

**МИНИСТЕРСТВО НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
КОМИТЕТ ПО СТАТИСТИКЕ**

ЭКОНОМИКА И СТАТИСТИКА

3/2014

АСТАНА 2014

Издается со второго квартала 1999г.

Ежеквартальный научно-информационный журнал

Учредитель:

Комитет по статистике

Главный редактор

А.А. Смаилов

Заместитель главного редактора

Научный редактор

А.Т. Епбаева

Редакционная коллегия:

Г.Х. Исмурзина

Б.З. Ибрагимова

Редакционный совет:

Р.А. Алшанов

С.Б. Байзаков

К.Е. Джанбурчин

Н.К. Нурланова

С.С. Сатубалдин

Г. К. Султанбекова

М.С. Утебаев

Компьютерная верстка

ТОО «Жарқын Ко»,

тел.: 8 (7172) 21 50 86, 21 80 24,

Республика Казахстан, г. Астана,

пр. Абая, 57/1

Телефоны: 8 (7172) 749295

Факс: 8 (7172) 749509

E-mail: statistika@stat.kz

Интернет-ресурс:

<http://www.stat.gov.kz>

Позиция Редакционной коллегии и Комитета по статистике необязательно совпадает с мнением авторов. Перепечатка материалов только по согласованию с редакцией. Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и общественного согласия Республики Казахстан 14 марта 1999г. № 606-ж. Международный центр ISSN в Париже зарегистрировал журнал «Экономика и статистика» под регистрационным номером ISSN 1608-2192

Объем 17,5 УПЛ

Тираж 300 экз.

© Комитет по статистике

СОДЕРЖАНИЕ

Методы и модели экономического анализа

Развитие эффективной модели управления для специальных экономических зон Казахстана
С. Алгиев4

Статистический анализ выпуска высших учебных заведений от уровня развития страны
А. Мусина, Г. Бейсембаева15

Электрондық бизнестің экономикалық тиімділігін негіздеу
Қ. Байшоланова, Н. Байшолан21

О Программе международных сопоставлений
Г. Джапарова25

Экономика и статистика отраслей и предприятий

Модели оптимизации производства металлопрофиля на предприятиях малого и среднего бизнеса
Н. Емелина, Н. Козлова, С. Наливайко29

Современное состояние развития внешней торговли Республики Казахстан
Н. Жанакоева, Д. Текебаев34

Комплексные показатели mva и eva как меры эффективности управленческих решений фирмы
Е. Шишкина40

Оценка эффективности строительства объектов жилищной сферы
М. Елпанова, Ж. Смагулова44

Как развить туризм в Казахстане?
А. Жансагимова, И. Рей, Р. Карабаева49

Инвестиционно-инновационное развитие

Пути активизации инвестиционной деятельности Республики Казахстан
С. Дюсегалиева55

Проблемы трансформации сбережений населения в инвестиционный ресурс
Д. Мадиярова, Л. Сембиева61

Электронный атлас как средство мониторинга и координации инновационных процессов в Республике Казахстан
А. Жупарова68

Модернизация менеджмента сферы услуг в условиях интеллектуальной экономики
М. Жумабекова74

Инновационная экономика: опыт развитых стран в управлении трансфертом знаний между вузами и предприятиями
Е. Смирнова79

Приоритеты инновационного развития топливно-энергетического комплекса Казахстана
М. Сихимбаев, Д. Сихимбаева, Г. Кадырова84

Экономическая теория

Қазақстандағы нәтижелілік қағидаларындағы мемлекеттік басқару жүйесі: тәсілдемелері мен реформалаудың нәтижелері
Ә. Мұсатаева90

Вступление Киргизии в Евразийский союз:
выгоды для Казахстана
Б. Абдрахманова, З. Абдиева96

Социально-демографические аспекты

Факторы и виды трудовой миграции на современном этапе
Н. Шамуратова, М. Жетесова, Н. Нурланова, К. Тастанбекова100

Нормирование численности персонала как метод управления качеством услуг в специальном социальном обслуживании
Д. Бектлеева, Б. Джазыкбаева105

Социальная модернизация распределения и перераспределения доходов населения в Республике Казахстан
С. Тлеубердиева111

«Қазақстандағы халықтың тұрмыс деңгейінің кейбір аспектілері туралы: біржолғы зерттеу қорытындылары»
М. Мәдібекова, А. Мақшаева117

Финансовый рынок

Анализ динамики состояния страхового рынка
С. Искендинова124

Накопительные пенсионные фонды в системе финансового посредничества
А. Мусина132

Становление лизинговой индустрии в Казахстане
З. Карбетова, Ш. Карбетова137

Развитие эффективной модели управления для специальных экономических зон Казахстана

С. Алгиев

Казахстанско-Британский технический университет

Введение

Успех проводимых реформ в Казахстане во многом зависит от умелой реализации приоритетных направлений промышленной и региональной политики. На сегодняшний день существуют стратегия Правительства и государственные программы форсированного развития, нацеленные на ускоренное проведение реформ и жесткий контроль над бюджетными расходами.

