя из состава учредителей, будет продавать им свою долю капитала, что позволит осуществлять самостоятельную финансовую деятельность. Кредитные товарищества служат источником оборотных средств, необходимых для развития инфраструктуры села, занятости сельского населения и привлечения рабочей силы на селе.

Для сокращения затрат в сервисном обслуживании предлагается расширить сеть МТС, сервисных центров, что потребует значительных капитальных вложений. Источником средств формирования этих подразделений должны быть: долгосрочные кредиты коммерческих банков под льготный процент, возмещаемый из государственного бюджета; привлечение средств отечественных инвесторов, а также под гарантию государства кредитов иностранных банков. Предусматривается снизить таможенные пошлины и налоги по операциям лизинга, на сдачу имущества в лизинг, в т.ч. НДС лизингодателя, и освободить от уплаты налогов на прибыль, полученную по договорам на срок не менее 3 лет, приобретенное имущество не облагать налогом.

Механизм функционирования сельскохозяйственных формирований должен быть направлен на экономию всех видов ресурсов. Их деятельность надо строить на внутрихозяйственных отношениях, увязывать с собственностью на землю, с применением интенсивных технологий, со специализацией производства.

Для развития рыночной модели сельского хозяйства наиболее эффективна биржевая торговля, способная обеспечить справедливость цен, снизить нагрузку на государственный бюджет, увеличить налоговые поступления, стимулировать кредитование банками сельскохозяйственных товаропроизводителей под залог контрактов. Товаропроизводители нуждаются в действенном страховании продукции растениеводства, животноводства и основных средств. Это особенно важно в условиях рискованного производства. Поэтому необходима разработка научно-методических подходов к

реформированию конкретных форм содействия и контроля государства по использованию совершенных страховых технологий, реализация которых (тарифные ставки, стандарты, законодательные акты) позволит расширить сферу применения и уточнения видов обязательного страхования и будет направлена на развитие экономики сельского хозяйства.

Одно из направлений решения привлечения кредитных ресурсов и упрощения процесса реализации зерна является система зерновых расписок (зерновых векселей), которые служат в качестве платежного и залогового средства для взаиморасчетов. Зерновая расписка – один из основных инструментов финансирования торговли зерном, ценная бумага, эмитируемая зарегистрированным зернохранилищем. Ликвидность переуступаемых складских расписок, стоимость которых определяется рыночной ценой зерна, должна обеспечиваться обязательным приемом их органами государственной власти в счет погашения кредитов, бюджетных ссуд, оплаты платежей. Их владелец имеет право свободного распоряжения зерном и может в любой момент вывезти его из элеватора, оплатив услуги по хранению. Зерновые расписки могут служить средством исполнения поставок по фьючерсным контрактам и стать единым документом для торговли зерном [3].

Литература

1. Программа по развитию агропромышленного комплекса в РК на 2013-2020 гг. // «Агробизнес-2020».

2. Постановление Правительства РК от 18 апр. 2014 г. №379 об утверждении Правил субсидирования ставок вознаграждения по кредитным и лизинговым обязательствам субъектов агропромышленного комплекса для финансового оздоровления.

3. Доклад министра сельского хозяйства РК Мамытбеков А.С.

А.А. Байбекова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина,*** *к.э.н., доцент*

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА НБ РК НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Национальный Банк РК является центральным банком страны и отвечает за функционирование денежно-кредитной сферы. Основной целью деятельности Национального Банка является обеспечение стабильности цен в Республике Казахстан.

Главными задачами, стоящими перед всеми центральными банками, является поддержание покупательной способности национальной денежной единицы и стабильности кредитно-банковской системы страны. Все центральные банки имеют сходные функции, применяют сопоставимые инструменты регулирования. Это обусловливает постепенное сближение их организационных структур, координацию их деятельности, а в Западной Европе – формирование единой денежно-кредитной и валютной политики стран-участниц ЕС. Денежно-кредитное регулирование, осуществляемое центральными банками, являясь одной из составляющих экономической политики государства, позволяет сочетать макроэкономическое воздействие с возможностями быстрой корректировки регулирующих мер. В последние десятилетия денежно-кредитная политика зарубежных стран претерпела серьезную эволюцию под влиянием изменений условий воспроизводства общественного капитала, и прежде всего углубления процесса интернационализации хозяйственных связей и постепенного формирования единого мирового финансового рынка. Отмеченные тенденции потребовали соответствующих корректировок во внутренней экономической политике, в частности ограниченного применения жестких и автономных методов государственного регулирования. Это обусловило необходимость большей гибкости денежно-кредитной политики и повышения скорости ее реагирования на изменение рыночных условий, а также расширения сотрудничества центральных банков. В ре-

зультате изменился характер денежно-кредитной политики: она стала приоритетной в макроэкономическом регулировании и ориентированной преимущественно на методы косвенного воздействия. Первоочередными целями денежно-кредитной политики стали ограничение роста денежной массы в обращении и ослабление инфляционных процессов. Главным направлением деятельности центральных банков является регулирование денежного обращения. Национальный Банк РК является центральным банком страны и основной его целью является обеспечение стабильности цен в республике. Для реализации основной цели на Национальный Банк возлагаются следующие задачи: разработка и проведение денежно-кредитной политики государства; обеспечение функционирования платежных систем; осуществление валютного регулирования и валютного контроля; содействие обеспечению стабильности финансовой системы. Национальный Банк является единственным государственным органом, уполномоченным проводить денежно-кредитную политику страны. Сегодня, когда ситуация в Казахстане характеризуется кризисом кредитоспособности и финансовой ликвидности, высокой инфляцией и спадом темпов роста экономики, роль Национального Банка как важнейшего инструмента макроэкономического регулирования экономики, многократно возрастает [1].

Тенденция укрепления национальной валюты, начавшаяся с конца 2009 г., продолжилась до 2013 г. Однако, 11 февраля 2014 г. была официально проведена четвертая девальвационная политика национальной валюты тенге. В соответствии с постановлением №18 от 11.02.2014 г. Председателем правления Национального банка РК К. Келимбетовым были установлены пределы отклонения курса покупки от курса продажи иностранной валюты за тенге по операциям, проводимым через обменные пункты уполномоченных банков и уполномоченных организаций (далее – обменные пункты), для: доллара США – 2 тенге; для евро – 3 тенге. Пределы отклонения курса покупки от курса продажи иностранной валюты за тенге по операциям, проводимым через обменные пункты были установлены и действительны с 11 февраля 2014 г. по 31 декабря 2014 г. включительно. Причинами повышения стоимости доллара стало сокращение количественного смягчения в США, переток капитала из развивающихся стран в развитые, ослабление национальных валют в странах БРИКС, а также поддержка отечественных товаропроизводителей [2].

Таким образом, анализируя денежно-кредитную политику Национального Банка РК нужно отметить, что к началу 2014 г. были достигнуты следующие результаты:

– В 2013 г. основной целью Национального Банка РК было обеспечение стабильности цен в стране и удержание годовой инфляции в пределах 6-8%.

– Меры денежно-кредитной политики Казахстана позволили сохранить стабильность на потребительском рынке страны. По итогам 2013 г. годовая инфляция сложилась в на уровне 4,8%, тем самым не только сохранив коридор инфляции заданным денежно-кредитной политикой, но и максимально уменьшив его еще на 1,2%.

– Тенденция укрепления национальной валюты, начавшаяся с конца 2009 г. продолжилась до конца 2013 г. При этом диапазон колебаний курса тенге на рынке был значительно уже и его значения не приближались к пороговым значениями расширенного в феврале 2010 г. валютного коридора. В этой связи, в конце февраля 2011 г. Национальный Банк РК осуществил переход к режиму управляемого плавающего обменного курса тенге с отменой валютного коридора.

– В середине 2011 г. имело место увеличение волатильности курса, обусловленное некоторой дестабилизацией ситуации на мировых рынках и снижением цен на нефть. Начиная с мая 2011 г., наметилась тенденция к ослабдению курса тенге, которая усилилась в августе и сентябре 2011 г. В целом в 2013 г. сложившаяся благоприятная ситуация сохранила стабильность курс доллара США по отношению к тенге и сохранялся на уровне 150-155 тенге.

– В целях недопущения значительных скачков и поддержания стабильности на валютном рынке Национальный Банк РК участвовал на рынке в качестве как покупателя, так и продавца иностранной валюты в зависимости от ситуации.

– В 2013 г. официальная ставка рефинансирования Национального Банка РК оставался неизменным по сравнению с 2012 г. на уровне 5,5%. В целом инфляционный климат оставался стабильным, поэтому Национальный Банк не производил изменений по ставке рефинансирования.

– Регулирование краткосрочной ликвидности на денежном рынке производилось Национальным Банком РК путем эмиссии кракосрочнх нот и привлечению от банков депозитов. Не смотря на высокую доходность по краткосрочным нотам, спрос по ним оставался минимальным.

По запросу отдельных банков Национальный банк предоставлял займы рефинансирования для поддержания их общей ликвидности [3].

Кроме того, Правление Национального банка РК приняло решение об удвоении уставного капитала «Казахстанского фонда гарантирования депозитов» с 16 млрд тенге до 30 млрд тенге. Данная мера принята Национальным банком РК в целях повышения доверия населения к банковской системе, а также привлечения денежных накоплений населения в экономику страны. При этом в целях повышения доверия населения к банковской системе 10 октября 2008 г. Президент РК Н. Назарбаев принял решение об увеличении суммы гарантийного возмещения по депозитам физических лиц в банках второго уровня с 700 тыс. тенге до 5 млн тенге, которая действует и по сей день. Данное решение призвано способствовать расширению депозитной базы коммерческих банков и увеличению их ликвидности. Исходя из стратегического плана Национального Банка РК на 2011-2015 гг., основной целью денежно-кредитной политики Республики Казахстан является обеспечение стабильности цен, что предполагает удержание инфляции в коридоре 6,0-8,0%. Меры Национального Банка по достижению данной цели будут способствовать поддержанию экономического роста, развитию потенциала депозитного рынка, а также восстановлению кредитной активности банковского сектора.

В целом, в рамках достижения ориентиров денежно-кредитная политика РК носила сбалансированнный характер. Это сопровождалось поддержанием денежного предложения на наизком уровне. По итогам 2013 г. денежная база сократилась на 2,3%.После практически трехлетней стагнации кредитной активности банков с 2011 г. отмечается рост кредитования. Так по итогам 2011 г. объем кредитов достиг 8,7 трлн тенге, где прирост составил 15,67% по сравнению с предыдущим годом; в 2012 г. прирост составил 13,40% по сравнению с предыдущим годом; в 2013 г. прирост составил 13,39%, или 11 трлн тенге. В период с 2007-2010 гг. произошел застой на депозитном рынке Казахстана, это было связано с паническим изъятием вкладов населением с банков второго уровня в связи с мировым экономическим кризисом. И начиная с 01.01.2010 года мы видим постепенный рост и пополнение депозитной базы банков второго уровня.

Согласно основным направлениям денежно-кредитной политики Казахстана на 2013 г. разработанных на один год с учетом среднесрочных прогнозов на 3 последующих года, предложенные сценарии являются синхронизированными и согласованными с оценками Правительства РК при формировании Прогноза социально-экономического развития Республики Казахстан на 2011-2015 гг. Как правило, ключевым критерием разделения на сценарные варианты при разработке денежно-кредитной политики на 2011-2013 гг. определен среднегодовой уровень мировых цен на нефть. Предложены три сценария развития макроэкономической ситуации, которые предполагают уровень цен на нефть в 90, 60, 120 долл. США за баррель нефти.

При всех трех сценариях было принято во внимание планируемое в 2013 г. повышение пенсий, пособий, заработных плат и других социальных выплат из бюджета. Данное повышение потребует соответствующих мер со стороны Правительства РК и Национального Банка РК в части поддержания совокупного предложения на уровне, соответствующем совокупному спросу в экономике.

Таблица – **Прогноз и реализация ДКП НБ РК с 2012 по 2013 гг. с оценкой прогноза на 2014-2015 гг.***

Варианты Сценарий развития	2012			2013			2014	2015
	Факт	Оценка	Отклонения +/-	Факт	Оценка	Отклонения +/-	Прогноз	
1	2	3	4	5	6	7	8	
ПЕРВЫЙ СЦЕНАРИЙ								
Инфляция, % в годовом выражении	6,0-8,0	6,00	–	6,0-8,0	4,80	–	6,0-8,0	6,0-8,0

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Инфляция, % в годовом выражении	6,0-8,0	6,00	–	6,0-8,0	4,80	–	6,0-8,0	6,0-8,0
Денежная база, млрд тенге	2970,00	2890,00	-80,00	3433,00	2822,00	-611,00	3941,00	4580,00
Денежная масса, млрд тенге	9821,00	10522,00	701,00	12690,00	11600,00	-1090,00	14590,00	16961,00
Депозиты резидентов, млрд тенге	8502,00	8994,00	492,00	10949,00	11291,00	342,00	12589,00	14622,00
Кредиты в экономике, млрд тенге	7873,00	9958,00	2085,00	11257,00	10088,00	-1169,00	12855,00	14771,00
Уровень монетиз. экономики, в %	36,40	34,60	-1,80	34,70	34,76	0,06	34,60	34,60
ВТОРОЙ СЦЕНАРИЙ								
Инфляция, % в годовом выражении	6,0-8,0	6,00	–	6,0-8,0	4,80	–	6,0-8,0	6,0-8,0
Денежная база, млрд тенге	3451,00	2890,00	-561,00	2931,00	2822,00	-109,00	3112,00	3335,00
Денежная масса, млрд. тенге	11525,00	10522,00	-1003,00	10649,00	11600,00	951,00	11365,00	12170,00
Депозиты резидентов, млрд тенге	9995,00	8994,00	-1001,00	9247,00	11291,00	2044,00	9848,00	10546,00
Кредиты в экономике, млрд тенге	9233,00	9958,00	725,00	9685,00	10088,00	403,00	10127,00	10739,00
Уровень монетиз экономики, в %	36,80	34,60	-2,20	34,10	34,76	0,66	34,20	34,20
ТРЕТИЙ СЦЕНАРИЙ								
Инфляция, % в годовом выражении	6,0-8,0	6,00	–	6,0-8,0	4,80	–	6,0-8,0	6,0-8,0
Денежная база, млрд тенге	3559,00	2890,00	-669,00	3671,00	2822,00	-849,00	4380,00	5300,00
Денежная масса, млрд тенге	11891,00	10522,00	-1369,00	13648,00	11600,00	-2048,00	16331,00	19842,00
Депозиты резидентов, млрд тенге	10316,00	8994,00	-1322,00	11699,00	11291,00	-408,00	13994,00	17003,00
Кредиты в экономике, млрд тенге	9212,00	9958,00	746,00	11985,00	10088,00	-1897,00	14197,00	17157,00
Уровень монетиз. экономики, в %	39,90	34,60	-5,30	34,70	34,76	0,06	34,80	34,90

**Таблица составлена автором на основании данных НБ РК [4]*

Таким образом, Казахстан одним из первых в мире ощутил на себе последствия глобального финансового кризиса. Только скоординированные действия Правительства, Национального Банка и других государственных органов позволят экономике Казахстана преодолеть эти трудности.

В непростых условиях мировой экономики нашему государству удалось сохранить рост валового внутреннего продукта, который превысил за первое полугодие текущего года пять процентов.

Казахстан сегодня – это рыночное государство со сложившейся сильной финансово-банковской системой и открытой экономикой, казахстанские компании уже сами инвестируют в соседние государства. И это большая заслуга наших финансистов, банкиров, всех работников финансового рынка.

Литература

1. Закон «О Национальном банке РК» от 30 августа 1995 г.
2. Мухамедиева А.Б.Анализ трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики в Казахстане // Вестник КазНУ. Сер. экон. – 2010. – № 1. – С. 65-70.
3. Стратегический план Национального Банка РК на 2011-2015 гг.: http://www.nationalbank.kz//
4. Денежно-кредитная политика Национального Банка РК // Интернет ресурс: // http://www.nationalbank.kz//

А.Г. Байтурганова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.С. Сейткасимов,*** *д.э.н., профессор*

РОЛЬ ГОСУДАРСТВА В РАЗВИТИИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Стратегической задачей современного этапа развития экономики Казахстана является реализация антикризисных мероприятий и достижение прежних темпов экономического развития и придания им признака устойчивости. Несмотря на значимость и четкость формулировки, не существует однозначного решения данной задачи. Вместе с тем, мировой опыт показывает, что необходимым условием достижения этой цели является привлечение инвестиционных ресурсов и создание механизма их эффективного использования. В силу этого наличие эффективно функционирующего кредитного рынка – важнейшая черта любой развитой экономики.

Как известно, кризис в Казахстане начался с банковского сектора, в частности из-за ухудшения условий рефинансирования займов на международных рынках капитала. Хотя в начальной стадии кризиса речь не стояла о дефолте банков, для государства было очевидным, что банковский сектор не сможет одновременно поддерживать кредитование на уровне прошлых периодов и одновременно осуществлять выплаты по обязательствам перед внешними кредиторами.

Банки второго уровня в период бурного экономического развития осуществили значительный рывок в своем развитии. Так, активы возросли с 527,9 млрд тенге в 2000 г. до 11,8 трлн тенге в 2006 г., т.е. прирост составил 1581,1%. Собственный капитал БВУ также вырос с 97,6 млрд тенге до 879,5 млрд тенге, при этом прирост составил 801,1%.

Сравнение в контексте макроэкономических показателей показало что, соотношение совокупных активов БВУ к ВВП возросло с 20,3% в 2000 г. до 91,1% в 2006 г. Собственный капитал соответственно составил прирост с 3,8% до 9%. Последствия мирового финансового кризиса «обнажили» слабые стороны в деятельности отечественных БВУ и выявили на поверхность проблемы, в особенности, в отношении качества активов, о которых неоднократно ранее указывалось регулирующими органами. Как и ожидалось, ухудшающееся качество кредитного портфеля, равно как и дефицит ликвидности являются ключевыми факторами, влияющими на стабильное функционирование и перспективы развития банковского сектора. Глобальная нестабильность обусловила сокращение темпов роста основных показателей банковского сектора, в особенности, его кредитного портфеля, демонстрировавшего в последние годы стремительные темпы роста (в 2005 г. – 68,9%, 2006 – 95,7%, 2007 – 48,0%, 2008 – 4,2%). Так, за 2008 г. кредитный портфель банков находился практически на уровне 2007 г., увеличившись лишь на 4,2%. При этом заметно снизились объемы кредитования в секторах недвижимости и строительства, а также кредитования субъектов малого предпринимательства, поддерживавших свой бизнес в условиях стабильности в значи-

тельной степени за счет банковских ресурсов и являвшихся движущими факторами экономического роста в стране в последние годы. Подобное положение дел не могло не отразиться на экономической активности и, как следствие, способности ими обслуживать имеющиеся обязательства перед БВУ.

В период кризиса коммерческие банки не просто ограничили кредитование, но и стали более осторожно финансировать экономику на волне понижения деловой активности в мире и в частности в Казахстане. Даже те банки, которые не имеют большой долговой нагрузки по внешним займам, предпочли в условиях туманных перспектив развития отрасли резервировать наличность, а не ссужать займы реальному сектору экономики. Такой подход на фоне кризисных явлений отвечает здравому смыслу любого частного инвестора, но идет в разрез с политикой государства в отношении стабилизации рынка [1].

Это действительно создало проблему: банковский сектор в Казахстане является основным каналом перераспределения капитала из финансового в реальный сектор экономики, и очевидно, что ни фондовый рынок, ни государство не могут подменить его собой. Не удивительно, что за последнее время, Республика Казахстан предприняла множество различных действий для поддержания и стимулирования отечественных коммерческих банков.

Банковский сектор Казахстана в настоящее время переживает несколько проблем, которые переросли из локального в национальный масштаб. Одна из них – повышение доли проблемных займов вследствие ухудшения инкассации ранее выданных кредитов. Другая, не менее важная, проблема – необходимость погашения большого внешнего долга, которое отрицательно влияет на сальдо счета операций с капиталом и финансами Казахстана. Правительство не может просто направить все ресурсы на преодоление этих проблем, поскольку решения требуют и другие, не менее серьезные макроэкономические задачи, стоящие перед Казахстаном.

Большая роль в сбалансированности и поддержки динамического равновесия путем комплексного воздействия принадлежит государственному регулированию посредством различных современных методов. Государство должно увязывать взаимодействие механизмов между собой, направляя на достижение и поддержание рационального равновесия между накоплением и потреблением. Законодательно ориентируя на достижение высоких устойчивых темпов накопления, которые связаны с инвестициями, созданием рабочих мест, определяющими рост доходов и потребления населения, государство способствует последующему росту инвестиций и занятости, ведущих к устойчивому экономическому росту [2. С. 54]. Экономический опыт многих стран подтверждает преимущества мер государственного регулирования экономики, соединенных с целенаправленным применением рыночных механизмов конкуренции и частной предпринимательской инициативы.

Государственное финансовое регулирование экономики – это процесс целенаправленного и последовательного применения государством форм и методов финансового воздействия на субъектов хозяйствования для оказания влияния на макроэкономическое равновесие и поступательное развитие экономики на каждом конкретном этапе ее функционирования [3].

Многими авторитетными международными институтами, в т.ч. МВФ, отмечается ряд позитивных шагов Правительства РК в направлении улучшения системы государственного управления экономикой [4].

2008 г., как и в предыдущий год кризиса, активно проводилась работа по взаимодействию между Правительством РК, Агентством и Национальным Банком РК в рамках Меморандума по вопросам финансовой стабильности, подписанного осенью 2007 г., в котором была достигнута договоренность о принципах оказания государственной поддержки и процедурах применения иных инструментов госрегулирования в целях обеспечения финансовой стабильности.

Так, в дополнение к совместным оперативным мерам, направленным на обеспечение финансовой стабильности в стране, принятым в 2007 г., Правительством РК и финансовыми регуляторами был предпринят ряд дополнительных мер по стабилизации экономики и финансового сектора Республики Казахстан, поскольку в условиях системной нестабильности на финансовом рынке меры пруденциального характера не дают полноценного эффекта для обеспечения финансовой стабильности в силу нарушения одного из условий эффективного надзора по наличию устойчивой надежной макроэкономической среды. В связи с чем, огромная роль в этих условиях, в большей

степени, отводится мерам фискального и монетарного характера. Так, в 2008 г. в целях поддержания ликвидности банковской системы Национальным Банком РК был дважды существенно расширен список залогового обеспечения по операциям рефинансирования (в феврале и мае). Так, в перечень залогового обеспечения при проведении операций обратного РЕПО включены ценные бумаги национальных компаний Республики Казахстан, ценные бумаги иностранных государств и ценные бумаги международных финансовых организаций, разрешенные к покупке БВУ в соответствии с требованиями АФН РК, а также долговые облигации ряда БВУ, размещенные и находящиеся в обращении по состоянию на 1 мая 2008 г., и агентские долговые ценные бумаги АО «Казахстанская ипотечная компания».

25 ноября 2008 г. был принят План совместных действий Правительства РК, Национального Банка РК и Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и финансового сектора на 2009-2010 гг., определяющий комплекс мер, направленных на смягчение негативных последствий глобального кризиса на социально-экономическую ситуацию в Казахстане и обеспечение необходимой основы для будущего качественного экономического роста. Источником финансового обеспечения этого Плана являются средства Национального Фонда Республики Казахстан в объеме 10 млрд долл. США. План включает в себя 5 направлений деятельности:

- стабилизацию финансового сектора;
- развитие жилищного сектора;
- поддержку малого и среднего бизнеса;
- развитие агропромышленного комплекса;
- реализацию инфраструктурных и прорывных проектов.

Особое внимание уделено мерам, направленным на поддержку и дальнейшее укрепление казахстанского финансового сектора. Так, меры по стабилизации финансового сектора включают в себя механизмы участия государства в капитале банков путем выкупа простых голосующих акций, а также предоставления субординированного долга и через покупку привилегированных акций. Предоставленные государством средства должны быть направлены банками на формирование адекватного уровня резервов (провизий) и предоставление кредитов заёмщикам внутри страны. При этом государство не планирует оставаться долгосрочным участником данных банков и рассчитывает выйти из их капитала в среднесрочной перспективе в зависимости от ситуации на мировых финансовых рынках. Кроме этого, План включает вопросы создания Фонда стрессовых активов и меры поддержки уровня ликвидности банковского сектора Национальным

Банком РК в рамках Плана будут усовершенствованы механизмы государственного регулирования финансового сектора, в особенности банковского сектора и накопительной пенсионной системы.

Будет продолжена работа по реализации Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан на 2007-2011 гг., утвержденной постановлением Правительства Республики Казахстан от 25 декабря 2006 г. №1284, который не исчерпал своего потенциала, хотя и требует доработки и усовершенствования с учетом складывающихся реалий, а также Плана развития регионального финансового центра города Алматы до 2015 г., утвержденного постановлением Правительства РК от 30 января 2009 г. №90.

Литература

1. Махамбетова Н.Л. «Всем известно, что кризис в Казахстане начался с банковского сектора» // nomad.kz

2. Арыстанбаева С.С. Эффективность процесса трансформации сбережений в инвестиции как фактор повышения конкурентоспособности экономики Казахстана // КазЭУ Хабаршысы, 2006. – №1. – С. 54.

3. Мельников В.Д. Основы финансов: Учеб. для вузов // Алматы: ТОО «Издательство LEM», 2005.

4. Казахстан: Достижение конкурентоспособности: задача управления нефтяным бумом в Казахстане // МВФ. – 2005.

Д.М. Бекматов, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина,*** *к.э.н., доцент*

ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ

В настоящее время фондовый рынок играет важную роль в развитии экономики страны. Являясь инфраструктурным элементом экономической политики, устойчивый и развитый фондовый рынок может существенно облегчить решение ключевых задач, стоящих перед современным государством: обеспечить устойчивый экономический рост и стабильность путем привлечения инвестиционных ресурсов в реальный сектор экономики, способствовать трансформации сбережений населения и предприятий в инвестиции, создавая условия для интеграции казахстанского фондового рынка в мировой финансовый рынок.

Развитие фондового рынка выступает в качестве одного из приоритетных направлений развития экономики страны, что обусловлено одной из главных особенностей фондового рынка. Особенность состоит в том, что фондовый рынок, мобилизуя инвестиции, позволяет перераспределить деньги, что немаловажно, в реальный сектор экономики, т.е. перевести накопления в доступные для производства финансовые ресурсы.

Фондовый рынок является важнейшим механизмом, обеспечивающим эффективное функционирование всей экономики, на котором обращаются ценные бумаги, которые сами по себе никакой ценности не имеют, однако за ними стоят реальные активы, которые в основном и определяют стоимость конкретных ценных бумаг [1].

На фондовом рынке должны сходиться интересы покупателей и продавцов рыночного инструмента, всех его участников условно разделить на три категории.

– профессиональные участники (физические и юридические лица);

– инвесторы (население и юридические лица, которые совершают операции на фондовом рынке в целях извлечения прибыли или получения некоторых прав, которые гарантируются ценной бумагой);

– эмитенты (специально уполномоченные органы в лице либо физических, либо юридических лиц, которые привлекают за счет эмиссии ценных бумаг поток денежных средств).

Фондовый рынок обладает наиболее высоким уровнем эффективности среди прочих видов бизнеса, которая заключается в том, что в современных условиях именно инвестирование в ценные бумаги позволяет наиболее грамотно подойти к распределению своего капитала. Наиболее распространенными видами рыночного механизма являются акции и облигации, хотя существуют и другие рыночные инструменты.

Для выполнения роли, или основной цели, фондового рынка, заключающейся в привлечении инвестиций в развитие экономики, важно наличие возможности свободного передвижения капитала и наличие торговой площадки, на которой происходит контакт продавцов и покупателей ценных бумаг.

Фондовый рынок выполняет следующие функции [2,3]:

– финансовое сотрудничество, заключающееся в перераспределении денежных ресурсов, свободном, хотя и регулируемом, переливе капитала в наиболее эффективные сферы хозяйствования, отрасли предприятия;

– централизация капитала, выражающаяся в соединении двух или более индивидуальных капиталов в один общий капитал;

– обеспечение притока инвестиций в экономике;

– формирование необходимых условий для трансформации сбережений в инвестиции;

– перераспределение финансовых ресурсов между отраслями и регионами;

– централизация и концентрация капиталов;

– перераспределение прав собственности.

Касательно казахстанского фондового рынка можно отметить, что основными направлениями перехода к рыночным отношениям в Казахстане были определены разгосударствление экономики,

приватизация собственности, демонополизация экономики, развитие предпринимательства и конкуренции, а также создание рыночной инфраструктуры (товарные и фондовые биржи, инвестиционные фонды, коммерческие банки и т.д.), создание финансового рынка [4].

В настоящее время на развивающемся фондовом рынке Казахстана лишь небольшой процент компаний, обладающих потенциалом развития, привлекают капитал посредством размещения своих акций. Для сравнения можно сказать, что в США 98% компаний формируют капитал для развития производства на рынках ценных бумаг. И это несмотря на то, что число предприятий, нуждающихся в дополнительном финансировании, с каждым годом становится больше, а число компаний, желающих решить проблемы инвестирования посредством продажи пакета акций и, следовательно, передачи части прав на управление, лишь небольшой процент.

Основным индикатором состояния фондового рынка в Казахстане является организованный рынок, представленный фондовой биржей KASE.

29 октября 2013 г. на заседании 53-й Генеральной ассамблеи Всемирной федерации бирж (WFE) в г. Мехико (Мексиканские Соединенные Штаты) было принято решение об одобрении полного членства Казахстанской фондовой биржи (KASE) в WFE, что явилось одним из самых значительных событий в истории национальной финансовой биржи за последние годы, которое символизировало признание KASE как неотъемлемой части глобальной биржевой инфраструктуры и полноправного члена мирового финансового сообщества.

На данный момент KASE является единственной в Казахстане биржей, обслуживающей финансовый рынок. Это универсальная площадка, на которой ведутся торги инструментами рынка репо, иностранными валютами, государственными и негосударственными ценными бумагами казахстанских и зарубежных эмитентов, облигациями международных финансовых организаций.

На 01.01.2014 г. общий объем торгов составил 210 000,0 млн долл. США (рис. 1).

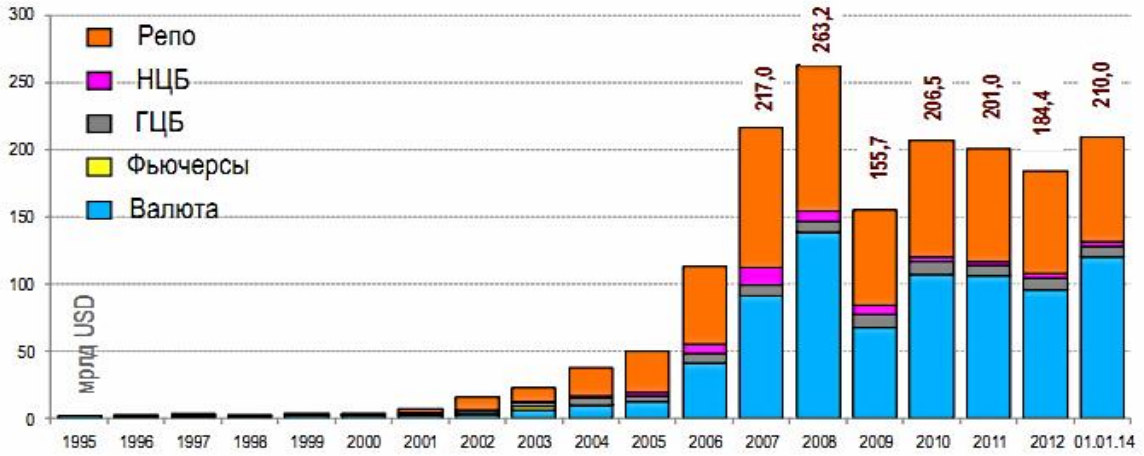


Рис. 1 – **Объем торгов на Казахстанской фондовой бирже за 1999-2013 гг.***

**Рисунок составлен по источнику [5]*

В структуре рынка KASE наибольший объем торгов отмечается по иностранной валюте в размере 120 330,0 млн долл. США, что составляет 57,3% от общего объема торгов. Репо с государственными ценными бумагами составило 78 120,0 млн долл. США, или 37,2% от всего объема. В оставшиеся 5,5% входят торги государственными ценными бумагами (3,7%), торги корпоративными облигациями (1,2%), акциями (0,4%) и репо с негосударственными ценными бумагами (0,2%).

На 1 января 2014 г. общее количество эмитентов, допущенных к торгам на KASE, составило 134, при этом количество выпусков ценных бумаг составило 550 (табл. 1). По отношению к 2009 г. количество эмитентов увеличилось на 3 единицы, количество выпусков уменьшилось на 3.

Таблица 1 – **Ценные бумаги, допущенные к торгам на KASE за 2009-2013 гг.***

Наименование сектора	01.01.2010 г.		01.01.2011 г.		01.01.2012 г.		01.01.2013 г.		01.01.2014 г.	
	Кол-во вып-в	Кол-во эмит-в	Кол-во вып-в	Кол-во эмит-в	Кол-во вып-в	Кол-во эмит-в	Кол-во вып-в	Кол-во эмит-в	Кол-во вып-в	Кол-во эмит-в
Сектор «Акции»	98	72	91	64	90	65	101	78	102	80
Сектор «Долговые ценные бумаги»	315	91	250	77	217	66	231	72	248	74
Сектор «Ценные бумаги инвест. фондов»	2	2	2	2	2	2	1	1	1	1
Сектор «Депозитарные расписки»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Сектор «Ценные бумаги междунар. фин. организаций»	1	1	1	1	1	1	2	1	3	1
Сектор «Государств. ценные бумаги»	137	2	164	3	186	3	198	3	196	3
Сектор «Производные ценные бумаги»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
«Альтернативная площадка»	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Итого	553	131	508	114	496	109	533	129	550	134

**Таблица составлена по источнику [6]*

Основной удельный вес ценных бумаг, допущенных к обращению на KASE, приходится на долговые ценные бумаги – 45,09% (248 выпусков), увеличившись на 1,75% по сравнению с аналогичным периодом на 1 января 2013 г. По секторам «Акции» и «Государственные ценные бумаги» – 18,55% (102 выпуска) и 35,63% (196 выпусков) соответственно.

Перечень профессиональных участников и их количество показаны в следующей таблице 2.

Таблица 2 – **Институциональная инфраструктура фондового рынка РК на 01.01.2010-01.01.2014 гг.***

Наименование	01.01. 2010	01.01. 2011.	01.01. 2012	01.01. 2013	01.01. 2014
Всего брокеры-дилеры в т.ч.:	83	76	73	62	54
Банки	24	24	24	24	24
небанковские организации	53	47	44	34	28
участники РФЦА	6	5	5	4	2
Регистраторы	12	10	10	7	–
Кастодианы	11	10	10	10	11
Инвестиционные управляющие пенсионными активами НПФ	14	15	14	13	11
Управляющие инвестиционным портфелем	49	39	33	33	27
СРО	2	2	2	–	–
Трансфер-агенты	3	3	3	2	2
Организатор торгов с ценными бумагами	1	1	1	1	1
Клиринговая деятельность по сделкам с финансовыми инструментами на РЦБ	–	–	–	1	1

**Таблица составлена по источнику [6]*

За 2009-2013 гг. количество брокеров-дилеров из числа банков не изменилось, небанковских организаций уменьшилось на 25 единиц, участников РФЦА на 4 единицы, регистраторов на 12, инвестиционных управляющих пенсионными активами – на 3, управляющих инвестиционным портфелем – на 22 единицы, трансфер-агентов – на 1 единицу.

На сегодня современный коммерческий банк выступает в роли финансового посредника, эмитента и институционального инвестора. Банки выполняют посредническую роль на рынке ценных бумаг, при этом как коммерческая структура, преследует основную цель – получение максимальной прибыли с помощью предоставляемых продуктов и услуг. Банки второго уровня в период бурного экономического развития осуществили значительный рывок в своем развитии. Так, активы возросли с 527,9 млрд тенге в 2006 г. до 15,4 трлн тенге на начало 2014 г., т.е. прирост составил 1581,1%.

Следует отметить, что в отношении формирования инвестиционного портфеля отечественные банки придерживаются более умеренной политики, однако по сравнению с прошлыми годами, последние 2 года основную долю портфеля составляют негосударственные ценные бумаги отечественных эмитентов, что является положительным моментом. В целях диверсификации БВУ пополняют инвестиционный портфель ценными бумагами иностранных эмитентов, однако их доля на сегодняшний день является незначительной, что связано с все ещ сохраняющейся нестабильностью на мировых рынках.

Таблица 3 – **Доля инвестиционного портфеля БВУ (на начало периода)***

Наименование	2011 г.		2012 г.		2013 г.	
	млрд тенге	%	млрд тенге	%	млрд тенге	%
Совокупные активы, в т.ч.	12821,8	100,0	13 880,0	100,0	15 461,7	100,0
Инвестиционный портфель	1 345, 0	10,4	1 925, 3	13,8	1 932,9	12,5

**Таблица составлена по источнику [6]*

Из данных таблицы 3 видно, что удельный вес инвестиционного портфеля БВУ на начало 2014 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в структуре активов уменьшился на 1,3%, что негативно отражается на инвестиционной деятельности коммерческих банков.

На начало 2014 г. значительную долю портфеля БВУ составляют негосударственные ценные бумаги эмитентов РК – 51,0% или 985 063 млн тенге. На долю государственных ценных бумаг РК приходится 37,4%, или 722 244 млн тенге. Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов составляют 7,5% совокупного портфеля, ценные бумаги иностранных государств – 3,7%. Несмотря на положительный момент увеличения доли негосударственных ценных бумаг эмитентов РК, наблюдается тенденция инвестиционного спада, соответственно нет оптимальных условий перехода страны к устойчивому экономическому росту. Стабильный и долговременный рост будет только за счет введения новых технологий, развития промышленности, а это, несомненно, предполагает рост инвестиций в реальный сектор экономики.

Тщательно продуманный подход в развитии рыночных механизмов финансирования инфраструктуры, нужно рассматривать не просто как развитие необходимых финансовых инструментов, необходим стратегический подход, который бы признавал ключевые особенности финансирования инфраструктуры с точки зрения инструментов финансирования проектов, правовых документов, системы регулирования, механизмов страхования и распределения рисков, а также возможности определения и проведения оценки кредитоспособности проектов и необходимой степени и объёма гарантий со стороны Правительства.

Развитая инфраструктура казахстанского фондового рынка, сформировавшаяся категория институциональных инвесторов, высокий уровень аккумуляции активов, равно как и продуманная государственная политика в этой области будут способствовать укреплению в целом всего финансового сектора страны, повышению его устойчивости и дальнейшему развитию отдельных его сегментов.

Литература

1. Берзон Н.И.и др. Фондовый рынок: Учеб. пособие. – М.: Вита-Пресс, 1998. – 400 с.
2. Топсахалова Ф.М. Фондовые рынки и фондовые операции. – М.: Академия естество-знания, 2012. – 165 с.
3. Тертышный С.А. Рынок ценных бумаг и методы его анализа. – СПб: Питер, 2004. – 220 с.
4. Искакова З.Д. и др. Финансы. Учебно-практ. пособие. – Караганда, 2001. – 162 с.
5. Интернет-ресурс: // http: //www.kase.kz/
6. Интернет-ресурс: // http: // www.afn.kz/

Ж.А. Габбасов, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина,*** *к.э.н., доцент*

ФУНКЦИИ И РОЛЬ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РК В БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЕ СТРАНЫ

Национальный Банк РК является Центральным банком Республики Казахстан. Представляет собой верхний (первый) уровень банковской системы РК, подотчетен Президенту РК в пределах, установленных Указом Президента РК, имеющим силу Закона, «О Национальном Банке Республики Казахстан», руководствуется Конституцией и другими законодательными актами страны, актами Президента РК, международными договорами и соглашениями РК.