Одним из позитивных шагов на пути реализации стратегии Правительства может стать организация эффективной модели управления специальных экономических зон (СЭЗ), которая включена в список приоритетных задач Правительства. В мировой практике СЭЗ рассматриваются также как элементы инвестиционной политики государства, где могут быть апробированы новые механизмы управления экономикой, возможности привлечения инвестиций в развитие приоритетных отраслей и производств, определяющих инновационный, ресурсосберегающий, социально-ориентированный характер экономики. Оценивая влияние создания СЭЗ на развитие региональной экономики необходимо учитывать наличие внешних факторов: благоприятного инвестиционного климата, включающего в себя таможенные, финансовые, налоговые льготы и его преимущества.

Назревшая потребность во всесторонней либерализации экономики, а также ряд особенностей

казахстанского постсоциалистического развития дают основания полагать, что данный вопрос заслуживает несравненно большего к себе внимания. При этом создание модели управления СЭЗ в Казахстане требует учета местной специфики и изучения зарубежного опыта.

В данной статье был обобщен опыт тех стран, в которых организация свободных экономических зон имела положительный результат. Также была предложена модель управления СЭЗ в Казахстане для стратегического «выравнивания» всего портфеля СЭЗ, эффективного развития проектов СЭЗ и дальнейшего функционирования.

В первом разделе рассматривается сущность экономических зон и факторы успеха в создании СЭЗ основанные на анализе мировой практики и существующей литературы. Также в данной главе будет определен пробел в теории СЭЗ и будет предложен вклад в науку по созданию модели управления СЭЗ.

Во втором разделе анализируется портфель СЭЗ в Казахстане и их общие проблемы в развитии СЭЗ.

Третий раздел, посвящен новой модели управления СЭЗ на основе успешного мирового опыта по созданию СЭЗ.

1.0 Сущность экономических зон и факторы успеха в создании СЭЗ

1.1. Теория и сущность СЭЗ

Заметным явлением мирового хозяйства второй половины XX века являются т.н. «специальные экономические зоны» (СЭЗ). СЭЗ получили широкое распространение во многих развивающихся странах. В середине 90-х годов в мире функционировало более 4-х тысяч разного рода СЭЗ (от зон свободной торговли до оффшорных зон, а также от таможенных зон до технопарков).

Эта глава посвящена обзору теории и общей тенденции развития СЭЗ. Целью данного обзора является выявление теоретического пробела, исследование которого послужит дальнейшему академическому вкладу в науку и предметом для дальнейшего исследования.

Теоретическую литературу, описывающую СЭЗ, можно разделить на два больших направления. Первым направлением является «Теория зон», описывающая теоретическую оценку механизмов функциональности зон с целью выявления ключевых отношений и процессов СЭЗ. Второе направление можно назвать как «Анализ зон», описывающий объективные оценки функциональности зон (предоставленных в «теории зон») через различные методы анализа. Наиболее часто обсуждаемый - это анализ по оценке и сопоставлению затрат и выгод по созданию СЭЗ. Затраты в формировании и

эксплуатации СЭЗ могут быть различного рода, такие как: затраты на инфраструктуру, администрирование, упущенные налоговые поступления. Доходами от СЭЗ могут быть: доход от экспорта.

Оба данных направления в теории СЭЗ лучше всего рассматривать отдельно, в том смысле, что теория зон стремится определить понимание конкретных элементов модели управления СЭЗ, а второе стремится применить некоторую форму для того, чтобы сделать объективные выводы об эффективности зоны.

Теория зон постоянно отставала от реальной практичной реализации, и возникающие теоретические работы характеризуются разногласием между теорией и практикой [4]. Прикладная теория появилась только в 1980-х, и оставалась незначительной в 1990-х годах, за много лет после создания первых зон [4].

Для большинства развивающихся стран свободные зоны по существу являются специальными в смысле экстерриториальности, по условиям уровня жизни работников зоны, концентрации производственного потенциала и др. В силу этого для таких зон больше подходит термин «специальные экономические зоны». Свободные экономические зоны, как территориальная экономическая подсистема национальной экономики, способны

повышать эффективность ее развития, так как привлекают необходимые инвестиции. Помимо привлечения инвестиций, задействованных для активизации экономики в регионе, создание свободных зон увязывается также с такими важными задачами, как превращение зон в полигон по апробированию новых методов хозяйствования, трансфера новых технологий и знаний для роста региона, роста занятости.