Национальный Банк РК является центральным банком республики. Задачи, принципы деятельности, правовой статус и полномочия Национального банка регулируются Указом Президента РК, имеющим силу закона, «О Национальном банке Республики Казахстан» [1].

Национальный Банк РК координирует свою деятельность с Правительством Республики Казахстан и проводит с ним регулярные консультации. Он также учитывает в своей деятельности экономическую политику Правительства и содействует ее реализации, если это не противоречит выполнению его основных функций и осуществлению денежно-кредитной и валютной политики. Правительство не несет ответственности по обязательствам НБРК, так же как и НБРК не несет ответственности по обязательствам Правительства, за исключением случаев, когда он принимает на себя такую ответственность. Органы представительной и исполнительной власти не вправе вмешиваться в деятельность НБРК и его структурных подразделений по реализации его законодательно закрепленных полномочий.

Национальный Банк РК на основании и во исполнение законов Республики Казахстан по вопросам, отнесенным к его компетенции, издает нормативные акты, обязательные для исполнения всеми банками, небанковскими финансовыми организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций на основании лицензий, выданных Национальным Банком Казахстана, (далее банки) и их клиентами, а также другими юридическими и физическими лицами на территории Республики Казахстан. Нормативные акты Национального Банка Казахстана публикуются в официальных изданиях «Казахстан Ултtык Банкінін Хабаршысы» – «Вестнике Национального Банка Республики Казахстан» на казахском и русском языках.

В настоящее время Казахстан имеет двухуровневую банковскую систему. Национальный Банк Республики Казахстан представляет собой верхний (первый) уровень банковской системы Республики Казахстан. Все иные банки представляют собой нижний (второй) уровень банковской системы за исключением Банка Развития Казахстана, имеющего особый правовой статус.

Организационно-правовое оформление двухуровневой банковской системы произошло с принятием Закона Казахской ССР от 7 декабря 1990 г. «О банках и банковской деятельности в Казахской ССР». Дальнейшее совершенствование и реорганизация банковской системы, оформление изменений происходило с принятием Закона РК от 13 апреля 1993 г. «О Национальном банке

Республики Казахстан», Закона РК от 14 апреля 1993 г. «О банках в Республике Казахстан», Постановления Президента РК от 15 февраля 1995 г. №2044 «Об утверждении Программы реформирования банковской системы в Казахстане на 1995 г.», Указа Президента РК, имеющего силу закона, от 30 марта 1995 г. «О Национальном Банке Республики Казахстан», Указа Президента РК, имеющего силу закона, от 31 сентября 1995 г. «О банках и банковской деятельности в РК.

НБРК является юридическим лицом, имеет самостоятельный баланс, действует на принципах полного хозрасчета и, совместно с подведомственными ему подразделениями, представляет собой единую централизованную структуру с вертикальной схемой подчинения.

Национальный Банк Республики Казахстан имеет печать с изображением Государственного герба РК и со своим наименованием. Структурные подразделения Национального Банка Казахстана, имеющие статус юридического лица, имеют свою печать. Национальный Банк Казахстана имеет собственную эмблему. Структура и общая штатная численность Национального Банка утверждены Указом Президента от 31 декабря 2003 г. №1271 «Об утверждении Положения и структуры Национального Банка РК» [2]. Согласно статье 12 Закона РК «О Национальном Банке Республики Казахстан» органами Национального Банка являются Правление и Совет директоров.

В соответствии Законом РК «О Национальном Банке Республики Казахстан» и Положением о Национальном Банке Республики Казахстан, утвержденным Указом Президента РК от 31 декабря 2003 г. №1271 Правление является высшим органом Национального Банка Республики Казахстан и вправе рассматривать и принимать решения по любому вопросу, входящему в компетенцию Национального Банка.

Правление состоит из 9 человек. В состав Правления входят: Председатель Национального Банка и четыре должностных лица Национального Банка (заместители Председателя), один представитель от Президента РК, два представителя от Правительства РК и председатель Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (ст. 16 Закона РК «О Национальном Банке Республики Казахстан»). Члены Правления от Президента РК, Правительства РК и Национального Банка назначаются и освобождаются, соответственно, Президентом РК, Правительством РК и Председателем Национального Банка.

В соответствии со ст. 19 Закона РК «О Национальном Банке Республики Казахстан» органом оперативного управления Национального Банка является Совет директоров Национального Банка Республики Казахстана.

В состав Совета директоров входят Председатель, его заместители, руководители структурных подразделений Национального Банка по представлению Председателя. Состав Совета директоров утверждается Правлением Национального Банка [3].

Совет директоров, в соответствии с Законом РК «О Национальном Банке Республики Казахстан», принимает решения по вопросам, находящимся в ведении Национального Банка, за исключением тех вопросов, которые входят в компетенцию Правления и Председателя Национального Банка (или его заместителей). Порядок работы Правления Национального Банка определяется его Регламентом [4].

Основной задачей НБРК является обеспечение внутренней и внешней устойчивости национальной валюты РК.

Национальный Банк в соответствии с возложенными на него задачами выполняет следующие функции:

– проведение государственной денежно-кредитной политики в РК;

– осуществление эмиссии банкнот и монет на территории РК;

– осуществление функции банка банков;

– осуществление функции банка, финансового советника, агента Правительства РК и иных услуг для Правительства и других государственных органов по соглашению с ними;

– организация функционирования платежных систем;

– осуществление валютного регулирования и валютного контроля в РК;

– управление золотовалютными активами Национального Банка;

– осуществление контроля и надзора за деятельностью финансовых организаций, а также

регулирование их деятельности по вопросам, отнесенным к компетенции Национального Банка;

– осуществление доверительного управления Национальным фондом РК.

Национальный Банк РК представляет, в пределах своей компетенции, интересы Республики Казахстан в отношениях с центральными банками и банками других стран, в международных банках и иных финансово-кредитных организациях.

Национальный Банк является единственным государственным органом, уполномоченным проводить денежно-кредитную политику.

Денежно-кредитная политика осуществляется путем установления:

– официальной ставки рефинансирования;

– уровней ставок вознаграждения по основным операциям денежно-кредитной политики;

– нормативов минимальных обязательных резервов;

– в исключительных случаях прямых количественных ограничений на уровень и объемы отдельных видов операции.

В целях проведения государственной денежно-кредитной политики НБРК:

– регулирует объем денежной массы в обращении;

– осуществляет регулирование уровня банковских процентных ставок в республике путем изменения официальных ставок;

– покупает и продает облигации, депозитные сертификаты, дисконтные и процентные ценные бумаги со сроками погашения не более одного года, которые Национальный Банк Казахстана считает пригодными для обеспечения кредитов;

– осуществляет операции с производными финансовыми инструментами;

– выставляет чеки и векселя в любой валюте;

– вносит в Министерство финансов предложения по вопросам графика выпуска государственных ценных бумаг и погашения государственного долга с учетом их воздействия на ликвидность банковской системы и приоритетов денежно-кредитной политики;

– устанавливает целевые ориентиры роста одного или нескольких показателей денежной массы в обращении;

– устанавливает процентные ставки по своим операциям;

– осуществляет интервенции на валютном рынке;

– устанавливает норматив минимальных обязательных резервов, депонируемых в Национальном Банке РК в т.ч. с возможной дифференциацией по срокам, объемам и вилам привлеченных средств (резервные требования);

– определяет виды платежных инструментов, допускаемых к обращению на территории РК, и устанавливает правила их обращения.

В целях реализации денежно-кредитной политики Национальный Банк Республики Казахстан осуществляет следующие виды операций:

1) предоставление займов;

2) прием депозитов;

3) валютные интервенции;

4) выпуск краткосрочных нот НБРК;

5) покупка и продажа государственных и других ценных бумаг, в т.ч. с правом обратного выкупа;

6) переучет коммерческих векселей;

7) другие операции по решению Правления НБРК.

Национальный Банк Республики Казахстан осуществляет лицензирование, контроль и надзор за финансовыми организациями РК.

Национальный Банк Республики Казахстан сотрудничает с уполномоченным органом, центральными банками и надзорными органами других государств и вправе обмениваться информацией, необходимой для осуществления ими контрольных функций.

НБРК проводит следующие операции в национальной валюте:

1) предоставляет кредиты владельцам банковских счетов, открытых в НБРК на срок не более одного года под обеспечение высоколиквидными, безрисковыми ценными бумагами и другими

активами, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Законом;

2) переучитывает коммерческие векселя первоклассных эмитентов векселей со сроками погашения не более одного года;

3) покупает и продает государственные ценные бумаги;

4) покупает и продает депозитные сертификаты, долговые ценные бумаги, которые НБРК считает пригодными для обеспечения кредитов;

5) принимает депозиты, осуществляет платежи и переводы денег, принимает на хранение и управление ценные бумаги и иные ценности;

6) осуществляет операции с производными финансовыми инструментами;

7) при необходимости открывает счета в банках и финансовых организациях на территории Республики Казахстан и за ее пределами;

8) выписывает чеки и выдает векселя;

9) осуществляет другие банковские операции, а также сделки от своего имени в соответствии со своими задачами, если это прямо не запрещено настоящим Законом [5].

Национальный Банк Казахстана представляет Президенту РК годовой отчет в срок, установленный Президентом.

Национальный Банк Республики Казахстан является центральным банком РК.

Основной целью НБРК является обеспечение стабильности цен в стране. Для реализации основной цели на Национальный Банк возлагаются следующие задачи:

• разработка и проведение денежно-кредитной политики государства;

• обеспечение функционирования платежных систем;

• осуществление валютного регулирования и валютного контроля;

• содействие обеспечению стабильности финансовой системы.

Национальный Банк является единственным государственным органом, уполномоченным проводить денежно-кредитную политику страны.

Литература

1. Закон РК от 13 июня 2005 г. №57 «О валютном регулировании и валютном контроле» (с изм. и доп. по сост. на 12.01.2007 г.)

2. Указ Президента от 31 декабря 2003 г. №1271 «Об утверждении Положения и структуры НБРК».

3. Ст. 19 Закона РК «О Национальном Банке Республики Казахстан».

4. Регламент работы Совета директоров Национального Банка Республики Казахстан.

5. Интернет ресурс: //http://www.nationalbank.kz/ – Официальный сайт Национального банка РК.

А.Ю. Дьякова, *студент*
Научный руководитель: ***И.А. Резник,*** *к.э.н., доцент кафедры*
Оренбургский государственный университет

ПОРТФЕЛЬ ЦЕННЫХ БУМАГ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ И ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Развитие рыночной экономики требует от банков и страховых компаний с одной стороны, повышения их конкурентоспособности, а с другой, обеспечения стабильности и устойчивости их функционирования в условиях динамично меняющейся экономической среды. Одним из основных средств обеспечения этого роста является инвестиционная деятельность, включающая процессы инвестирования, а также совокупность практических действий с ценными бумагами.

Специфика функционирования кредитно-финансовых учреждений, ориентированных преимущественно на инвестиционную деятельность, в России определяется тем, что отечественное законо-

дательство закрепляет лишь статус инвестиционных фондов, разделенных в свою очередь на акционерные и паевые, а термин «инвестиционный банк» в отечественном правовом поле представлен не четко в юридическом статусе.

Рассматривая исторический путь формирования и развития такой отрасли, как инвестиционный банкинг, и появления специализированных инвестиционных банков в России, следует отметить два направления. Во-первых, родоначальниками подобных учреждений в России можно считать крупные отечественные инвестиционные компании, выросшие в свое время из т.н. брокерских домов. Во-вторых, многие кредитные организации, успешно развивающие в настоящее время инвестиционный бизнес, выбрали путь специализации из классического универсального коммерческого банка [1].

Проанализируем изменение вложений в ценные бумаги коммерческими банками за 2011- 2013 гг. Структура общего вложения банками в ценные бумаги за 3 года приведены в таблице 1.

Таблица 1 – **Динамика объема вложений коммерческими банками в ценные бумаги в России за 2011-2013 гг.***

Показатели	01.01.2011.		01.01.2012.		01.01.2013.	
	Млрд руб.	в %	Млрд руб.	в %	Млрд руб.	в %
Объем вложений в ценные бумаги, в т.ч.	6212	100	7035	100	7823	100
В долговые ценные бумаги	4676	75,3	5265	74,8	6152	78,6
в т.ч. векселя	236	3,8	398,8	5,7	274	3,5
В акции	913,1	14,7	791,6	11,3	790	10,1
Участие в дочерних и зависимых акционерных обществах	385,1	6,2	579,4	8,2	607,3	7,8

**Составлена авторами на основании годового отчета Центрального банка Российской Федерации за 2011-2013 гг.*

Как видно из таблицы 1, в 2011 г. портфель ценных бумаг достиг 6211,7 млрд рублей, а его доля в активах составила 14,9%. Основной удельный вес в портфеле ценных бумаг по-прежнему составляют вложения в долговые обязательства. Их объем составил за 2011 г. 75,3%. Удельный вес учтенных векселей в портфеле ценных бумаг составил 3%. За 2011 г. удельный вес в совокупном портфеле ценных бумаг акций составил 14,7% на 1.01.2012 г. Участие в дочерних и зависимых акционерных обществах составил 6,2% [2].

Портфель ценных бумаг в балансе кредитных организаций в 2012 г. вырос на 13,3% при сокращении его доли в активах с 14,9 до 14,2%. Также по-прежнему наибольшую долю занимают вложения банков в долговые обязательства: объем таких вложений увеличился за 2012 г. на 12,6%. В структуре вложений кредитных организаций в долговые инструменты 38,6% приходится на вложения в долговые обязательства, переданные без прекращения признания, за счет которых произошел основной прирост портфеля по итогам 2012 г. [3].

В 2013 г. портфель ценных бумаг в балансе кредитных организаций в 2013 г. вырос на 11,2% при сокращении его доли в активах с 14,2 до 13,6%. С учетом ситуации с ликвидностью в банковском секторе в рамках управления портфелями ценных бумаг важным фактором для кредитных организаций является возможность их использования в качестве обеспечения Банка России. Это, как и в 2012 г., стало одним из факторов роста вложений банков в долговые обязательства: их объем увеличился за 2013 г. на 17,1% [4].

Проанализировав изменение вложений коммерческих банков в ценные бумаги за каждый год, можно сделать вывод, что вложения в ценные бумаги за 3 года существенно увеличились. Объем вложений коммерческих банков в ценные бумаги увеличился на 29%, т. е. возрос в 1,3 раза. Вложения в долговые ценные бумаги возросли на 36%. В незначительном объеме снизились вложения в векселяна 1,5%. И, наконец, в значительном количестве снизились вложения в акции на 60%.

Огромный скачок вложений наблюдается в портфеле участия в дочерних и зависимых акционерных обществах. Причиной такого роста послужила возможность получения инвесторами приемлемого дохода от операций с ценными бумагами с учетом допустимого уровня риска.

Еще одним финансовым посредником, который аккумулирует достаточно большое количество свободных денежных средств, инвестируя их в те или иные инструменты, является страховые компании.

Качество инвестиций российских страховщиков заметно выросло за последние пять лет. Инвестиции топ-150 российских страховщиков имеют следующие усредненные характеристики:

– надежность: 2/3 инвестиций приходится на вложения с рейтингом не ниже уровня «А+» либо рейтингами агентств Fitch, Moody's и S&P аналогичного уровня, недвижимость и денежные средства в кассе;

– диверсификация: доля крупнейшего объекта вложений в среднем составляет 33% от размера инвестиций;

– ликвидность: 3/4 инвестиций приходится на высоколиквидные активы, как показано в таблице 2.

В первом полугодии 2012 г. вложения страховщиков в нефинансовый сектор уменьшились на 7%, в иностранные активы и сектор органов государственного управления – возросли, соответственно на 10,7 и 12,7%.

В структуре инвестиционного портфеля страховщиков доля иностранных активов увеличилась на 0,6 процентного пункта, до 9,9 % на 1.07.12 г. Наибольший удельный вес (37,1% на 1.07.12 г.) попрежнему приходился на вложения в банковский сектор.

Таблица 2 – **Структура инвестиций страховых компаний в России за 2012, 2013 гг.***

Наименование	Доля в совокупных инвестициях, в %	
	01.01.2012.	01.01.2013.
Долговые ценные бумаги и предоставленные займы	10,9	11,8
Банковские вклады (депозиты)	30,3	31,7
Денежные средства и эквиваленты	28	24,1
Акции	8,7	9,1
Векселя	6,3	7,5
Государственные и муниципальные ценные бумаги	6,6	6,4
Доходные вложения в материальные ценности	5,6	5,4
Вклады в уставный капитал	3	3,4
Прочие инвестиции	0,6	0,7
Итого	100	100

**Комлева Н., Янин А. Инвестиции российских страховых компаний в 2012-2013 гг. / Аналит. обзор. – М.:Эксперт Ра. – 2013.*

Структура инвестиций российских страховых компаний была рассчитана на основе финансовой отчетности за 2012 г., как показано на рисунке 1.

Рис. 1 – **Структура инвестиций страховых компаний в России на 31.12. 2012 гг.***

**Составлено авторами на основании данных статьи Инвестиции российских страховых компаний в 2012 г. // Аналитический обзор. – М.: Эксперт Ра. – 2013.*

На 31.12.2012 г. наблюдалась ситуация в структуре инвестиций: банковский вклады – 30,3%, денежные средства и эквиваленты – 28%.

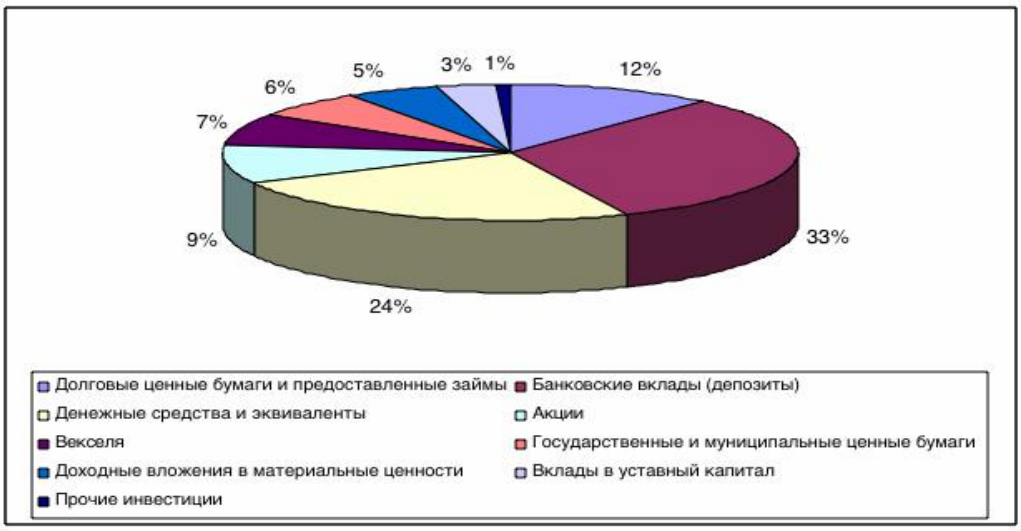


Рис. 2 – **Структура инвестиций страховых компаний в России на 31.03.2013 г.***

**Составлен авторами на основании данных статьи Инвестиции российских страховых компаний в 2012–2013 гг. // Аналитический обзор. – М.: Эксперт Ра. – 2013.*

На рисунке 2 показано, что наибольший удельный вес в структуре инвестиций на начало 2013 г. занимают банковские вклады (33%) и денежные средства и эквиваленты (24%), менее всего производятся вклады в уставный капитал (1%).

Активы страховщиков за первое полугодие 2013 г. увеличились на 3,6% (за аналогичный период 2012 г. – на 4,3%).

В первом полугодии 2013 г. страховые организации увеличили вложения в долевые ценные бумаги на 7,8%, а также денежные средства на банковских счетах и депозитах на 1,7%. Их вложения в долговые ценные бумаги сократились 8,2%.

Удельный вес вложений страховщиков в ценные бумаги в первом полугодии 2013 г. снизился на 2,2 процентного пункта, до 31% на 1.07.2013 г. Доля денежных средств на банковских счетах и депозитах на 1.07.2013 г. составила 30,1%.

В структуре вложений страховщиков доля сектора органов государственного управления на 1.07.2013 г. равнялась 5,9%, других финансовых организаций – 7,9%, нефинансовых организаций – 10%, нерезидентов – 9,3%. Наибольший удельный вес по-прежнему приходился на вложения в банковскую систему – 37,2% [5].

Инвестиционная деятельность банков и страховых компаний России в основном носит спекулятивный характер, нежели долгосрочный. В структуре вложений данных финансовых посредников долгосрочные инструменты инвестирования уступают краткосрочным. Это может означать, что для получения наибольшей прибыли от инвестирования, размещая в долгосрочные низколиквидные активы, банкам и страховым компаниям необходимо дальнейшее изучение и теоретическое осмысление всей инвестиционной деятельности, а также создание долгосрочной инвестиционной стратегии.

Литература

1. Лазаренко А.Л., Рыкова И.А. Перспективы развития инвестиционных банков и уроки мирового финансового кризиса / А.Л. Лазаренко, И. А. Рыкова // Финансы и кредит. – 2009. – №36. – С. 11-18.

2. Комлева Н., Янин, А. Инвестиции российских страховых компаний в 2012-2013 гг. /Аналитический обзор. – М.: Эксперт Ра. – 2013.

Б.Р. Жарманова, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***А.А. Ильяс,*** *э.ғ.к., доцент*

НЕСИЕ ҚАБІЛЕТТІЛІКТІ АНЫҚТАУДЫҢ ШЕТЕЛ ТӘЖІРИБЕСІ

Шетел банктерінің жұмыс әрекетінде активтерді басқару мен оларға байланысты тәуекелдерге көп назар аударылады. Оған себеп, банктің қаржылық жағдайының төмендеуі – тәуекелдің несие портфелінде шоғырлануында. Банктің қаржылық жағдайының тұрақсыздануы – басқару шешімі дұрыс қабылданбаған несиені қайтарып алудың қиынға түсуі, несиені берерде дұрыс шешімнің қабылданбауы немесе несиені беру процессінің бұрыс қарастырылуы, заңға қайшы келетін несиелік манипуляцияның болуы, несие саясатының дұрыс жүзеге аспауы және болжалмаған экономикалық құлдырауға байланысты.

Активтерді басқаруда оны алдымен талдау күрделі процесс болғандықтан ол сан түрлі амалды қажет етеді. Батыс елдері бұл бағытта үлкен тәжірибеге ие. Банктер өз жұмысында несие алушыға байланысты қаржылық, нарықтық және дара мәліметте кішкентай түйіршігіне дейін талдауды жүргізеді. Шетел елдерінің ішінде кең қолданылатын әдістер ретінде американдық Си ережесін, англиялық PARSEL және CAMPARI және басқа тәжірибелік әдістерге кең тоқталайық.

Шетел банктері несие тәуекелін бағалау үшін арнайы несие рейтинг әдісін қолданады. Бұл әдістерінің көбі өзінде несиелік қабілеттілікті бағалау параметрлерінің өзара байланысы мен кешенді сипаттамасын білдіреді. Жалпы олар ұқсас, себебі барлығы ұқсас көрсеткіштерді қолданып – ұқсас нәтиже көрсетті.

Шетел банктерінің негізгі несиелік қабілеттілікті бағалау әдісін қарастырсақ, олар PARSEL

және CAMPARI. Бұл әдістерді англиялық клирингтік банктер қолданады. Англияда несие беру процесінде «PARTS» термині қолданылады. Ол:

P – Purpose – мақсат;

A – Amount – сома;

R – Repayment – несие мен пайызды қайтару;

T – Term – уақыт;

S – Security – кепілзат.

Англияда төмендегі көрсеткіштерге назар аударылады:

– несиені қайтару сомасының орташа шамасы (дебиторлық берешектің жалпы сатуға қатынасы);

– қорлардың айналымдылығы (қорлардың орташа мөлшерінің сатылған тауарлардың құнына қатынасы);

– алынған несиенің орташа сомасы (кредиторлық берешектің өзіндік құнымен бағаланған сатылған тауарлардың сомасына қатынасы).

Англиялық «PARTS» моделі болып несие алушының несиенің мақсаттылығын, алынатын соманың жеткіліктігін, қайтарылымдығын, уақыттың жеткіліктігін және алынған несиені қамтамасыз етілінген кепілзаттын мөлшерімен, несиені беру немесе бермеу шешімдері табылады.

CAMPARI және PARSEL – нақты бір ссуданы берудегі потенциалды тәуекелдерді айқындайтын жүйелер.

1-кесте. **CAMPARI әдісі бағалау жүйесінде кең көрініске ие**

Аббревиатурасы	Термин	Сипаттамасы
1	2	3
C	Character	Несие алушының нарықтағы беделі. Қазіргі экономикалық жағдайда кәсіпорындар табыс табу мақсатында шынайы кәсіпкерлік норманы бұзатын кәсіпкерлер бар. Сол себепті банк несие алушыға ссуда берместен бұрын оның нарықтағы беделін, міндеттемелерін орындай алатындығын ескеруі тиіс. Банк несие алушының өзге қаржылық ұйымдармен ара қатынасы мен қаржылық жағдайын қарастырады. Назар аударатын жағдай болып несие алушының өзге қаржы мекемесінен алған несиесін тиімді қолдана алуы мен оны уақытылы қайтарғандығы зерттеледі. Осыған қоса, банк тұтынушының өзімен кездесіп, несие алушының тәжірибесі мен іскерлік белсенділігі бағаланады.
A	Ability to pay	Қарастырылатын бағыттар: - бизнесті бағалау; - несиеқабілеттілік; - жоғары басқару органының біліктілік дәрежесі мен квалификациясы; - қаржылық менеджмент; - маргетинг.
M	Margin (Means)	Нақты несие операциясының рентабелділігі мен несие алушының несиеге жүгіну себептерін талдау. Әр банк әр несие алушының категориясына әр түрлі несиенің пайыздық қойылымын бекітеді және несие төлеушінің алдын ала несиені мерзімінен кешіктірген жағдайда айыппұлы есептелінеді. Яғни банк өзінің пайдасын алдын ала есептейді.
P	Purpose	Алынатын несиенің мақсаты. Банк несие алушыдан алдын ала алынатын несие бойынша бизнес-жоспарды талап етеді. Дегенмен, дивидендтер мен салықты және өзге несиені рестурктуризацияға несие алушының өтініші түсуі мүмкін. Бірақ көп жағдайда бұл мақсатты несиелер берілмейді.

1	2	3
A	Amount	Алынатын несие көлемі. Несие алушының өтінішінде тұтынушының бизнесіне қажетті нақты сома жазылмайды. Себебі, несие алушылар несие сомасын бұрмалауы, бизнеске салынатын соманың көп бөлігін несие алушының өз қаражаты болуы тиіс. Егер де несие сомасы бизнеске тұтынушының салатын сомасынан жоғары болса немесе банк қызметкерлері берілетін несие тұтынушының қаржылық жағдайтын түзей қабілеті жоқ болса, өтініш қанағаттандырылмайды.
R	Repayment	Несиенің толықтай қайтарылуы мен пайыздық сыйақы мөлшері және процесстің уақытылығы талаптарының орындалуы. Кезкелген банк несие алушының алынған несиені қайтару көзі жоқ тұтынушыға несие берілмейді. Осы себепті, банк тұтынушының айналым қаражаттарының шегін белгілі бір норма мөлшерін қоюға құқылы.
I	Insurance	Сақтандыру немесе қайта сақтандыру тәсілінің сапалылығы. Несиені беру кепілзатсыз толықтай қанағаттандырылмайды. Тұтынушы несиені қайтара алмаған жағдайда банк шығынға ұшырамаудың алдын алушарасы ретінде кепілзатты бағалау іс-әрекетін жасайды. келісдей жайттарды ескерген жөн: - меншіктің заңды түрде иегері екенін растап алу; - фактілі орналасқан жерін анықтау; - оны транспорттау мүмкіндіктерін қарастыру; - кепілзаттың нақты бағасын анықтау және ұқсас заттармен салыстырмалы динамикасын бақылау; - затты сақтандырылу шарттарын анықтау.

Келесі жүйе PARSEL – бұл жоғарыда аталынған жүйеге ұқсас жүйе. Яғни бұл әдістң қолданғанда негізгі акцентті несие алушы туралы жалпы мәліметтер, сұралып отырылған соманың мөлшері, несие алушының несиені қайтара алу қабілеті, кепілзаттың өзіндік құны, банктің алатын пайдасы қарастырылады. Олар:

P – Person – несие алушы туралы жалпы мәлімен пен оның абырой-беделі;

A – Amount – сұралып отырған соманың негіздемесі;

R – Repayment – несиені қайтару қабілеті;

S – Security – қамтамасыз етілген затты бағалау;

E – Expediency – несиенің мақсаттылығы;

R – Remuneration – банктің тәуекелге барғаны үшін пайыз ретінде алатын сыйақысы [1].

Сапалы талдаудың арқасында нақты бір кәсіпорын аясында оның проблемалық жақтарын анықтап алуға мүмкіндік береді. Мысалы, негізгі өндіріске байланысты үлкен шығындардың кету себебін айқындау, кредиторлық қарыздың шектен тыс өсуі, қаржыландыру көзі ретінде қысқа мерзімді қаражаттарды үлкен пайызбен алу, өтімділік көрсеткіштерінің төмен коэффициенттілігі, айналым қаражаттарының тұрақты түрде жетіспеушілігі, тұрақты қайталанатын міндеттемелер бойынша жауап бере алмауы, тиімсіз шарттармен қымбат қаржыландыру көздерін пайдалану, саяси тәуекел, бизнестің жеткіліксіз әртараптандырылуы сияқты мәселелерді осындай талдау айқындап көрсетеді.

Көрсетілген көрсеткіштермен сандық байланысты регрессиялық-корелляциялық модель көмегімен регрессия коэффициенті (ауытқулардың кері байланысы) мен иілгіштік коэффициентін (тәуелді факторларға деген сезімталдығы) есептелінеді.

Бұдан басқа біршама американдық банктер несие алушының несиеқабілеттілігін бағалау кезінде негізгі қаржылық жағдайды сипаттайтын төрт көрсеткішті қолданады. Олар:

– активтердің өтімділігі (өтімділігі жоғары активтердің қысқа мерзімді міндетемелерге қатынасы) – айналу капиталы негізінде несие алушының оперативті несиені жабу қабілетін болжауға мүмкіндік береді және қысқа мерзімді қарызды жабуға арналған айналым капиталының жеткіліктігін сипаттайды;

– капиталдың айналымдылығы (барлық активтердің айналымдылығы, негізгі капитал, қорлар мен дебиторлық берешектің айналымдылығы) – айналымдылық көрсеткіштері өтеу коэффициентінің өсуін нақты бағалауға мүмкіндік береді. Бұл коэффициентті жоғарылату үшін қорлардың көлемін жоғарылатып және олардың айналымдылығын төмендете отыру несие қабілеттіліктің жоғары екендігін сипаттамайды;

– қаражаттарды тарту (қарыз міндеттемелердің активтердің жалпы сомасына немесе негізгі капиталға қатынасы) – несие алушының тартылған қаражатқа деген тәуекелділігін сипаттайды;

– табыстылық – кәсіпорын жоғары табыстылық көрсетсе, ол несиені өтеуге кепіл және инвестицияға жұмсалу арқылы өзге қосымша табыс көзі.

2-кесте. **Американдық банктерде «Бес си ережесі»**

Ереже	Анықтамасы
1С – customer's character (несие алушының мінездемесі)	Несие алушының нарықтағы беделі, жауапкершілік дәрежесі, қарызды жабу дайындығы мен құлшынысы. Банк өзінің потенциалды несие алушысына психологиялық портретін несие алушымен әңгімелесу барысында, архивтегі дерекқұжаттарды қолдана отырып, өзге қаржылық ұйымдармен бірлесе отырып, құрастыруға тырысады.
2С – capasity to pay (қаржылық мүмкіншіліктер)	Несие алушының табыстары мен шығыстарын талдай отыра, болашаққа болжау жасау. Несие алушыда несиені жабудың үш тәсілі ретінде ағымдағы кассалық түсімдер, активтерді сату және өзге ақша қаражаттарының түсімі қарастырылған. Дебиторлық берешектің құрамындағы тауарлардың төмендеуі несиені қайтарудағы талдауда маңызды рөл атқарады.
3С – capital (капитал, негізгі құралдар)	Банктер үлкен назарды кәсіпорынның меншікті капиталына, оның құрылымына, өзге активтер мен пассивтерге қатынасына назар аударады.
4С – collateral	Несиені қамтамасыз ету, кепілге қойылатын заттың жеткіліктілігі, сапасы маңызды болып саналады, себебі егерде алынған несие қайтарылмайтын жағдайда кепіл сатты аукционда сатып, несие өтеледі.
5С – current business conditions and goodwill (жалпы экономикалық жағдай)	Мемлекеттегі іскерлік жағдайды анықтау және банк пен несие алушының одан алатын әсерін бағалау. Мысалы, экономикалық конъюнктура жағдайы, өзге ұқсас тауарларды өндірушілер арасындағы бәсекелестік, салық, шикізат бағасы.

Францияның несиелік қабілеттілікті анықтау әдісі үш блоктан құралған. Олар:

– кәсіпорынды жалпы қаржылық-экономикалық бағалау;

– әр банкке тиесілі несиелік қабілеттілікті қолданбалы бағалау;

– Франция банкісінің картотекасына жүгіну.

Бірінші блок өндірісте келесідей факторларды қамтиды:

– кәсіпорынды қаржылық – экономикалық бағалау – кәсіпорынның өмір сүру ұзақтығы, жұмыс жасау саласы, еңбек ресурстары (білім, жауапкершілік, біліктілік, бас маман жасы, жұмысшылар құрылымы, жұмыс құны), өндірістік ресурстар (амортизация мен амортизациаланатын құралдар арақатынасы, инфляция деңгейі) маңызды факторлар болып табылады;

– қаржылық ресурстар;

– экономикалық орта – өндірілген өнімнің өмірлік циклін анықтау, нарықты зерттеу, кәсіпорынның монополияға байланысын анықтау, бәсекелестік деңгейі, кәсіпорынның коммерциялық саясаты, маркетингтік тәсілдер жайлы мағлұматтар маңызды факторға айналады.

Францияда кәсіпорынының несие қабілеттілігі олардың жұмыс істеу саласына және меншік формасына тікелей байланысты, яғни жеке тұлғалар мен кәсіпорындар екінші блокта қарастырылады.

Екінші блокта талдау барысында баланс активі үш құрамдас бөлік анықталынады: иммобилизацияланған активтер; айналым қаражаттары (қорлар; дебиторлық берешектер және т.б), қолма-қол ақша (касса, банктің шотындағы ақша қаражаттары, бағалы қағаздар).

Баланс пассиві келесі құрамдас бөліктен тұрақты ресурстардан, кредиторлық берешектен

және қолма-қол ақшадан тқрады. Алынған нәтиже негізінде келесі көрсеткіштер есептелінеді.

Үшінші блокты кәсіпорындарға байланысты тәуекелділікті анықтау мәліметтері Франция Банкінде жинақталуды қамтиды. Бұл Орталық өзге банктерден ай сайын несие линиясының жалпы сомасын, әр кәсіпорынның алған несиесі мен жатқызылған саласы, ірілігіне байланысты топтастырылған. Бұл Орталық әр банкке әр кәсіпорынның алған несиесі мен оның несиесінің өтелуі жайлы және мемлекеттік органдарға – әр шаруашылық немесе қаржылық саладағы несиенің мөлшері туралы, бұған қоса селективті несие саясатын жасауға қажетті мәліметті бере алады.

Орталық картотекасында төрт бөлім:

– бірінші бөлімде – 10 топ («А» дан «К» дейін) – активтердің көлеміне байланысты;

– екінші бөлім – несиелің котировка 7 бөлімнен тұрады, 0 дан 6 дейінгі шифрлардан – бұл кәсіпорынмен қаржылық немесе өзге қатынасқа түскен басқа кәсіпорын басшыларының қойған бағасы;

– үшінші бөлім – кәсіпорынның төлем қабілеттілігіне байланысты. Франция Банкі барлық өтелмеген несиелерді тіркеп, оларды үш топқа бөледі;

1) шифр 7 – төлемдердің уақытылығы, тым үлкен қаржылық ақша қаражаттарына байланысты қиыншылықтарға 1 жыл мөлшерінде ие болмауы;

2) шифр 8 – кәсіпорынның төлем қабілеттілігін төмендетпейтін уақытша қиыншылықтар;

3) шифр 9 – кәсіпорын төлем қабілеттілігінің төмендеуі.

Франция Банкінің вексельдер мен бағалы қағаздарын қабылдауына байланысты бөлінген кәсіпорындар кіреді .

Егер несие алушының қаржылық жағдайы нашарлап несиені өтеу мерзімі кешіктірілсе банк бірден кепіл затты алып, оны сату әрекетін жасамай тұтынушымен бірігіп тұтынушының қаржылық жағдайын жақсарту шараларын жүзеге асырады. Қарастырылған шара жүзеге аспай қаржылық жағдай түзетілмеген жағдайда ғана банк кепіл затты сатып несиені өтеу шарасын жүргізеді.

Проблемалық ссуданы табудың бірінші жолы – мәселені объективті бағалау. Банк тарапынан несие алған кәсіпорынның басшылығына сену кәсіпорын басшылығы кәсіпорынның қаршылық тұрақтылығын қайтара алу немесе алмау мәселесі туындайды. Бұдан басқа банктің өзінің қаржылық жағдайы талданады, егер банктің проблемалық ссудалары несие портфеліндегі үлесі жоғары болса, банк өзге шешім қабылдауы тиіс.

Шетел мемлекеттерінің эксперттері ұқсас көрсеткіштерді қарастырады, яғни олар: беделі, несиені өтей алу қабілеттігі, несие келісімшартының параметрлері, ссуданың кепілі. Мысалы, АҚШ банктері несие алушының капиталына, активтерінің рентабельділігіне, ішкі тәуекелдер деңгейіне, экономикалық ортаға назар аударса, Ұлыбританияда басты назарды несие алушының кәсіпкерлік жағдайының ішкі және сыртқы тәуекелдеріне аударылады. Француздық банкирлерінің несие тұтынушысымен жұмыс жасау ерекшеліктеріне кәсіпорынның кадрларының құрамы жатады. Яғни бұл әдістердің барлығы несие алушыны кешенді түрде талдау әрекеті болып табылады.

Бельгияда коммерциялық банктер Орталық Бельгия банкіндегі жеке тұлғалардың индивидуалды шоттары жайлы ақпарат ала алады. Германияда «Кредитформ» ұйымы орта және шағын бизнес кәсіпкерлері жайлы ақпарат жинап, қосымша ақыға сатумен айналысады. Бұған аналог ретінде АҚШ-да ұқсас ұйым» Дан энд Брэдстрит кредит сервисис» әрікет етеді. Бұл ұйым әр кәсіпорынның жылдық есебі мен оған қатысты барлық қаржылық ақпараттарды жинастырумен, егер банк қажет етсе, қаржылық экспертиза жасаумен айналысады.

Әдебиеттер

1. Банк ісі: Оқулық / Жалпы ред. басқарған Сейтқасымов Ғ.С. – Астана: ҚазЭҚХСУ БПО, 2009.

2. Мақыш С.Б. Коммерциялық банктердің қызметін басқару: жағдайы және болашағы. – Алматы: ҒТБО «ҚазҰТУ», 2009.

3. Роуз Питер С. Банковский менеджмент / Пер. с англ. 2 изд. – М.: Дело, 1997.

4. Синки Дж. Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007.

5. ДерингХанс-Ульрих. Универсальный банк – банк будущего. Финансовая стратегия на рубеже века / Пер. с нем. – М.: Международные отношения, 1999.

К. Жуматаев, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Т. Джумабекова,*** *к.э.н., доцент*

АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В 2013 г. процесс восстановления мировой экономики происходил медленными темпами и отличался неустойчивостью. При этом основной вклад в рост мировой экономики приходился на развивающиеся страны и страны с формирующимся рынком, поскольку именно эти страны являлись главным катализатором совокупного спроса на мировом уровне.

В большинстве развитых стран проблему кризиса решают через программы «накачивания» экономики дешевыми ресурсами. Данная масштабная эмиссия денег происходит как за счет бюджетных средств, так и за счет средств центральных банков. Однако подобные меры, как показала практика, эффективны в краткосрочной перспективе, в малой степени способствуют улучшению макроэкономического климата, и решают, как правило, проблемы финансовых секторов.

Для решения этих проблем требуется принятие фундаментальных мер, которые будут способствовать поддержанию инфляции на оптимальном уровне, обеспечению финансовой стабильности в регионе, решению фискальных проблем. Между тем, данные меры, в т.ч. неизбежное постепенное сворачивание мер количественного смягчения, не должны привести к снижению деловой активности и замедлению темпов роста экономики.

Перспективы развития мировой экономики, особенно таких стран, как США, Китай, Россия, страны Еврозоны, оказывают влияние на развитие экономических процессов в Казахстане. Основными источниками нестабильности могут стать ситуация на мировых рынках энергоресурсов и неустойчивое развитие мировых финансовых рынков. В целом защищенность экономики Казахстана не вызывает опасений: стабильный внутренний спрос, низкая безработица, устойчивый бюджет, умеренные темпы инфляции, стабильное развитие финансового сектора будут способствовать поступательному и устойчивому развитию экономики.

Сценарные варианты Развития экономики РК на 2014-2016 гг. Национальный Банк Республики Казахстан в рамках разработки Основных направлений денежно-кредитной политики РК рассматривал два сценарных варианта развития экономики на 2014-2016 гг., согласованных с Правительством РК при формировании Прогноза социально-экономического развития Республики Казахстан на 2015-2019 гг. Ключевым критерием разделения на сценарные варианты был определен среднегодовой уровень мировых цен на нефть.

Прогнозы основных показателей денежно-кредитной политики РК согласованы с прогнозами платежного баланса, в рамках разработки которых по производству и экспорту нефти использованы прогнозные данные Министерства нефти и газа Республики Казахстан, а по проекту будущего расширения Тенгизского месторождения использована информация из различных источников. За основу при прогнозировании макроэкономических показателей в 2014 г. взят базовый сценарий развития, предусматривающий цену на нефть на уровне 95 долл. США за баррель, при этом прогнозируется небольшое расширение дефицита текущего счета в связи с ухудшением сальдо торгового баланса.

В 2014 г. ожидалось снижение чистого заимствования по прямым и другим инвестициям при высоких темпах наращивания внешних активов Национального фонда Республики Казахстан.

В 2014 г. ожидалось сохранение инфляционного фона на текущем уровне. Основными рисками инфляции выступали такие факторы, как нестабильность на мировых рынках сырья и продовольствия, неэффективность механизма ценообразования, стабильный рост деловой активности, недостаточный уровень развития внутренней конкуренции и высокая степень монополизации на отдельных рынках товаров и услуг, слабая развитость торговой инфраструктуры в ряде регионов.

При этом влияние монетарных факторов на формирование инфляционных процессов в РК будет ограничиваться путем поддержания на адекватном уровне денежного предложения со стороны Национального Банка Республики Казахстан.

При реализации всех сценариев развития экономики РК в 2014 г. основной целью Национального Банка Республики Казахстан являлось обеспечение стабильности цен, что предполагает удержание годовой инфляции в коридоре 6,0-8,0%.

Снижение инфляции в среднесрочной перспективе позволит создать необходимую базу для перехода в долгосрочной перспективе к режиму инфляционного таргетирования в Казахстане. Длительность переходного периода будет зависеть от эффективности и успешности мер Правительства РК и Национального Банка Республики Казахстан по развитию конкурентных рынков товаров и услуг, снижению уровня долларизации, развитию финансового сектора страны, в т.ч. фондового рынка, повышению устойчивости банковского сектора, внедрению нового трансмиссионного механизма денежно-кредитной политики.

Первый сценарий предполагал медленное, но последовательное развитие мировой экономики. В рамках данного сценария предполагалось, что в 2015-2016 гг. мировая цена на нефть составит 90 долл. США за баррель.

Согласно данному сценарию ожидалось снижение положительного сальдо торгового баланса относительно уровня 2014 г. при сохранении существенного дефицита баланса услуг и выплат доходов иностранным инвесторам. В итоге, в прогнозном периоде текущий счет был бы отрицательным.

Второй сценарий предполагал пессимистичные прогнозы в случае ухудшения ситуации на мировых товарных и финансовых рынках в среднесрочной перспективе. Мировая цена на нефть в 2015-2016 гг. при данном сценарии предполагалось на уровне 80 долл. США за баррель.

При реализации данного сценария ожидалось замедление темпов реального роста экономики Казахстана в 2015 г. с некоторым ускорением темпов реального роста экономики в 2016 г.

В рамках данного сценария ожидалось снижение деловой активности, сокращение совокупного спроса, ухудшение показателей платежного баланса и снижение денежного предложения.

Существенное ухудшение текущего счета было бы нивелировано снижением чистого кредитования (оттока) по портфельным инвестициям в связи со снижением поступлений в Национальный фонд Республики Казахстан при сохранении утвержденных объемов гарантированного и целевого трансфертов в республиканский бюджет.

Национальный Банк Республики Казахстан считал наиболее вероятным реализацию первого сценария развития экономики РК, который был принят в качестве базового сценария. Исходя из этих предположений, были разработаны меры денежно-кредитной политики на 2014 г.

Но по итогам 11 месяцев 2014 г. нельзя не отметить проведенную в феврале текущего года корректировку курса тенге по отношению к доллару, согласно которому курс тенге составил 185 плюс/минус 3 тенге. Затем в сентябре регулятор расширил коридор колебания курса тенге к доллару до 185 плюс/минус 15 тенге.

Развитие мировых экономик, в частности Российской Федерации существенно оказывает влияние на развитие экономических процессов в Республике Казахстан. За трудные отношения с Украиной Россия получила поэтапно ужесточаемые санкции, которые уже привели к изоляции экономики данной страны. Курс доллара вплотную приблизился к отметке 57 рублей, установив очередной исторический рекорд. При этом подешевели нефть и газ. Нефть марки Brent пробила минимум за последние пять с половиной лет, коснувшись отметки 63 долл. за баррель, в то время как нефть марки WTI снизилась до 58,80 долл. за баррель, также обновив минимумы с июля 2009 г. Учитывая эти факторы, было бы правильно проанализировать статистические данные Национального Банка Республики Казахстан по итогам 11 месяцев текущего года.

Инфляция. По официальным данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК.

Таблица 1,2 – **Сравнение инфляции**

	инфляция (%)
в ноябре 2014	0,6
в ноябре 2013	0,5

	инфляция (%)
январь-ноябрь 2014	6,9
январь-ноябрь 2013	4,1

Международные резервы и денежные агрегаты. В ноябре 2014 г. произошло увеличение международных резервов Национального банка. Валовые международные резервы Национального Банка увеличились на 1,2% до 28,6 млрд долл. (с начала года – рост на 15,8%). Чистые международные резервы Национального банка увеличились на 1,4% и составили 27,9 млрд долл. (с начала года – рост на 15,3%). Операции по пополнению активов Национального фонда, обслуживанию внешнего долга правительства, а также снижение остатков на корреспондентских счетах банков в иностранной валюте в Национальном банке были нейтрализованы поступлением валюты на счета правительства в Национальном банке и операциями, проведенными на внутреннем валютном рынке. В результате чистые валютные запасы (СКВ) за ноябрь 2014 г. выросли на 1,3%, активы в золоте увеличились на 1,9% в результате проведенных операций при росте его цены на мировых рынках.

За ноябрь 2014 г. международные резервы страны в целом, включая активы Национального фонда в иностранной валюте (по предварительным данным, 6,8 млрд долл.), увеличились на 0,3% до 105,4 млрд (с начала года – рост на 10,3%).

За ноябрь 2014 г. денежная база сжалась на 8,3% и составила 3414,3 млрд тенге (с начала года – расширение на 20,8%). Узкая денежная база, т.е. денежная база без учета срочных депозитов банков второго уровня в Национальном банке, сжалась на 7,5% до 3382,1 млрд тенге.

За октябрь 2014 г. денежная масса увеличилась на 0,6% до 13550,6 млрд тенге (с начала года – рост на 16,8%). Объем наличных денег в обращении снизился на 6,9% до 1274,4 млрд тенге (с начала года – снижение на 15,7%), депозиты в банковской системе увеличились на 1,5% и составили 12276,2 млрд тенге (с начала года – рост на 21,7%). Доля депозитов в структуре денежной массы выросла с 87,0% в декабре 2013 г. до 90,6% в октябре 2014 г. вследствие роста объема депозитов на фоне сокращения объема наличных денег в обращении, зафиксированных в январе-октябре 2014.

Денежный мультипликатор снизился с 4,10 в декабре 2013 г. до 3,64 по итогам октября 2014 г. вследствие опережающих темпов расширения денежной базы по сравнению с темпами роста денежной массы, зафиксированных в январе-октябре 2014 г..

Валютный рынок. В ноябре 2014 г. курс тенге к доллару США не изменялся и на конец месяца биржевой курс тенге составил 180,87 тенге за доллар США.

В ноябре 2014 г. объем биржевых операций на Казахстанской фондовой бирже с учетом сделок на дополнительных торгах снизился по сравнению с предыдущим месяцем на 24,3% и составил 7,0 млрд долл. На внебиржевом валютном рынке объем операций снизился на 53,4% до 0,8 млрд долл.

В целом объем операций на внутреннем валютном рынке снизился на 29,0% по сравнению с октябрем 2014 г. и составил 7,8 млрд долл.

Рынок государственных ценных бумаг. В ноябре 2014 г. аукционы по размещению государственных ценных бумаг Министерства финансов не проводились.

В результате объем ценных бумаг Министерства финансов в обращении на конец ноября 2014 г. составил 4 178,2 млрд тенге, сократившись по сравнению с предыдущим месяцем на 0,6%.

Кредитный рынок. Общий объем кредитования банками экономики за октябрь 2014 г. снизился на 0,5%, составив 12 163,4 млрд тенге (с начала года рост на 7,7%).

Объем кредитов в национальной валюте повысился на 1,7% до 8 633,9 млрд тенге (с начала года рост на 8,8%), в иностранной валюте – снизился на 5,7% до 3 529,6 млрд тенге (с начала года рост на 5,2%). Удельный вес кредитов в тенге вырос за месяц с 69,4% до 71,0%.

В отраслевой разбивке наиболее значительная сумма кредитов банков экономике приходится на такие отрасли, как торговля (доля в общем объеме – 19,4%), промышленность (11,1%), строительство (10,2%), сельское хозяйство (4,2%) и транспорт (3,5%).

Учитывая, что главной целью Национального Банка РК является обеспечение стабильности цен, а также поддержание уровня инфляции в районе 6,0-8,0%, то исходя из вышеприведенных статистических данных, можно заявить о том, что денежно-кредитная политика главного финансового регулятора страны в целом развивается согласно курсу заданному в начале года.

Литература

1. По данным официального сайта Национального Банка РК.

Ж.О. Каирбекова, *магистрант*
Ғылыми жетекшісі: ***Ғ.С. Сейтқасымов,*** *э.ғ.д, профессор, ҰҒА академигі*

МОБИЛЬДІК ТӨЛЕМ ҚЫЗМЕТТЕРІ: БОЛМЫСЫ МЕН БОЛАШАҒЫ

Мобильдік банкинг – мобильді телефон басқару және банк шоттарына қол жеткізу құралы ретінде пайдаланылатын қызмет. Бұл ретте барлық төлемдер мен аударымдар мобильді телефон иесінің банк шотындағы ақшаны пайдалына отырып сол ақшаның есебінен жүзеге асырылады. Мобильдік операторлар жүйелерінің негізіндегі мобильдік төлемдік сервис – мобильдік байланыс операторларында орналастырылған абоненттер ақшасының көмегімен мобильді телефонды пайдалана отырып ақша төлемдері мен аударымдарын жүзеге асыруға мүмкіндік беретін қызмет. Бұл модельде ақша операциялары абоненттің банк шоттарын пайдаланбай-ақ абоненттің мобильдік оператордағы абоненттік шотында есепке алынатын қаражатының жұмсалмаған бөлігі есебінен жүзеге асырылады [1].

Егер бірінші бағыт негізінен Батыс Еуропа елдерінің көпшілігіне тән болса, мобильдік төлемдердің екінші бағыты Азия, Африка және Латын Америкасы, сондай-ақ ТМД-ң кейбір елдерінде кеңінен тараған.Мобильдік банкинг қызметінде банктердің клиенттері болып табылатын тұлғаларға (негізінен бұл төлем карточкаларын ұстаушылар) арналған және қолданылып жүрген Интернет-банкинг, банкоматтар желісі және өзге де автоматтандырылған қызмет көрсету қондырғылары арқылы қашықтықтан қызмет көрсетуге қосымша төлем операцияларын жасаудың қолайлы тәсілі деп қарастырылады. Мобильдік операторлар негізіндегі мобильдік төлемдер үлгісі барлық мобильдік байланыс абоненттері, оның ішінде банктік қызмет көрсетумен қамтылмаған. Қаржы ұйымымен шарттық қатынастары жоқ тұлғалар үшін мобильдік операторлардың жүйелері, тәуелсіз сервис-провайдерлер не мобильдік операторлар арқылы төлемдік сервистер көрсету мүмкіндігін болжайды. Gartner компаниясының болжамы бойынша 2016 ж. қарай жарты миллиардқа жуық адам мобильдік төлемдерді пайдаланатын болады және нарықтың көлемі 600 млрд долл. жетеді. Бұл ретте мобильдік төлемдер көбіне Азия-Тынық мұхиты аумағында және Африкада таралатын болады. Бұл көрсетілген аумақтардағы халқының көп бөлігінде банк шоты жоқ және банктердің қызметтерін пайдаланбайтын дамушы елдерде соңғы жылдары мобильдік байланыс операторларының қатысуымен мобильдік төлемдер жүйесінің белсенді дамуымен байланысты. Қазіргі кезде мобильдік төлемдер жүйесінде мына технологиялардың көбірек таралғанын жалпы әлемдік практикаға жасалған талдау көрсетіп отыр:

1. SMS – технология. Төлем мобильдік байланыс операторының сервистік нөмірін пайдалану негізінде SMS хабарлар алмасу арқылы жүзеге асырылады. Бүгінгі күні SMS сервис дамушы елдерде ақша аударымдарын жүзеге асыру және шоттарды төлеу үшін көбіне оны пайдаланудағы қарапайымдылығымен кеңінен таралуда. Алайда, бұл технология төлемнің өлшемдерін қолмен теру қажеттігіне байланысты біршама қолайсыз, ол өз кезегінде, бұл технологияны барлық төлем түрлері үшін пайдалануға мүмкіндік бермейді, сондай-ақ жүргізілетін транзакциялар қауіпсіздігін қамтамасыз ету тұрғысынан бірқатар кемшіліктері бар.

2. Мобильді телефонға немесе SIM – картаға (Applet не Midlet) салынатын және орнатылатын арнайы бағдарламалық қосымшаны пайдалану негізіндегі технологиялар. Мұндай қосымшалармен жұмыс істеу үшін абонент (клиент) олардың WAP немесе GPRS көмегімен мобильді қондырғыға алдын ала салуы не тиісті қосымша «салынған» арнайы SIM-картаны сатып алуы тиіс. Мобильдік төлемдер технологиялары әлеміндегі қазіргі кезде қолданылып жүргендердің ішінде осы технология толыққанды банкингті қамтамасыз етеді және берілетін ақпараттың қосымша қорғанышын, оның ішінде электрондық цифрлық қолтаңбалар тетігін пайдалануға кепілдік бере отырып, клиентке кез келген төлем операцияларын жасауды қамтамасыз етеді. Бірақ мобильдік төлемдердің бұл технологиясының таралуына мобильдік байланыс абоненттерінің жеткілікті түрде хабарлар болмауымен және мұндай технологияны қолдануға қажетті дағдыларының болмауымен кедергі келтіруде.

3. Контактісіз технологиялар, олардың ішіндегі чипті IC (integrated circuit) технологиялары.

Бұл технология тікелей тауарлар мен қызметтерді сату нүктелерінде аздаған сомаға төлемдерді жүзеге асыруға арналған және операцияларды жоғары жылдамдықпен жүргізуді қамтамасыз етеді, әсіресе қоғамдық көлікте жол ақысын төлеу жүйелерінде, жылдам тамақтану орындарында, ақылы тұрақтарда және сауда автоматтарымен өзара іс-қимыл жасаған кезде қолдануға қолайлы. Бұл технологияның жұмыс істеу қағидаты бірнеше сантиметр болатын ультрақысқа қашықтыққа деректер беруге мүмкіндік беретін арнайы чип мобильді телефонға (арнайы модельдерінде) немесе SIM-картаға орнатылады. Соның арқасында мобильдік қондырғыларды пайдалана отырып жүргізілетін ақы төлеудің басқа тәсілдеріне қарағанда төлем контактісіз тәртіппен тез арада жүзеге асырылады. Тиісінше, технологияны пайдалану SIM-картаны жаңғыртуды немесе ауыстыруды не мобильді телефонның арнайы моделін, сондай-ақ клиенттерге қызмет көрсету пункттерінде осы технологияға қолдау көрсететін есептейтін қондырғыны пайдалануды талап етеді [2].

Төменде мобильдік төлемдер саласында жобаларды ендіру және дамыту жөнінде әлемнің жекелеген елдері бойынша қысқаша шолу берілген.

Жапония. Бұл ел мобильдік байланыс құралдарын пайдалана отырып төлемдер жасау нарының дамытудағы әлемдік көшбасшылардың бір болып табылады. Жапониядағы мобильдік төлемдердің қозғалысындағы жетекші рөл мобильдік байланыс операторларына тиесілі. Мәселен, 2004 ж. маусымда NTT DoCoMo телекоммуникациялық компаниясы бірінші болып «мобильдік әмиян» функциясы бар мобильді телефондарды сатуды және өзінің абоненттеріне мобильді телефондарды пайдалана отырып төлемдерді жүзеге асыру бойынша қызмет көрсете бастады. Мобильді телефон арқылы банк шоттарын, ақша қозғалысының мониторингін басқару, үшінші тұлғалардың қызметтері үшін ақы төлеу (мемлекеттік төлемдер, коммуналдық қызметтер, байланысты және т.с.) ұйымдастырылды. Осындай қызметтерді 2005 ж. бастап басқа байланыс операторлары – KDDI және Vodafone көрсетеді. Жапонияда мобильдік төлемдерді дамыту және танымал жасау көбінесе «ФелиКа» («FeliCa») картасының технологиясын дамытуға байланысты. Карта орталық процессордан және «Sony» корпорация арнайы әзірлеген операциялық жүйеден тұрады, бұл оған авторизация процесін жүзеге асыруға, сондай-ақ төлемдерге бастама жасалған кезде қандай да болмасын ақпаратты оқуға және алуға рұқсат алуға мүмкіндік жасайды. Осы технологияның мәні процессордың ақпарат өңдеудің жоғары жылдамдықтағы процесін қолдайтынынан тұрады және қауіпсіздіктің жоғары дәрежесімен ерекшеленеді, мұның Жапонияның жылдам өсіп келе жатқан мобильдік сегменті үшін ерекше маңызы бар. Картадан ақпаратты оқу арнайы контактісіз құрылғы арқылы жүргізіледі.Алғашқы жұмыс істеген жылдары мобильдік төлемдер сауда автоматтарында және сату пункттерінде ақы төлеу үшін пайдаланылды. Одан кейін қоғамдық көлік үшін ақы төлеу бағытында белсенді қолданылды. Бүгінгі күні мобильді телефондардың көмегімен авиа және теміржол билеттерін сатып алуға, дүкендер мен мейрамханаларда сатып алуға (бүкіл ел бойынша 100 мыңнан астам сауда нүктесі), арнайы шағын терминалдармен жабдықталған қоғамдық көлікпен жүру, тұрақ және такси қызметі үшін ақы төлеуге болады. Телекоммуникациялық операторлар тауарлардың,қызмет көрсетулердің және контенттің ауқымды тізімін сату жөніндегі ауқымды агенттер ретінде іс-әрекет жасайды. Сауда ұйымдары, қоғамдық көлік кәсіпорындары және басқа да қызмет көрсетулерді жеткізушілер мобильдік төлемдер жүйесін дамытуда маңызды рөл атқарады. Банктер төлем агентінің функциясымен шектеле отырып, өзінің дағдылы сапасымен іс-әрекет жасайды. Бүгіні күні «ФелиКа» технологиясы Сингапур, Қытай, Үндістан және Таиланд елдерінде кеңінен таралған.

Оңтүстік Кореяда мобильдік төлемдер 2002 ж. пайда болды. Мобильдік байланыс операторлары елдің ірі банктерімен кооперация (LG Telecom және Kookmin Bank, SK Telecom мен орта және шағын банктер тобы, KTF банктер тобымен) жасай отырып, төлем қызметінің толық спектрі үшін мобильдік төлемдерді іске қосты.Техникалық шешім сондай-ақ IC (integrated circuit) чипті қолдануға негізделді, сондай-ақ контактісіз тәсілге негізделген арнайы телефондарды, есептеуіш құрылғыларын талап етеді. Жапониядан айырмашылығы, онда мобильдік төлемдерді дамытудағы көшбасшылық рөлді банктер атқарады. Осы мақсаттар үшін мобильді телефонда пайдалану үшін SIM-картаның мөлшерімен бірдей арнайы төлем карточкасы сертификацияланды. Іс жүзінде, мобильдік құрылғыларды пайдалана отырып төлемдерді жүзеге асыру кезінде төлем карточкаларын

қолдану таратылуда (телефон және төлем карточка біріктірілген, транзакциялар құны айтарлықтай қысқарды).

Еуроаймақта мобильдік төлемдерді ендіру және қозғалысы бойынша көшбасшы Скандинавия елдері болып табылады. Атап айтқанда, Финляндияда мобильдік байланыс операторлары мобильді телефонды пайдалана отырып автомобильдік тұраққа қою және қоғамдық көлікпен жүру үшін ақы төлеу іске асырылды, бұл ретте төлем операторлардағы абоненттік шоттан не банк шотынан (төлем карточкасы) жасалады. Осы қызмет Скандинавия мен Балтияның көптеген елдерінде одан әрі таралды. 2004 ж. Radiolinja фин мобильдік байланыс операторы елдің екі жетекші банкімен (Nordea және Sampo) бірлесіп «Мобильдік ақша» деп аталатын жаңа сервисті ендірді, ол клиенттерге мобильді телефонды пайдалана отырып әртүрлі қызмет көрсету үшін төлемдерді жүзеге асыруға мүмкіндік береді. Жүйедегі төлемдер клиенттерге тауарлар мен қызметтерді жеткізушінің тиісті нөміріне SMS-хабар жіберу арқылы «мобильдік әмияннан» жүзеге асырылады. Тауарлар мен қызметтерді жеткізуші транзакцияларды жасағаннан кейін жүргізілген төлем туралы хабарды лезде алады, ал нақты ақша оның банк шотына келесі банктік рәсімдер бойынша аударылады. Жүйеде транзакцияның ең көп сомасына шектеу және мобильдік әмияннның ең үлкен балансы көзделген.

Чехияда ірі мобильдік операторлар және банктер бірлесіп әмбебап төлем инфрақұрылымын бірлескен күшпен құру мақсатында мобильдік төлемдер жөніндегі альянс құрды. Сондай-ақ Еуроаймақтың мобильдік төлемдер нарығында соңғы уақытта мамандандырылған компаниялар – техникалық шешімдерді әзірлеушілер белсенді рөл атқара бастағанын атап өту керек, олар мобильдік төлемдерге арналған бірегейлендірілген стандарттары мен шешімдерін дамытуда. Осындай жобалар мобильдік операторлар мен сауда ұйымдарын іске қоса отырып бірыңғай әмбебап төлем инфрақұрылымын құруға бағытталған. Бірыңғай платформа шеңберінде кез келген мобильді телефонның – жүйе қатысушысының абоненттері бөлшек сауда орындары мен Интернет-дүкендері қоса алғанда жүйеде тіркелген саудагерлердің тауарлар мен қызмет көрсетулер үшін ақыны өзінің мобильді телефонының нөмірін енгізе отырып қана төлей алады. Әрбір төлем абонент тарапынан оның мобильді телефонына провайдерден SMS-хабармен алынған транзакцияның арнайы кодын немесе PIN-кодты енгізу арқылы расталады.

Қазақстанда мобильдік төлемдер нарығын дамытудың қазіргі жағдайына келетін болсақ мобильдік төлемдерге сұраныстың болуына қатысты ахуал әлемдегі жағдайдан айтарлықтай ерекшеленеді. Бөлшек сауда және қызметтер саласындағы тұтынушылық төлемдердің негізгі массасы қолма-қол ақшаны пайдалана отырып жасалады. Сату нүктелеріндегі, қоғамдық көліктегі және бөлшек сауданың басқа сегменттеріндегі төлемдердің басым көпшілігі қолма-қол ақша төлемі арқылы жүргізіледі. Төлем карточкалары негізінен банкомат желілерінің және банк бөлімшелерінің көмегімен қолма-қол ақшаны алу үшін қолданылады (операциялар көлемінің 86%) [3].

Қазақстан банктерінің көпшілігі бүгінгі күні өз клиенттеріне (төлем карточкаларын ұстаушыларға) «SMS банкинг» қызметтерін көрсетеді. Алайда,сервистің бұл түрі мобильді телефондардың иелеріне,негізінен, онлайн режиміндегі ақпараттық қызметтерді (балансты тексеру және банк шоты бойынша жасалған транзакциялар туралы хабарлама) көрсетуге бағытталған және мобильді телефонның көмегімен төлемдерді жасау бойынша белсенді операциялар жүргізуді ұйғармайды.

Қазіргі кезде мобильді телефонның көмегімен ақша төлемдері мен аударымдарын жүзеге асыру қызметтерін өздерінің клиенттеріне барлығы 6 банк көрсетеді. 2012 ж. мобильді құрылғыларды пайдалана отырып жасалған операциялардың саны шамамен 1,1 млрд теңге сомасына 556,8 мың транзакцияны құрады. Бір транзакцияның орташа мөлшері 1 972 теңге болды. Бұл ретте операциялардың 95% мобильді байланыс қызметтерін төлеуге байланысты болды, 2%-ға жуығы банк шоттары бойынша ақша аударымдарына байланысты болды, қалғандары «Қазақтелеком» АҚ және өзге де қызметтерді жеткізушілердің қызметтерін төлеуге байланысты орын алды. Қашықтықтан банк қызметін көрсетудің барлық жүйелері мен арналары арасында 2012 ж. қолма-қол ақшамен жасалмаған транзакциялардың саны бойынша мобильді құрылғыларды пайдалану үлесі барлығы 1%-ды құрады, бұл ретте қолма-қол ақшамен жасалмаған төлемдердің жалпы санының тиісінше банкоматтарға – 31%, POS-терминалдарға – 28%, банк дүңгіршектері мен өзге де құрылғыларға – 27%, ал Интернет банкингке – 13% тиесілі.Қазақстанда қолданылатын техноло-

гияларға жасалған талдаудың нәтижелері және мобильдік төлемдерді дамытудың ағымдағы жағдайы бойынша мынадай тұжырымдар жасау мүмкін болмақ [4]:

1. Банктер арасында мобильді телефонды халыққа жаппай қашықтықтан қызмет көрсету құралы ретінде пайдалану бойынша жаңа технологияларды ақырындап ендіру. Мобильді телефонды пайдалану негізінде төлем жасау қызметтерін көрсететін банктердің саны көп емес және негізінен бұл – ірі банктер. Бұл ретте төлем операцияларын жүзеге асыру үшін мобильді телефондарды пайдалану бойынша банктер ендіріп отырған жаңалықтар мен технологиялар әлі де болса соңына дейін жетілдірілмеген және жаппай таратылып үлгермеген. Мобильді телефонды пайдалана отырып, жүзеге асырылатын операциялар мен қызметтер түрлерінің тізбесі банктер ендіріп қойған технологияларда шектеулі.

2. Қазақстан банктерінің жобалары әртүрлі шешімдер мен технологиялық платформаларға негізделген, бұл болашақта банкаралық төлемдерге қызмет көрсету бойынша сервистерді іске қосу және мобильдік төлемдердің әртүрлі жүйелері арасында операциялық өзара іс-әрекетті іске асыру үшін қауіпті кедергілер туындатады.Жекелеген банктер, атап айтқанда «Альянс Банк» АҚ, «БТА банк» АҚ SMS технологияларын пайдалану негізінде мобильді банкинг сервистерін ендірді. Келесі ірі банк – «Қазақстан Халық Банкі» АҚ 2007 ж. мобильді байланыс операторларының біреуімен ынтымақтаса отырып, мобильді телефонның көмегімен төлем операцияларын жүргізу үшін мобильді телефонның арнайы SIM-картасын (банк аплеті орналасқан) пайдалануды көздейтін жобаны ендірді. Оны іске асырған уақыт ішінде аталған сервис Қазақстан халқының арасында сұранысқа ие бола қоймады. Сервистің осы түрінің ерекшелігі клиентке SIM-картаны сатып алу не өз телефонының SIM-картасын ауыстыру қажеттілігінде болып табылады.Соңғы жылдары «Қазақстан Халық Банкі» АҚ және «Казкоммерцбанк» АҚ төлем операцияларын жүзеге асыру үшін мобильді телефонда арнайы қосымшаны пайдалануды көздейтін мобильді банкингтің жаңа қызметтерін іске қосты. Алайда, бұл бастамалар әлі де болса нақты дамуға ие болған жоқ, оның ішінде пайдаланушылардың көп бөлігінің жеткілікті түрде хабарлар болмау себебі бойынша алға жылжыған жоқ,өйткені бұл технологиялар банктердің клиенттерінен кейбір технологиялық дайындықты – мобильді қосымшалармен жұмыс істеу кезінде қосымшаларды сала білуін және технологиялық сипаттағы белгілі бір іс-әрекеттерді жасауын талап етеді.

3. Мобильді банкинг қызметтері және халық арасында төлем жасаудың басқа да балама тәсілдері аса танымал болып табылмайды. Халықтың негізгі бөлігі мұндай мүмкіндіктер туралы білмейді және осы саладағы хабарсыздық және білімсіздік нарықты дамытуға кедергі келтіретін факторлардың бірі ретінде көрінеді (қаржылық сауаттылықты арттыру мәселесі). Банктердің жаңа технологиялар мен ақы төлеу құралдарын ендіру жөніндегі іс-әрекеттері бірікпеген және белсенділігі жеткіліксіз.

4. Соңғы уақытта нарыққа мамандандырылған банктік емес компаниялардың – мобильдік төлемдер жобасын бірлесіп іске қосу үшін банктерге өз қызметтерін және шешім шығаруды ұсынатын технологиялар провайдерлерінің шығу үрдісі байқалып отыр, бұл мобильдік төлемдердің отандық нарығының мүмкіндіктерін дамытудағы және кеңейтудегі оң сәті ретінде бағаланады.Қазіргі кезде Қазақстан нарығында операторлары жеке ұйымдар болып табылатын 2 сервис жұмыс істейді:

1) «HandyPay» жүйесі. Осы жүйе шеңберіндегі төлемдер мен аударымдарды пайдаланушылар банк шотынан SMS-хабарлармен алмасу арқылы жүзеге асырылады. Жүйеге бүгінде 3 банк қатысады.

2) «MyPay.kz» жүйесі. Қызмет мобильді телефонға орнатылатын арнайы қосымшаны (Мидлет) қолдануға негізделген және төлем карточкаларын ұстаушыларға ғана қолжетімді болып табылады. Технология төлем карточкасына тәуелді болғандықтан, тиісінше барлық ақша төлемдері мен аударымдарын аталған сервистің пайдаланушылары нақты уақыттағы төлем карточкасымен жүзеге асырады. Сервисті пайдаланушылар халықаралық төлем жүйелерінің төлем карточкаларын шығаратын кез-келген Қазақстан банкінің төлем карточкаларын ұстаушылар болуы мүмкін. Қызметтер жүйесін бүгінгі күні 21 банктің клиенттері пайдаланады. Мобильді операторлардың абоненттік шоттарындағы пайдаланушылар қаражатын пайдалану негізінде ақы төлеу тетігіт бүгінде Қазақстанда ендірілмеген. Қазақстан Республикасының қолданыстағы заңнамасының талаптарына сәйкес ақша төлемдері мен аударымдарын жүргізу қызметтері банк қызметіне жатады және тек екінші деңгейдегі банктерге және уәкілетті мемлекеттік органның тиісті лицензиясы бар басқа да

қаржы ұйымдарына ғана берілуі мүмкін. Оның үстіне мобильді байланыстың операторлары өз абоненттерінің ақшалай төлемдері мен аударымдарына қызмет көрсету бойынша қызметтерді оларға көрсетуге құқылы емес. Бұл мәселені шешу мобильді операторлардың немесе өзге де мамандандырылған ұйымдардың банк лицензиясына банк заңнамасының, оның ішінде пруденциялық реттеу, қаржылық қызметтерді тұтынушылардың құқықтарын қорғау саласындағы, сондай-ақ заңсыз жолмен алынған ақшаның жылыстауына (заңдастырылуына) қарсы іс-қимыл туралы заңнаманың талаптарын қолдана отырып, оларды алған кезде ғана мүмкін болмақ [5].

Мобильдік төлем қызметінің нарығы бүгінде бүкіл әлемде банк қызметі нарығының тез дамып отырған және болашағы бар сегменттерінің бірі болып табылады. Дүние жүзінің әрбір елінде телекоммуникациялық және банктік индустрия қызметтерінің кейбір белгілерінің сәйкес келу үрдісі байқалады. Банктер және басқа инфрақұрылымдық нарық қатысушылары елеулі қаражатын жаңа шешімдерді қабылдауға және мобильдік бағыттарды дамытуға инвестициялауын жалғастыруда. Осыған байланысты жақын арада әлемдік ауқымда мобильдік төлемдер саласында жаңа коммерциялық шешімдер мен технологияларды бұдан әрі ендіруді күтуге болады. Бұл ретте нарықтың дамуындағы жаңа кезең функционалды және қолайлы мобильдік қосымшалары бар смартфондар мен басқа да портативтік құрылғылардың пайда болуымен жәнекеңінен таралуымен басталады. Мобильдік қосымшалар (қолда бардың функционалдығын арттыру және жаңа әзірлемелер) және контактісіз төлемдер жүйесі мобильді төлемдер нарығының дамуындағы негізгі бағыттар болып табылады. Смартфондар және планшеттер арқылы,оның ішінде жалпыға танымал халықаралық жүйелер арқылы трансшекаралық ақша аударымдарын жүзеге асыру үшін ақша аударымдары бойынша технологиялардың үлкен мүмкіндігі және болашағы бар. Атап айтқанда, GSM операторлары қауымдастығы (GSMA) «Western Union» халықаралық ақша аудару жүйесімен бірлесіп «Mobile Money Transfer» шеңберінде жаңа төлем сервисін әзірлеуді бастады, ол абоненттерге мобильді телефондар арқылы бүкіл әлем бойынша ақша аударымдарын жіберуге және алуға мүмкіндік береді. Сондай-ақ NFC-технология негізінде тиісті инфрақұрылымды қалыптастыру мен дамыту жолымен сауда-сервистік желіде мобильдік төлемдер кеңінен дамуы мүмкін.

Ал Қазақстанға келетін болсақ, банктер және нарыққа қатысушылар әлемдік үрдістерге сәйкес жаңа шешімдерді, оның ішінде мобильдік құрылғылардың әр түріне Қазақстан нарығына ендірілген шешімдердің жұмыс істеуін кеңейтуге арналған жаңа қосымшаларды ендіретін және іске қосатын болады. Осыған байланысты, Республикада смартфондар мен жаңа кластағы құрылғылардың бұдан әрі таралуымен мобильдік қызметтің танымалдылығы аса түседі. Нарықта сондай-ақ мобильдік шешімдердің жеке провайдерлерінің қатысуымен мобильдік төлемдер жүйесінің бұдан әрі кеңеюі және дамуы күтілуде. Мұндай қатысушылардың қызметі екінші деңгейдегі банктерге мобильдік төлемдер жүйесін ендіру әне олардың жұмыс істеуін қамтамасыз ету бойынша операторлық функцияларды орындау үшін техникалық провайдерлер қызметін берумен байланысты. Қазақстанда мобильдік төлемдер жобаларын іске асыру кезінде электрондық ақшаны пайдалану жаңа бағыт болады. Қазіргі кезде Қазақстанда үш электрондық ақша жүйесі – «E-kzt», «Wooppay» және «KZM» іске қосылды және жұмыс істейді. Жақын уақытта электрондық ақшаны пайдалану негізінде мобильді телефон көмегімен ақша төлемі мен аударымын жүзеге асыру бойынша жаңа технологияларды іске қосу күтілуде. Бұл сервис пайдаланушылардың банктердегі банк шоттарының болуын және пайдаланылуын көздемейді, бұл «банктік емес» аудиторияны қамтуға мүмкіндік береді. Жақын болашақта біздің елімізде мобильдік телефон көмегімен әртүрлі сатып алулар мен қызметтерге ақы төлеуге болады, мысалы, салықты, мемлекеттік төлемдерді төлеу, электрондық билеттерді сатып алу, кинотеатрларға билеттерге тапсырыс беру, ақша аударымдары және т.б. Жекелеген елдердің оң практикасын және қазіргі уақыттағы жалпы әлемдік үрдістерді ескере отырып, мобильдік байланыс операторларын мобильдік төлемдер жүйесіне ендіру мен іске асыру үшін тарту бүкіл ел ауқымында мобильдік коммерцияны дамыту міндеттерін шешудің анағұрлым тиімді және қолайлы тетігі болуы мүмкін. Банктердің «мобильдік банкинг»технологияларын асықпай ендіруі жағдайында бұл бағыт халықтың көпшілігі, әсіресе алыстағы аудандарда және ауылдық жерлерде тұратындар үшін төлем қызметтерінің қолжетімділігін қамтамасыз ету және тұтастай алғанда мобильдік төлемдер нарығының дамуын тездету міндеттерін шешудің жаңа тәсілі ретінде

қаралуы мүмкін. Бұл аспект банктер және басқа реттелетін қаржы ұйымдары тарапынан ақша төлемі мен аударымына қызмет көрсетуді қамтамасыз ету бойынша талаптарды іске асыру кезінде нарықтың бұдан әрі дамуы тұжырымдамасы бойынша келісілген шешімдерді мұқият пысықтауды және қабылдауды талап етеді.Банктер және мобильдік төлемдер нарығына өзге де қатысушылар арасында өзара есеп айырысуды жүргізу бойынша тиімді жұмыс істейтін төлем механизімін құру Қазақстанда мобильдік төлемдер нарығын дамыту үшін тағы бір маңызды бағыт болып табылады. Мобильдік төлемдер нарығында тәуекелдерді төмендету, оның қауіпсіздігін және банкаралық операцияларды жүргізудің тиімділігін арттыру мақсатында орталықтандырылған клирингтік-есеп айырысу қызметтерін ендіру мақсатқа сай [6].