Следует отметить, что в литературе присутствие СЭЗ рассматривается как положительный фактор, оказывающий ощутимое влияние не только на экономику отдельного региона, но и на всю национальную экономику. Это происходит, прежде всего, из-за работы с зарубежными инвесторами, когда руководители отечественных фирм повышают их уровень (технологический и управленческий) до уровня иностранных компаний. Кроме того, в мировой литературе было замечено, что свободные зоны наряду с «прямыми эффектами» обеспечивают «каталитический эффект» для регионов [3]. К сожалению, каталитические эффекты невозможны без соответствующей технологической базы и инфраструктуры для передачи опыта и трансфера технологий национальным кадрам.

СЭЗ также играют решающую роль в ускорении

перехода от закрытой экономики к открытой, путем привлечения иностранных и частных инвестиций.

В учебной и научной литературе понятию «свободная экономическая зона» или «специальная экономическая зона» даются широкие толкования. По определению М.М. Богуславского, “под свободными экономическими зонами в международной практике понимаются обособленные территории государств, на которых для решения конкретных экономических и иных задач создаются особые благоприятные условия для деятельности иностранных предприятий” [1].

В научных публикациях и отчетах международных организаций для характеристики разного рода зон используется термин «свободные экономические зоны». Однако этот термин не в полной мере отражает сущность этого явления. Так, во многих из них применяемые экономические правила, рычаги, специальные административные законы отнюдь не освобождают от определенного правового и хозяйственного режима, а лишь облегчают его, предоставляют льготы, стимулирующие предпринимательство. Фактически государство лишь сокращает масштабы своего вмешательства в экономические процессы.

Рисунок 1



(источник: разработано автором)

В современных теоретических работах отечественных и зарубежных авторов нет единого мнения по определению и типологии экономических зон. В мировой практике существует до двадцати пяти их разновидностей, среди которых наиболее распространенными являются:

- таможенные зоны;
- свободные таможенные зоны;
- свободные экономические зоны;
- зоны свободной торговли;
- внешнеторговые зоны;
- беспошлинные экспортно-производственные зоны;
- свободные экспортные зоны;

- свободные экспортно-производственные зоны;
- экспортно-производственные зоны;
- свободные производственные зоны;
- зоны экономического благоприятствования;
- промышленные экспортно-ориентированные зоны;
- свободные промышленные зоны;
- предпринимательские зоны;
- зоны совместного предпринимательства;
- зоны технико-экономического развития;
- зоны развития новой и высокой технологии;
- технико-внедренческие зоны;
- научно-промышленные парки;
- офшорные зоны;

- международный оффшорный финансовый центр;
- свободные банковские зоны;
- эколого-экономические регионы;
- открытые районы;
- туристские центры;
- эколого-экономические регионы.

Несмотря на различия в названиях и организационно-функциональном назначении, СЭЗ обладают рядом общих признаков, позволяющих сформулировать следующее определение: «СЭЗ - часть национальной территории (иногда выделенной из общей таможенной черты государства), имеющая расширенную самостоятельность в решении хозяйственных вопросов, особый режим управления и преференциальные условия экономической деятельности для иностранных и национальных предпринимателей».

Классификацию СЭЗ можно осуществить по 4 основным критериям:

1. по характеру деятельности или функциональному назначению;
2. по степени интегрированности в мировую и национальную экономику;
3. по отраслевому признаку;
4. по характеру собственности.

По характеру деятельности и функциональному назначению можно выделить 4 основных типа зон:

- 1) свободные зоны,
- 2) специальные экономические зоны,
- 3) индустриальные и научно-промышленные парки,
- 4) логистические и оффшорные зоны.

Рисунок 2



Источник: разработано автором.