Бұл қызмет операторы «Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Қазақстанның банкаралық есеп айырысу орталығы» РМК болып табылатын Жаппай электрондық төлемдер жүйесі (ЖЭТЖ) базасында енгізілуі мүмкін. ЖЭТЖ құру бастапқы кезде электрондық (онлайндық) төлемдер (Интернет банкинг, Мобильдік Банкинг және т.б.) бойынша банкаралық төлем инфрақұрылымын (клиринг және есеп айырысулар) қалыптастыруға, сондай-ақ нарық қатысушылары мен электрондық төлемдердің әртүрлі жүйелері арасында операциялық өзара іс-қимылды қамтамасыз етуге бағытталған. Көрсетілген жүйе осы кезде банктер мен өзге де қаржы ұйымдарын қосуға техникалық және функционалдық жағынан дайын. Бұл жүйе операциялық өзара іс-қимылды ұйымдастыру, банкаралық төлемдерді онлайндық өңдеу және мобильдік төлемдердің әртүрлі жүйелері арасында есеп айырысуды жүзеге асыру үшін тиімді арна болуы мүмкін. Нарық үшін бәсекелестікті қолдаудың ғана емес, сол сияқты құрылатын инфрақұрылым мен қолданылатын технологиялардың үйлесімділігін қамтамасыз ету мақсатында жалпы салалық стандарттарды әзірлеу және қолдау саласында нарыққа қатысушылар арасында ынтымақтастықты дамытудың да елеулі маңызы бар. Мобильдік төлемдердің ауқымын кеңейтуге қарай әртүрлі жүйелер мен қызметтердің функционалды үйлесімділігі мен операциялық өзара іс-қимылы проблемасы, атап айтқанда бір жүйе пайдаланушысының басқа жүйенің пайдаланушыларымен өзара байланыста операцияларды жасау мүмкіндігінің маңызы арта түсуде. Осыған байланысты, мобильдік технологияларды бұдан әрі іске қосу мобильді байланыстың барлық абоненттері үшін мобильдік төлемдер бойынша сервистердің қолжетімділігін арттыру мақсатында ашық стандарттарды әзірлеу және қолдану бойынша нарыққа қатысушылар (банктер, мобильдік операторлар және технология провайдерлері) арасындағы ынтымақтастықты және өзара іс-қимылды күшейтуді талап етеді.

Қазіргі кезде әлем елдерінде әртүрлі мобильдік сервистердің және мобильдік төлемдер жүйесінің таралуы үдерісі жүріп жатыр. Бұл ретте, мобильдік төлемдердің халқының көбінің банк шоттары жоқ, ал мобильдік байланыс елдің негізгі аумағында дамыған және қолданылатын дамушы елдерде белсенді дамуы байқалады. Мобильдік құрылғылар халық, оның ішінде әртүрлі себептерге байланысты банктік қызметтермен қамтылмағандар үшін төлем қызметтерімен қамту және қамтамасыз ету міндеттерін шешу маңызды құралдарының бірі болып отыр. Қазақстандағы мобильдік төлемдер нарығының ауқымды өсу әлеуеті бар. Елге мобильдік байланыстың ену деңгейі бүгінгі күні 140% асады. Мобильдік банкингтің дамуы банк клиенттері үшін ғана емес, сол сияқты банктердің өзі үшін де операциялық шығасыларды қысқарту және жаңа технологияларды қолдану негізінде клиенттер талап ететін қызметтерді көрсетуді ұйымдастыру тұрғысынан пайдалы. Нарықтың бұл сегментінде бүгінде әртүрлі шешімдер және технологиялар бар. Бұл ретте бұдан былай мобильдік төлемдердің жетістігі банктердің, электрондық төлемдер инфрақұрылымы провайдерлерінің және мобильдік операторлардың бірлескен күш-жігеріне байланысты. Мобильдік төлемдер бойынша клиринг механизмін «Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Қазақстанның банкаралық есеп айырысу орталығы» РМК Жаппай электрондық төлемдер жүйесі базасында ендіру Қазақстандағы мобильдік төлемдер нарығының бұдан әрі дамуына жаңа серпін береді [7].

Әдебиеттер

1. Словарь экономических терминов. – Интернет-ресурс: www.bank24.ru.
2. Банковские системы стран мира: Учеб. пособие / Р.К. Щенин. – М.: КНОРУС, 2010. – 249 б.

3. Төлем жүйесі: теория және практикасы: Оқу құралы / А.Ә. Ілияс, Ә.Қ. Сәулембекова. – Алматы: Экономика, – 44 б

4. Текущее состояние банковского сектора на 1 января 2012 г.

5. Калиева А.К. Особенности систем электронных переводов в Казахстане // мат-лы 5 науч. практ. конф. Каз НУ им. Аль-Фараби. 8-9 декабря 2004.

6. Қазақстан Республикасында төлем жүйесін жетілдіру // Банки Казахстана. –2011. – №8. – Б-23.

7. Қазақстан Республикасында ақша төлемі және ақша аударымы туралы// Заң мәліметтер қоры. – 2004.

А.Т. Кожахметова, *магистрант*

Научный руководитель: ***А.Т. Джумабекова,*** *к.э.н., доцент*

БАНКОВСКИЙ МАРКЕТИНГ: СУЩНОСТЬ, ОРГАНИЗАЦИЯ, ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Маркетинг известен как система управления и организации деятельности компаний, фирм, банков, всесторонне учитывающая происходящие на рынке процессы. Банковский маркетинг в силу его специфики представляет особую отрасль маркетинга. Это внешняя и внутренняя идеология, стратегия, тактика и политика деятельности банка, определяемая конкретной общественно-политической и экономической ситуацией. Последние изменения в банковских системах стран с развитой рыночной экономикой, реальная хозяйственная ситуация в Казахстане сегодня привели к жизненной необходимости освоения коммерческими банками самых современных приемов и способов маркетинга. На это ориентируют универсализация банковской деятельности, выход ее за границы традиционных операций, усиление конкуренции с иностранными банками, появление у банков конкурентов в лице небанковских учреждений, отток вкладов из банков в результате развития рынка ценных бумаг. В Республике Казахстан в банковскую сферу активно проникают страховые, брокерские, сберегательные, трастовые и другие компании, пенсионные фонды, торгово-промышленные и финансовые корпорации. В результате стали характерными снижение доходности коммерческих банков и усиление риска их операций. Чтобы выжить в конкурентной борьбе, банкам предстоит осваивать новые виды услуг, новые формы бизнеса, выдвигать на первое место не только интересы акционеров, но бороться за каждого клиента. В изменившейся ситуации банковский маркетинг выступает как сочетание конкретных технических приемов работы с новым мышлением банковских служащих.

В течение 15 лет, прошедших в условиях рынка, из которых, как мы считаем, около половины ушло на формирование фундамента рыночного хозяйства, и характеризуется как этап первоначального накопления капитала (оставим в стороне вопросы справедливости при формировании капитала), в Казахстане довольно быстро сформировалась рыночная инфраструктура: сформировались рынки, определились компании – лидеры рынков в разных отраслях хозяйственной деятельности, окрепла банковская система, вернувшая доверие населения, благодаря привлекательным мерам, проведенным руководством Национального Банка Республики Казахстан, инициировавшим создание Фонда гарантированного страхования вкладов населения [1].

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитуя хозяйства, выступая посредниками в перераспределении капитала, существенно повышает общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда. Сегодня, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Появились новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Практика банковской деятельности за рубежом представляет большой интерес для склады-

вающейся в Казахстане и других странах СНГ новой хозяйственной системы. Совершается переход от административно-управляемой высокомонополизированной государственной банковской структуры к динамичной, гибкой, основанной на частной коллективной собственности системе кредитных учреждений, ориентированных на коммерческий успех, на получение прибыли. Идет поиск оптимальных форм институционального устройства кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры – одна из важнейших (и в тоже время чрезвычайно сложных) задач экономической реформы в Казахстане. Задача усложняется тем, что недостаточно объявить о создании новых кредитных институтов, сменив название банка и присвоив статус «акционерного общества». Коренным образом должна изменится вся система отношений внутри банковского сектора, характер управления и контроля со стороны Национального Банка РК, принципы взаимоотношений банков и их клиентов, расчеты с госбюджетом и т.д. Но и это не все, необходимо изменить психологию банкира, воспитать нового банковского работника – хорошо образованного, инициативного, свободного от догм и готового идти на обдуманный и взвешенный риск.

Создание нового рынка – полноценный новый этап в развитии нашего общества. И естественно, что как любое новое явление, переход к рыночным отношениям имеет свои позиции и нечеткие моменты. Одним из нечетких моментов является глубокий кризис, который охватывает все сферы жизни общества. И как никогда в этих условиях возрастает роль экономической теории в выявлении сути происходящих преобразований, а так же в разработке практических рекомендаций по преодолению кризисной ситуации и достижения экономической стабильности [6.]

Для банка, как и для любого предприятия, немаловажную роль играют менеджмент и маркетинг, следовательно, прогнозирование и планирование как его составные части. Их особый интерес они вызывают потому, что особенности деятельности в финансово-кредитной сфере накладывают свой отпечаток на планирование и маркетинг, вне которого рассматривать прогнозирование невозможно.

Реализация товаров и услуг – важнейший этап деятельности любого предприятия, работающего в условиях рынка. Банковское дело как вид предпринимательской деятельности не составляет исключения. Целью политики руководства банка и работы всех его служб является привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка и, в конечном счете, – увеличение получаемой прибыли. Средствами достижения данной цели являются инструменты банковского маркетинга.

По началу банки рассматривали маркетинг лишь как средство изучения спроса, стимулирования и привлечения клиентов, и лишь в 80-е годы сформировалась концепция маркетинга, которая стала основой управления коммерческими банками. Банки обзавелись собственными маркетинговыми службами, системами сбора и обработки информации, разрабатывают и контролируют программы маркетинга.

Содержание и цели маркетинговой деятельности существенно изменились в последние годы под влиянием резко усиливающейся конкуренции на финансовых рынках и меняющихся отношений между банками и клиентурой.

Маркетинговая стратегия предполагает первоочередную ориентацию банка не на свой продукт как таковой, а на реальные потребности клиентуры. Поэтому маркетинг предполагает тщательное изучение рынка, анализ меняющихся склонностей, вкусов и предпочтений потребителей банковских услуг. Банковский служащий становится продавцом финансовых продуктов и в этом состоит наиболее существенный сдвиг по сравнению с ситуацией 20-30 лет назад.

В сфере услуг банки вторыми после авиакомпаний обратились к маркетингу и стали активно использовать вначале отдельные элементы маркетинга, а затем и концепцию маркетинга и стратегического планирования.

Это было вызвано следующими факторами:

– проникновение банков на зарубежные рынки и их конкуренция с местными банками; глобализация банковской конкуренции;

– появление и развитие практически во всех странах огромного числа небанковских учреж-

дений, составивших конкуренцию банкам;

– расширение спектра услуг, оказываемых банками, и развитие небанковских методов заимствования денежных средств (например, выпуск облигаций);

– развитие информационных технологий и средств коммуникации на базе современной техники и как следствие – расширение региональной и национальной сферы деятельности финансово-кредитных институтов;

– развитие конкуренции внутри банковской системы, а также между банками и небанковскими институтами, как в области привлечения средств, так и в области предоставления кредитных услуг;

– ограничения ценовой конкуренции на рынке банковских услуг, связанные с государственным регулированием, а также с тем, что существует предельный размер процента, ниже которого банк уже не получает прибыль, выдвигают на первый план проблемы управления качеством банковского продукта и продвижением продукта на рынок[4].

В Казахстане развитие маркетинга в сфере банковских услуг происходит в очень сложных условиях. В сложившейся в Казахстане ситуации государственное финансирование заметно сокращается и все более осуществляется через коммерческие структуры. Это в свою очередь приводит к широкому охвату коммерческими банками значительного числа предприятий, располагающими мощными финансовыми ресурсами. Поскольку создание новых банков становится все более затруднительным, расширяется обращение к услугам функционирующих банков. В этой обстановке усиливается внимание банков к проблемам маркетинга. При отсутствии опыта, методических разработок, квалифицированных специалистов, информационной среды каждый банк самостоятельно методом проб и ошибок осваивает такую непростую область деятельности, как маркетинг [3].

Известно, что маркетинг как вид предпринимательской деятельности получил широкое распространение в промышленности еще в 50-е годы. В банковскую сферу он стал проникать в конце 60-х годов, когда была проведена рекламная кампания, популяризирующая банковскую деятельность как сферу приложения труда и удовлетворения потребностей в определенных услугах. 70-е годы отмечаются тем, что банки поворачиваются лицом к маркетингу и многие из них начинают рекламировать себя и свою деятельность. В то же время зародился маркетинг отдельных банковских услуг. 80-е годы характеризуются оформлением банковского маркетинга как целостной системы управления коммерческим банком. В настоящее время практически каждый банк использует приемы и методы маркетинга.

Что же такое маркетинг и чем обусловлено проник-новение его в банковскую сферу?

Наиболее широкое распространение получило определение маркетинга, данное Американской ассоциацией маркетинга. Маркетинг – это вид предпринимательской деятельности, связанный с направлением потока товаров и услуг от производителя к потребителю. Он предполагает, что нужно производить и продавать только то, что требуется рынку, конкретному потребителю.

Банковский маркетинг – это вид деятельности, направленный на поиск и использование банком наиболее выгодных рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры [5].

Целью любого банка является постоянный рост получаемой прибыли, привлечение клиентуры, расширение сферы сбыта своих услуг, завоевание рынка. Ныне каждый руководитель и специалист банка должны быть экспертами по маркетингу. Весь персонал банка должен стать продавцом финансовых услуг. Маркетинг сегодня – это стратегия и философия банка, требующая тщательной подготовки, глубокого и всестороннего анализа, активной работы всех подразделений банка от руководителей до низовых звеньев. Необходима первоочередная ориентация банка не на свой продукт, а на реальные потребности клиентов. Поэтому законом становится детальное изучение рынка, анализ изменяющихся вкусов и предпочтений потребителей банковских услуг. По отношению каждого клиента надо определить конкретные формы финансового обслужи-вания, показать выгодность каждой сделки.

Общие принципы, на которых основана маркетин-говая деятельность банка, таковы.

1. Достижение конкретных рыночных целей – движущий мотив труда всех банковских работников.

2. Маркетинг – это система, функционирование которой должно быть комплексным (планирование, анализ, регулирование и контроль).

3. Планирование маркетинга должно осуществляться как на текущий период, так и на перспективу, причем во взаимосвязи.

4. Основой практического воплощения маркетинга является постоянный контроль за принимаемыми маркетинговыми решениями.

5. Успешный маркетинг опирается на постоянное повышение квалификации и стимулирование инициа-тивы и активности каждого работника.

6. Успешный маркетинг возможен только в условиях слаженного коллектива с благоприятным психологическим климатом [7].

Банковский маркетинг можно определить как поиск наиболее выгодных (существующих и будущих) рынков банковских продуктов с учетом реальных потребностей клиентуры. Процесс этот предполагает четкую постановку целей банка, формирование путей и способов их достижения и разработку конкретных мероприятий для реализации планов.

Реальный банковский маркетинг может развиваться в Казахстане, если банки будут, прежде всего, учитывать общепринятые методы маркетинга, связанные с кредитными вложениями в промышленность и другие сферы экономики. Это хорошо показывает практика западных банков, у которых за счет вложения в промышленные, обрабатывающие, строительные и другие предприятия, а также в ценные бумаги возрастает прибыль.

В Казахстане банковская маркетинговая стратегия и политика строились без главного элемента – тщательного изучения рынка и разбивки его путем сегментации на целевые однородные рынки по клиентам.

В результате банки работали с общей массой клиентуры, навязывая им услуги, они исходили из реальных потребностей своих клиентов.

Однако, опираясь в последнее время на зарубежный опыт и на свои, уже заработанные ошибки, казахстанские банки активно применяют все способы и методы маркетинга, ориентируются не только на расширение круга вкладчиков, но и на постоянное улучшение качества их обслуживания.

Подытожив все вышесказанное, можно сделать следующие выводы:

– Банки второго уровня РК все больше применяют в своей деятельности принципы стратегического управления, что проявляется не только в разработке ими бизнес-планов развития, но и в совершенствовании организационной структуры, использования маркетинговых методов и исследований в своей деятельности.

– Их усилия не проходят даром. Как в целом по банковской системе, так и по отдельным банкам наблюдается значительный рост показателей, как количественных, так и качественных.

– Банки второго уровня постепенно занимают свои ниши на финансовом рынке, четко определяя свои границы влияния.

– Уровень менеджмента и финансового состояния банков второго уровня позволяет им диверсифицировать свою деятельность и, в частности, интегрироваться с промышленным капиталом в целях повышения своей конкурентоспособности и стимулирования развития промышленности республики. Несмотря на очевидные успехи в развитии банков, им еще предстоит много работать, чтобы составить конкуренцию как западным, так и казахстанским банкам, небанковским финансовым и инвестиционным институтам. Для этого им необходимо внедрять стратегическое управление как определенную философию развития, шире использовать методы стратегического планирования, четко определять свои миссию и цели, конструктивно оценивать свои действия и соотносить их с выбранной стратегией развития.

Итак, на основе изученных теоретических и аналитических материалов, ясно, что без проведения маркетинговых исследований банк не сможет правильно выбрать необходимый продукт, для него – «тот самый круг клиентуры», не сможет выйти и завоевать рынок прочно и навсегда и вообще может в скором времени потерпеть крах.

Литература

1. Закон РК «О банковской деятельности».

2. «Положение об экономических нормативах», 28.03.2004 г., пр.№7.

3. «Положение о предоставлении права банкам второго уровня на открытие корреспондентских счетов друг у друга», 28.03.2004 г., пр.№7.
4. Долан Эдвин Дж., Лидсней Дэйвид Е. Рынок. Микроэкономическая модель. – М., 2001.
5. Банковское дело /Под ред. О.И. Лаврушина / М.: Банковский и биржевой научно-консульт. центр, 2002.
6. Банковское дело / Под ред. О.И. Лаврушина. – М., 2002.
7. Захаров В.С. Банковская система и ее роль в стабилизации экономики // Деньги и кредит. – 2001. – №3.

Д.А. Мадиева, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина,*** *к.э.н., доцент*

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Современный коммерческий банк представляет собой универсальную кредитную организацию, предоставляющую клиентам огромный спектр услуг. В начале своего возникновения и развития коммерческие банки выполняли лишь традиционные для кредитной организации операции: привлечение депозитов, предоставление кредитов и осуществление расчетов. Но в настоящее время в условиях жесткой конкуренции банков и небанковских кредитных учреждений, коммерческий банк вынужден расширять диапазон выполняемых операций с целью получения достаточной для нормального функционирования прибыли. Современные банки являются главными участниками рынка ценных бумаг, валютного рынка, они предлагают клиентам различные виды трастовых и консалтинговых услуг, предоставляют страховые услуги через связанные с ними страховые компании, расширяют операции, связанные с пластиковыми картами, выполняют через представителей операции с недвижимостью и т.д.

Согласно Закону РК «Об инвестициях» от 8 января 2003 г. №373-II, инвестиции – это все виды имущества (кроме товаров, предназначенных для личного пользования), включая предметы лизинга с момента заключения договора лизинга, а также права на них вкладываемые инвестором в уставной капитал юридического лица или увеличение фиксированных активов, используемых для предпринимательской деятельности [1].

Термин «инвестиции» образован от латинского invest, что означает «вкладывать». В наиболее общем плане инвестиции рассматривают как вложения капитала в целях его возрастания в будущем. Однако такая трактовка является широкой и требует дальнейшего уточнения [2. С. 14]. Инвестиции представляют собой вложения денежных и материальных средств с целью получения прибыли. К инвестициям можно отнести:

– движимое и недвижимое имущество и имущественные права, право на удержание и другие, кроме товаров, импортируемые и предназначенных для реализации без переработки;

– акции и иные формы участия в коммерческих организациях;

– облигации и другие долговые обязательства;

– требования денежных сумм, товаров, услуг и иного исполнения по договорам, связанным с инвестициями;

– право на результаты интеллектуальной деятельности, включая авторские права, патенты, товарные знаки, промышленные образцы, технологические процессы, ноу-хау, нормативно-техническую, архитектурную, конструкторскую и технологическую проектную документацию;

– любое право на осуществление деятельности, основанное на лицензировании или в иной форме предоставленное государственным органом;

– прибыль, полученная и реинвестированная на территории РК.

По уровню доходности выделяют следующие виды инвестиции:

1. Высокодоходные инвестиции. Они характеризуют вложение капитала в инвестиционные

проекты или финансовые инструменты, ожидаемый уровень чистой инвестиционной прибыли по которым существенно превышает среднюю норму этой прибыли на инвестиционном рынке.

2. Среднедоходные инвестиции. Ожидаемый уровень чистой инвестиционной прибыли по инновационным проектам и финансовым инструментам инвестирования этой группы, примерно соответствует средней норме инвестирования прибыли, сложившейся на инвестиционном рынке.

3. Низкодоходные инвестиции. По этой группе объектов инвестирования ожидаемый уровень чистой инвестиционной прибыли обычно значительно ниже средней нормы этой прибыли.

4. Бездоходные инвестиции. Они представляют группу объектов инвестирования, выбор и осуществление которых инвестор не связывает с получением инвестиционной прибыли [3. С. 15].

По формам собственности инвестируемого капитала выделяют частные, государственные и смешанные инвестиции. Частные инвестиции характеризуют вложение капитала физических лиц, а также юридических лиц негосударственных форм собственности. Государственные инвестиции характеризуют вложения капитала государственных предприятий, а также средств государственного бюджета разных уровней и государственных внебюджетных фондов. Смешанные инвестиции предполагают вложения как частного, так и государственного капитала в объекты инвестирования предприятия.

По характеру использования капитала в инвестиционном процессе выделяют первичные инвестиции, реинвестиции и дезинвестиции. Первичные инвестиции характеризуют использование вновь сформированного для инвестиционных целей капитала за счет как собственных, так и заемных финансовых ресурсов. Реинвестиции представляют собой повторное использование капитала в инвестиционных целях при условии предварительного его высвобождения в процессее реализации ранее выбранных инвестиционных проектов, инвестиционных товаров или финансовых инструментов инвестирования. Дезинвестиции – процесс изъятия ранее инвестированного капитала из инвестиционного оборота без последующего его использования в инвестиционных целях (например, для покрытия убытков предприятия). Их можно охарактеризовать как отрицательные инвестиции предприятия [3. С. 17].

По региональным источникам привлечения капитала выделяют отечественные и иностранные инвестиции. Отечественные инвестиции характеризуют вложения национального капитала (в домашних хозяйств, предприятий или государственных органов) в разнрообразные объекты инвестирования резидентами данной страны. Иностранные инвестиции характеризуют вложение капитала нерезидентами (юридическими и физическими лицами) в объекты (инструменты) инвестирования данной страны.

По региональной направленности инвестируемого капитала различают инвестиции на внутреннем и международных рынках. Инвестиции на внутреннем рынке характеризуют вложения капитала как резидентов, так и нерезидентов на территории данной страны. Инвестиции на международном рынке (или международные инвестиции) характеризуют вложения капитала резидентов данной страны за пределами ее внутреннего рынка [3. С. 18].

Инвестиционные операции банков – это операции по размещению реально привлеченных банком средств в различные источники, в зависимости от характера этих источников можно произвести классификацию инвестиционных операций, проводимых банком. Инвестиционные операции можно классифицировать по различным признакам, прежде всего по основным группам заемщиков (субъектам):

- инвестиции в государственные органы власти (государственные ценные бумаги);
- инвестиции в коммерческие банки (межбанковские кредиты);
- инвестиции в промышленность и сельское хозяйство (коммерческие кредиты);
- инвестиции в корпоративные ценные бумаги.

Инвестиции в коммерческие банки, позволяют банкам не только получать доход, но и появляется возможность установления деловых партнерских отношений и по другим вопросам банковской деятельности. Банковские инвестиции имеют собственное экономическое содержание. Инвестиционную активность в микроэкономическом аспекте – с точки зрения банка как экономического субъекта – можно рассматривать как деятельность, в процессе которой он выступает в качестве

инвестора, вкладывая свои ресурсы на срок в создание или приобретение реальных и покупку финансовых активов для извлечения прямых и косвенных доходов. Вместе с тем инвестиционная деятельность банков имеет и иной аспект, связанный с осуществлением их макроэкономической роли как финансовых посредников. В этом качестве банки помогают удовлетворить потребность хозяйствующих субъектов в инвестициях. Спрос на них в условиях рыночной экономики возникает в денежно-кредитной форме. Кроме того, банки дают возможность превратить сбережения и накопления в инвестиции [4. С. 7].

По мнению казахстанских экономистов под инвестиционной деятельностью понимается предоставление долгосрочных кредитов и формирование портфеля ценных бумаг [5]. Таким образом, инвестиционная деятельность кредитных учреждений имеет двойственную природу. Рассматриваемая с точки зрения экономического субъекта (банка), она нацелена на увеличение его доходов. Эффект инвестиционной деятельности в макроэкономическом аспекте заключается в достижении прироста общественного капитала. Следует отметить, что с позиций развития экономики инвестиционная деятельность банков включает в себя вложения, способствующие получению дохода не только на уровне банка, но и общества в целом (в отличие от тех форм инвестиционной деятельности, которые, обеспечивая увеличение дохода конкретного банка, сопряжены с перераспределением общественного дохода). Следовательно, с точки зрения макроэкономики, критерием отнесения к инвестиционной деятельности является производительная направленность вложений банка.

Инвестиционная деятельность – это совокупная деятельность по вложению денежных средств и иных ценностей в проекты, с целью получения в дальнейшем отдачи в виде дивидендов и доходов. Участниками инвестиционной деятельности являются инвесторы, заказчики, пользователи объектов инвестиционной деятельности и другие лица. Ими могут быть хозяйствующие субъекты, банковские и небанковские финансово-кредитные институты, посреднические организации, инвестиционные биржи, граждане страны, иностранные юридические и физические лица, государства и международные организации. Основными субъектами инвестиционной деятельности являются инвесторы (вкладчики, покупатели, заказчики проектов, кредиторы и другие участники инвестиционной деятельности), пользователи объектов инвестирования (юридические, физические лица, государственные и муниципальные органы власти, иностранные государства, международные объединения и организации, для которых создаются объекты инвестиционной деятельности) и иные лица.

На рынке ценных бумаг различают следующие виды инвестирования:

1. Прямое инвестирование.

2. Портфельное инвестирование.

Прямые инвестиции подразумевают прямое участие инвестора в выборе объектов инвестирования и вложении капитала. Обычно прямые инвестиции осуществляются путем непосредственного вложения капитала в уставные фонды других предприятий. Прямое инвестирование осуществляют в основном подготовленные инвесторы, имеющие достаточно точную информацию об объекте инвестирования и хорошо знакомые с механизмом инвестирования [3. С. 13].

Портфельное инвестирование – это вложение денежных средств в различные ценные бумаги. Первая цель таких инвестиций – получение спекулятивной прибыли, в отличие от прямого инвестирования, где инвестор вкладывает средства в развитие какой-нибудь компании для получения контроля над ее деятельностью. Применяя портфельное инвестирование, инвестор получает доход от повышения стоимости акций, а также получения дивидендов на эти акции. Инвестиционный портфель – это сформированная в определенной пропорции совокупность ценных бумаг, принадлежащих физическим или юридическим лицам. Состав инвестиционных портфелей формируется в зависимости от текущих и стратегических целей инвесторов [6. С. 63].

Инвестиционные операции банка – это вложения денежных и иных резервов банка в ценные бумаги, недвижимость, уставные фонды предприятий от своего имени и по своей инициативе с целью получения прямых и косвенных доходов. Прямые доходы от вложений в ценные бумаги банк получает в форме дивидендов, процентов или прибыли от перепродажи. Косвенные доходы образуются за счет расширения доли рынка, контролируемого банком, через дочерние и зависимые общества и усиления их влияния на клиентов путем участия в корпоративном управлении на основе

владения пакетом их акций. Под инвестиционным процессом понимается последовательность этапов, действий, процедур и операций по осуществлению инвестиционной деятельности. В инвестиционном процессе выделяются три основных этапа. Конкретное течение инвестиционного процесса определяется объектом инвестирования и видами инвестирования (реальные или финансовые инвестиции). Поскольку инвестиционный процесс связан с долгосрочными вложениями экономических ресурсов для создания и получения выгоды в будущем, то сущность этих вложений заключается в преобразовании собственных и заемных средств инвестора в активы, которые при их использовании создадут новую стоимость.

Функционирование современных банковских учреждений характеризуется многообразием сфер и видов деятельности. Однако, главной исторически сложившейся функцией банков является мобилизация и распределение средств через инвестиционные и кредитные операции.

Кредитные операции наряду с инвестиционными обеспечивают доходность и стабильность существования коммерческих банков. Вместе с тем, эти операции несут для банка основные риски. Состояние банковского кредитования имеет огромное значение для развития реального сектора экономики, формирования совокупного спроса, расширения возможностей граждан в удовлетворении своих потребностей, и является объектом государственного регулирования.

Все это говорит об исключительной важности налаживания четких и эффективных механизмов кредитного процесса, как для самих банков, так и для экономики в целом. Основу процесса кредитования в каждом коммерческом банке создает кредитная политика, определяющая стратегию развития его кредитных операций.

Роль кредитной политики в работе коммерческого банка определяется следующим:

– во-первых, она дает ориентир в работе кредитного отдела;

– во-вторых, создает предпосылки для увеличения эффективности в его деятельности, поскольку учитывает объективную ситуацию в стране;

– в-третьих, снижает вероятность ошибок и принятия неверных решений;

– в-четвертых, обеспечивает единообразие в кредитной работе банка и во всех его филиалах.

Немаловажное значение в развитии деятельности многих банков играет инвестиционная политика, предполагающая формирование системы целевых ориентиров инвестиционной деятельности, выбор наиболее эффективных способов их достижения. В организационном аспекте она выступает как комплекс мероприятий по организации и управлению инвестиционной деятельностью, направленных на обеспечение оптимальных объемов и структуры инвестиционных активов, рост их прибыльности при допустимом уровне риска.

Важнейшим элементом кредитной и инвестиционной политики банка является организация системы управления кредитным и инвестиционным портфелем, обеспечивающей повышение прибыльности банка и снижение уровня риска.

Отсутствие внутренней рейтинговой системы оказывает огромное негативное влияние на деятельность БВУ РК. В связи с этим у банка возникают проблемы, как с выдачей коммерческих кредитов так и с операциями по управлению инвестиционным портфелем. Мы предлагаем создать официальный рейтинг БВУ РК, в оценках которого будут отражены как положительные, так и отрицательные стороны банка. Естественно нельзя обойтись без привлечения зарубежных специалистов их тех же рейтинговых агентств, что должно послужить выведению и присвоению более точных оценок деятельности коммерческих банков.

Инвестиционная деятельность банков представлена портфелем ценных бумаг и ссудным портфелем в части долгосрочных кредитов. Для увеличения объема инвестиций в экономику Казахстана требуется форсированное развитие РЦБ. Посредством внедрения новых исламских финансовых инструментов, таких как сукук и мудараба, возможно привлечение средств для обеспечения инвестиционных кредитов.

Рынок ценных бумаг на сегодняшний день является одним из динамично развивающихся, что обуславливает рост денежного оборота в данном сегменте экономики и привлечение профессиональных участников рынка.

Деятельность банков как инвесторов предполагает проведение операций по покупке и продаже

ценных бумаг; привлечение кредитов под залог приобретенных ценных бумаг; операции по реализации банком-инвестором прав, удостоверенных приобретенными ценными бумагами; получение процентов, дивидендов и сумм, причитающихся в погашение ценных бумаг; участие в управлении акционерным обществом-эмитентом; участие в процедуре банкротства в качестве кредитора или акционера; получение причитающейся доли имущества в случае ликвидации общества.

Функционирование современных банковских учреждений характеризуется многообразием сфер и видов деятельности. Однако, главной исторически сложившейся функцией банков является мобилизация и распределение средств через инвестиционные и кредитные операции. Кредитные операции как и инвестиционные обеспечивают доходность и стабильность существования коммерческих банков.

Литература

1. Закон РК «Об инвестициях» от 8 января 2003 г. // http://www.zakon.kz/.
2. Игонина Л.Л. Инвестиции: Учебник – 2 изд. – М.: Изд. Экономистъ, 2013. – 749 с.
3. Банковское дело: Учеб. / Под общ. ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана : КазУЭФиМТ, 2007. – 639 с.
4. Алина Г.Б. Инвестиционные операции коммерческих банков: Учеб. пособие. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2013. – 207 с.
5. Садвакасов К., Сагдиев А. Долгосрочные инвестиции банков. Анализ. Структура. Практика. – М.: Изд-во Ось-89», 2005. – 112 с.
6. Амрекулов Н. Размышления о главном. Пути к устойчивому развитию. Алматы: ИФП МОН РК, 2010.

Г.Т. Мукашева, *магистрант*
Научный руководитель: ***М.В.Мазаева,*** *к.э.н., доцент*
Тюменский государственный университет

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА НА ПРИМЕРЕ АО «ЦЕСНАБАНК»

В связи с преобразованиями, происходящими в финансовой системе Республики Казахстан последние два десятилетия, существенно изменилась и структура банковской системы страны. В условиях жесткой конкуренции развернулась настоящая борьба за клиента, а точнее за его денежные средства, поскольку именно свободные денежные средства, привлекаемые коммерческими банками во вклады, являются важнейшим источником формирования ресурсной базы коммерческих банков. Принимая вклады, банки образуют оборотные средства, при помощи которых происходит инвестиции в национальную экономику.

Депозитная политика банка определяет приоритеты банка в выборе клиентов и инструментов привлечения ресурсов, а также нормы и правила, регламентирующие работу персонала банка по совершению депозитных операций. В нормативных документах банка по депозитной политике обычно находят отражение такие вопросы, как:

– стратегия банка по привлечению средств;

– соотношение между собственными и привлеченными средствами;

– предпочтительные виды вкладов и депозитов, сроки их привлечения, основной контингент по депозитам;

– условия привлечения депозитов, вкладов населения и межбанковских депозитов, в т.ч. максимальные и минимальные ставки по ним;

– способы привлечения депозитов – на основе договоров банковского вклада, межбанковских соглашений, путем выпуска собственных векселей и сертификатов;

– условия и порядок размещения депозитов в других коммерческих банках;

– правила и условия привлечения каждого вида вкладов, формы договоров, документооборот.

Под экономической целесообразностью здесь понимается рентабельность использования привлеченных ресурсов населения. Этот вопрос, разумеется, должен рассматриваться в общем контексте активно-пассивного управления.

Система ставок по вкладам должна быть ориентирована на рыночную конъюнктуру при непременном учете складывающейся иерархии надежности сопоставимых инструментов. Так, банк, удерживающий ставки на более низком уровне, нежели близкие ему по степени надежности конкуренты, рискует потерять часть своей клиентуры.

Можно рассматривать внутреннюю непротиворечивость депозитной политики в нескольких аспектах. Это и временная структура депозитных ставок, и их дифференциация по суммам, видам вкладов в сравнении с иными сопоставимыми инструментами того же банка сертификатами, векселями, а также по различным категориям клиентуры, например, для физических и юридических лиц.

Поскольку каждый банк разрабатывает депозитную политику, то главный вопрос не только в том, есть ли она у банка, но и в ее качестве (степени соблюдения принципов депозитной политики, в частности ее эффективности и оптимальности). Организация депозитных взаимоотношений банка с клиентами определяется многими факторами, включая размер банка, квалификацию банковских работников, отвечающих за оформление депозитных сделок, виды депозитов и др.

Конечной целью выработки и реализации эффективной депозитной политики любого коммерческого банка является увеличение объема ресурсной базы при минимизации расходов банка и поддержании необходимого уровня ликвидности с учетом всех видов рисков [2].

Рассмотрим на примере данных АО «Цеснабанк» динамику депозитной базы по данным рис. 1.

Рис. 1 – **Депозитная база АО «Цеснабанк» за 2010-2013 гг., млрд тенге** [3]

За рассматриваемые периоды депозитная база Банка существенно улучшилась. Объем депозитов по состоянию на конец 2013 г. в целом по банку составляет 718,3 млрд тенге, из них депозиты населения (вклады физических лиц) составляют 31,6% от общего объема депозитов. Депозиты юридических лиц составляют 67,9% от общего объема депозитов. По сравнению с 2012 г. депозитная база возросла в 1,4 раза.

Факторами роста депозитной базы анализируемого банка являются комплекс мероприятий, проведенных банком:

– внедрение новой маркетинговой стратегии на депозитном рынке (новые депозитные продукты, активное продвижение посредством маркетинговых мероприятий);

– гибкая система процентных ставок в депозитной линейке услуг банка.

В этой связи необходимо отметить, что процентная политика коммерческого банка, связанная с коммерциализацией его деятельности, должна:

– содействовать получению прибыли или созданию условий для ее получения в будущем;

– регулировать значения процентных ставок по депозитам и ссудным операциям и устанавливать их на уровне, обеспечивающем рентабельность банковских операций;

– обеспечивать взаимосвязь и согласованность между депозитными операциями и операциями по выдаче ссуд по срокам и суммам;

– поддерживать ликвидность баланса;

– минимизировать процентный риск.

Процентная политика является неотъемлемой частью формирования депозитной политики коммерческого банка. Это заключается в соблюдении ряда принципов, на которых должна базироваться оптимальная процентная политика банка. Среди них, в первую очередь, следует назвать принцип дифференциации процента в зависимости от срока хранения и размера сбережений, принцип «социальной» дифференциации процента по вкладам, принцип обеспечения рентабельности банковской деятельности и принцип сохранения и защиты сбережений вкладчиков. При формировании эффективной процентной и депозитной политики банка требуется сочетание всех этих принципов.

Таблица 1 – **Средние процентные ставки по депозитам юридических и физических лиц в разрезе валюты**

	2011		2012		2013	
	объем тыс. тенге	%	объем тыс. тенге	%	объем тыс. тенге	%
Тенге	302 586 751	6,13	442 334 463	5,29	664 167 961	5,43
Долл. США	32 220 563	7,63	69 604 108	5,96	100 653 396	5,68
Прочие валюты	7 935 052	7,17	6 491 347	4,49	5 966 983	4,31
Итого	342 742 366		518 429 918		718 267473	

В АО «Цеснабанк» динамика средних процентных ставок по вкладам в тенге показали значительное снижение в 2012 г. Так по сравнению с 2011 г. снижение произошло на 13 пунктов. В 2013 г. по сравнению с 2012 г. наблюдается рост на 2,6 пункта (табл. 1).

Наибольшее колебание процентных ставок наблюдалось по депозитам в иностранной валюте. В 2012 г. по сравнению с 2011 г. снижение произошло на 21 пункт, в 2013 г. аналогичное снижение наблюдается на 5 пунктов.

Снижение процентных ставков по депозитам в тенге произошло в результате повышения доходности банка на кредитном сегменте.

В целях увеличения маржинального дохода банк, используя значительный прирост вкладов, решил использовать данное стратегическое преимущество и снизил ставки по новым вкладам на 25%, в результате средняя процентная ставка депозитной базы показала также снижение.

Снижение процентных ставок по валютным депозитам объясняется внешним фактором. Политика государства направлена на попытки заставить население хранить деньги не в долларах, а в тенге. Но формально государство не устанавливает предельные процентные ставки по депозитам. Казахстанский фонд гарантирования депозитов принимает так называемые «рекомендуемые ставки вознаграждения по депозитам».

В настоящий момент рекомендуемая ставка составляет 4,5% годовых. С 2008 г. их размер сократился больше, чем вдвое. Максимальная ставка по депозитам в тенге осталась на уровне 9%, она не меняется с июля 2012 г.

В целях усиления депозитной базы АО «Цеснабанк» считаем необходимым регулярное проведение критической оценки депозитной политики банка с целью выявления недостатков, а также возможных направлений развития депозитных операций [3].

Стоит также отметить, что для эффективной работы банка необходимы постоянное изучение и прогнозирование состояния рынка банковских услуг, а также всестороннее планирование банковской деятельности и оперативное управление финансовыми ресурсами банка [4].

В соответствии с вышесказанным банком были разработаны специальные тестовые процедуры, направленные на выявление критических областей депозитной политики АО «Цеснабанк» и занесены в таблицу 2.

Таблица 2 – **Оценка эффективности депозитной политики АО «Цеснабанк»**

№ п/п	Оцениваемая процедура	да	нет	примечание
1	2	3	4	5
1	Имеется ли в банке действующая депозитная политика?	+		В банке сформирована депозитная политика, которая действует с 2001 г.
2	Происходит ли корректировка депозитной политики банка в соответствии с эконом. изм. в стране (мире)? (Указать когда вносились последние изменения)	+		Последние изменения вносились в 2007 г.
3	Происходит ли корректировка депозитной политики банка в соответствии с изм. и в структуре активов банка?	+ –		Корректировка происходит но не значительно, и иногда с опозданием
4 Используются ли Банком для привлечения ресурсов, следующие инструменты:				
А	открытие и ведение счетов юридич. и физич. лиц, предполагающее поступление на эти счета денежных средств;	+		Все перечисл. инструменты используются банком в полной мере, что позволяет банку достаточно полно вести широкомасштабную депозитную политику
Б	открытие и ведение счетов других банков, предполагающее поступление на эти счета денежных средств;	+		
В	выпуск и продажа банковских векселей;	+		
Г	открытие на Банк лимитов со стороны др. банков, позвол. привлекать ресурсы в форме межбанковских кредитов.	+		
5	Подразделяются ли инструменты для привлеч. депозитов на краткосрочные, среднесрочные и долгосрочные?	+		Да, данный момент учитывается банком в достаточной степени
6	Предусматривает ли депозитная политика мониторинг депозитного рынка?	+		Для мониторинга в департаменте депозитных операций имеется должность аналитика, который отслеживает изменения депозитного рынка
7	Предусматривает ли депозитная политика банка персональную работу с конкретными клиентами?	+		Данный момент прописан во внутреннем положении банка
8	Предусматривает ли депозитная политика банка формирование базы данных наиболее перспективных клиентов;	+		Да, это возложено на аналитика департамента депозитных операций
9	Проводится ли своевременное информирование клиентов о новых условиях обслуживания клиентов?	+		Данное информирование проводится путем размещения информации на стендах
10	Предусматривает ли депозитная политика банка использование гибкой тарифной политики в отношении наиболее перспективных клиентов?	+		С наиболее перспективными клиентами тарифные ставки и сроки обговариваются и утверждаются начальниками депозитных отделов
11	Предусматривает ли депозит. политика банка разделение перспект. клиентов по категориям (VIP, BIG, GENERAL)?	+ – –		Только VIP

В анализируемом банке осуществляется мониторинг рисков на депозитном сегменте и уделяется значительное внимание клиенториентированной модели взаимодействия со вкладчиками банка.

Однако, в целях более эффективного управления депозитными операциями, необходимо расширение видов депозитных услуг, взаимосвязь депозитных, кредитных и прочих операций банка для поддержания стабильности банка [5].

В результате проведенного исследования, предлагается в современных условиях депозитного рынка проведение комплекса мероприятий по совершенствованию депозитной политики:

– необходимо проведение многофакторного маркетингового анализа депозитного рынка;

– диверсификация линейки вкладов филиалами банков с учетом специфики регионов;

– создание службы телемаркетинга (call-centre) с целью ускорения и облегчения получения необходимой информации клиентами о депозитах банка.

Литература

1. Банковское дело: Учебник / О.И. Лаврушин и др. – М.: КНОРУС, 2007.
2. Хабаров В.И., Попова Н.Ю. Банковский маркетинг: Учеб. пособие. – М.: Маркет ДС, 2006. – 157 с.
3. Финансовая отчетность АО «Цеснабанк» за 2011-2013 гг.
4. Тулембаева А.Н. Банковский маркетинг. Завоевание рынка: Учеб. пособие. – Алматы: Триумф Т , 2007.
5. Банковский менеджмент / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Кнорус, 2009. – 560 с.

Т.Т. Мухамеджанов, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина,*** *к.э.н., доцент*

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ РАЗВИТИЯ РОЗНИЧНЫХ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

Казахстанские коммерческие банки с момента своего создания ориентировались преимущественно на оказании услуг юридическим лицам, рассматривая их в качестве приоритетных клиентов. В настоящее время рынок корпоративных услуг насыщен, большинство юридических лиц уже охвачено банковскими услугами. Рынок банковских населению находится в стадии формирования и имеет по оценкам специалистов огромный потенциал роста.

По статистике 50-60% населения практически не пользуются банковскими услугами. Население имеет значительные сбережения, которые могут служить источником для расширения ресурсной базы банков.

Развитие потребительского и ипотечного кредитования позволит не только расширить активные операции банков, но и повысить уровень жизни населения, стимулировать развитие сопряженных отраслей экономики, что будет способствовать экономическому росту. Таким образом, развитие сектора розничных банковских услуг имеет большое социально-экономическое развитие [1].

Коммерческие банки в настоящее время предполагают разнообразные услуги юридическим и физическим лицам. Деятельность банка характеризует также по выполняемым им операциям. Трактовка данных понятий является дискуссионной, что вызывает необходимость их уточнения.

Услуга рассматривается и как действия, направленные на удовлетворение потребностей людей, общества и как результат этих действий. Услуга – это результат действий по удовлетворению потребностей потребителя, а обслуживание – непосредственно сам процесс, действия по оказанию услуги при непосредственном взаимодействии с покупателем.

Банковская услуга – это предоставляемые клиентам технические, технологические, финансовые, интеллектуальные и профессиональные виды деятельности банка, сопровождающие и оптимизирующие проведение банковских операций.

Банковские услуги обладают также следующими характеристиками:

– договорной характер банковских услуг. Оказание большинства банковских услуг предполагает заключение между банком и потребителем гражданско-правовых договоров;

– связь банковского обслуживания с деньгами. Оказание основных банковских услуг связано с использованием денег в различных формах;

– протяженность банковского обслуживания во времени. При приобретении банковских услуг

клиент банка вступает в более или менее продолжительные отношения с банком [2].

К особенностям банковских услуг можно отнести также:

– использование заемных средств; индивидуализированный характер;

– закрытость для третьих лиц; жесткое государственное регулирование; зависимость от клиентов;

– зависимость стабильной работы банка от доверия клиентов; информационная емкость; неподтвержденность амортизации;

– отсутствие патентной защиты [3].

Необходимость розничных банковских услуг заключается в следующем:

– удобность;

– надежность;

– т.к. большинство людей не знают, как правильно распорядиться своими деньгами, банк, будучи универсальной организацией, может предложить своим клиентам множество услуг по приумножению своих денег;

– в век информации, банк обладает достаточной информацией по всем областям деятельности и точно знает, куда можно вкладывать средства;

– во многом сокращает время своих клиентов, т.к. можно воспользоваться различными инновационными продуктами банков (Home-banking, интернет-банкинг, смс-банкинг и др.);

– вкладывая средства в банк, клиент не рискует потерять свои вклады в одностороннем порядке, т.к. банк берет не себя ответственность за вкладываемые средства [4].

Определившись с понятиями банковская услуга, банковский продукт и розничные банковские услуги следует перейти к классификации розничных банковских услуг.

Необходимо отметить какие существуют основные розничные банковские услуги:

• депозитные операции с физическими лицами;
• предоставление потребительских кредитов;
• предоставление сейфовых услуг физическим лицам;
• предоставление трастовых услуг;
• обслуживание электронных платежей (пластиковые карты);
• HOME-banking (обслуживание на дому и рабочем месте).

Таблица 1 – **Классификация банковских услуг***

Критерии классификации	Тип предоставляемых услуг	
В зависимости от соответствия специфике банковской деятельности	Специфические (традиц.)	Неспецифические (нетрадиц.)
По экономическому содержанию	Депозитные Расчетно-кассовые	Кредитные Инвестиционные, прочие
В зависимости от решаемых задач	Стратегические Оперативные	Текущие Специальные
В зависимости от направленности на удовлетворение потребностей	Прямые	Косвенные или сопутств.
	Услуги, приносящие доход или снижение издержек	
По степени сложности	Простые	Требующие определенных знаний и навыков
В зависимости от платы за предоставленные услуги	Платные	Бесплатные

**Таблица составлена автором*

Таким образом, изучение теоретической части розничных услуг коммерческих банков позволило определить их необходимость и значение для Республики Казахстан на современном этапе.

Современные тенденции развития мирового хозяйства, основной из которых является глобализация, оказывают большое влияние на банковские услуги. Под воздействием глобализации активизировался процесс интеграции банков в мировую финансовую систему в целях предоставления банковских услуг клиентам.

Анализ основных тенденций развития банковских услуг, таких как рост значения телекоммуникаций в процессе предоставления банковских услуг, кардинальное изменение каналов сбыта банковских услуг в сторону их реализации при помощи электронных систем связи, стандартизация и сегментация услуг, увеличение значения консультационных, инвестиционных банковских услуг, услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности клиента, услуг на рынке ссудных капиталов, позволяет сделать вывод, что банковская деятельность приобретает масштабный международный характер и на первый план выходят международные банковские услуги.

Вместе с тем, несмотря на рост, наблюдаемый в последние годы, розничный банковский бизнес в Казахстане находится на достаточно низкой ступени по сравнению с другими сходными по уровню развития странами. Между тем потенциал и значение его для банковской системы остаются весьма существенными. Значение розничного сектора в Казахстане, как и во многих странах довольно велико и в некоторых из них данный рынок по размеру превышает корпоративный. Так, доля депозитов физических лиц в странах Восточной Европы составляет от 30 до 60% ВВП, доля кредитов, предоставленных физическим лицам в таких странах, как Чехия и Словакия – 9-12% ВВП [5].

В настоящее время в Казахстане развитию розничного банковского бизнеса способствуют положительные тенденции в экономике, такие, как повышение деловой активности во многих отраслях, рост объема ВВП, увеличение денежных доходов населения, повышение уровня доверия к банковской системе. Современное состояние развития рынка розничных банковских услуг зависит от состояния банковского сектора РК, в т.ч. от его структуры совокупных активов и пассивов в целом.

Литература

1. Банковский менеджмент: Учебник. –М.: КНОРУС, 2009. – 560 с.

2. Деньги, кредит, банки: Опорный конспект лекций / Никитина В.М., Юдина И.Н. – Барнаул: Изд-во «Азбука», 2004.

3. Финансы, денежное обращение и кредит: Учебник. – М.: ИНФА – М., 2004. – 302 с.

4. Банковское дело: Учебник /Под ред. д-ра экон. наук, проф. Г.Г. Коробовой. – М.: Экономист, 2005. –

5. Жуков Е.Ф. Банки и банковские операции: Учебник для ВУЗов. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ, 2007.

А.М. Мухитбекова, *магистрант*

Ғылыми жетекшісі: ***Т.М. Үсенбаев,*** *э.ғ.д., доцент*

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШАҒЫН ЖӘНЕ ОРТА БИЗНЕСТІҢ ДАМУ ЖАҒДАЙЫ

Шағын кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдау бағыттарының бірі – мемлекеттің қаржы-несиелік және инвестициялық климат жасау және несиелеу жүйесін жетілдіру басты мәселелер болып саналады. Шағын кәсіпкерлікті қаржы-несиелік және инвестициялық тұрғыдан қолдау жүзеге асырылады. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту кез келген ел экономикасының негізі. Дамыған елдердің тәжірибелері көрсетіп отырғандай, шағын және орта бизнесті қалыптастыру мен дамыту экономиканы нығайту үшін қолайлы алғышарттар жасайды. Атап айтқанда, салалық және өңірлік монополизм жойылады, нарықта тауарлар мен қызметтер көбейеді, жаңа жұмыс орындары ашылады, ғылыми-техникалық прогрестің жетістіктері өмірге енгізіледі, қоғам тұрақтылығының кепілі болып табылатын орта тап қалыптасады. Нәтижесінде шағын және орта кәсіпкерлік жүздеген мың адамдар үшін тартымды сипатқа ие болып, нарық экономикасының қажетті элементіне айналады.

Қазіргі таңда шағын және орта кәсіпкерлікті дамыту мемлекеттік саясаттың басым бағыттарының бірі болып табылады. Ел басшылығы ол істі табысты жүзеге асырудың мемлекеттің одан әрі экономикалық және саяси дамуын айқындайтынын жақсы түсінеді. Атап айтқанда, Қазақстан Республикасы Президентінің 2012 ж. 14 желтоқсан айындағы «Қазақстан-2050» стратегиясы –

қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты атты Қазақстан халқына Жолдауында атап өтілгендей шағын және орта бизнеске қолдау көрсетудің жүйелі іс-қимылдары баяндала отырып, кәсіпкерлік ортаны одан әрі нығайтуға айрықша көңіл бөлінген. Шағын және орта бизнестің дамуының бірден-бір шешу жолы болып оларды қаржылық ресурстармен, яғни, несиемен қамтамасыз ету болып табылса, оларды несиелейтін екінші деңгейдегі коммерциялық банктердің жағдайына да тоқталған дұрыс. Бүгінгі күні отандық банктеріміздің барлық капиталының мөлшері әлемдегі ірі банктердің капиталынан жүз есе кем екендігін ескеретін болсақ, онда банктерге ең алғашқы кезекте өздерінің ресурстарын нығайту қажеттілігі туып отыр. Әрине, қазіргі уақытта қатаң нарықтық экономика аясында өзін-өзі сақтандыру, өзін-өзі көрсете білу, бәсекелестікке төтеп беру үшін банктер тарапынан біраз жұмыстар жасалуы қажет. Ал, коммерциялық банктердің шағын бизнесті несиелеу механизімі мәселелеріне әлемдік тәжірибеде кеңінен қолданылатын әдістемелік нұсқауларды ендіру керек. Ал коммерциялық банктер экономиканың нақты секторын несиелеуі ұлттық экономиканың өсуіне қосқан үлесі болмақ. Олардың дамуы мемлекеттің, экономика агенттіктерінің шаруашылық өмірі үшін әрі тиімді де пайдалы [1].

Осылайша, мемлекет бүгінгі күні кәсіпкерлік қызмет субъектілерінің нарық экономикасының толыққанды қатысушысы ретінде өз қызметтерін жүзеге асыруларына қажетті жағдайды қамтамасыз етіп отыр. Шағын және орта кәсіпорындармен жұмыс істетуді көздейтін жалпыұлттық институттар құрылуда.

Қазақстан мен Азия даму банкі ынтымақтастығы берік орнығып келеді. Екі жақты келісімдердің нәтижесінде мыңнан астам кәсіпкер қолдауға ие болған. Кәсіпкерлікті дамыту үшін қолайлы жағдайлар жасауға және бизнестің билікпен арадағы іс-қимылдарының жаңа моделін құруға бағытталған «Жеке кәсіпкерлік туралы» Қазақстан Республикасының Заңы қабылданды. Кәсіпкерлердің белсенділігін ынталандыруды көздейтін айтарлықтай салықтық жеңілдіктер заңдық деңгейде қарастырылды. Оның сыртында, сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес және салық салуды жақсарту жөнінен үлкен жұмыстар атқарып жатыр. Мәселен, осылайша сыбайлас жемқорлыққа қарсы күрес, шағын және орта бизнесті жеделдете дамыту шаралары жөнінде бағдарламалар әзірленіп, салық заңына түзетулер енгізілуде [3].

Мемлекетке елдегі шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуды одан әрі ынталандыру үшін алда бірқатар міндеттерді шешуге тура келеді. Жоспарлы түрде, заң жүзіндегі бастамалар арқылы және қазірде күшінде тұрған мемлекеттік бағдарламалар шеңберінде шағын және орта кәсіпкерліктің ІЖӨ құрылымындағы үлесінің айтарлықтай артуына қол жеткізіп, сол арқылы мемлекеттің экономикалық және саяси тұрақтылығының берік іргетасы – орта тапты нығайту қажет. Біріншіден, біз адамға ол үшін мемлекет барлық проблемаларын шешіп беруін күтпей, өзін бизнесте сынап көруге, елде жасалып жатқан экономикалық өзгерістерге толыққанды қатысушыға айналуына жағдай туғызуымыз керек. Іскерлік мәдениетінің деңгейін көтеру мен кәсіпкерлік бастаманы ынталандырудың маңызы үлкен. Ол үшін төмендегідей шаралар қажет:

Шағын және орта бизнестің бірлестіктер мен кооперацияларға ұмтылысын көтермелеу, оларды қолдау мен көтермелеудің жүйесін жасау.

Шағын кәсіпкерлікті қолдау және жандандыру мақсаттарында Қазақстан Республикасы Президентінің бастауымен «Шағын кәсіпкерліктің даму Қоры» АҚ құрылды.

«Даму» кәсіпкерлікті дамыту Қоры» – ҚР Заңнамасымен тыйым салынған қызметтер түрлерін алып тастағанда, сауда, өндіріс, қызметтер және басқалар аясында кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын ҚР заңнамасына сәйкес орта және шағын кәсіпкерлік субъектілері шеңберінде қаржыландыру жүзеге асырылатын, бағдарлама.

Қордың негізгі функциялары болып:

– шағын кәсіпкерлікті қаржылық қолдау мемлекеттік бағдарламаларын жүзеге асыруға және жасап шығаруға қатысу;

– жекелеген аймақтардағы әлеуметтік-экономикалық жағдайлардың ерекшеліктері мен тауарлы қызметтер нарығындағы жағдайлардың тоғысуы, шағын кәсіпкерлікті дамытудың басым бағыттарынан өз бетімен шыға келе, заңды тұлғаны құрмай жеке кәсіпкерлікті қоса, шағын кәсіпкерлік субъектілерін мақсатты несиелендіру;

– шағын кәсіпкерлік аясында және өзін-өзі жұмыспен қамту аясында жаңа жұмыс орындарын құруға жәрдемдесу;

– екінші деңгейлі банкілерден олармен несиелерді алу үшін шағын кәсіпкерліктің субъектілері пайдасына гарантияларды ұсыну;

– бизнес-орталықтардың, шағын кәсіпкерліктің инкубаторларын, кеңес беретін, оқу-әдістемелік, лизингтік және шағын кәсіпкерлік сферасындағы басқадай нарықтық инфрақұрылымдардың дамуына жәрдемдесу;

Қазақстан Республикасы Үкіметімен бекітілген тәртіпте несиелендіру бағдарламаларына қатысу.

Ресми статистика деректері бойынша республикада осы сектор дамуының оң серпіні, шағын және орта бизнес субъектілерінің тұрақты өсуін төмендегі кестеден көруге болады.

1-кесте. **Белсенді шағын және орта бизнес субъектілерінің қарқыны***

	Шағын және орта бизнес кәсіпорындарда	Шаруа (фермерлік) қожалықтар	Жеке меншік кәсіпкерлер
2009 ж.	51	157	297
2010 ж.	48	164	359
2011 ж.	56	169	416
2012 ж.	58	170	393
2013 ж.	61	171	484

**Ескерту: www.stat.gov.kz («Кәсіпорындар және жеке кәсіпкерлер саны» атты құжат негізінде құрастырылған)*

Шағын және орта бизнес субъектілерінің белсенді құрылымында ұйымдастырушылық-құқықтық тұрғыдан алып қарағанда физикалық тұлға түріндегі қызметті атқаратын субъектілер басым: жеке кәсіпкерлер 484 мың субъект болды, ол ШОБ субъектілердің санының 68% және шаруа қожалықтары 171 мың субъект ол 8% құрайды [2].

Бүгінгі таңда экономикасы дамыған елдерге қарағанда негізгі капиталдың мөлшері 30-40 есе төмен, дамушы елдерде ұсақ бизнес 2-5 есе жоғары. Ұлттық өндірушілердің жалпы санындағы ұсақ кәсіпкерлердің үлесі өнеркәсібі дамыған елдердің сәйкес көрсеткішінен 1,5 есе жоғары. Сондай-ақ, ЖІӨ, халықты жұмыспен қамтудағы шағын кәсіпорындардың үлесі дамыған елдердегі нәтижеге жақындауда. ҚР шағын және орта кәсіпорындар қызметінің барлық көрсеткіштерінің арасында тек ұлттық өндірушілердің 92,7% үлесі дамыған елдер шамасына сәйкес келеді. ҚР шағын және орта кәсіпкерлігінің қалған көрсеткіштері дамыған елдермен қоса, дамушы елдермен қол жеткен көрсеткіштер деңгейінен төмен [4].

Бұдан басқа, екінші деңгейдегі банктердің шағын кәсіпкерлік субъектілеріне:

– несиелер беру рәсімдерін және онымен байланысты шығыстарды;

– шағын бизнес субъектілері үшін несиелерге қызметтер көрсету төлемдерін азайту жөніндегі тетіктерді әзірлеу және енгізу;

– шағын бизнес кәсіпорындарын оларды жеңілдетілген нысан бойынша жобаның техника-экономикалық негіздемесімен ауыстыра отырып, несие берілетін іс-шара бойынша бизнес жоспарларды міндетті түрде ұсынудан босату;

– қарыз алушы – шағын бизнес кәсіпорындарының қаржы жағдайын бағалау өлшемдерін, сондай-ақ несиелерді қамтамасыз ету түрлеріне қойылатын талаптарды жеңілдету жолымен оңтайландыру қажет болады [6].

Шағын кәсіпкерлік субъектілерінің несие ресурстарына қол жетімділігін кеңейтуге байланысты мәселелердің шешілуі, қарыз алушылардың тізілімдерін жасау мен жүргізу оларға несие тарихын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді, бұл шағын кәсіпорындар саны мен өнімділігінің тұрақты өсуіне ықпал ететін болады [5].

Қорытындылай келгенде мемлекеттің шағын және орта бизнесті қаржы – несиелік және инвестициялық қолдау саясаты келесідей негізгі бағыттарда жүзеге асуы керек:

– басым жобаларды конкурстық негізде және жеңіл жағдайда несиелеу;

– екінші деңгейдегі банктердің шағын бизнес субьектілеріне ұсынатын несиеге кепілдік беру жүйесін енгізу және дамыту;

– екінші деңгейдегі банктермен біріге отырып, жобаларды ортақ қаржыландыруды жалғастыру;

– венчурлық қаржыландыру жүйесін дамыту;

– шағын кәсіпкерлікті қолдау процессі кезінде сақтандыру компанияларының белсенді қатысу.

Әдебиеттер

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н. Назарбаевтың Қазақстан халқына жолдауы // Егемен Қазақстан. – 2012 ж., 14 желтоқсан.

2. www.stat.gov.kz

3. 2010-2014 жж. арналған «Даму» кәсіпкерлікті дамыту қоры» АҚ-ның Шағын және орта бизнесті тікелей қаржыландыру бағдарламасы.

4. Мейірбеков Б.Қ. Қазақстандағы шағын бизнес: проблемалар мен мәселелер // Қазақ Ұлттық инженерлік академия хабаршы. – 2014. – №1.

5. Дауранов И. Кредитование субъектов малого предпринимательства // Банки Казахстана. 2009 . – №11.

6. Мулдахметов А.З. Малый бизнес: формирование, эффективность и пути развития (на примере регионов Казастана), диссертация на соискания ученой степени к.э.н. – Караганда, 2007. – С.102.

М.С. Нуртазин, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Т. Джумабекова,*** *к.э.н., доцент*

ПРОБЛЕМЫ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ

Кредитный портфель служит главным источником доходов банка и одновременно – главным источником риска при размещении активов. От структуры и качества кредитного портфеля в значительной степени зависит устойчивость банка, его репутация, финансовые результаты. Оптимальный, качественный кредитный портфель влияет на ликвидность банка и его надежность. Надежность банка важна для многих – для акционеров, предприятий, населения, являющихся вкладчиками и пользующихся услугами банка. Потеря вклада затрагивает многочисленные сбережения вкладчиков и капитал многих хозорганов. Финансовое неравновесие банков снижает общее доверие к кредитной системе государства, а это ощущается и в других секторах экономики [1].

В современном мире кредиты – неотъемлемая часть экономического развития и опора существующей экономики Казахстана. Однако процесс кредитования заемщиков в банках подвержен влиянию факторов, которые способны повлечь за собой риск непогашения кредита.

Одним из основных направлений деятельности коммерческих банков является выдача кредитов, которая с одной стороны – наиболее доходная операция, с другой стороны – наиболее рискованная. Выдавая кредиты, банк непосредственно формирует свой кредитный портфель.

Представляется, что кредитный портфель банка – это совокупность предоставленных коммерческим банком кредитов, классифицируемых по определенным отраслям, связанных с факторами кредитного риска, различным категориям заемщиков с учетом предъявляемых им требований. Менеджмент банка должен оценивать, как в кредитном портфеле «смешаны» различные отрасли по доходности и риску, если он стремится к достижению оптимальной структуры портфеля по этим показателям. Для этого банку нужна количественная оценка доходности и рисков отраслей. Типичным примеров концентрации отраслевого риска могут служить многие американские банки, региональный характер которых заставляет их идти на высокую концентрацию в ссудном портфеле той отрасли, которая доминирует в штате, где работает банк [2].

Как правило, в банковской сфере часто упоминают о кредитном или процентном рисках. Тем не менее, кредитный риск имеет первостепенное значение, который должен тщательно анализироваться. В банковском риск-менеджменте это необходимо для более точной оценки кредитоспособности заемщиков. Кредитный риск, связанный с хорошей фирмой в «здоровой» отрасли, ниже кредитного риска хорошей фирмы, но работающей в кризисной отрасли. Важным показателем кредитного риска, связанного с определенным корпоративным заемщиком, является информация о рисках и рентабельности отрасли, в которой он работает [3].

Данные по динамике рисков и доходности отраслей позволяют банку определить наиболее эффективный выбор кредитной политики банка для диверсификации отраслевого риска кредитного портфеля. Установление лимитов по отдельным отраслям не может быть задано раз и навсегда, поскольку степень отраслевого риска не статична и требует постоянного мониторинга.

В настоящее время состояние кредитного портфеля позволяет судить не только о качестве кредитной политики банка, но и прогнозировать результат кредитной деятельности на будущее.

Согласно статистике НБ РК на 01 января 2014 г., суммарный ссудный портфель 38 банков второго уровня в РК равнялся 13,3 трлн тенге. Показатель увеличился на 14,51% по сравнению со значением годом ранее (см. табл. 1).

Среднее годовое увеличение кредитного портфеля БВУ РК составило 40,19%. Наибольший рост ссудного портфеля за рассматриваемый период показал АО ДБ «Таиб Казахский Банк» – на 597,48% с 1,74 млрд тенге до 12,12 млрд тенге. За тот же период АО ДБ «RBS (Kazakhstan)» показал максимальное уменьшение показателя – на 69,14% с 33,44 млрд тенге до 10,32 млрд тенге на 01.01.2014 г.

АО «Казкоммерцбанк» удерживает лидерство по размеру ссудного портфеля – по состоянию на 01 января 2014 г. его объем составил 2,48 трлн тенге. Годовой прирост составил 3,51%. По состоянию на 01 января 2013 г. АО «Казкоммерцбанк» также обладал крупнейшим ссудным портфелем среди 38 банков, оперирующих на территории РК.

Таблица 1 – **Кредитный портфель БВУ РК по состоянию на 01.01.2014г.** (в млрд тенге)*****

№ п/п	Банк	На 01.01.2014 г.	На 01.01.2013 г.	Изменение в рейтинге
1	2	3	4	5
1	АО «КАЗКОММЕРЦБАНК»	2 481,82	2 398,86	=
2	АО Б «ТА Банк»	2 381,33	2 061,56	=
3	АО «Народный Банк Казахстана»	1736,23	1534,46	=
4	АО «Банк ЦентрКредит»	887,33	851,85	=
5	АО «Цеснабанк»	798,66	529,28	2
6	АО «АТФБанк»	716,80	769,27	-1
7	АО «KASPI BANK»	714,34	485,42	-1
8	АО «Цеснабанк»	664,40	475,11	-1
9	АО «Альянс Банк»	585,07	593,94	-3
10	АО «Евразийский Банк»	445,39	368,12	=
11	АО «ТЕМІРБАНК»	268,45	244,81	=
12	АО «Нурбанк»	194,21	194,81	=
13	АО «Жилстройсбербанк Казахстана»	180,65	123,53	1
14	АО «Delta Bank»	162,00	121,70	1
15	АО «Bank RBK»	144,18	65,58	6
16	АО «ДБ «АЛЬФА-БАНК»	126,14	89,07	=
17	АО «Ситибанк Казахстан»	118,76	157,45	-4
18	ДО АО Банк ВТБ (Казахстан)	110,13	81,85	-1
19	ДБ АО «Банк Хоум Кредит»	107,65	69,98	=
20	ДБ АО «HSBC БАНК КАЗАХСТАН»	81,06	66,17	=

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5
21	АО «Казинвестбанк»	74,32	73,32	-3
22	АО «AsiaCredit Bank (АзияКредит Банк)»	68,87	36,47	1
23	АО «Банк «Астана-финанс»	46,33	31,27	2
24	АО «ЭКСИМБАНК КАЗАХСТАН»	45,91	58,82	-2
25	АО «Банк Kassa Nova»	42,24	23,13	1
26	АО «Qazaq Banki»	29,87	8,91	6
27	АО «ForteBank»	25,81	21,83	=
28	АО «ДБ «КЗИ БАНК»	17,55	14,13	=
29	АО «Банк Позитив Казахстан»	16,88	11,95	2
30	АО ДБ «ТАИБ КАЗАХСКИЙ БАНК»	12,12	1,74	8
31	АО «Заман-Банк»	10,81	12,86	-1
32	АО ДБ «RBS (Kazakhstan) »	10,32	33,44	-8
33	АО «Шинхан Банк Казахстан»	10,03	7,35	1
34	АО ДБ «БАНК КИТАЯ В КАЗАХСТАНЕ»	8,83	13,88	-5
35	АО «ДБ «PNB» – Казахстан»	7,83	6,32	1
36	АО «Исламский Банк «Al Hilal»	5,99	8,74	-3
37	АО «ТПБ Китая в г. Алматы»	5,67	7,22	-2
38	АО ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане	4,82	4,68	-1

**Таблица составлена автором на основе статистических данных Национального Банка РК*

Следом за АО «Казкоммерцбанк» идет АО «БТА Банк» с объемом выданных кредитов в 2,38 трлн тенге. Ссудный портфель финансового института увеличился по сравнению с 2012 г. на 15,51%. Годом ранее АО «БТА Банк» также был вторым крупнейшим кредитором страны среди коммерческих банков.

Третье место удержал за собой АО «Народный Банк Казахстана». Ссудный портфель банка увеличился на 13,15% по сравнению с показателем 2012 г. и составил 1,74 трлн тенге.

На четвертом месте, как и в 2012 г., находится АО «БанкЦентрКредит». За год ссудный портфель банка вырос на 4,16% с 851,85 млрд тенге до 887,3 млрд тенге.

Первую пятерку банков по ссудному портфелю замыкает АО «Сбербанк». В первой пятерке дочка российского банка продемонстрировала наибольший рост ссудного портфеля, с 529,28 млрд тенге до 798,7 млрд тенге, т.е. прирост составил 50,90%.

Наименьший объем ссудного портфеля на 01.01.2014 г. зафиксирован у АО ДБ «НБ Пакистана» в Казахстане. Банк увеличил свой кредитный портфель на 3,04% с 4,68 млрд тенге до 4,82 млрд тенге.

Положительное увеличение ссудного портфеля свидетельствует, во-первых, о наличии у банка долгосрочной ресурсной базы (что характерно для надежных крупных банков, обладающих положительной репутацией в банковских и клиентских кругах), а во-вторых, о потенциале банка в удовлетворении потребностей корпоративных клиентов различных секторов экономики. Рост в динамике такого вида кредитных размещений позволяет оценить банк как соответствующий потребностям рынка, что поднимает его репутацию в клиентской среде, а, следовательно, добавляет конкурентные преимущества.

Результаты анализа позволяют сделать вывод, что в течение года наибольшую долю в кредитном портфеле имеет АО «Казкоммерцбанк», политика Банка направлена на прирост долгосрочных кредитов, а именно кредитование и пролонгирование юридических лиц.

Литература

1. Банковский менеджмент: Учебник / Под ред. д.э.н., проф. О.И.Лаврушина. – М.: КНОРУС, 2009. – 560 с.
2. Банковское дело / Под ред. Г.С. Сейткасимова. – Астана: КазУЭФиМТ, 2007. – 416 с.
3. Деньги, Кредит, Банки / Под ред. О.И. Лаврушина. – М.: Ф и С., 2002.
4. Финансовые показатели банков второго уровня 1 по состоянию на 01.01.2014 г. / Официальный сайт

Национального банка РК // Интернет-ресурс: //www.nationalbank.kz./
5. Финансовые показатели банков второго уровня 1 по состоянию на 01.01.2013г. / Официальный сайт Национального банка РК // Интернет-ресурс: //www.nationalbank.kz.

М.С. Октябрева, *студент*
Научный руководитель: ***И.А. Резник,*** *к.э.н., доцент*
Оренбургский государственный университет

ДЕПОЗИТНЫЕ ПРОДУКТЫ: СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Коммерческий банк как основной финансовый посредник подвергается влиянию цикличности экономики. Соответственно, современные тенденции развития экономических отношений страны влекут за собой изменение видов и объема банковских операций и услуг в составе предлагаемых банковских продуктов.

В нормативно-правовой базе РФ до настоящего времени не в полной мере дано понятие и перечень депозитных продуктов банков, как и само понятие «банковский продукт» и его виды. В экономической литературе также нет единства в их понимании.

Следует отметить, что в ряде теоретических работ и в банковской практике распространено употребление терминов «банковский продукт», «банковская услуга», «банковская операция» как синонимов, при этом депозитные продукты часто отождествляются с депозитными услугами. По мнению П.А. Продолятченко, «депозитная услуга может быть определена как результат осуществления совокупности взаимосвязанных интеллектуальных, финансовых, технических и прочих действий банка, направленных на удовлетворение потребностей клиентов в размещении денежных средств на депозитных счетах на возвратной, платной и срочной основе, в соответствии с условиями депозитного договора».

В процессе осуществления депозитной услуги или комплекса депозитных услуг появляется депозитный продукт. В отличие от услуги депозитный продукт выступает уже как конкретная категория: это то, что клиент приобретает у банка (или «то, что конкретный банк продает данному конкретному клиенту»). Его можно определить как конкретное воплощение (способ оказания) депозитной услуги в форме ее четкого определения и структурирования условий, рассчитанных на конкретного вкладчика (депозитора) или на их группу.

Безусловно, в основе депозитного продукта, по сути, лежат депозитные услуги, т.к. банковский продукт является формой проявления банковской услуги в ходе удовлетворения банком потребностей клиентов. Следует отметить, что понятие «депозитный продукт», как и «банковский продукт», более динамично в отличие от понятия услуга. Продукт – это товар, возникающий в результате проведения комплекса взаимосвязанных, информационных, финансовых и юридических мероприятий, объединенных единой технологией обслуживания клиентов. Этот продукт подвержен финансовым инновациям, историческим и клиентским предпочтениям. Именно он отражает в банковской деятельности такие «новые явления объективной реальности», как «жизненный цикл товара», «торговая марка», «конкурентоспособность», «маркетинговый подход» и т.д.

Возникновение депозитного продукта как формы выражения депозитной услуги происходит в результате осуществления упорядоченной совокупности действий по удовлетворению депозитных потребностей клиентов банковских операций. Депозитные банковские операции – это конкретные действия и процедуры, осуществляемые банком и депозиторами, образующие депозитный продукт. Банковские операции характеризуют отношения, складывающиеся между банком и клиентом по поводу предоставления (получения) банковского продукта и отношения между подразделениями и конкретными работниками банка.

Однако при любой степени сложности самого депозитного продукта и его взаимосвязей с

услугами и операциями он состоит из следующих основных элементов:

– депозитные услуги;

– технология (порядок или последовательность совершения банковских операций);

– депозитные операции;

– документы (материальные носители, удостоверяющие совокупность прав и обязанностей банка и клиента).

Следует отметить, что каждый из указанных элементов лежит в основе отдельных характеристик депозитного продукта: депозитная услуга определяет уровень потребительской ценности продукта; банковские операции определяют размер издержек (себестоимость) депозитного продукта; применяемые банковские технологии оказывают влияние, как на уровень потребительской ценности, так и на себестоимость продукта; банковские документы отражают юридический аспект производства депозитного продукта [1].

Таким образом, депозитный продукт представляет собой систему отношений между банком и клиентами, которая состоит из ряда взаимосвязанных элементов и объединена в единый процесс, осуществляемый определенными этапами, в соответствии с характерными принципами. Проведенный анализ состояния структуры депозитных продуктов на примере Сберегательного банка России и Народного банка Казахстана показал, что в условиях незначительного роста реальных располагаемых доходов населения и невысоких процентных ставок по вкладам темп прироста объема вкладов физических лиц на депозитном рынке за 2013 г. в РФ увеличился на 13%. Основными факторами роста объема вкладов физических лиц в первой половине 2013 г. являлись увеличение реальных располагаемых доходов населения, относительно привлекательные процентные ставки по вкладам, эффект их капитализации, а также некоторое повышение склонности населения к сбережениям [2]. В связи с ожидаемым понижением ставок на депозитном рынке клиенты (физические лица) открывали вклады в банках, стремясь зафиксировать текущий уровень доходности на максимально возможный срок. В свою очередь в Казахстане соответствующий показатель уменьшился на 10% по сравнению с 2011г.