1.2. Функции и обязанности в институциональной структуре СЭЗ

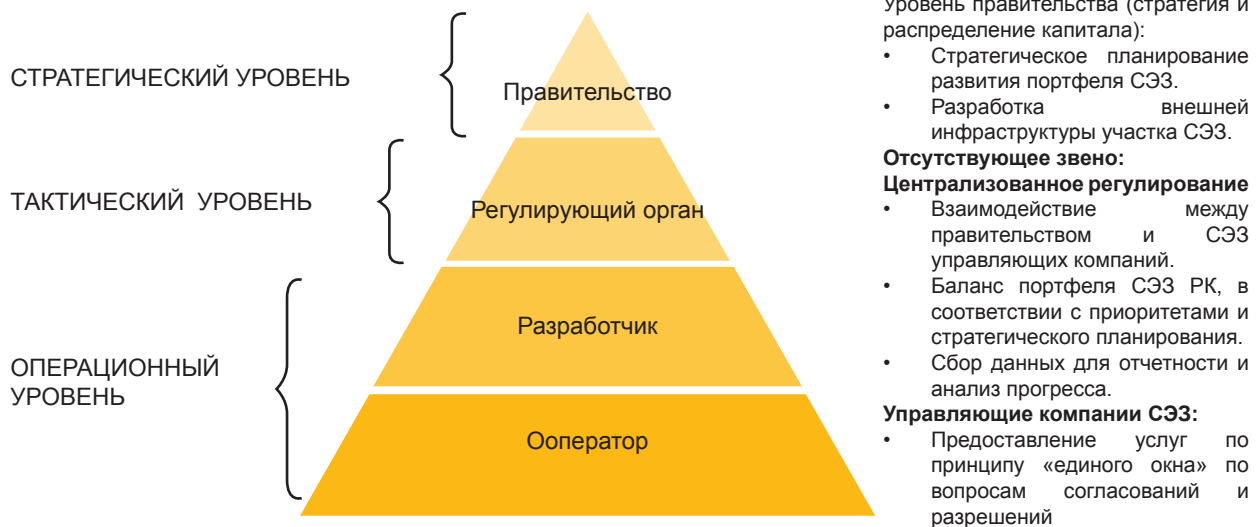
Для успешной деятельности СЭЗ в структуре управления необходимо присутствие следующих функций: правительство, регулятор, учредитель, застройщик и орган управления СЭЗ. В мировой практике 1990-х годах, правительства стран совмещали все перечисленные функции при создании СЭЗ, что привело к последующему конфликту интересов. Мировая практика пришла к выводу о

разделении регулирующей роли от роли учредителя, застройщика и оператора зоны.

Таким образом, необходимо четко определить и описать конкретные роли и обязанности для различных учреждений с уполномоченным регулирующим органом СЭЗ. Исходя из выводов, полученных из сравнительного анализа, стандартная мировая институциональная структура, выглядит следующим образом:

Рисунок 3

Стандартная институциональная структура СЭЗ и отсутствующее звено в Казахстанской структуре управления СЭЗ



Источник: исследование автора.

На основании обзора литературы по СЭЗ был определен свод типовых функций и обязанностей в структуре СЭЗ, как это показано в таблице 1.

Таблица 1

Типовые функции и обязанности участников СЭЗ

	Основные обязанности
Правительство	Проведение стратегического планирования Определение участков земли / установка принципов землепользования. Проведение начального технико-экономического исследования (обоснования). Выбор и подписание соглашений о развитии СЭЗ с разработчиком (девелопером). Разработка внешней инфраструктуры СЭЗ. Развитие методик обучения для рабочей силы и социальные услуги. Регулирование и администрирование программы СЭЗ.
Регулятор	Назначение участка СЭЗ: Назначение государственных и частных земель в качестве СЭЗ для общественных или частных застройщиков СЭЗ и / или операторов. Содействие в оказании государственных услуг: содействие лицензирования, регистрации и разрешения (экологической, строительного, разрешений на работу и т.д.), регулирование услуг в рамках СЭЗ (такие как коммунальные услуги), разрешение споров; регулятор может установить сборы, соразмерные стоимости предоставления услуг. Мониторинг за соблюдением: Следить за соблюдением нормативно-правовой базы СЭЗ, в том числе СЭЗ политик, стандартов и требований. Обеспечения соблюдения с помощью соответствующих штрафов независимо от других государственных органов.
Разработчик (Девелопер)	Планирование землепользования: Создание окончательного генерального плана для землепользования, и подготовка земли (выравнивание и другие предварительно строительная деятельность) Предоставление инфраструктуры: внутренних дорожных сетей, дренажа и канализации, и инфраструктуры для предоставления коммунальных услуг.
Оператор (Может выступать в одном лице как Разработчик)	Лизинг объекта: Управление договорами аренды с индивидуальными инвесторами и несение ответственности за основные услуги зоны (включая техническое обслуживание, безопасность и т.д.). Сделки по коммунальным услугам: Обеспечение и предоставление на площадке СЭЗ коммунальных услуг (электричество, газ, вода, телекоммуникации) через собственные сети или поставщиков. Предоставление прочих услуг: Может включать в себя широкий спектр других услуг, включая бизнес и учебных центров, медицинских и детских учреждений, транспорт, аренда и т.д. Маркетинг: Опытные частные застройщики часто имеют сеть международных клиентов во всем диапазоне отраслей, к которым можно предоставить услуги и новые возможности СЭЗ. Нужно обратить внимание, что Регулятор по делам СЭЗ и другие органы правительства (такие как Агентство по содействию инвестициям), как правило, также выполняют некоторые маркетинговые мероприятия.