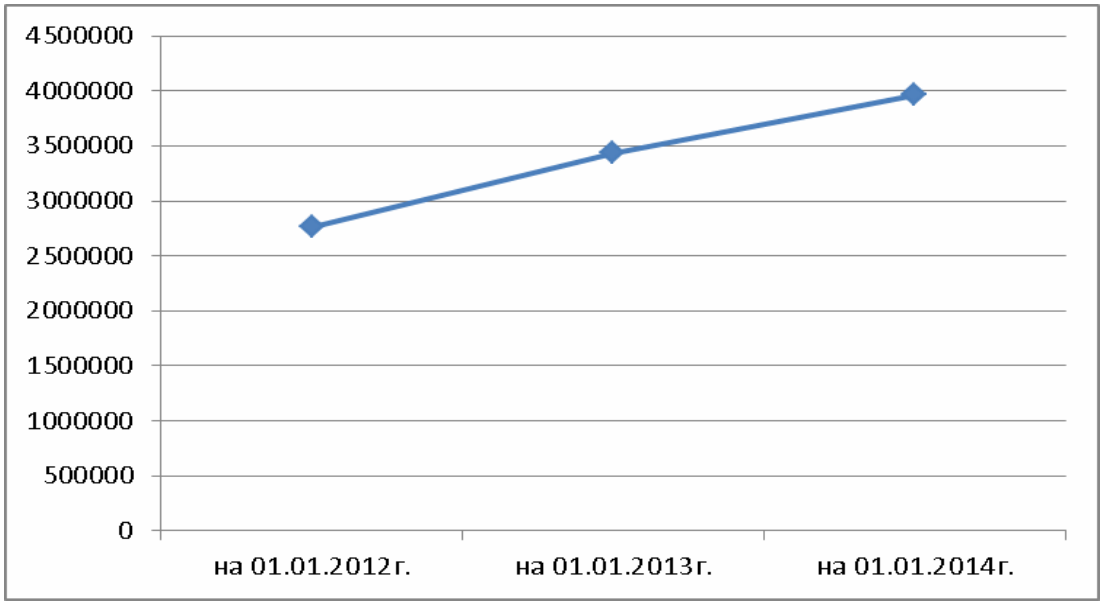


Рис. 1 – **Вклады населения в банках Казахстана за 2011-2013 гг, млн тенге***

**Составлен авторами на основании данных Банка России*

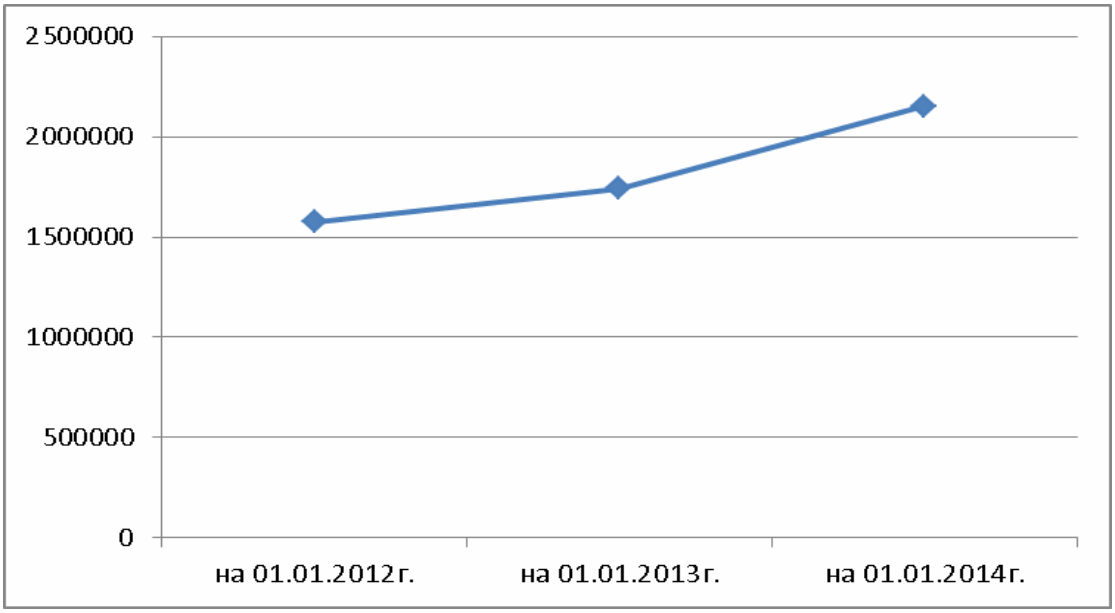


Рис. 2 – **Вклады населения в банках Российской Федерации за 2011-2013 гг., млн руб.***

**Составлен авторами на основании данных Национального Банка Республики Казахстан*

Из годового отчета Сбербанка РФ следует, что основой ресурсной базы остаются привлеченные средства физических лиц. Их объем за 2013 г. вырос на 20,6% и превысил 8 трлн рублей. Более всего увеличились срочные депозиты, средства на счетах банковских карт и средства, привлеченные в сберегательные сертификаты. Основной прирост пришелся на вклады, открываемые в удаленных каналах, и пенсионную базовую линейку вкладов.

Доля Сбербанка на рынке вкладов за 2013 г. выросла с 45,7 до 46,7%. При этом наибольший рост доли произошел в ноябре и декабре за счет двух основных факторов. Во-первых, в конце года на рынке произошел переток части средств в крупные банки, в т.ч. в Сбербанк. Во-вторых, в декабре в Сбербанке наблюдался сезонный рост вкладов до востребования за счет бюджетников, усиленный тем, что пенсионерам были перечислены пенсии сразу за два месяца – декабрь 2013 г. и январь 2014 г. [3].

Что же касается Народного банка Казахстана, то он продолжает занимать лидирующие позиции на рынке вкладов физических лиц Казахстана. Банк продолжает оставаться лидером по абсолютному приросту депозитного портфеля физических лиц среди банков второго уровня. Доля банка на рынке составляет 20,3% (800 млрд тенге), при этом доля банка по срочным вкладам составляет 18,6% (635 млрд тенге), по депозитам до востребования – 33% [4].

Рассмотрев общее положение исследуемых банков на банковском рынке, следует провести анализ в разрезе видов вкладов и процентным ставкам по ним в таблице 1.

Исходя из приведенных данных следует констатировать факт, что продуктовая линейка депозитов в Российской Федерации наиболее обширна и условия вкладов наиболее гибкие. Об этом свидетельствует наличие «Международного» вклада в фунтах стерлингов, швейцарских франков и японских йен и присутствие вкладов открываемых удаленно от офиса. Это может быть связано, прежде всего, с наличием жесткой конкуренции на рынке банковских услуг и постоянном совершенствовании банковских продуктов.

Что же касается процентных ставок, то в 2013 г. произошло их повышение. Так, согласно данным Банка России и Национального банка Республики Казахстан процентные ставки по вкладам в иностранной валюте до 1 месяца увеличились на 0,2 п.п. до 0,6% и на 2 п.п. до 3,1% , соответственно.

Говоря о срочных вкладах следует отметить, что за указанный год процентные ставки по ним существенно понизились (до 2,75% в России и до 5,2% в Казахстане) [5]. Это связано с тем, что подавляющая часть кредитов выдается в национальной валюте, поэтому банкам важнее аккумулировать средства именно в отечественной валюте.

Таблица 1 – **Характеристика действующих условий вкладов для физических лиц в Российской Федерации и Республике Казахстан***

Банк	Тип вклада	Вид вклада	Минимальная сумма вклада, долл. США	Срок вклада, мес	Процентная ставка по вкладу		Периодичность выплаты процентов	Возможность снятия	Возможность пополнения
					min	max			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Сбербанк	Срочный вклад	«Сохраняй»	100	1/36	0,3	2,35	ежемесячно	нет	нет
		«Пополняй»	100	3/36	0,4	2,05	ежемесячно	нет	да
		«Управляй»	1000	3/36	0,35	1,85	ежемесячно	да	да
		«Подари жизнь»	260	12	–	6,40	каждые 3 месяца	нет	нет
		«Мультивалютный Сбербанка России»	5	12/24	0,01	1,75	Каждые 3 месяца	нет	да
		«Международный»	10 000 фунтов стерл. / 10 000 швейц. франков / 1 000 000 япон. йен	1/36	0,55	3,25	в конце срока	нет	нет
		Сберегательный счет	не ограничена	бессрочно	0,10	0,40	ежемесячно	да	да
	Вклады Онлайн	«Сохраняй Онлайн»	100	1/36	0,40	2,35	ежемесячно	нет	нет
		«Пополняй Онлайн»	100	3/36	0,50	2,15	ежемесячно	нет	да
		«Управляй Онлайн»	1000	3/36	0,45	1,95	ежемесячно	да	да
	Вклады для расчетов	«До востребования Сбербанка России»	5	бессрочно	–	0,01	ежеквартально	да	да
		«Универсальный Сбербанка России»	5	60	–	0,01	каждые 3 месяца	да	да

Продолжение таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Народный банк Казахстана		«Народный стандарт.»	100	1/36	0,50	3,30	ежемесячно	нет	нет
		«Народный пенсион.»	20	6/12	2,70	3,20	ежемесячно	нет	да
		«Halyk универс.»	500	9/12	–	2,50	по окончании срока вклада	да	да
		«Halyk детский»	50 или 100, в зависимости от региона	12 / 120	2,50	3,00	по окончании срока	нет	да
		«Образовательный накопительный вклад»	15 000 тенге	60 / 120	8,00	9,00	ежемесячно	предусмотрено на оплату образования	да

**Составлена авторами, на основании данных представленных на официальном сайте Сбербанка РФ и Народного банка Казахстана*

К тому же снижение процентов по валютным депозитам увеличивает привлекательность депозитов в национальной валюте.

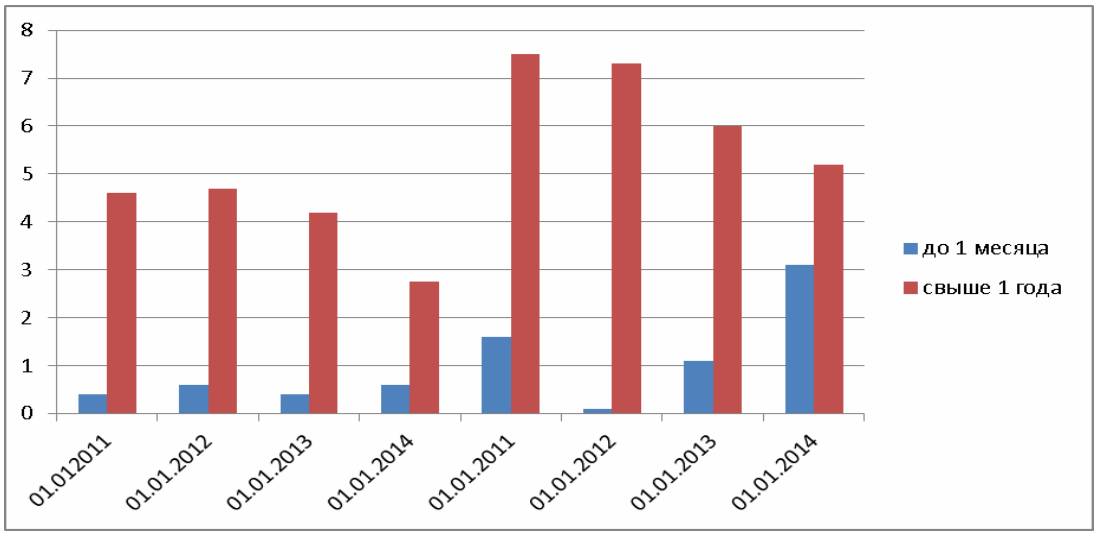


Рис. 3 – **Динамика средневзвешенных процентных ставок по депозитам в иностранной валюте***

**Составлен авторами на основании данных Банка России и Национального Банка Республики Казахстан*

Что касается прогнозов, то в связи со стремлением банков ограничить дальнейшее удорожание фондирования на депозитном рынке сформировалась тенденция к снижению ставок по вкладам физических лиц в исследуемых странах. Тенденция к понижению вряд ли проявится в ближайшее время: интерес населения к банковским вкладам продолжает расти, в т.ч. и к валютным депозитам – спрос на них увеличивается в результате повышения курса доллара и евро. Так что к понижению ставок депозитный рынок перейдет постепенно, и обвальным это понижение точно не будет. Скорее всего, изменения не превысят 0,5 – 1%.

Литература

1. Продолятченко П.А. Экономико-правовая характеристика понятия «депозитный продукт» [Электронный ресурс] – Режим доступа: http://teoria-practica.ru/
2. Официальный сайт Центрального банка РФ – Режим доступа: http://www.cbr.ru/
3. Годовой отчет за 2013 г. Сбербанка России – Режим доступа: http://www.sberbank.ru/
4. Годовой отчет за 2013 г. Народного банка Казахстана – Режим доступа: http://www.halykbank.kz/ru
5. Официальный сайт Национального банка РК – Режим доступа: http://www.nationalbank.kz/

А. Сакипова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.А. Мусина,*** *д.э.н., и.о. профессора*

КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК В СИСТЕМЕ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Важную роль в активизации инвестиционного процесса в условиях развивающейся экономики Казахстана играют коммерческие банки, которые призваны аккумулировать временно свободные денежные средства и направлять их в инвестиционную сферу реального сектора экономики в соответствии со своими инвестиционными приоритетами. Идеальная модель экономического развития – баланс финансового и реального секторов экономики. На сегодня отечественная практика показывает диспропорции в сторону роста рынка финансовых услуг, тогда как реальный сектор ориентирован на сырьевую направленность. Подобный диссонанс не есть проблема Казахстана как молодого государства, корнями она уходит глубоко в историю становления государства. Вышеобозначенная проблема определила цель исследования интеграции коммерческого банка и реального сектора с определением ключевых проблем для выработки направлений по совершенствованию и оптимизации данного процесса развития.

Кредитная система, будучи вторичной по отношению к производству, оказывает на него постоянное и значительное влияние. Она многократно расширяет масштабы денежного накопления, обеспечивает перелив денежных средств из одной отрасли в другую, способствуя тем самым росту эффективности производства. Тем самым можно аргументировать актуальность исследования взаимосвязи коммерческого банка и реального сектора отечественной экономики. Это, в свою очередь, определяет основные его задачи: рассмотреть современные тенденции банковского инвестирования, приоритетные его отрасли; определить основные проблемы взаимодействия банковского и реального секторов экономики; путем исследования мнений современных авторов предложить видение дальнейшей политики банковского сектора в части инвестирования реального сектора.

В механизме банковской системы большая роль принадлежит коммерческим банкам. Они являются многофункциональными организациями, действующими в различных секторах рынка ссудного капитала. Банки, аккумулируя основную долю кредитных ресурсов, предоставляют своим клиентам полный комплекс финансовых услуг, включая кредитование, прием депозитов, расчетное обслуживание, покупку-продажу и хранение ценных бумаг, иностранной валюты и др.

С начала 2000-х годов экономика Казахстана развивалась бурными темпами. В докризисный период среднегодовой рост ВВП (по данным Агентства РК по статистике) составлял около 10% в год и обеспечивался стабильным ростом в финансовом и реальном секторах экономики. Рост промышленного производства, в основном обеспечивался нефтегазовым сектором, сектором цветной и черной металлургии, производством строительной продукции. Соответственно, стабильное развитие экономики и производства в докризисный период, обеспечивало улучшение благосостояния населения Казахстана, а также развитие малого и среднего предпринимательства.

Филиальные сети казахстанских банков быстро росли, но они по-прежнему тяготеют к крупнейшим экономическим центрам, где сосредоточена большая часть населения страны.

Наблюдавшийся в докризисный период рост экономики, а вместе с ним улучшение благосостояния населения, в частности, характеризующееся увеличением доходов, активное развитие строительной индустрии, увеличение спроса на жилье вызвали увеличение спроса на кредитные ресурсы со стороны населения. Избыток свободных денежных средств, доступность кредитных ресурсов и отсутствие достаточных возможностей для инвестирования, и, как следствие, спекулятивные настроения на рынке недвижимости, привели к высокому росту цен на нем и его перегреву. Кроме того, снижение цен на нефть и металлы, также негативно сказалось на экономике Казахстана, ориентированной на экспорт сырья.

Казахстанские банки все активнее обращались за необходимыми ресурсами на международные рынки долговых инструментов через привлечение синдицированных кредитов, выпуски облигации и секьюритизацию активов. Это позволяло им удлинять сроки заимствований и сокращать разрывы по срокам между требованиями и обязательствами. Хотя казахстанские банки выполняли нормативы достаточности капитала, установленные регулирующими органами, Standard & Poor's оценивало их капитализацию как слабую, особенно учитывая высокие темпы роста при неустойчивых условиях деятельности и неясность в отношении поддержки капитала со стороны нынешних акционеров.

Важную роль в развитии экономики страны сыграл финансовый сектор, в частности банковский, активно кредитуя экономику страны за счет средств, привлеченных из внешних источников оптового фондирования. В докризисный период потребление внутренней экономики покрывалось за счет внешних источников фондирования, не доступных в настоящий момент для банков второго уровня. В результате банки на сегодня испытывают существенные трудности рефинансирования внешних обязательств. В свою очередь, такие риски снизили кредитную активность банковского сектора по выдаче новых кредитов.

Глобальный финансовый кризис повлиял на финансовую систему многих стран, в т.ч. и Казахстана, интегрированного в международную финансовую систему. В настоящее время на финансовом рынке наблюдается ухудшение некоторых показателей, связанное с возникшим дефицитом фондирования на международных рынках. Сокращение объемов внешнего фондирования негативно повлияло на способность банков предоставлять новые кредиты и способствовала снижению темпов кредитования экономики.

В таблице 1 представлены данные по основным отраслям экономической деятельности, куда были направлены инвестиционные ресурсы банковского сектора РК за 2013-2014 гг.

Таблица 1 – **Кредиты банков по отраслям экономики за 2013-14 гг.**

Отрасли экономики	01.01.2014		01.01.2013	
	млн тенге	Доля в общей структуре, %	млн тенге	Доля в общей структуре, %
1	2	3	4	5
Всего по отраслям экономики, из них:	11 314 974		9 902 445	
Промышленность, в т.ч.:	1 281 992	11,3	1 173 526	11,8
Сельское хозяйство	379 968	3,35	327 806	3,31
Строительство	1 386 504	12,25	1 382 219	13,9
Транспорт	395 724	3,49	415 106	4,19

Продолжение таблицы

1	2	3	4	5
Связь	92 676	0,81	73 644	0,74
Торговля	2 189 880	19,35	1 964 845	19,84
Другие (непроизводственная сфера, индивидуальная деятельность)	5 588 230	49,38	4 565 299	46,1

По данным таблицы видно, что приоритетными отраслями инвестирования банковским сектором были и остаются непроизводственная сфера и торговля – 20 и 49%, соответственно, тогда как кредитование отраслей сельского хозяйства, транспорта и связи варьируется от 0,7 до 3,5%.

Что касается прямых банковских инвестиций в промышленность Казахстана, то здесь наблюдается следующая статистика: в общем объеме прямых инвестиций основную долю – 60% составляют инвестиции в нефтегазовую отрасль. Доля инвестиций в другие отрасли очень незначительная: в черную металлургию – 5%, в пищевую промышленность – 5%, в другие отрасли – 2%. Исключение составляет цветная металлургия – 28% [6].

Необходимо отметить: наблюдаемые в мировой практике высокие темпы роста экономики, достигнутые за счет сырьевых отраслей, в последующем будут означать дальнейшую деформацию отраслевой структуры экономики, а не ожидаемое успешное продвижение по пути индустриального развития. Такой перекос вложений инвестиций, вызванный быстрым развитием сырьевых отраслей, вызывает упадок в обрабатывающих отраслях производства. Отсутствие собственного производства в обозримом будущем приведет к необходимости приобретения продукции за рубежом, что обернется для страны значительно большими затратами, причем в иностранной валюте. Собственно говоря, все перечисленные выше негативные последствия уже имеют место в реальной экономике РК, постепенно приобретая угрожающие размеры.

В банковской системе Казахстана к началу мирового финансового кризиса насчитывалось 36 банков. Состав и структура банковского сектора на 2013-2014 гг. представлена в таблице 2.

Таблица 2 – **Структура банковского сектора Республики Казахстан***

Структура банковского сектора	01.04.2013 г.	01.04.2014 г.
Кол-во банков второго уровня, в т.ч.:	38	38
банки со 100% участием государства	1	1
Кол-во представительств банков второго уровня за рубежом	16	14
Кол-во филиалов банков второго уровня	19	17
Кол-во представительств банков-нерезидентов в РК	362	378
Кол-во банков-участников системы обязательного коллективного гарантирования (страхования) вкладов (депозитов) физических лиц	36	36

**Таблица составлена по данным источника [2].*

Как видно из таблицы, в структуре банковского сектора значительных изменений по сравнению с началом 2013 г. не наблюдалось.

По международным меркам банковский сектор Казахстана относительно невелик по размерам и характеризуется высокой степенью концентрации. Три крупнейших банка страны «Казкоммерцбанк», «БТА» и «Народный» доминировали в банковской системе: в конце 2013 г. на их долю приходилось 68% совокупных клиентских средств, 61% ссудной задолженности и 59% активов. Хотя совокупная доля рынка, принадлежащая трем указанным банкам, постепенно сокращалась, менее крупным кредитным организациям нелегко было сократить существующий разрыв [1].

На протяжении последних нескольких лет банковский кластер Казахстана являлся одним из самых динамично развивающихся в странах СНГ. Отношение активов к ВВП за 2011 г. выросло

48,5% до 66,6%. Рост конкуренции стимулирует банки расширить спектр оказываемых финансовых услуг, увеличивать число потребителей банковских услуг как внутри страны, так и за ее пределами [2].

Благополучие усредненных показателей по банковской системе в целом не означало отсутствия рисков вообще. Прежде всего, это касается внешних заимствований.

Мерами по поддержке банковского сектора со стороны Правительства необходимо назвать финансовые потоки в виде пенсионных отчислений, направленных в БВУ на депозиты и банковские облигации (средневзвешенная доходность инвестируемых пенсионных активов, по данным на 01.10.14 г., значительно превысила показатели на 01.04.14 г.). В настоящий момент Единый Национальный пенсионный фонд (ЕНПФ) заключил договора возмещения комиссионного вознаграждения со следующими БВУ РК и организациями, осуществляющими отдельные виды банковских операций:

– алматинский филиал АО «БТА Банк»;
– АО «Темирбанк»;
– АО «Альянс банк»;
– АО «Delta Bank»;
– АО «Цеснабанк»;
– АО «Народный Банк Казахстана»;
– АО «Банк ЦентрКредит»;
– АО «Казпочта».

Преобладание тенденции заинтересованности банковского сектора в предоставлении краткосрочных высокодоходных, но одновременно высокорискованных потребительских кредитов, порождая проблему неработающих займов, привело к подконтрольности этого вопроса государством. Таким образом, Правительством разработан ряд программ по интеграции финансового сектора в лице коммерческих банков в реальный сектор Казахстана. В качестве основных можно выделить программы: «Дорожная карта бизнеса-2020», Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 г.

Государственная поддержка банков не снизила до приемлемого уровня их валютные и кредитные риски в силу низкого качества их активов и значительной доли кредитов, выданных в иностранной валюте.

По мнению отдельных авторов, главная цель привлечения и использования банковских инвестиций – инвестирование реального сектора экономики – не достигнута [6]. На современном этапе развития нашей республики инвестиционная деятельность является одной из приоритетных в долгосрочной перспективе развития любого банка.

На третьем Международном форуме «Алматинский инвестиционный саммит», организованном Агентством Республики Казахстан по инвестициям (АРКИ) и газетой «Интернэшнл Геральд Трибюн» президент ЕБРР Х. Келер заявил, что «Казахстан является одним из тех мест, где можно делать инвестиции» [4].

Все участники секционного заседания вышеупомянутого форума единодушно отметили, что, несмотря на негативные внешние факторы, банковская система Казахстана продолжает оставаться одной из наиболее динамично развивающихся сфер экономики, особенно привлекательной для иностранных инвесторов [4].

Концепция развития финансового сектора до 2030 г. определяет банковский сектор как весомый сподвижник развития реального сектора отечественной экономики [3].

Благоприятный инвестиционный климат нашего государства, а именно политическая стабильность в обществе, огромные природные богатства страны (нефть, газ, драгоценные, цветные и черные металлы, огромный потенциал агропромышленного сектора, большие запасы других минерально-сырьевых ресурсов) создают все необходимые предпосылки для развития и совершенствования банковской сферы Казахстана, как одного из главных источников инвестиций в реальный сектор экономики.

Одним из ключевых факторов обеспечения стабильного и полноценного функционирования банковской системы является наличие развитого и устойчивого реального сектора экономики с диверсифицированной структурой.

Попытки диверсифицировать экономику, избавить ее от излишней зависимости от нефти и создать сегменты малого и среднего бизнеса, работающие в производственной сфере, предпринимались, но не были доведены до конца, как и попытки, сделать казахстанский бизнес более прозрачным и с более понятной структурой акционеров. В новых условиях необходимо пересмотреть принципы стратегии банков второго уровня РК, в первую очередь с ориентацией на обслуживание потребностей национальной экономики и обеспечения ее устойчивого роста, что требует адекватного пересмотра деятельности субъектов экономики – клиентов банков.

Для развития и укрепления банковского инвестирования в реальный сектор отечественной экономики, на наш взгляд и, по мнению большинства авторов, целесообразно предложить к рассмотрению следующее:

– усиление роли государства как гаранта осуществления благоприятного предсказуемого режима хозяйственной деятельности отечественных и зарубежных инвесторов, закрепить публичность проводимой государственной инвестиционной политики;

– требуется разработка инвестиционно-промышленной стратегии на государственном уровне, определяющей нормы регулирования воспроизводственных процессов;

– обеспечение возможности получения инвесторами достоверной информации об организациях в целях анализа и выбора объектов инвестиций;

– необходимо изменить движение финансовых ресурсов из традиционных областей в новые, более эффективные;

– необходимо способствовать полной и квалифицированной банковской информации потенциальным клиентам о программах долгосрочного кредитования реального сектора, закрепленных государством;

– необходимо определить всесторонний и постоянный контроль (внутрибанковский, государственный) за целенаправленностью использования вновь поступивших финансовых ресурсов в виде депозитных масс, средств Нацфонда, отчислений пенсионных фондов.

Литература

1. Стратегия индустриально-инновационного развития РК на 2003-2015 г. // Указ Президента РК от 17 мая 2003 г.

2. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. – Постановление правительства РК от 29.08.2014 г. №954 // Интернет-ресурс: www.kba.kz

3. «Обзор банковского сектора Казахстана» //АО «Рейтинговое агентство Регионального финансового центра города –Алматы», 2013-2014 гг. //Интернет-ресурс: www.rfcaratings.kz

4. «Вестник Национального Банка РК» // Интернет-ресурс: www.nationalbank.kz.

5. Алыкпашев Ж.Т. Роль банков в сфере рынка услуг // Вестник КазНУ. Сер. экон., 2003. – №3 (31).

6. Донцов С. Банковская система Казахстана – крупнейший институциональный инвестор национального фондового рынка // Аль Пари. – 2004. – №2-3. – С.40-46.

7. Соколов Л. «ЕНПФ: трехкратный рост доходности» // «Казахстанская правда», 19.11.2014 г.

8. Кулекеев Ж.А. «Реальный сектор отечественной экономики и его проблемы» // Проблемы и перспективы взаимодействия финансового и реального секторов экономики: Мат-лы республикан. научно-практ. конф., апрель 2001 г. – Алматы: РГП «Институт экономических исследований» Министерства экономики и торговли Республики Казахстан, 2001. – №4. – С.148.

А. Саржанұлы, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина,*** *к.э.н., доцент кафедры*

АНАЛИЗ КРЕДИТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АО «НАРОДНЫЙ БАНК КАЗАХСТАНА»

Кредит – это сделка ссудного характера между экономическими партнерами по предоставлению денег или товаров в долг на условиях срочности, возвратности, платности, обеспеченности и целенаправленности [1. С. 528]. Одно из приоритетных направлений в анализе экономической деятельности банка занимает анализ его кредитных операций, который должен отражать эффективность кредитной политики и работы банка в целом.

Результаты такого анализа позволяют принимать управленческие решения об изменении направлений и методов кредитования.

Кредитная деятельность коммерческого банка анализируется по следующим направлениям: движение кредитов; распределение кредитов по экономическим секторам; оценка обеспеченности ссуд, погашения и возвратности кредитов; доходность и срочность кредитного портфеля банка [4. С. 179].

Кредитный портфель представляет собой остаток кредитной задолженности по балансу коммерческого банка на определенную дату. Кредитный портфель банка включает межбанковские кредиты и кредиты, предоставленные физическим и юридическим лицам, или кредитный портфель клиентам. Четкое управление кредитным портфелем требует постоянного наблюдения за его состоянием и его анализа. На основе анализа различных показателей в динамике и в сопоставлении со средним уровнем по однородным банкам должны быть разработаны механизмы координации и улучшения работы банка по управлению кредитными рисками. Группировка клиентов-заемщиков по экономическим отраслям позволяет выявить принадлежность клиентов к приоритетным отраслям экономики страны, которым гарантировано дальнейшее динамичное развитие. Кредитование этих предприятий позволит банку существенно снизить кредитный риск [4. С. 25].

АО «Народный Банк Казахстана» и его дочерние предприятия оказывают банковские услуги корпоративным и розничным клиентам в Казахстане, России, Кыргызстане и Грузии, и услуги по управлению пенсионными активами и страхованию в Казахстане. Банк – член системы обязательного страхования вкладов, предоставленной АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов».

Основная деятельность Банка включает предоставление займов и гарантий, привлечение депозитов, проведение операций с ценными бумагами и иностранной валютой, осуществление переводов, операций с денежными средствами и платежными карточками и предоставление других банковских услуг своим клиентам. Банк действует в качестве агента Правительства РК по выплате пенсий и пособий через свою филиальную сеть.

Займы и дебиторская задолженность – это непроизводные финансовые активы, не обращающиеся на активном рынке, с фиксированными или определяемыми платежами. Займы клиентам первоначально отражаются в учете по справедливой стоимости, включая понесенные операционные издержки, непосредственно связанные с приобретением или созданием таких финансовых активов. В последующем займы отражаются по амортизированной стоимости с использованием метода эффективной процентной ставки. Займы клиентам, отражаются за вычетом резервов на обесценение. Займы и дебиторская задолженность включены в займы клиентам, средства в кредитных учреждениях и прочие активы в консолидированном отчете о финансовом положении (табл. 1).

Средняя процентная ставка по займам клиентов рассчитывается как процентный доход по кредитному портфелю деленный на средний баланс займов клиентов. За год, закончившийся 31 декабря 2013 г. средняя процентная ставка по кредитному портфелю составила 11,7% (за год, закончившийся 31 декабря 2012 г. – 12,1%, за год, закончившийся 31 декабря 2011 г. – 13,2%).

На 31 декабря 2013 г. Группа имела концентрацию займов на десять крупнейших клиентов в размере 367,782 млн тенге, что составляло 20% от совокупного кредитного портфеля Группы (31 декабря 2012 г. – 331,012 млн тенге, 20%; 31 декабря 2011 г. – 284,771 млн тенге, 19%) и 94% от капитала Группы (31 декабря 2012 г. – 97%, 31 декабря 2011 г. – 92%).

Таблица 1 – **Займы клиентам АО «Народный Банк Казахстана» за 2011-2013 гг.***

Наименование показателя / дата	**2011 г.**	**2012 г.**	**2013 г.**
Отражены как займы и дебиторская задолженность в соответствии с МСФО (IAS) 39:			
Займы, предоставленные клиентам	1 471,436	1 619,85	1 803,471
Овердрафты	4,107	2,284	2,085
ИТОГО	1 475,543	1 622,134	1 805,556
Минус – Резерв на обесценение займов	291,303	302,926	323,311
Займы клиентам	1 184,24	1 319,208	1 482,245

**Составлена на основе данных АО «Народный Банк Казахстана», http://halykbank.kz/files/ HalykBank_AR2013_kaz_rus_eng.pdf [1]*

На конец 2013 г. по данным займам был создан резерв на обесценение в размере 51,189 млн тенге (31 декабря 2012 г. – 45,966 млн тенге, 31 декабря 2011 г. – 52,712 млн тенге). Займы предоставляются в следующих секторах экономики (табл. 2).

Таблица 2 – **Займы клиентам АО «Народный Банк Казахстана» по секторам экономики за 2011-2013 гг.** (в млн тенге)*****

Наименование показателя / дата	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Розничные займы:	сумма	сумма	сумма
потребительские займы	168,766	219,809	291,471
ипотечные займы	119,199	110,141	107,062
Оптовая торговля	287,987	287,126	341,489
Услуги	122,038	157,56	233,492
Строительство	168,065	168,244	163,615
Недвижимость	120,617	120,038	137,2
Розничная торговля	100,847	104,408	117,816
Финансовый сектор		66,25	94,702
Сельское хозяйство	94,155	116,467	84,934
Транспортные средства	44,223	39,885	40,145
Металлургия	37,023	36,851	39,276
Горнодобывающая промышленность	4,617	36,143	38,05
Пищевая промышленность	44,787	37,414	33,929
Гостиничный бизнес	39,008	32,668	31,549
Химическая промышленность	9,244	41,127	10,604
Машиностроение	7,393	9,416	7,878
Нефть и газ	37,376	10,836	6,005
Легкая промышленность	5,813	4,553	4,503
Энергетика	56,665	7,906	3,403
Связь	94	1,642	339
Прочее	7,626	13,65	18,094
ИТОГО:	1475,543	1622,134	1805,556

**Составлена на основе данных АО «Народный Банк Казахстана», http://halykbank.kz/files/HalykBank_AR2013_kaz_rus_eng.pdf [1]*

Пассивные операции – это операции по аккумулированию средств. В результате этих операций в банк привлекаются средства юридических и физических лиц, государственные средства, средства акционеров, которые используются для проведения активных операций. Источниками формирования банковских ресурсов являются собственные, заемные и привлеченные средства.

При качественном анализе структур пассивных операций определяется состав собственных

и привлеченных средств банка. При этом разделение привлеченных средств на группы по их источникам и срокам необходимо, как и при анализе структуры активных операций, для последующего количественного анализа структуры привлеченных средств с аналогичными результатами, полученными из анализа публикуемых балансов других банков, даст возможность рекомендовать руководству использовать дополнительные источники привлеченных средств. Количественный анализ привлеченных средств позволяет определить удельные веса, или иначе говоря, значимость различных источников. Такой анализ необходим для последующего анализа прибыльности деятельности банка. Анализ динамики пассивов банка позволяет оценить рост или прирост каждого компонента в сравнении с базовым или предыдущим периодом. В таблице 3 представлены динамика совокупных пассивов коммерческого банка за 2011-2013 гг.

Таблица 3 – **Совокупные пассивы АО «Народный Банк Казахстана» за 2011 – 2013 гг.***

Наименование показателя	2011 г. млн тенге	2012 г. млн тенге	2013 г. млн тенге	Темп роста 2013 г. к 2011 г.
ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Средства клиентов	1557476	1699182	1766648	113,4
Средства кредитных учреждений	41634	15202	107395	257,9
Финансовые обязательства, оцениваемые по справедливой стоимости через прибыль или убыток	2547	439	69	2,70
Выпущенные долговые цен. бумаги	311068	301919	189515	60,9
Резервы	3388	4385	4163	122,8
Отсроченное налог. обязательство	8593	7907	4520	52,6
Страховые обязательства	23028	25201	29715	129,0
Прочие обязательства	15869	14124	12210	76,9
Итого обязательства	**1963603**	**2068359**	**2114235**	**107,6**
КАПИТАЛ				
Уставный капитал	143695	143695	143695	100
Эмиссионный доход	1156	1496	1415	122,4
Выкупленные собственные акции	-39960	-81028	-77534	194,0
Нераспределенная прибыль и прочие резервы	204240	273835	323670	158,4
Итого капитал	**310327**	**339639**	**392179**	**126,3**
ИТОГО ОБЯЗАТЕЛЬСТВА И КАПИТАЛ	**2273930**	**2407998**	**2506414**	**110,2**

**Составлена на основе данных АО «Народный Банк Казахстана», http://halykbank.kz/files/HalykBank_AR2013_kaz_rus_eng.pdf [1]*

Анализ данных таблицы 3 показал, что за три года обязательства банка увеличились на 2%. Наблюдается рост собственных средств банка. В 2013 г. величина данного показателя оказалась выше показателя 2011 г. на 15%. Положительная динамика собственных средств банка обусловила тенденцию к положительной динамике совокупных пассивов банка: в 2013 г. они увеличились на 4% или на 232 484 млн тенге в натуральном выражении.

В 2013 г. объем средств клиентов составил 1 766 648 млн тенге, что больше объема 2011 г. на 13,4%. Что касается обязательств по выпущенным долговым ценным бумагам, то важно отметить их сокращение. В результате реструктуризации долга задолженность по купонным облигациям была урегулирована, и размер обязательств по выпущенным долговым бумагам сократился на 37,3%, составив в 2013 г. 189 515 млн тенге.

Анализ средств клиентов по секторам представлен в таблице 4.

Таблица 4 – **Средства клиентов АО «Народный банк Казахстана» за 2011-2013 гг.** (в млн тенге)*****

Наименование показателя	2011 г.	2012 г.	2013 г.
Физические лица и предприниматели	566 233	694 228	810 436
Нефть и газ	326 157	312 023	306 889
Прочие потребительские услуги	53 124	77 579	148 380
Оптовая торговля	137 855	107 014	83 703
Транспортировка	126 104	58 308	80 322
Строительство	72 824	68 627	69 094
Финансовый сектор	25 064	123 951	52 624
Правительство	50 531	78 316	36 686
Страхование и деятельность ПФ	17 058	11 187	31 176
Образование	13 110	13 862	17 332
Металлургия	27 207	29 862	13 949
Связь	4 184	28 675	11 376
Энергетика	57 679	12 577	9 751
Здравоохранение и соц.услуги	10 511	8 858	7 771
Прочее	69 835	74 115	87 159
ИТОГО	1 557 476	1 699 182	1 766 648

**Составлена на основе данных АО «Народный Банк Казахстана« [4].*

Из таблицы 4 видно, что анализ структуры счетов клиентов банка показывает, что в основном средства клиентов сосредоточены в таких отраслях национальной экономики, как физические лица и предприниматели и сектор нефти и газа – в совокупности на них приходится 63% всех средств на счетах или 1 117 325 млн тенге по результатам 2013 г. Стоит отметить, что наибольшую удельную долю занимают счета физических лиц и предпринимателей. В 2013 г. в структуре средств клиентов счета физических лиц составили 46%, что на 10 пунктов выше уровня 2011 г.

Формирование кредитного портфеля является одним из основополагающих моментов в деятельности, позволяющим более четко выработать тактику и стратегию развития АО «Народный Банк Казахстана», его возможности кредитования клиентов и развития деловой активности на рынке. От структуры и качества кредитного портфеля в значительной степени зависит устойчивость банка, его репутация, финансовые результаты [5].

Клиентский кредитный портфель есть составная часть кредитного портфеля, которая представляет собой остаток задолженности по кредитным операциям АО «Народный Банк Казахстана», с физическими и юридическими лицами на определенную дату. В условиях рыночной экономики, управление кредитным портфелем, приоритеты его формирования и методы оценки должны непрерывно подвергаться анализу и совершенствоваться. При жесточайшей конкуренции, реализовывая различные кредитные операции, банк должен стремиться не только к их росту, т.е. получению прибыли, но и к повышению качества кредитного портфеля. Поэтому для эффективного управления кредитным портфелем с целью привлечения клиентов, необходим его анализ по различным количественным и качественным характеристикам. Одним из необходимых элементов грамотного управления финансовым потоком является поддержание конкурентной способности кредитного портфеля в целом и отдельного кредита, в частности. То есть, по основным показателям, таким как доходность, ликвидность, степень риска, кредитный портфель и отдельные кредиты должны быть лучше, чем у конкурентов – в этом залог успеха финансового учреждения. Так, экономист О.В. Котина [5] предлагает следующие этапы анализа кредитного портфеля коммерческого банка:

– Определить общую величину кредитных вложений, находить ее долю в активе баланса банка, оценивать динамику за анализируемый период.