Источник: разработано автором

В следующем разделе будет проведен анализ существующей литературы по критическим факторам успеха СЭЗ, которые тесно связаны со структурой управления и институциональной структурой СЭЗ.

1.3. Критические факторы успеха СЭЗ

Свободные экономические зоны доказали свою эффективность во многих странах мира. Следует отметить, что существуют факторы, негативно влияющие на процесс развития СЭЗ и их дальнейшего функционирования. Как правило, это всякого рода организационные сложности, сложные процедуры регистрации иностранного капитала, отсутствие достаточных материальных условий, политические, экономические причины и некоторые другие деструктивные факторы. Социально-экономические выгоды от создания свободных зон, очевидны и достаточно весомы. Важным аспектом их деятельности является то, что они работают не только на мировой, но и на внутренний (региональный) рынок. Проблемы функционирования зон могут возникнуть из различных причин, но зачастую зоны обеспокоены одной группой проблем [5]:

- 1) отсутствие стратегической направленности;
- 2) чрезмерная зависимость от налоговых льгот;
- 3) бюрократия;

- 4) создание СЭЗ в неправильных местах;
- 5) слабые регулирующие органы;
- 6) неэффективные и коррумпированные правила;
- 7) плохая координация между заинтересованными сторонами;
- 8) слабая инфраструктура и неустойчивое снабжение (электричество, вода).

Список факторов успеха в литературе подтверждает, что должен быть проведен более глубокий анализ разработка способов улучшения успеха и уменьшения негативных последствий является приоритетной задачей. Данный анализ позволит рассмотреть теоретический аспект формирования и управления СЭЗ, а также найти практическое решение и применения. Свод факторов, упомянутых в литературе, были сгруппированы на внешние и внутренние факторы с точки зрения управляющих компаний СЭЗ (УК СЭЗ) и приведены в таблице 2.

Таблица 2

Свод факторов упомянутых в литературе с точки зрения управляющих компаний СЭЗ (УК СЭЗ) и способы их улучшения

Фактор, влияющий на эффективность и результативность СЭЗ	Внешний фактор	Внутренний фактор	Способ улучшения ситуации
Ясная политика по стратегическим направлениям развития портфеля СЭЗ	V		Централизация (определение регулирующего органа): - стратегическое «выравнивание» портфеля СЭЗ с государственной стратегией индустриализации и развития СЭЗ; - балансирование бюджета для портфеля СЭЗ (распределение капитальных расходов и дальнейший контроль)
Ясная стратегия Управляющей Компании СЭЗ (УК СЭЗ) по развитию проектов внутри СЭЗ		V	Децентрализация (передача полномочий в УК СЭЗ и права для принятия решений): - управление отдельными проектами; - Распределение земли и выбор арендатора; - участие частного капитала и партнерство.
Выбор правильного местоположения СЭЗ	V		Централизация (определение регулирующего органа): - централизованная оценка и выбор оптимального местоположения СЭЗ; - осуществление маркетинг анализа - централизованное управление и хранения информации (знаниями) по всему портфелю СЭЗ РК
Сотрудничество и содействие ответственных и регулирующих органов власти в вопросах СЭЗ	V		Централизация (определение регулирующего органа): - управление взаимосвязями между ответственных органов и управляющими компаниями СЭЗ
Координация взаимоотношений заинтересованных сторон в развитии СЭЗ		V	Децентрализация (передача полномочий в УК СЭЗ и права для принятия решений): - координация взаимосвязи заинтересованных сторон в развитии СЭЗ
Инфраструктура на площадке СЭЗ и вне зоны (внутренняя) и (внешняя инфраструктура)		V	Децентрализация (передача полномочий в УК СЭЗ и права для принятия решений): - заключение договоров по инфраструктурным проектам с представителями частного бизнеса и создание ГЧП; - взаимодействие с Акиматами, министерствами и компаниями; - контроль и отчетность заинтересованным сторонам в развитии инфраструктуры СЭЗ
Бюрократия, неэффективные и коррумпированные таможенные организации		V	Децентрализация (предоставление больше полномочий и ответственности для УК СЭЗ): - заключение договоров по предоставлению услуг представителям частного бизнеса; - внедрение «Единого Окна» для предоставления полного пакета услуг для быстрого принятия решений и согласований от органов власти

Фактор, влияющий на эффективность и результативность СЭЗ	Внешний фактор	Внутренний фактор	Способ улучшения ситуации
Политическая нестабильность, плохое государственное управление	√		Централизация (определение регулирующего органа): - взаимодействие между ответственными органами и управляющими компаниями, для обеспечения лучшего понимания и формирования политик в сфере СЭЗ; - централизованное управление и хранение информации (знаниями) по всему портфелю СЭЗ РК
Наличие квалифицированной рабочей силы	√		Централизация (определение регулирующего органа): - централизованный мониторинг требований по штатным единицам по всему портфелю СЭЗ РК и создание надлежащей подготовки (обучение, практика) для будущего спроса
Агломерационные взаимосвязи с внутренней и международной экономики		√	Децентрализация (предоставление больше полномочий и ответственности для УК СЭЗ): - создание каналов связи с агломерациями; - предоставление услуг по принципу «единого окна» для координации знаний для маркетинговых исследований и рекламных нужд СЭЗ
Факторы производства		√	Децентрализация (предоставление больше полномочий и ответственности для УК СЭЗ): - принятие решений по привлечению большего числа частных компаний для повышения производительности и более высокой степени ответственности

Источник: разработано автором.

Вышеуказанные факторы, упомянутые в литературе, снижают уровень инвестиций в стране в целом и влияют на производительность СЭЗ. В основе успеха всего портфолио СЭЗ страны лежит правильный выбор СЭЗ проектов по критериям, основанных на стратегии государства. В мировой литературе портфельного и проектного управления хорошо сформирована методика формирования правильного портфеля и периодический пересмотр в соответствии с изменениями стратегий. Однако данная методика не была рассмотрена для портфеля СЭЗ и учета специфики формирования СЭЗ портфеля на государственном уровне. Авторское исследование показывает, что данный аспект остается открытым для будущего исследования и вклада в науку. Эффективное функционирование отдельных свободных зон зависит, с одной стороны, от хорошего планирования первоначальных стадий их развития и проектного управления, а с другой – от гибкости системы управления на всех ее уровнях (стратегическом, тактическом и операционном). Периодически изменяющаяся, порой циклическая ситуация в экономике проявляется в конкуренции между транснациональными корпорациями, изменениями в курсах валют влияет на развитие свободных зон и соответственно адекватного реагирования на эти изменения.

Многие аспекты успешных, а также неудачных примеров создания свободных экономических зон определяются уровнем рациональности выбранной модели государственного управления созданием СЭЗ. Для успешного функционирования СЭЗ необходима разработка методических принципов и модели управления, учитывающих весь комплекс факторов. Управление созданием СЭЗ в силу ряда характеристик, указанных ранее, обладает своей спецификой. Положение усугубляется недостаточной изученностью вопросов управления СЭЗ, а также отсутствием четко сформулированных рекомендаций по разработке и реализации структурно-инвестиционной политики [2]. Набор всех применяемых льгот, указанных ранее в данной

статье, должен служить инструментом реализации определенных преимуществ региона, а не средством возмещения отсутствующих факторов развития. Важно иметь в виду, что налоговые льготы не являются одним из решающих стимулов для привлечения инвестиций, на которые полагаются многие участники СЭЗ. При современных масштабах распространения СЭЗ более важными факторами в этом отношении являются *инвестиционные гарантии, качество инфраструктуры, простота административных процедур*. Одним из определяющих моментов остается политическая стабильность в стране размещения СЭЗ. В вышеуказанной таблице приведены способы улучшения данных факторов с помощью *централизации* высокоуровневых решений (выбор проектов по портфелю СЭЗ и взаимодействия между УК СЭЗ и министерствами) и *децентрализации* (предоставление больше полномочий и ответственности для УК СЭЗ). Данная практика централизации и децентрализации является методикой Всемирного банка, и распространена в других странах с успешным прошлым по развитию СЭЗ. Стоит отметить, что данная практика, балансирует степень ответственности за отдельный участок и предоставляет больше возможности для частного предпринимательства, что является важным аспектом для развития экономики в стране. Методика стратегического планирования свободных зон путем определения сбалансированного портфеля СЭЗ может рассматриваться в Республике Казахстан как средство решения проблем депрессивных или слабозаселенных регионов с низким уровнем экономического развития.

Целью данного обзора литературы заключалась в изучении взаимосвязи между системой управления и развития СЭЗ. Основными вопросами при исследовании были:

- 1) Какова традиционная структура (модель) менеджмента СЭЗ для успешного и эффективного развития СЭЗ?
- 2) Каковы характеристики самой успешной модели для управления портфелем и проектами СЭЗ?