–Проводить группировку статей кредитного портфеля и анализировать структуру и динамику структуры кредитного портфеля в разрезе основных элементов его формирования.

Таким образом, в любом банке состояние кредитного портфеля должно находиться под непре-

рывным мониторингом, постоянно совершенствоваться.

Литература

1. Интернет-ресурс:/http://halykbank.kz/files/HalykBank_AR2013 _kaz_rus_eng.pdf./
2. Баймуратов У.Б. Банковское дело: Учебник / Под ред. У.М. Искакова. – Алматы: Экономика, 2011. –
3. Жарковская Е.П. Финансовый анализ деятельности коммерческого банка: учебник / Е.П. Жарковская. – 2-е изд., стер. – М.: Издательство «Омега-Л», 2011. – 325 с.
4. Мягкова Т.Л. Шпаргалка по финансам и кредиту: ответы на экзаменационные билеты. – М.: Аллель, 2008. – 64 с
5. Банковское дело. Под ред / О.И. Лаврушина 8-е изд., стер. – М.: Кнорус, 2009.

А.Л. Сарсебекова, *магистрант*
Научный руководитель: ***Г.Б. Алина,*** *к.э.н., доцент*

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РК

Главными экономическими категориями современных товарно-денежных отношений, составляющими «сердцевину» всех построений рыночной экономики, являются труд, деньги, капитал, прибыль кредит и финансы. При этом организующим средством воспроизводственного процесса выступают деньги, с помощью которых строится вся система экономических отношений современного общества [1].

Денежно-кредитное регулирование – это осуществление кратко- и долгосрочных мероприятий по управлению динамикой денежного оборота. При этом предполагается применение определенных мер со стороны государства, прежде всего в лице независимого центрального банка, воздействующих на динамику денежного оборота [2].

На макроуровне выделяют шесть основных целей денежно-кредитного регулирования:

– поддержание стабильности цен;

– достижение высокого уровня занятости (стремление к естественному уровню безработицы, при котором спрос на труд равен его предложению);

– обеспечение экономического роста;

– обеспечение устойчивости ставки процента на внутреннем денежном рынке;

– поддержания равновесия на отдельных сегментах национального финансового рынка;

– обеспечение устойчивости внутреннего валютного рынка.

Первая цель денежно-кредитного регулирования – поддержание стабильности цен – в современных условиях является определяющей и часто трактуется как последовательное снижение уровня инфляции.

Уменьшение инфляционных процессов способствует улучшению инвестиционного климата в стране, укрепляет тенденцию долгосрочного экономического роста.

Благодаря постепенному снижению уровня инфляции возможно:

– уменьшение макроэкономических рисков;

– расширение внутреннего кредита;

– концентрация капиталов, необходимых для модернизации основных фондов и закрепления на этой основе устойчивых тенденций экономического роста.

Реализуя государственные и общественные интересы в области управления денежным оборотом, система денежно-кредитного регулирования составляет ее организационный блок и призвана обеспечивать:

– расширение рынка банковских услуг и улучшение их качества;

– удовлетворение потребностей и повышение эффективности деятельности участников денежного оборота;

– защиту и достижение баланса интересов участников денежного оборота, повышение качества оказываемых услуг;

– создание механизмов, позволяющих снизить влияние негативных (проинфляционных) процессов в денежном обороте;

– формирование необходимого объема денежных ресурсов и привлечение инвестиций;

– развитие конкурентной среды на денежном рынке и формирование конкурентных отношений;

– совершенствование системы безналичных расчетов.

Определяющим элементом системы денежно-кредитного регулирования являются объекты регулирования. В качестве объектов регулирования денежного оборота выступают:

– спрос на деньги и предложение денег;

– объем и структура денежной массы, находящейся в обороте;

– скорость оборота денег;

– объем кредитов, предоставляемых участникам денежного оборота, в т.ч. банковской системе;

– коэффициенты денежной (банковской) мультипликации;

– объем и структура денежных доходов и расходов участников денежного оборота;

– курс национальной денежной единицы.

Денежно-кредитное регулирование каждого из этих важнейших показателей проводится на определенный срок, который согласуется с периодом регулирования, устанавливаемым на различных уровнях государственной власти.

Основываясь на показателях, определяемых на макроуровне, (в целом по стране), участники денежного оборота независимо друг от друга составляют планы своей деятельности. При этом они ориентируются на достижение равновесия между предложением денег и спросом на них в среднесрочной и долгосрочной перспективе. На микроуровне программа регулирования со стороны участников денежного оборота представляет собой перечень краткосрочных мер и действий, предпринимаемых для достижения поставленных долгосрочных целей.

Для этого необходимо:

– создание ситуации определенности в отношении будущих денежных потоков; формирование соответствующих показателей денежного оборота, снижение рисков для инвестиций участников денежного оборота;

– проведение мероприятий по снижению издержек участников денежного оборота и расходованию полученных в результате экономии средств на возврат займов;

– достижение определенной динамики денежного оборота для потребителей (пользователей) банковских услуг.

Процедуры денежно-кредитного регулирования со стороны государства должны обеспечивать открытость формирования параметров денежного оборота.

Повышение профессионализма регулирующего органа (правительства, министерства финансов или центрального банка) также являются важным фактором денежно-кредитного регулирования.

Национальный Банк Казахстана является единственным органом, определяющим и осуществляющим государственную денежно-кредитную политику Республики Казахстан, направленную на решение задач по обеспечению стабильности цен [3].

Денежно-кредитная политика осуществляется путем установления:

– официальной ставки рефинансирования;

– уровней ставок вознаграждения по основным операциям денежно-кредитной политики;

–нормативов минимальных резервных требований;

- в исключительных случаях прямых количественных ограничений на уровень и объемы отдельных видов операций.

В целях реализации денежно-кредитной политики Национальный Банк РК осуществляет следующие виды операций: предоставление займов; прием депозитов; валютные интервенции; выпуск краткосрочных нот Национального Банка РК; покупка и продажа государственных и других ценных

бумаг, в т.ч. с правом обратного выкупа; переучет коммерческих векселей; другие операции по решению Правления Национального Банка Казахстана.

Методы денежно-кредитного регулирования представляют собой набор инструментов, объединяемых единым признаком. Под инструментами понимаются переменные, находящиеся в сфере прямого воздуйствия центрального банка, величина которых может быть скорректирована и с которыми тесно связаны целевые ориентиры.

Инструменты денежно-кредитной политики можно классифицировать, как:

• традиционные или нетрадиционные;

• административные или рыночные;

• общие или частные;

• прямые или косвенные;

• краткосрочные, среднесрочные или долгосрочные.

Денежно-кредитная политика реализуется с помощью методов денежно-кредитного регулирования, среди которых, нужно выделить: процентную политику; рефинансирование банков и регулирование банковской ликвидности; операции на открытом рынке; валютную политику; политику обязательных (минимальных резервов).

Политика процентных ставок предполагает следующие цели: благоприятствовать росту экономики, сдерживать инфляцию; обеспечивать стабильность национальной валюты на валютных рынках.

Среди процентных ставок, устанавливаемых по операциям Нацбанка РК необходимо выделить ставку рефинансирования. С помощью ставки рефинансирования регулируется главным образом ликвидность коммерческих банков. Так изменяя, ликвидность коммерческих банков, НБРК воздействует на денежную массу. Под рефинансированием понимается регулирование кредитной помощи Центрального банка коммерческим банкам, т.к. последние не всегда могут полностью удовлетворять потребности в кредитах. В таблице 1 представлены основные показатели денежно-кредитной политики с 2012-2014 гг.

Таблица 1 – **Основные показатели денежно-кредитной политики с 2012-2014 гг.***

	2011	2012	2013	2014
	факт			
Инфляция, %	7,4	6,0	4,8	6,0
Официальная ставка рефинансирования, %	7,5	6,0	5,5	5,5
Денежная база, млрд тенге	2 836	2 970	3 143	3 362
Денежная масса, млрд тенге	9 751	9 821	10 356	11 049
Депозиты резидентов, млрд тенге	8 385	8 502	8 964	9 561
Кредиты экономике, млрд тенге	8 781	7 873	8 283	8 731
Уровень монетизации экономики, %	35,7	36,4	39,4	39,3

**Таблица составлена по данным НБРК*

При кардинальном изменении экономической ситуации, резком и значительном падении мировых цен на энергоресурсы и их сохранение на этом уровне в течение длительного времени, а также девальвации в странах – основных торговых партнерах Республики Казахстан возможно резкое изменение курса тенге.

Независимо от сценария экономического развития меры денежно-кредитной политики будут направлены на удержание уровня годовой инфляции в пределах 6-8%. Увеличение избыточного денежного предложения, стимулирующего инфляционное давление, будет, соответственно, нивелироваться ростом стерилизационных операций Национального Банка РК [4].

Применение тех или иных мер денежно-кредитной и валютной политики будет осуществляться Национальным Банком Республики Казахстан с учетом интеграционных процессов, происходящих

в рамках функционирования Единого экономического пространства.

Таким образом, система денежно-кредитного регулирования является неотъемлимой частью денежной системы государства, т.к. реализует государственные и общественные интересы в области управления денежным оборотом страны.

Литература

1. Деньги, кредит, банки: Учебник / Под общ. ред. академика НАН РК, Г.С. Сейткасимова и д.э.н. А.А. Мусиной. Изд. 4-е, доп. и перераб. – Астана: Изд. КазУЭФМТ, 2012. – 542 с.

2. Таттимбетова Ж.К. Учебно-методический комплекс для дистанционного обучения по дисциплине: Денежно-кредитное регулирование экономики, Караганда. – 2009.

3. Интернет-ресурс://http: //www.nationalbank.kz – официальный сайт Национального банка РК.

4. Садвокасова К.Ж. Денежно-кредитное регулирование экономики: Учеб. пособие. – Караганда. «ТАиС», 2009.

С.Т. Сарсембекова, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Т. Джумабекова,*** *к.э.н., доцент*

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА: СОСТОЯНИЕ И ПРОБЛЕМЫ

Современные коммерческие банки – банки, непосредственно обслуживающие предприятия и организации, а также население – своих клиентов. Коммерческие банки выступают основным звеном банковской системы. Они являются самостоятельными субъектами экономики.

Под активами коммерческого банка понимаются собственные и привлеченные средства, размещенные в кредитные и другие активные операции. Основные источники средств для образования активов: собственный капитал банка и средства вкладчиков, межбанковские кредиты, эмиссия облигаций банка.

Цель деятельности коммерческого банка – получение максимальной прибыли. Данная цель достигается при помощи отлаженной системы банковского менеджмента. В системе банковского менеджмента одним из важных направлений является эффективное управление активами банка.

Основным источником информации для анализа активных операций банка являются различные формы бухгалтерского баланса – публикуемая форма, оборотная ведомость, балансовый отчет из финансовой отчетности, составляемой в соответствии с Международными Стандартами Финансовой отчетности [1].

Основным задачам управления активами банка являются:

– поддержание ликвидности;

– обеспечение прибыльности;

– сохранение стоимости активов.

Поддержание ликвидности активов заключается в том, что необходимо обеспечить возвратность вложенных денежных средств и привлечение новых ресурсов для погашения обязательств банка.

Обеспечение прибыльности и рентабельности – главная задача каждого коммерческого банка, которая охватывает практически все сферы его деятельности.

Сохранность актива, его стоимости означает устранение возможных потерь из-за чрезмерного риска клиентов или из-за изменений условий рынка.

Качественное управление активами банка – процесс сложный и многоаспектный. Основные направления анализа качества управления активами включает в себя следующие аспекты:

– сохранение стоимости актива;

– анализ рискованности активов;

– анализ прибыли;

– анализ ликвидности активов.

Основная проблема в управлении активами заключается в таком распределении активов, которое обеспечивает ликвидность банка и получение максимальной прибыли. При этом основное направление при управлении активами состоит из двух вариантов: метода распределения активов (метод общего фонда) и метод конвертации активов (метод разъединения источников фондов).

Метод распределения активов в целях управления риском процентной ставки наиболее приемлем в условиях стабильной внешней среды, т.к. его успешное использование зависит от трех условий:

– относительно небольшое варьирование процентных ставок;

– состав пассивов банков остается достаточно стабильным и его легко прогнозировать;

– большая часть привлеченных средств состоит из беспроцентных бессрочных вкладов, т.е. остаток на текущих счетах предприятий, организаций и физических лиц [2].

При методе распределения активов увеличение ликвидности обеспечивается путем регулирования структуры активов, а уровень доходности банка поддерживается на заданном уровне через управление спрэдом. Метод распределения активов представляет все фонды банка как бы полученные из единственного источника.

Наглядно метод распределения активов представлен на рисунке 1.

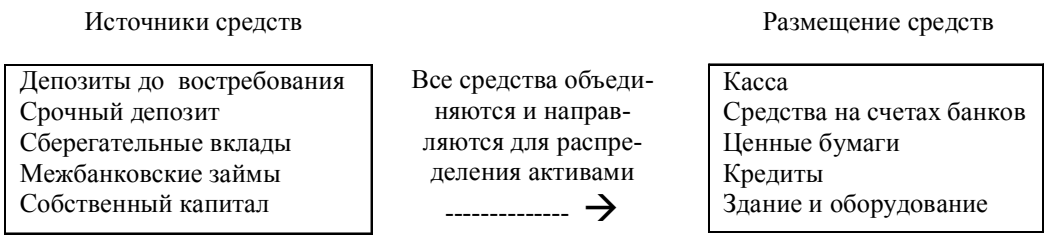


Рис. 1 – **Метод распределения активов***

**Составлен автором на основании источника [2]*

Более эффективным методом управления активами является метод разделения источников фондов. Метод распределения средств – метод разделения источников фондов или конверсия средств (assets allocation or conversion funds approach). С помощью этого метода делается попытка разграничить источники средств в соответствии с нормами обязательных резервов и скоростью их обращения. Основные преимущества данного метода заключаются в том, что, во-первых, наблюдается координация сроков между вкладами и их вложениями в активы; во-вторых, уменьшаются ликвидные активы и увеличиваются дополнительные вложения, что ведет к увеличению нормы прибыли. Это достигается устранением избытка ликвидных активов.

Недостатки: отсутствует тесная связь между отдельными группами вкладов и общей суммой вкладов; существует независимость источников средств от путей их использования, т.к. одни и те же клиенты вкладывают и занимают у банка, если банки к этому стремятся.

Наглядно метод разделения источников фондов представлен ниже, на рисунке 2.

При этом пассивная сторона также считается постоянной, а избежание риска процентной ставки обеспечивается путем более тесной увязки сроков размещения с источниками их кредитования по срокам, т.е. пассивными. Такой процесс согласования сроков, при котором чувствительные к процентным ставкам активы и активы с фиксированной процентной ставкой позволяют избежать несоответствия сроков и в значительной степени уменьшат влияние риска процентной ставки.

Новым направлением в банковском менеджменте, к которому достаточно часто подключаются банки второго уровня в Казахстане, сформировавшие и реализующие прогрессивную банковскую политику, является управление пассивами и активами. Данное направление дополняет выше перечисленные методы управления активами. Для его успешной реализации требуются основные целевые установки управления активами, их качественные характеристики формировались на базе характеристик ресурсов, формируемых в ходе пассивных операций. Суть такого метода – преодо-

леть ограничения, это достигается путем согласования пассивов и активов по ряду основных показателей:

– по срокам (управляется процентный риск и риск ликвидности);

– по стоимости (управление доходностью);

– по чувствительности процентных ставок к изменениям окружающей среды (управляется процентный риск);

– по образованию резервов против рисков (кредитный риск и риск ликвидности);

– по договорным режимам: условий, защиты, санкций и т.д.

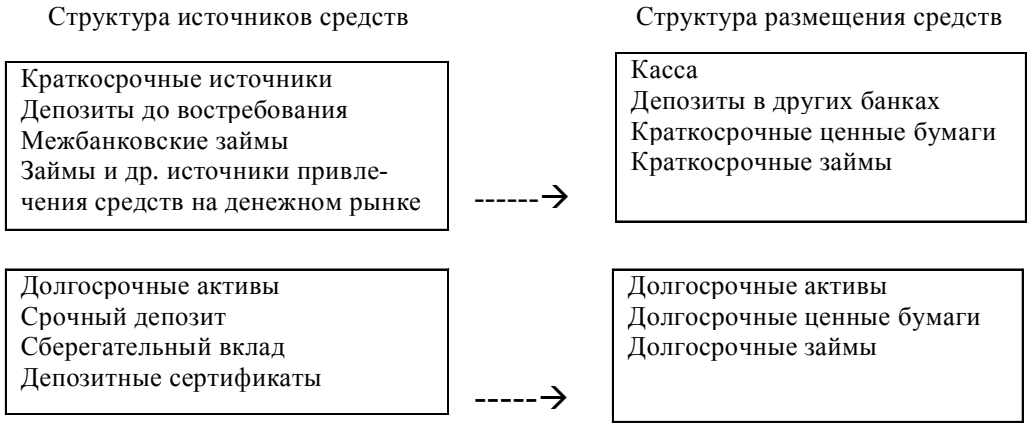


Рис. 3 – **Метод разделения источников фондов***

**Составлен автором на основании [2]*

Основными задачами управления активами являются:

– управление кратко-и долгосрочной ликвидностью банка;

– поддержание и повышение рентабельности банка;

– управление достаточностью и структурой капитала;

– управление качеством активов;

– стабилизация или увеличение рыночной стоимости активов.

Необходимость эффективного управления активами для банков второго уровня РК в современных условиях определяется:

– возрастающей конкуренцией на отечественных и мировых рынках;

– возникновение новых банковских продуктов и услуг;

– необходимостью координировать деятельность банка по всем ее направлениям;

– высоким уровнем требований к банкам пользователями банковских услуг;

– необходимостью координировать подход к предоставлению услуг в общих рамках управления рисками [4].

Ключевой проблемой банковского сектора Казахстана является большой объем неработающих активов. Основная проблема Банков второго уровня – это высокий уровень проблемных кредитов.

Высокий уровень проблемных кредитов требует от банка формирования дополнительных провизий, источником для которых может стать собственный капитал, который является некой «подушкой безопасности». К тому же, чтобы сформировать дополнительный объем провизий, банки могут пожертвовать частью своей прибыли. В итоге компенсировать недополученную прибыль они могут за счет удорожания своих услуг [3].

Чтобы хоть как-то решить проблему с высокой долей «токсичных» кредитов, в декабре 2011 г. в Казахстане был принят Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты по вопросам регулирования банковской деятельности и финансовых организаций в части минимизации рисков». Данный закон предусматривал создание банками специальных дочерних компаний, которые будут приобретать неработающие активы банка и управлять ими. Для указанных компаний был установлен особый режим налогообложения. Кроме того, они были наделены

необходимыми полномочиями для финансового оздоровления заемщиков и повышения качества банковских займов. Предполагалось, что такие «дочки» будут работать с залоговым обеспечением по плохим кредитам.

Литература

1. Банковское дело / Под ред. Г.С. Сейткасимова. Изд.: КазУЭФиМТ, 2013.
2. Деньги, кредит, банки / Под ред. Г.С. Сейткасимова: КазУЭФМТ, 2012.
3. Банковское дело. Организация деятельности коммерческого банка: Учебник для бакалавров / Г.Н. Белоглазова. – М.: Изд-во Юрайт, 2012.
4. Виноградова Т.Н. Банковские операции: Учебник для сред. проф. образования. – Рн /Д: Феникс, 2001.

А.А. Сейдалиева, *магистрант*
Ғылыми жетешісі: ***Ғ.С. Сейтқасымов,*** *э.ғ.д, профессор, ҰҒА академигі*

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЭЛЕКТРОНДЫҚ БАНК ҚЫЗМЕТТЕР НАРЫҒЫНЫҢ ДАМУ ҮРДІСІ

Қағаз тасымалдағыштағы тапсырыстарды пайдалануды, әсіресе, күн сайын ауқымды операция санын жүргізетін компаниялар біршама қысқартуда. Мұндай компаниялар электрондық банк қызметін немесе e-banking-тің артықшылығын көрсетудің алғашқыларының бірі болып мойындады. Электрондық банк қызметтері клиенттерге төлем өкімдерін (тапсырыстарын) жіберуге, шоттар бойынша үзінді (шоттың қалдығы мен қозғалысы) алуға, валюталандыралатын күн кейіндетілген өкім дайындауға, мерзімдері аралас депозит жасауға, кредит алу үшін өтініш беруге, олардың шоттарын жүргізетін банктің қызметкерімен ақпарат алмасуға, арыз-шағым жасауға мүмкіндік береді. Бұл жағдайда сәйкестендіру мен сертификаттау дискіге немесе электрондық картаға жазылған сандық сертификатқа негізделеді. Кейбір банктер арнайы құрылғылар беретін «біржолғы» пароль-дерді пайдаланады [1].

Банктердің электрондық терминалдар және инновациялық әдіспен қашықтықтан қол жеткізу жүйелері арқылы төлем және өзге қызметтерді көрсетуі біртіндеп қаржылық қызметтер нарығындағы әсер етудің негізгі факторларының бірі бола түсуде. Мәселен, банктің тармақталған есеп айырысу-кассалық бөлімшелер желісі болмаса да, интернет, мобильді банкинг және электрондық терминалдар арқылы қызметтер көрсете отырып, клиенттерді көптеп тарта алады [2].

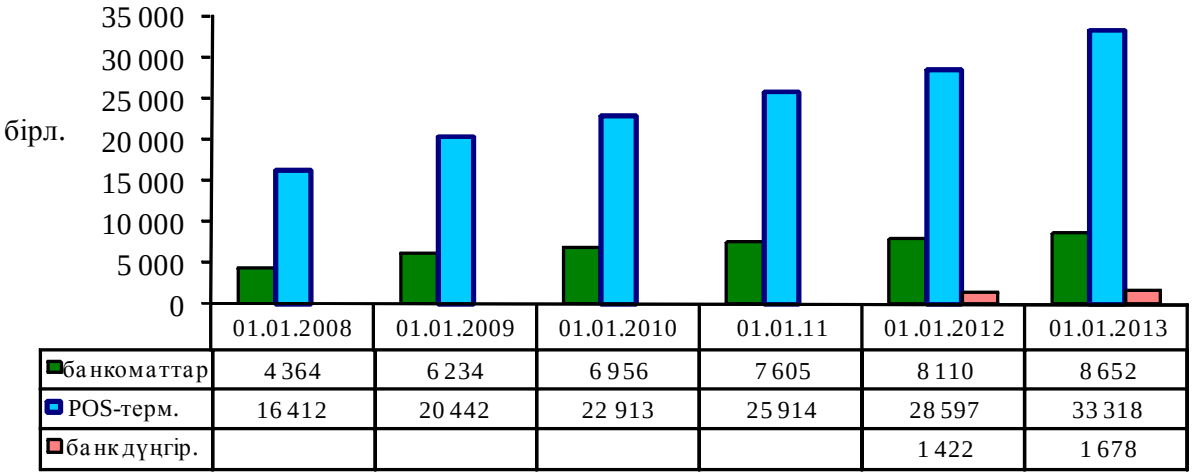
Осылайша, төлем жүйелерін қоса алғанда, елдің қаржы секторының ағымдағы жай-күйін және даму перспективаларын бағалау интернет, мобильді байланыс операторлары инфрақұрылымының дамығандығын, сондай-ақ электрондық терминалдардың болуын және олардың халықтың басым бөлігіне қолжетімділігін міндетті түрде ескеруі тиіс.

Қазақстанда электрондық банк терминалдары инфрақұрылымының көрсеткіштері 2012 ж. соңындағы жағдай бойынша төмендегідей (1-сурет):

– 33 318 POS-терминал, олардың 27 325 сауда және қызмет көрсететін ұйымдарда орнатылған (2011 ж. салыстырғанда өсу тиісінше 16,5% және 15,3% құрады);

– 8 652 банкомат, олардың 1 040 қолма-қол ақшаны қабылдау функциясымен (өсу тиісінше 6,7% және 13,8%-ға);

– 1 678 банк дүңгіршектері (өсу 18,0%-ға).



	01.01.2008	01.01.2009	01.01.2010	01.01.11	01.01.2012	01.01.2013
банкоматтар	4 364	6 234	6 956	7 605	8 110	8 652
POS-терм.	16 412	20 442	22 913	25 914	28 597	33 318
банк дүңгір.					1 422	1 678

1-сурет. **Қазақстанда электрондық банк терминалдары инфрақұрылымының көрсеткіштері**

Қазақстанда 01.01.2013 ж. жағдай бойынша 1 терминалға 483 тұрғыннан, 1 банкоматқа 1 860 тұрғыннан келеді. Салыстыру үшін Ресейде 2012 ж. басында 1 терминалға 270 тұрғыннан, бір банкоматқа 1 007 тұрғыннан келген болатын, мұны 1-кестеден көруге болады.

1-кесте. **Электрондық банк терминалдары инфрақұрылымының көрсеткіштері**

Ел	1 терминалға келетін тұрғын саны	1 банкоматқа келетін тұрғын саны
Қазақстан	483	1 860
Ресей	270	1 007
Англия	45	960
Сингапур	58	2 053
Швейцария	51	1 188

Сонымен қатар Қазақстанда функционалдық мүмкіндіктердің көп болуына байланысты болашақта банк дүңгіршектерінің айтарлықтай серпінді дамуын күтуге болады.

Электрондық банк терминалдарының сандық көрсеткіштерінің төлем карточкаларын ұстаушылармен арақатынасы жағдайында 1000 ұстаушыға 3 терминал және 1 банкоматтан келеді. Бұл ретте банкоматтар бойынша бұл көрсеткіш дамыған елдердің көрсеткіштеріне ұқсас. Мәселен, Сингапурда 1000 ұстаушыға 0,5 банкоматтан келеді. Орнатылған терминалдарға қатысты Қазақстанның көрсеткіші дамыған елдердің көрсеткіштерінен төмен, мәселен, Англияда 1 000 ұстаушыға 8 терминалдан, Сингапурда – 17 терминалдан, Швейцарияда – шамамен 10 терминалдан келеді [3].

Сонымен қатар жабдық санының көп болуы төлем инфрақұрылымының дамығандығын және тиімділігін білдірмейді. Мәселен, Алматы қаласында өткен жұмыс кездесуінің және төлем инфрақұрылымын бағалау шеңберінде дүниежүзілік банктің және VISA компаниясының өкілдері банкоматтардың белгілі бір жерлерде ғана шоғырланғанын атап өтті, бұл Еуропа мен АҚШ-та байқалмайды. Осылайша, банктер арасында жабдықты орналастыру жөнінде де, төлем карточкаларын ұстаушыларға қызмет көрсету бойынша да проблема орын алып отыр.

Төлемдер инфрақұрылымының дамуын интернет, мобильді телефонды және т.б. пайдалану сияқты қашықтықтан қол жеткізу жүйелері арқылы осы жүйелер арқылы жасалған транзакциялар көлемінің өзгеру динамикасын қарау жолымен бағалауға болады. Мәселен, 2012 ж. 2011 ж. салыстырғанда интернет және мобильді телефондар арқылы жүзеге асырылған төлемдер санының

өсуі 27,3%-ды құрады, бұл банктердің бизнесті электрондық түрде жүргізуге қызығушылығының бар екендігін білдіреді [4].

Сонымен қатар бизнесті электрондық түрде жүргізу оның негізгі кемшілігі де болып табылады. Электрондық банктік қызметтер нарығына бұрын көңіл бөліп, дамытып жатқан батыс сарапшыларының атап өтуінше, халықтың көпшілігі оны қабылдамайды, ал кейбірі электрондық банктік қызмет көрсетуді пайдаланып көріп, одан бас тартады.

Мұның негізгі себебін банктердің клиенттері виртуалды қызмет көрсету кезінде олардың сұраныстарының барлығын есепке алудың мүмкін еместігімен атап өтеді, бұл электрондық төлемдерді және өзге де қаржылық операцияларды жүзеге асыру рәсімдерін өздігінен зерделеуге ниетсіз екендігін болжайды.

Осылайша, электрондық банктік қызмет көрсетудің барынша ыңғайлылығына қарамастан, қаржы операцияларын, оның ақша төлемі мен аударымдарын жүзеге асыру кезінде халық дәстүрлі түрде ақшаны қолға ұстап есеп айырысудан бас тартуға әлі дайын емес. Бұл көбіне қоғамның оншалықты прогрессивті емес бөлігіне қатысты.

Қазақстанның өңірлері бойынша электрондық банктік қызметтер нарығының даму көрсеткіштерінің айтарлықтай дифференциациясы, яғни ірі қалаларда – дәстүрлі мәдени орталықтарда көрсеткіштерді жоғары, облыстарда төмен болуы осындай қорытынды жасаудың растаушы факторларының бірі болып табылады. Жоғарыда атап өтілгендей, электрондық банк терминалдары көрсеткіштерінің айтарлықтай дамыған желісі Алматы қаласында байқалады, оған барлық POS-терминалдардың 32,0%-ы, банкоматтардың 18,8%-ы және банк дүңгіршектерінің 17,8%-ы тиесілі. Астана қаласында POS-терминалдардың 13,4%-ы, банкоматтардың 10,1%-ы және банк дүңгіршектерінің 8,5%-ы орнатылған. Қалған барлық дерлік аймақтарда бұл көрсеткіштер 10%-дан төмен.

Ресейде осындай ахуал байқалады, мәселен, 2012 ж. жүргізілген Бүкілресейлік бастамашылық пікіртерімінің деректері бойынша, интернет-банкингті қоса алғанда, электрондық банк қызметтерін негізгі пайдаланушылар Мәскеу және Санкт-Петербург қалаларында тұрады. Қазақстанда 2012 ж. соңында 14 173 сауда және қызмет көрсететін кәсіпорын жұмыс істеген, олар өздерінің 21 329 сауда және сервис пункттерінде (ССП) POS-терминалдар орнатуға банктермен шарт жасасқан. 2012 ж. көрсетілген кәсіпкерлердің саны 17,8%-ға, ал ССП 15,8%-ға ұлғайды.

Кәсіпкерлер мен ССП негізгі бөлігі Алматы қаласында – тиісінше 32,8% 34,6%, Астана қаласында – 14,8% және 14,4%.

2-кесте. **Интернет арқылы қолма-қолсыз төлемдер**

Операцияның түрі	Төлем карточкаларын пайдалана отырып қолма-қолсыз төлемдер		Төлем карточкаларын пайдаланбай қолма-қолсыз төлемдер		Жиынтығы:	
	Саны (мың транз.)	сомасы (млн теңге)	Саны (мың транз.)	сомасы (млн. теңге)	Саны (мың транз.)	сомасы (млн теңге)
1	2	3	4	5	6	7
ұялы байланыс операторларының қызметіне ақы төлеу	1 081,5	925,8	2 104,9	2 868,8	3 186,4	3 794,5
%-бен үлесі	67,0%	6,5%	41,5%	2,4%	47,7%	2,8%
Клиенттің бір банк шотынан басқа банк шотына аударымдар	166,3	11 665,4	213,4	16 618,3	379,6	28 283,7
%-бен үлесі	10,3%	81,6%	4,2%	14,0%	5,7%	21,2%
Коммуналдық қызметке ақы төлеу	147,9	718,3	454,7	4 263,4	602,7	4 981,7
%-бен үлесі	9,2%	5,0%	9,0%	3,6%	9,0%	3,7%

1	2	3	4	5	6	7
«Қазақтелеком» АҚ қызметіне ақы төлеу	112,4	489,0	601,7	2 328,6	714,2	2 817,7
доля %	7,0%	3,4%	11,9%	2,0%	10,7%	2,1%
Тауарларға және матер. емес құндылықтарға ақы төлеу	66,3	164,4	437,7	9 838,2	503,9	10 002,6
%-бен үлесі	4,1%	1,2%	8,6%	8,3%	7,5%	7,5%
өзге төлемдер	45,3	490,3	1 254,3	83 002,7	1 299,7	83 493,1
%-бен үлесі	2,8%	3,4%	24,8%	69,8%	19,4%	62,6%
Жиынтығы:	1 619,7	14 453,2	5 066,8	118 920,2	6 686,5	133 373,4

Бұл ретте, 2013 ж. басында Үкіметтің қаулысы қолданысқа енгізілді, оған сәйкес жеке кәсіпкерлер (ЖК) қызметтің жекелеген түрлерін жүзеге асыра отырып, төлем карточкаларын ақы төлеуге қабылдауға, тиісінше POS-терминалдар орнатуға міндеттенеді. Салық комитетінің деректері бойынша мұндай ЖК саны 160 мыңнан асады. Осыған байланысты төлем карточкаларын қолдану аясы айтарлықтай ұлғаяды деп күткен жөн. Бірақ оң күтулерге қарамастан, белгілі бір шешілмеген мәселелер бар. Мәселен, жоғарыда көрсетілген қаулы контейнерлерден және сөрелерден жүзеге асырылатын, яғни базарлардағы саудаға қолданылмайды. Ал тауар айналымы, тиісінше базардағы жеке сөренің немесе контейнердің ақша массасының айналысы POS-терминалдың орнатылуы міндетті ССП айналымынан бірнеше есе артық болуы мүмкін.

Сондай-ақ POS-терминалдар жұмысының іркілісі болуы мүмкін. Мысалы, 2012 ж. бір POS-терминал бойынша бір күнде кемінде 2 транзакция жасалды. Банкоматтар мен банктік дүңгіршектердің жүктемелері де шамалы болды. Мысалы, 2012 ж. бір банкомат бойынша бір күнде қолма-қол ақша алу бойынша 46 транзакция және қолма-қол емес төлемдерді жүзеге асыру бойынша 5, банктік дүңгіршектер бойынша 21 транзакция, оның ішінде қолма-қол ақша салу арқылы 19 транзакция жасалды. Салыстыру үшін, Ресейде бір банкомат бойынша орташа алғанда бір күнде 40 транзакция жасалады.

2012 ж. аяғында Қазақстанда 24 банк және «Қазпочта» АҚ төлем карточкаларын шығарды. Жыл ішінде 4 банк төлем карточкаларын шығару кірісті, бұл соңғы 7 жылдағы рекордтық көрсеткіш болып табылады.

Банктер үшін төлем карточкаларын шығару тек клиенттерді қашықтан банктік қызмет көрсету жүйесіне аудару ғана емес, сонымен қатар жарнамалық акция болып табылады.

Қазіргі уақытта 12 екінші деңгейдегі банк Интернет арқылы төлемдер мен ақша аударымын жүзеге асыру бойынша қызмет көрсетеді. 2012 ж. төлем карточкаларын немесе оның деректемелерін пайдалана отырып Интернет арқылы жүзеге асырылған барлық төлемдердің басым саны ұялы байланыс операторларының қызметіне ақы төлеуге тиесілі. Бұл ретте осы операциялардың көлемінің негізгі үлесін бір банк шотынан басқа банк шотына аударымдар алады.

Қазіргі уақытта 6 екінші деңгейдегі банк ұялы телефон арқылы ақша төлемін және аударымын жүзеге асыру қызметін ұсынады. Оның ішінде 4 банк төлем карточкаларын пайдалана отырып осы қызметті ұсынады, басқалары оларды пайдаланбай-ақ ұсынады.

2012 ж. төлем карточкаларын немесе оның деректемелерін пайдалана отырып, сондай-ақ оларды пайдаланбай-ақ ұялы телефон арқылы жүзеге асырылған барлық операциялардың негізгі саны және сомасы ұялы байланыс операторларының қызметіне ақы төлеуге тиесілі.

Әдебиеттер

1. Ілияс А.Ә., Сәулембекова Ә.Қ. Төлем жүйесі: теория және практикасы: Оқу құралы. – Алматы: Экономика, 2007.

2. Рудакова О.С. Банковские электронные услуги: Учеб. пособие. М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2010.

А.А. Уйкасбаева, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.Т. Джумабекова,*** *к.э.н., доцент*

ДЕПОЗИТНАЯ ПОЛИТИКА КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ

Эффективная организация депозитных операций необходима для обеспечения нормальной банковской деятельности на коммерческих началах, регулирование денежной массы в стране, успешного осуществления традиционных операций банка, расширения предоставляемых вкладчикам услуг, поскольку депозиты являются – одним из основных источников заемных ликвидных средств банка. Объем депозитов, привлеченных банками второго уровня, во многом зависит от депозитной политики банка. Депозитная политика должна, прежде всего, отвечать следующим требованиям:

– экономическая целесообразность;
– конкурентоспособность;
– внутренняя непротиворечивость.

Под экономической целесообразностью здесь понимается рентабельность использования привлеченных ресурсов населения. Этот вопрос, разумеется, должен рассматриваться в общем контексте активно-пассивного управления. При расчете относительной эффективности привлечения депозитных ресурсов частных лиц необходимо принимать во внимание как связанные с ними издержки, в том числе – резервные отчисления, а также неопределенную степень их ликвидности, так и явные выгоды [1].

Система ставок по вкладам должна быть ориентирована на рыночную конъюнктуру при непременном учете складывающейся иерархии надежности сопоставимых инструментов. Так, банк, удерживающий ставки на более низком уровне, нежели близкие ему по степени надежности конкуренты, рискует потерять часть своей клиентуры.

Рассматривая сущность депозитной политики коммерческих банков, необходимо затронуть такие вопросы, как: субъекты и объекты депозитной политики, принципы ее формирования, а также границы депозитной политики.

В состав субъектов депозитной политики коммерческого банка включены клиенты банка, коммерческие банки и государственные учреждения. К объектам депозитной политики отнесены привлеченные средства банка и дополнительные услуги банка (комплексное обслуживание). В основе формирования депозитной политики коммерческого банка лежат как общие, так и специфические принципы.

Под общими принципами депозитной политики понимаются принципы, единые и для государственной денежно-кредитной политики Национального Банка РК, проводимой на макроэкономическом уровне, и для политики на уровне каждого конкретного коммерческого банка. К ним следует отнести принципы комплексного подхода, научной обоснованности, оптимальности и эффективности, а также единство всех элементов депозитной политики банка. Комплексный подход выражается как в разработке теоретических основ, приоритетных направлений депозитной политики банка с точки зрения стратегии его развития, так и в определении наиболее эффективных и оптимальных для данного этапа развития банка тактических приемов и методов ее реализации [3].

К специфическим принципам депозитной политики относятся принципы обеспечения оптимального уровня издержек банка, безопасности проведения депозитных операций, надежности, поскольку банк, осуществляя аккумуляцию временно свободных денежных средств с целью их последующего размещения, стремится получить доход не любой ценой, а с учетом реалий рынка, на котором он осуществляет свою деятельность.

Соблюдение перечисленных принципов позволяет банку сформировать как стратегические, так и тактические направления в организации депозитного процесса, обеспечивая тем самым эффективность и оптимизацию его депозитной политики.

Рассматривая депозитную политику банка как один из элементов банковской политики в целом, необходимо исходить из того, что основной целью депозитной политики является привлечение как можно большего объема денежных ресурсов по наименьшей цене. Успешная реализация этой многогранной цели депозитной политики банка предполагает решение в процессе ее формирования таких задач, как:

– содействие в процессе проведения депозитных операций получению банковской прибыли или созданию условий для получения прибыли в будущем;

– поддержание необходимого уровня банковской ликвидности;

– обеспечение диверсификации субъектов депозитных операций и сочетание разных форм депозитов;

– поддержание взаимосвязи и взаимной согласованности между депозитными операциями и операциями по выдаче ссуд по суммам и срокам депозитов и кредитных вложений;

– минимизация свободных средств на депозитных счетах;

– проведение гибкой процентной политики;

– постоянное изыскание путей и средств уменьшения процентных расходов по привлеченным ресурсам;

– развитие банковских услуг и повышение качества и культуры обслуживания клиентов [2].