Настоящее исследование является попыткой восполнить пробел в теории формирования и управления СЭЗ. Подводя итоги данной главы, можно с уверенностью сказать, что данное исследование определило «отставание» теории СЭЗ и пробел в четком определении институциональной структуры СЭЗ и функций отдельных участников. Автором

было предложено использование централизованного и децентрализованного управления в СЭЗ. Далее будет представлен анализ всего портфеля СЭЗ и существующая институциональная структура по развитию СЭЗ в стране. Данный обзор может послужить отправной точкой для развития СЭЗ во всем мире и на национальном уровне.

2.0 Анализ портфеля СЭЗ в Казахстане и их общие проблемы в развитии

Для развития экономики и продвижения инноваций и индустриализации, Министерство индустрии и новых технологий (МИНТ) Республики Казахстан учредило АО «KAZNEX INVEST» в качестве Национального агентства по экспорту и инвестициям. Для воплощения данной цели было предложено развитие 10 специальных экономических зон (СЭЗ), ориентированных на переработку,

оказание услуг, логистику и туристический сектор. На данный момент СЭЗы находятся на разной стадии развития. В данный момент необходимо правильно построить процесс развития всего портфеля СЭЗ путем применения портфельного и проектного менеджмента, для усовершенствования системы регулирования, мониторинга и контроля всего портфеля и отдельных проектов СЭЗ РК.

Таблица 3

Перечень портфелио 10-ти СЭЗ в Казахстане

№	Название СЭЗ	Область
1	СЭЗ «Астана – Новый город»	Астана
2	СЭЗ «Национальный Индустриальный Нефтехимический Технопарк»	Атырауская
3	СЭЗ «ХимПарк Тараз»	Жамбылская
4	СЭЗ «Парк Инновационных Технологий»	Город Алматы
5	СЭЗ «Морпорт Актау»	Мангистауская
6	СЭЗ «Сарыарқа»	Караганда
7	СЭЗ «Павлодар»	Павлодарская
8	СЭЗ «Хоргос – Восточные Ворота»	Алматинская
9	СЭЗ «Бурабай»	Акмолинская
10	СЭЗ «Оңтүстік»	Южно-Казахстанская

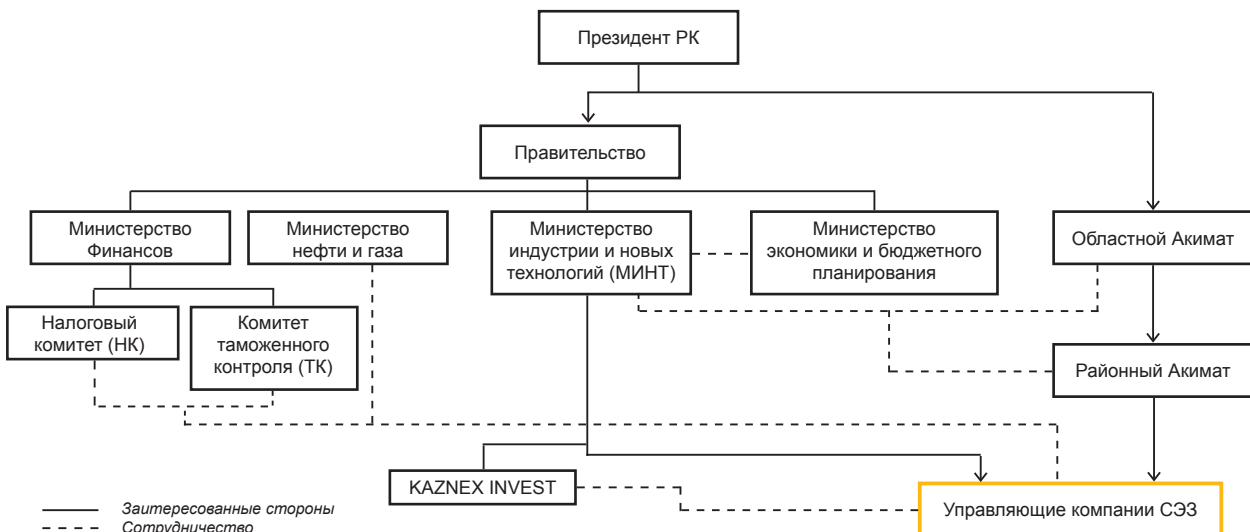
Источник: www.kaznexinvest.kz

В рамках данного раздела был проведен анализ недостатков различных процессов, действующих в Казахстане для развития, продвижения и управления СЭЗ. Анализ недостатков основан на изучении существующих процессов, в сочетании со знаниями, полученными после проведения сравнительного анализа, успешного опыта, в формировании СЭЗ. На основе анализа существующих политик и законов,

касающихся СЭЗ, общее понимание существующей институциональной структуры СЭЗ представлено в нижеследующем рисунке 4. На котором обозначены основные участники и взаимосвязь между заинтересованными сторонами (KAZNEX, МИНТ), Органа управления, акиматами, МНГ, Минфином, МЭБП и т.д.