Анализ состояния различных видов депозитов, проведенный зарубежными исследователями, показал, что наибольшей стабильностью обладают депозиты до востребования. Этот вид депозитов не зависит от уровня процентной ставки. Его принадлежность к тому или иному банку в большей мере обусловлена такими факторами, как: качество и быстрота обслуживания; надежность банка; разнообразие услуг, предлагаемых вкладчикам; близость расположения банка от клиента. Меньшей стабильностью, по данным обследования зарубежных исследователей, обладают остатки срочных и сберегательных депозитов. На их закрепленность за конкретным банком оказывает влияние уровень процентной ставки. Поэтому они подвержены миграции в случае определенных колебаний уровня депозитного процента, устанавливаемого разными банками [4].

В настоящее время в условиях значительного роста краткосрочной ликвидности депозитная политика банков направлена на привлечение более долгосрочных ресурсов. В связи с этим, на депозитном рынке происходит повышение доходности по срочным депозитам населения.

Примерами использование последних достижений научно-технического прогресса в современном банковском деле явились: сервис для планирования ликвидности и финансов, система управления наличными деньгами, предложения для размещения денег, различные услуги для платежных операций на базе электроники, обеспечивающие связь со всем миром. Новая разработка – домашний банк позволяет управлять счетами с компьютера в офисе или на квартире. Клиент отдает необходимые распоряжения с помощью модема, сохраняя все преимущества традиционного банковского обслуживания: получения электронных выписок, слежения за состоянием счетов.

Особое значение банками придается быстрому, бесперебойному и дешевому выполнению расчетов. В последние годы казахстанские банки приложили большие усилия для модернизации и ускорения операций по проведению наличных и безналичных расчетов. Обычной стала скорость денежного перевода за 1 банковский день.

Процентная политика как составная часть общей депозитной политики является гибкой и соответствует политике самого банка и НБ РК и способствует росту привлечения вкладчиков.

Национальный Банк снижает официальную ставку рефинансирования, которая устанавливается в зависимости от общего состояния денежного рынка, спроса и предложения по займам, уровня инфляции и инфляционных ожиданий, что должно стимулировать понижение ставок по депозитам и кредитам. Коммерческие банки устанавливают конкурентоспособные процентные ставки, покрывающие темпы инфляции и девальвации.

Ставки или норма процента представляет собой отношение суммы денежных средств, уплачиваемых в виде процента, к сумме средств, отданных в ссуду.

В зарубежной банковской практике на уровень процентной ставки влияет содержание операций, т.е. срок и сумма депозита, вид депозита и т.д. Чем надежнее пассивы (чем больше срок и сумма

депозита), тем больший процент выплачивает банк.

Проценты по депозитам бывают фиксированные и плавающие. Самые распространенные в мировой практике – LIBOR, PIBOR, NIBOR и MIBOR. Это базисные процентные ставки, складывающиеся под воздействием рыночной конъюнктуры. Наиболее часто применяемой ставкой, считается LIBOR, т.к. она используется на международной и внутренних рынках различных стран.

Соотношение спроса и предложения на рынке банковских услуг влияет на процентные ставки так же, как и на цены товаров: если предложение превышает спрос – ставки снижаются, если спрос превышает предложение – растут. На уровень процентных ставок влияет и уровень инфляции. При усилении инфляции ставки растут. В связи с этим, в банковской практике различают номинальные процентные ставки и реальные (скорректированные с учетом инфляции). Для предотвращения потерь от инфляции в развитых странах широко используются плавающие процентные ставки, размер которых не фиксируется на весь срок договора с банком, а пересматривается в зависимости от складывающейся на рынке экономической конъюнктуры, темпов инфляции и др. Плавающие процентные ставки устанавливают по кредитным и депозитным операциям банка. В первом случае они компенсирует потери банка, во втором случае – потери вкладчика. Применение плавающих ставок дает возможность банку защитить себя от возможного в будущем увеличения процентных ставок по депозитам, а вкладчику гарантирует увеличение доходов в соответствии с ситуацией на рынке [2].

По пассивным операциям осуществляется дифференциация процентных ставок, в т.ч. по группам вкладчиков с целью повышения социально-экономической защищенности малоимущих слоев населения.

Важную роль в формировании процентных ставок на депозиты играют степень риска, принимаемого на себя банком, а также стратегия маркетинга и цели банка. Банки, которые хотят снизить долю депозитов в своих пассивах, уменьшают процентные выплаты и, наоборот, стараясь привлечь крупные по величине депозиты и на длительные сроки, банки предлагают клиентам высокие ставки депозитного процента, т.к. преобладание срочных депозитов в источниках формирования банковских ресурсов позволяет осуществлять эффективное управление ликвидностью и платежеспособностью. Рекомендуемый уровень доли срочных депозитов в совокупных пассивах составляет 60%. Срочные депозиты являются наиболее прогнозируемой частью заемных ресурсов, что дает осуществлять кредитование на более длительные сроки и, следовательно, под более высокий процент.

В соответствии с Правилами начисления вознаграждения (интереса) по кредитам и депозитам, утвержденными постановлением Правления Национального Банка РК от 20 сентября 1999 г. №293, они могут быть фиксированными и плавающими.

Фиксированные ставки вознаграждения (интереса) остаются неизменными в течение всего срока действия кредитного или депозитного договора.

Плавающие ставки вознаграждения могут изменяться в течение всего срока действия кредитного или депозитного договора в зависимости от условий, оговоренных в них.

Тарифная политика коммерческих банков базируется на следующих основных принципах:

– создание условий для конкурентоспособных банковских услуг на рынке за счет эффективного использования дифференцированных экономически обоснованных ставок и тарифов как активного и гибкого коммерческого инструмента, дальнейшей диверсификации деятельности и доходов банка;

– упрочнение стабильного финансового положения и обеспечение роста доходности за счет создания благоприятных условий для банка на соответствующих рынках;

– полное удовлетворение потребностей клиентов в высококачественных банковских продуктах и услугах по доступным ценам и с максимальной эффективностью.

Современная практика деятельности коммерческих банков выработала три основные цели тарифной политики:

Рост реализации банковских продуктов и услуг за счет увеличения доли на соответствующих сегментах рынка. Речь идет о завоевании лидерства на рынке, достижении превосходства над конкурентами. Это возможно при установлении минимальных ставок и тарифов, которые могут

быть допущены в связи с имеющимися резервами для снижения издержек и когда имеется большой рынок потенциальных клиентов. В этом случае используются так называемые тарифы (ставки) проникновения, способные обеспечить экспансию (захват) массового рынка банковских продуктов и услуг. Такой подход применяется в случаях, когда перед банком стоит проблема выживаемости в условиях высокой конкуренции и резкой смены поведения клиентов. Для того чтобы банку выжить, ему необходимо снизить ставки и тарифы и тем самым привлечь клиентуру. Но это возможно только до тех пор, пока сниженные ставки и тарифы покрывают издержки банка [2].

Сохранение стабильного положения. Такая целевая ориентация в деятельности банка направлена на сохранение того благоприятного положения, в котором он находится на рынке. Ставки и тарифы на банковские продукты и услуги ориентированы на то, чтобы избежать возможности спада в объемах реализации на основе минимизации воздействия внешних сил (действий конкурентов, изменений в экономической среде и др.).

Максимизация прибыли банка за счет использования конкурентных преимуществ и быстрого получения доходов (политика «снятие сливок»). В этом случае чаще всего используют престижные тарифы (ставки), представляющие собой достаточно высокие величины и ориентированные, главным образом, на тех клиентов, которые предпочитают качество банковских продуктов (услуг), их уникальность и престижность тарифам. Здесь речь идет о том, что банк опережает своих конкурентов, но уже не низкими ставками и тарифами, а ставками и тарифами, которые характеризуют высокое качество банковских продуктов и услуг. Банк ставит целью добиться того, чтобы качество его услуг на рынке было наиболее высокое. А это требует больших затрат. Поэтому банк направляет свои инвестиции на создание таких престижных банковских продуктов и услуг и тем самым быстро окупает затраты и получает прибыль.

В настоящее время в Казахстане довольно быстрыми темпами развивается банковская система, прежде всего составная ее часть – депозитный рынок. Одной из потребностей человека является стремление к стабильности, уверенности в будущем и финансовое благополучие. Это и есть мотивы для того, чтобы откладывать деньги на завтрашний день.

Депозит – это денежные средства (в наличной и безналичной форме в национальной и иностранной валюте) или ценные бумаги, переданные в банк их собственником или третьим лицом по поручению и за счет собственника для хранения на определенных условиях в банковское учреждение.

Пассивные операции играют в коммерческих банках первичную роль по отношению к активным. Именно за их счет происходит привлечение средств для дальнейшей инвестиционной деятельности банков.

Характер депозитных операций банков и достижимость поставленных перед ними целей во многом зависят от качества разработанной депозитной политики, которая включает в себя разработку концепции отношений банка, субъектов хозяйствования и населения по мобилизации их денежных средств, а также определение целей и задач в данной области, проведение практических мероприятий по их выполнению.

При привлечении денежных средств право выбора остается за клиентом, а банк вынужден вести нередко жесткую конкуренцию за вкладчика, потерять которого довольно легко. Ограниченность ресурсов, связанная с развитием банковской конкуренции, ведет к тесной привязке к определенным клиентам. Если круг этих клиентов узок, то зависимость от них банка очень высока. В части пассивных операций выбор банка обычно ограничен определенной группой клиентуры, к которой он привязан намного сильнее, чем к заемщикам. Вследствие этого в сложившейся ситуации для решения проблемы формирования ресурсной базы банка необходимо усилить работу по расширению круга вкладчиков.

Поэтому банку нужна грамотная депозитная политика, в основу которой ставится поддержание необходимого уровня диверсификации, обеспечение возможности привлечения денежных ресурсов из других источников и поддержание сбалансированности с активами по срокам, объемам и процентным ставкам.

В заключение можно сказать, что каждый банк разрабатывает свою депозитную политику,

определяя виды депозитов, их сроки и проценты по ним, условия проведения депозитных операций, опираясь при этом на специфику своей деятельности и учитывая фактор конкуренции со стороны других банков и инфляционные процессы, протекающие в экономике.

Литература

1. Сейткасимов Г.С. Деньги, кредит, банки: Учебник. – Алматы: Экономика, 2002. – 432 с.
2. Лаврушин О.И. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 576 с.
3. Акпеисов Б. Вклады населения и их защита // Банки Казахстана, 2000. – №9. – С. 21-25.
4. Лаврушин О.И. Банковское дело. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 576 с.

Н.А. Усенов, *магистрант*
Научный руководитель: ***А.А. Мусина,*** *д.э.н, доцент*

ИНФЛЯЦИЯ: ФОРМЫ ПРОЯВЛЕНИЯ, ПОСЛЕДСТВИЯ И МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ

Переход казахстанской экономики на рыночные отношения резко повысил значение денег. Проблемы денежного хозяйства становятся основными и в практических мероприятиях по реконструкции народного хозяйства, и в теоретических исследованиях. Поэтому, несмотря на оживленное обсуждение указанных вопросов на страницах экономической прессы, актуальность их не уменьшается. Высокая стоимость анализа инфляционных процессов, большое число действующих факторов затрудняют выработку правильной денежной политики. Как показывает опыт Казахстана, а также других стран, переход на рыночные отношения сопровождается быстрым ростом цен и усилением действия инфляционных факторов [1].

Инфляция – очень сложное социально-экономическое явление. Как экономическое явление инфляция существует уже длительное время. Считается, что она появилась, чуть ли, не с возникновением денег, с функционированием которых неразрывно связана. Однако если ранее инфляция возникала, как правило, в чрезвычайных обстоятельствах, например, во время войны государство выпускало большое количество бумажных денег для финансирования своих военных расходов, то в последние два-три десятилетия во многих странах она стала хронической.

Необходимость объективной оценки результатов деятельности государственной антиинфляционной политики и выявление ошибочных действий в попытках снижения уровня инфляции в Казахстане определяет актуальность исследуемойтемы.

Целью статьи является рассмотрение особенностей инфляционных процессов в казахстанской экономике, разработка предложений и рекомендаций по наиболее безопасному снижению уровня инфляции.

Инфляция в Казахстане происходит, по мнению многих авторов, как по причине «избытка» денежной массы, так в результате монопольного или олигопольного взвинчивания цен в условиях, когда практически отсутствует конкуренция и государственное регулирование экономикой.Для разработки мер по снижению темпа инфляции важно правильное понимание ее природы и причины развития [1].

Характерной особенностью инфляции в Казахстане является устойчивый, достаточно высокий уровень инфляции, несмотря на усилие властей.Это свидетельствует, во-первых, о наличии определенных постоянно действующих факторов, влияющих на характер денежных отношений и во-вторых обогранченностей и неэффективности действующих методов управления этими отношениями.

Главная причина неэффективности методов регулирования инфляционных процессов заключается в несбалансированности экономики.Сырьевая направленность экспорта экономики страны

может усугубить макроэкономические диспропорции в стране, но в то же время ускорить создание полноценной инфраструктуры рыночной экономики при условии эффективного управления доходами от экспорта [2].

При этом усилие государства должно быть направлено на оправданное перераспределение экспортных доходов в целях создания предпосылки для экономического подъема несырьевого сектора, поскольку ограниченность природных ресурсов определяет временной характер доходов от экспорта.Поэтому экономическая политика в условиях большого притока должна быть направлена в основном не на текущие потребления, а на диверсификацию внутреннего производства, создание и расширение товарного и финансового расширения рынков, развитие здравоохранения, науки и образования.

Другой вопрос – о роли кредита, как антиинфляционном факторе. Кредит, если общество умело им пользуется, способен создавать предпосылки для расширения и производство и обращения. Сокращение источников выгодного приложения капитала неизбежно толкает инвесторов на рискованные проекты. При этом зачастую на второй план отходят финансовые характеристики конечных заемщиков и обоснованность заимствований.

Третий вопрос – о проблеме денег в экономической науке. Одним из основополагающих факторов, является недостаточное внимание со стороны власти экономической науке. Базисом экономики всегда были производство и производственные отношения. А другие категории (деньги, кредит, финансы) являются надстройкой к нему. Поэтому, развитие финансово-банковских отношений, прежде всего, зависит от развития реального сектора экономики [3].

В основном антиинфляционная политика осуществляется с помощью регулирования государственных расходов, повышения налоговых ставок, приостановки, т.е. «замораживания» заработной платы, контроля денежной массы. Таким образом, антиинфляционная политика представляет собой методы противодействия, различные способы и приемы борьбы с инфляцией, целенаправленно и комплексно воздействующие на очаги ее возникновения [4].

Основные методы антиинфляционной политики:

– насыщение рынка товарами и увеличение производства;
– снижение эмиссии денежной наличности;
– преодоление дефицита государственного бюджета;
– политика стимулирования инвестирования и накоплений;
– проведение адекватной кредитной политики;
– снижение налоговых ставок;
– стимулирование развития среднего и малого бизнеса и приватизация;
– широкое внедрение электронной системы безналичных расчетов;
– уменьшение доли бартерных операций;
– регулирование валютного курса;
– стимулирование развития фондового рынка;
– подавление инфляционных ожиданий населения;
– проведение денежных реформ конфискационного типа [1].

Инфляционные процессы в Казахстане имеют свои особенности, связанные со спецификой развития экономической и социальной сфер страны. Прежде всего стоит отметить, что инфляция в республике развивалась в условиях резкого спада производственных процессов. Другой особенностью развития инфляции в РК можно назвать то, что она появилась из состояния «подавленной» инфляции: цены на услуги и товары были искусственно занижены, к тому же имелся значительный дефицит товаров и услуг. Процесс «подавленной» инфляции создает внешнюю иллюзию макроэкономической стабильности, поддерживаемую не подходящими для нормально функционирующей экономики методами – полного дотирования всех убыточных производств и отраслей. Данный процесс подтверждался накоплениями денежных средств у предприятий, организаций и населения, на которые нельзя было купить продукцию производственно-технического и потребительского назначения.. Важнейшей характерной чертой развития инфляционных процессов в Казахстане стал также высокий уровень монополизации экономики [4].

Следующая особенность инфляции в том, что на ее развитие оказала влияние сырьевая направленность экономики Казахстана, что обусловливается зависимостью внутренних рынков по потребительским товарам от внешних. В этом случае инфляция образуется за счет двух составляющих:

– дороговизны импортируемой продукции из-за таможенных пошлин;

– разницы в ценах на сырьевую продукцию, с одной стороны, и готовые потребительские или инвестиционные товары – с другой [3].

Развитию инфляции в Казахстане способствовало поспешное введение социальных и финансовых мер, вызвавших инфляционный эффект:

– НДС с первоначальным размером ставки 28%;

– акцизы;

– таможенные и экспортные пошлины;

– денежные отчисления в Фонд преобразования экономики РК, Фонд государственного содействия занятости населения, включенные в себестоимость производимой продукции;

– резкий скачок в сторону увеличения отчислений на страхование социальной сферы [4].

НДС в странах с развитой рыночной экономикой представляет собой инструмент, сдерживающий излишний инвестиционный спрос. Это прежде всего необходимо для того, чтобы не допустить кризиса перепроизводства. В нашей республике, при стремительном снижении инвестиционного спроса, дополнительное его снижение под действием НДС усугубляет проблему накоплений и является фактором, снижающим инвестиции в народное хозяйство.

Рассмотрим динамику развития инфляции в РК в 1991-2013 гг.

Таблица 1 – **Уровень инфляции в Казахстане в 1991-2013 гг.***

Год	Значение инфляции, в %	Год	Значение инфляции, %	Год	Значение инфляции, %	Год	Значение инфляции, %
1991	147,1	1997	11,2	2003	6,8	2009	6,2
1992	2 960,8	1998	1,9	2004	6,7	2010	7,8
1993	2 165	1999	17,8	2005	7,5	2011	7,4
1994	1 158,3	2000	9,8	2006	8,4	2012	6
1995	60,3	2001	6,4	2007	18,8	2013	4,8
1996	28,7	2002	6,6	2008	9,5	2014	7,4

**Источник: Агентство Республики Казахстан по статистике*

Казахстан, как и страны Центральной и Восточной Европы, Балтии и СНГ, прошел достаточно извилистый путь инфляции. Из данных таблицы можно сделать вывод, что инфляция в 1992-1998 гг. имела тенденцию к снижению. Наивысший уровень инфляции в Казахстане отмечен в 1992 г. – 2 960,8%. В результате проведения Национальным банком Казахстана жесткой денежно-кредитной политики уровень инфляции удалось многократно снизить и стабилизировать. Минимальное значение инфляции отмечено в 1998 г. (1,9%) [5]. В 1999 и 2007 гг. наблюдаются резкие скачки. Высокий уровень инфляции в 2007 г. был обусловлен прежде всего экзогенными факторами. Это мировой финансовый кризис, продовольственный и энергетический кризисы. Высокий кредитный рейтинг страны открыл коммерческим банкам доступ к международным финансовым рынкам, благодаря чему в 2006-2007 гг. кредитные ресурсы как для предпринимателей, так и для населения стали весьма доступными. Это послужило толчком к усилению инфляции в стране. Повышение цен на углеводороды, моторное топливо, зерно и другие продукты питания также внесли свою лепту в этот процесс. Следует отметить, что после 1998 г. уровень инфляции в нашей стране оставался относительно невысоким по сравнению с другими транзитными экономиками до 2007 г. Однако далее стал расти, достигнув в 2007 г. 18,8%. При этом в этот период цены на продовольственные товары возросли на 26,6%, непродовольственные товары – на 10,5%, платные услуги – на 15,4%. Как видим, в 2007 г. наибольший вклад в рост инфляции внес рост цен на продовольственные то-

вары. В целом за период 1995-2006 гг. индекс потребительских цен, с помощью которого во всем мире измеряется инфляция, вырос в 2,8 раза, в т.ч. на продовольственные товары – в 2,6 раза, непродовольственные – в 2 раза, платные услуги – более чем в 6 раз. Такой резкий рост цен на платные услуги сложился из-за увеличения расходов на коммунальные услуги, содержание жилья и ремонт, составивших в 2006 г. в структуре платных услуг порядка 45%.

В период 2008-2014 гг. уровень инфляции в республике показал спад с 9,5% (в 2008 г.) до 7,4% (в 2014 г.) [5].

Источник инфляции необходимо искать в особенностях воспроизводственной структуры экономики Казахстана – технологической отсталости и крайней монополизированности рынков. Механизм конкуренции в Казахстане практически не работает. Безусловным фактом можно назвать то, что внутренние цены имеют ориентацию на импортные. Основа инфляции в Казахстане, так же как и во многих странах СНГ, – не рост денежной массы, а постоянное стремление цен внутри страны догнать убегающие цены импорта. С инфляцией необходимо бороться увеличением масштабов внутреннего рынка, снятием или хотя бы снижением искусственных ограничений на конечный спрос. Таким образом, рост инфляции в республике в первую очередь связан с малой конкурентоспособностью казахстанских обрабатывающих производств. На рост потребительских цен оказывает большое влияние высокий удельный вес импорта продовольственных товаров и услуг. По моему мнению, если раньше в Казахстане импорт продовольственных товаров по некоторым позициям в разы превышал производство собственных товаров, то в последние годы ситуация улучшилась, хоть и имеются некоторые проблемы. Отрицательное воздействие на процесс инфляции не перестают оказывать большие объемы импорта товаров непродовольственного назначения. Также фактором, оказывающим влияние на динамику роста инфляции, оказались высокие цены на услуги, в то время как качество данных услуг не отвечает заявленным на мировом рынке стандартам. Необходимо отметить, что подобное положение дел характерно для большинства стран СНГ [6].

Рост инфляции также обусловлен высокими налоговыми ставками, ставками по кредиту. Экзогенным фактором инфляции можно назвать рост цен на мировом рынке, этот процесс приводит к импорту инфляции в виде издержек. Для нашей страны одним из факторов инфляционных процессов стал развал СССР и СЭВ, что привело к разрыву экономических связей и снижению объема товаров, а также спроса на отечественное сырье. Деньги прекратили выполнять функцию средства платежа. Это стало причиной возврата к бартерному обмену, приводившему к усилению инфляции и сокращению функций нормального товарно-денежного рынка.

Экономический рост – важнейшая составляющая экономической политики. И порой ради экономического роста многие страны закрывают глаза на инфляцию, чтобы стимулировать спрос. В реальном выражении цифры другие, статистика сильно искажает реальное положение дел. Инфляция зависит не только от денежной массы, но также и от деятельности квазигосударственных предприятий. В отношении перекредитованности экономики можно сделать следующие выводы. Первая проблема – диверсификация экономики. Нефтегазовый анклав никак не связан с большинством экономически активного населения. Соответственно, любое увеличение добычи, повышение цен на нефть однозначно идет в виде долларовой выручки. И именно поэтому у нас не возникает проблемы перевода нефтедолларовой инфляции в тенговую. И у Национального банка никогда не было политики ревальвирования, у него была политика сдерживания ревальвации.

Отсутствие предпринимательства – важнейший фактор. Соответственно, у нас имеется институциональный ступор. Проанализировав структуру экономики, можно выделить дисбалансы. Один из дисбалансов – это административное уменьшение процентных ставок на банковские кредиты. Доходность банковского сектора Казахстана со временем стала понижаться, в то время как его риск остался прежним или даже возрос. Понижение процентных ставок на банковские кредиты стимулировало банки изыскивать более рискованные альтернативные решения для выравнивания доходности операций. Главный вывод здесь: административное давление на банки по уменьшению процентных ставок на кредиты привело к существенному увеличению риска в банковском секторе. Уменьшение процентных ставок, в то время как росла инфляция, привело к тому, что фондовый

рынок не развивался должным образом. В итоге сегодня порядка 60% эмитентов на фондовом рынке осуществили дефолт [6].

Экономика Казахстана сырьевая и зависит от ценовой конъюнктуры на нефтяном рынке. Несмотря на существенное увеличение размера экономики за последние годы, Казахстану так и не удалось добиться ее значимой диверсификации. Высокая инфляция создает существенный дисбаланс, который является одной из основных причин неразвития внутреннего производства. Ревальвируя тенге, Казахстан намеренно предоставлял импортерам возможность получать дополнительную валютную выручку, стимулируя их понижать отпускные цены. Однако внутренний бизнес испытывал серьезное давление со стороны импортеров. Все эти дисбалансы вытекают один из другого. В целом главный дисбаланс – это избыточная денежная масса. Государство должно по минимуму вмешиваться в реальный сектор экономики, при этом концентрироваться в первую очередь на развитии инфраструктуры и поддерживать оптимальный уровень денежной массы в стране.

В мировой экономике произошел процесс, когда государства, пытаясь поддержать финансовый сектор, направили очень большие средства в экономику. И многие страны получили нагрузку на бюджет и разбалансировали макроэкономику. То есть из финансовой плоскости кризис перешел в плоскость макроэкономических проблем.

Таким образом, управление инфляцией представляет важнейшую проблему денежно-кредитной и в целом экономической политики. Необходимо учитывать при этом многосложный, многофакторный характер инфляции. В ее основе лежат не только монетарные, но и другие факторы. При всей значимости сокращения государственных расходов, постепенного сжатия денежной эмиссии требуется проведение широкого комплекса антиинфляционных мероприятий. Среди них стабилизация и стимулирование производства, совершенствование налоговой системы, создание рыночной инфраструктуры, повышение ответственности предприятий за результаты хозяйственной деятельности, изменение обменного курса тенге, проведение определенных мер по регулированию цен и доходов. Нормализация денежного обращения и противодействие инфляции требуют выверенных, гибких решений, настойчиво и целеустремленно проводимых в жизнь.

Для стабильного неинфляционного экономического роста необходимо возрождение национального производства (сельское хозяйство, перерабатывающую промышленность и другие), структурная перестройка экономики ее инновационная модернизация.

Реализация направлений и мер снижения инфляции позволит обеспечить устойчивое функционирование и дальнейшее развитие экономики государства.

Снижение инфляции не должно быть самоцелью текущей государственной политики. При осуществлении антиинфляционных мер необходимо учитывать перспективы развития национальной экономики и обеспечения устойчивого экономического роста.

Литература

1. Чалых Е.В. «Инфляция и антиинфляционная политика государства» http://www.dissercat.com
2. Агапова Т.А. Макроэкономика: Учебник: – М.: Дело и Сервис, 1999. – 415 с.
3. Абалкин Л. Страна располагает условиями для вывода экономики на путь устойчивого развития /Экономист. – 1996. – №1. – С. 3-10.
4. Мэнкью Н.Г. Принципы макроэкономики. – СПб.: Питер, 2008. – 543 с.
5. Мэнкью Н.Г. Макроэкономика. – М.: МГУ, 1994. – 735 с.
6. «Инфляция: причины, последствия, методы преодоления» – http://www.finance.ru

Мазмұны / Содержание

1 секция. **«Нұрлы жол» Жаңа экономикалық саясат жағдайында Қазақстан экономикасының дамуының өзекті мәселелері**
Актуальные проблемы развития экономики Казахстана в условиях Новой экономической политики «Нұрлы жол»

Абдильдинов Т.Е. Нарықтық экономика жағдайында корпоративтік құрылымдардың қалыптасуы....3
Абдраимова Г.Ф. Социальная защита населения и ее совершенствование в современных условиях....7
Абенова Г.К. Развитие малого бизнеса в Казахстане....10
Абзалиева М.К. Социально-экономические перспективы Евразийского экономического союза....12
Абилда А.А. ГЧП в регионах: текущая ситуация....15
Азмағанбетова Б.Р. Қазақстан Республикасындағы көліктік-логистикалық инфрақұрылымдарды дамыту: мәселелері, атқарылған және жоспарланған жұмыстар....19
Айдынбекова Б.Е. Теоретические основы лизинга....22
Айтаева А.Т. Теоретические основы государственного регулирования рынка труда....26
Алимбаева А.Б. Эволюция взаимоотношений институтов государства и предпринимательства....30
Алпысбаев А.К. Зарубежный опыт развития аграрного сектора РК....33
Аманбаева Ж.А. Наука и инновации современного Казахстана....37
Амирханов А. Место и роль производственного контроллинга на промышленных предприятиях....40
Атикеев М. Э. Стратегическое планирование в инновационном бизнесе....43
Аусарбеков К.Т. Зарубежный опыт государственно-частного партнерства....47
Афлатонова Б.М. Использование кумулятивного метода в оценке рисков инвестиционных проектов....51
Аязбаев Н.К. Системно-функциональные взаимосвязи инновационной и производственной деятельности....54
Байдәулет А.Д. Қазақстан Республикасының азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету....58
Байдусенов Т. Анализ предприятий малого и среднего бизнеса Казахстана в региональном разрезе....61
Балдаева Т.Ж. Қазақстан Республикасындағы кәсіпкерліктің дамуы....64
Балмагамбетов А.К. Теоретические основы формирования эффективной стратегии управления деятельностью предприятия....67
Бектегенов А.А. Шағын және орта кәсіпкерлікті дамытудағы ерекшеліктері....71
Бигняк А.А. Активизация инвестиционной деятельности в АПК Республики Казахстан....75
Бигняк А.А. Научно-теоретические аспекты инвестиций, их сущность и виды....79
Билялов С.Б. Обеспечение жильем в условиях Новой экономической политики....83
Гугучкин В.А. Тенденции развития рынка жилой недвижимости Казахстана в посткризисный период....85
Дадинова Ж.К. «Экономические механизмы пенсионной системы в Республике Казахстан»....88
Елемес С.Е. Свободные экономические зоны в Казахстане: опыт, проблемы и перспективы....91
Ерден К. Этапы развития предпринимательства в Республике Казахстан....94
Ерден К. Развитие предпринимательства в Республике Казахстан....98
Ертаев Д.К. Мультипликативный эффект в воспроизводстве населения РК: модель, тенденции, оценка....102
Есназарова А.Т. Меры государственной поддержки в проектах ГЧП....107
Жакенов Д.С. Прямые иностранные инвестиции как основа модернизации экономики Казахстана в современных условиях....111

Жалғасов Ғ.Ш. Шағын және орта бизнестің Қазақстан Республикасында даму жағдайы және даму мәселелері.....114
Жалмуратов А.Г. Қазақстандағы шағын кәсіпкерлікті дамыту жолындағы мәселелер.....116
Жумабаева Г. Повышение эффективности государственной поддержки развития туристской деятельности в Казахстане.....119
Жумашев А.К. Евразийский экономический союз как основа внешнеэкономической политики Казахстана.....123
Зейнуллин А.Т. Формирование механизма развития инновационного кластера.....125
Избасов Р.Р. Защита авторских прав на территории ЕАЭС.....129
Искакова А.Б. Инновационные аспекты повышения конкурентоспособности региона.....131
Кабанбаева А.Е. Стратегическое управление импортозамещением на предприятии.....135
Кадырбеков А.Т. Сущность и содержание понятия «сервисная экономика».....139
Канафина Д.Б. Нарықтық экономикасы бар елдердің шағын бизнесті дамытудағы тәжірибесі...143
Капизов Б. Механизм создания и обеспечения экономической безопасности государства.....147
Касенова А.Б. Некоторые аспекты конкурентоспособности автомобильной промышленности РК.....152
Келес Ж. Қазақстан экономикасының дамуының халықтың әлеуметтік-экономикалық жағдайына әсері.....156
Ким О.Г. Основные проблемы развития экспорта РК.....160
Косубаева А.Т. Развитие венчурного предпринимательства и инновационная деятельность.....163
Кудерова А. Қазақстан Республикасының агроөнеркәсіп кешенін инновациялық дамыту мәселелері.....166
Кульмирзаев М.А. Оценка эффективности развития здравоохранения в Казахстане.....170
Кунунбаева Л. Концептуальные основы человеческого капитала как фактора развития экономики..173
Куспекова Э.Т. Необходимость инновационного развития малого бизнеса.....175
Мадамарова А.С. Проблемы Евразийского экономического союза и пути их решения.....178
Мейрбекова Д.Ж. Кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігінің экономикалық мәні.....181
Мукашев Р.С. Распределение рисков в проектах ГЧП.....184
Мукушева Д.А. Механизм устойчивого социально-экономического развития региона.....188
Мусатаева З.А. Система развития предпринимательства в РК.....191
Мухамеджанова З.Ж. Оценка позитивных и негативных сторон состояния социальной инфраструктуры г. Алматы.....195
Мухаметкалиева Б.К. Особенности государственно-частного партнерства в социальной сфере.....198
Муханбетжанов Д.Б. Зарубежный опыт экономической модернизации.....202
Мынбаев Ф.М. Прямые иностранные инвестиции в Казахстане: проблемы и перспективы их привлечения.....206
Нурмаганбетов Ж.Д. Инвестиционная деятельность предприятий жилищно-коммунального хозяйства.....208
Нусупова Г.С. Қазақстан Республикасындағы акционерлік қоғамның дамуын талдау және бағалау...211
Оспанова М. Образование как основа формирования человеческого капитала.....214
Рахимберлинова Ж. Теоретические аспекты обеспечения экономической безопасности РК в условиях глобализации мировой экономики.....217
Садвокасова С.М. ГЧП, как элемент инновационного развития экономики.....221
Садуакасова А. Развитие предпринимательства в Республике Казахстан.....224
Сайдуова С.А. ГЧП как механизм стимулирования инвестиционной деятельности.....227
Салиев А.С. Механизм государственного регулирования рынка недвижимости.....230
Сапаров Ш. Қазақстанның экономикалық дамуындағы шағын және орта кәсіпкерліктің ролі.....234
Сәтімбек Е.Т. Ауыл шаруашылығы өндірісі дамуының мәселелері және оларды мемлекеттік қолдау арқылы шешу.....239
Сеилханов Б.А. Взаимосвязь и взаимодействие малого и крупнокорпоративного предпринимательства в современном общественном производстве.....243

Сейпілмәлік Н.К. ҚР инновациялық қызметтің дамуы және ондағы технологиялық парктер.....246
Смагулова А. Проблемы развития предпринимательства в Казахстане и пути их преодоления.....251
Солтанова С.М. Роль диверсификации промышленности в развитии экономики РК.....256
Солтанова С.М. Диверсификация экономики Казахстана посредством развития кластеров в недобывающих отраслях экономики.....258
Станбекова А.С. Особенности развития внешнеэкономической деятельности РК в рамках ЕЭС.....261
Сулейменова Ж.Т. Қаржылық жоспарлаудың міндеттері және қағидалары.....264
Танкибаев К.А. Законодательная основа развития инновационной деятельности РК.....269
Тауекелов Ж.А. Экономическая интеграция государств-участников СНГ: проблемы и перспективы.....271
Ташетов Н.Ш. Теоретические основы регулирования миграционных процессов.....274
Токабаева К.К. Развитие корпоративных структур в Казахстане.....279
Толенова Д.С. Теоретический обзор факторов, влияющих на себестоимость продукции.....284
Тұрдалы А.Н. Организация инновационных процессов в сельском хозяйстве Республики Казахстан..286
Уали Б. Теоретические аспекты организации деятельности акционерных обществ.....289
Уали Б. Зарубежный опыт развития акционерных обществ.....293
Унгарова А.А. Теоретические основы формирования системы материального стимулирования труда.....297
Унгарова А.А. Совершенствование системы материального стимулирования труда.....301
Усенов А.Б. Теоретические аспекты функционирования и развития рынка недвижимости РК.....306
Файзулла А.Т. Методы оценки эффективности инвестиционных проектов.....309
Чуманов С. Функционирование предприятий в условиях глобализации.....313
Шабазов А.Ж. Инвестиционная политика как фактор конкурентоспособности предприятия.....315

2 секция. **Экономика секторындағы нақты және қаржы қатынастарындағы банктердің рөлі**
Роль банков во взаимодействии реального и финансового секторов экономики

Абдрахманов А. Развитие банковской системы в РК: состояние, проблемы и перспективы.....320
Аипов Н.К. Развитие электронных платежей на современном этапе.....323
Алтаева А.Р. Коммерциялық банктің инвестициялық қызметінің негізгі мәселелері және несие саясатының элементтері.....326
Аманбай Д.Н. Кредитная политика коммерческого банка и пути ее совершенствования.....329
Ашуханова Г.С. Особенности кредитования сельскохозяйственного производства в РК: состояние и перспективы.....333
Байбекова А.А. Денежно-кредитная политика НБРК на современном этапе.....337
Байтурганова А.Г. Роль государства в развитии банковского сектора Казахстана в условиях кризиса.....341
Бекматов Д. Деятельность коммерческих банков на фондовом рынке.....344
Габбасов Ж.А. Функции и роль Национального Банка РК в банковской системе страны.....348
Дьякова А.Ю. Портфель ценных бумаг коммерческих банков и инвестиционная деятельность страховых компаний на современном этапе.....351
Жарманова Б.Р. Несие қабілеттілікті анықтаудың шетел тәжірибесі.....355
Жуматаев К. Анализ эффективности денежно-кредитной политики Национального Банка Республики Казахстан.....360
Каирбекова Ж.О. Мобильдік төлем қызметтері: болмысы мен болашағы.....363
Кожахметова А.Т. Банковский маркетинг: сущность, организация, пути совершенствования.....369
Мадиева Д.А. Инвестиционная деятельность коммерческого банка: проблемы и перспективы развития.....373
Мукашева Г.Т. Депозитная политика коммерческого банка на примере АО «Цеснабанк».....377

Мухамеджанов Т.Т. Теоретические аспекты развития розничных банковских услуг.....381
Мухитбекова А.М. Қазақстандағы шағын және орта бизнестің даму жағдайы.....383
Нуртазин М.С. Проблемы кредитного портфеля коммерческого банка и пути их решения.....386
Октябрева М.С. Депозитные продукты: состояние и перспективы развития.....389
Сакипова А.М. Коммерческий банк в системе финансового обеспечения реального сектора экономики Казахстана.....394
Саржанұлы А. Анализ кредитной деятельности АО «Народный Банк Казахстана».....399
Сарсебекова А.Л. Денежно-кредитное регулирование экономики РК.....403
Сарсембекова С.Т. Управление активами коммерческого банка: состояние и проблемы.....406
Сейдалиева А.А. Қазақстандағы электрондық банк қызметтер нарығының даму үрдісі.....409
Уйкасбаева А.А. Депозитная политика коммерческих банков на современном этапе: проблемы и пути их совершенствования.....413
Усенов Н.А. Инфляция: формы проявления, последствия и методы регулирования.....417

Қазақстанның қазіргі экономикасы: жағдайы және даму болашағы

Экономистер күніне арналған жас ғалымдардың
6-ғылыми-тәжірибелік конференциясы

Современная экономика Казахстана: состояние и перспективы развития

6-я научно-практическая конференция молодых ученых,
посвященная Дню экономиста

Беттеуші **О.С. Баркова**

Конференция материалдары автордың түпнұсқасы
негізінде басылып шығарылған
Материалы конференции отпечатаны с авторских оригиналов

Басуға 02.06.15 қол қойылды. Пішімі 70х100 1/16. Көлемі 43 б.т. Таралымы 120 дана. Тапсырыс 576.
Подписано в печать 02.06.15. Формат 70х100 1/16. Объем 43 уч.-изд.л. Тираж 120 экз. Заказ 576.

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университетінің
баспа-полиграфиялық орталығы. Астана қ., Жұбанов көшесі, 7