Рисунок 4

Основные участники институциональной структуры СЭЗ и взаимосвязь между заинтересованными сторонами



Источник: Исследование автора.

В соответствии законодательства о СЭЗ ключевыми органами, участвующими в продвижении и развитии СЭЗ являются: МИНТ, KAZNEX, Управляющие Компании, акиматы, МНГ, Минфин и МЭБП. В соответствии с Законом о СЭЗ, специальные экономические зоны, расположенные внутри РК, могут принадлежать правительству (министерствам или акиматам) или находится в квазигосударственной собственности. На основании существующего процесса по выделению земельного участка было определено, что СЭЗ в РК имеет многоуровневую структуру утверждения.

Пример этапов прохождения потенциальным инвестором до начала реализации проекта:

1. Потенциальный инвестор получает информацию об инвестиционной привлекательности СЭЗ РК от МИНТ или Акимата для оценки перспективы реализации проекта.
2. Потенциальный инвестор выбирает подходящую экономическую зону и направляется в Орган управления выбранного СЭЗ.
3. Потенциальному инвестору необходимо согласовать свою деятельность с множеством органов, до начала реализации проекта.

По существующему порядку, регистрация потенциального инвестора в СЭЗ осуществляется через Орган управления, в то время как выделением земли занимается соответствующий Акимат. Для начала строительства необходимо получить «Разрешение для строительства объекта», который можно получить в других учреждениях: управление строительства, управление коммунального хозяйства,

управление энергетик. Выводом данного анализа и отзывов, полученных при встречах с участниками и потенциальными инвесторами, можно сказать, что каждый шаг в процессе регистрации занимает много времени. Примерное время для заключения инвестиционного соглашения и предоставления земли для участника составляет около 1-2 месяцев.

В рамках анализа текущих процессов было получено понимание различных аспектов существующей системы развития СЭЗ. Рекомендации по улучшению системы были включены в качестве модели управления в следующей главе. Согласно проведенному автором анализом были определены ключевые моменты, требующие изменения для эффективного управления СЭЗ:

1. Стратегическое «выравнивание» портфеля проектов СЭЗ в соответствии программ развития РК.
2. Эффективный проектный менеджмент и контроль строительства инфраструктуры.
3. Процедуры утверждения и получение разрешений.
4. Привлечение инвестиций и система продвижения продукции (маркетинг).
5. Проработка форм контрактов для инвесторов (ЕРС- Проектирование, Закуп и Строительство; PPP- ГЧП и др.)
6. Институциональная структура (на республиканском уровне, уровне управляющей компании).
7. Система отчетности.

Другие соответствующие факторы, такие как бюджетные заявки на финансирование СЭЗ.

3.0 Новая модель управления СЭЗ на основе успешного мирового опыта

Задача данного раздела состоит в проведении сравнительного анализа (бенчмаркинга) международных промышленных специальных инвестиционных зон и экономических регионов Восточной Европы и Азии. Положительный и обобщенный опыт данных регионов и стран позволит выявить лучший сценарий развития казахстанских СЭЗ. Задача данного анализа определить передовой опыт с точки зрения модели управления и создания благоприятных условий для максимального привлечения прямых инвестиций в страну.

Для выполнения задачи, необходимо провести анализ деятельности мировых СЭЗ, и предложить модель управления и методики по эффективному управлению портфелем и проектами СЭЗ. Автором проведено исследование теории и лучших практик в структурировании и управлении деятельностью СЭЗ. Данные критерии для анализа мировых СЭЗ позволили прийти к лучшему выбору сценария следующих аспектов развития СЭЗ:

1. Соответствующая институциональная структура управления на республиканском уровне:
 - Стратегическое управление на уровне правительства.
 - Тактическое управление на уровне министерств.
 - Операционное управление на уровне СЭЗ.
2. Эффективная модель развития и управление СЭЗ, с учетом:
 - Развития инфраструктуры.
 - Процессы подачи заявки для потенциальных участников.

- Пакет сервисных услуг.
- Механизм отчетности.
- Маркетинговые услуги.

3.1. Россия

Россия является страной с благоприятным климатом для инвестиций, в которой внедрено много успешных специальных экономических зон и индустриальных парков. СЭЗ были активными в привлечении отечественных и иностранных инвестиций, что в свою очередь привело к экономическому росту. Государство играет важную роль в развитии СЭЗ. Поэтому некоторые СЭЗ были сопоставлены по следующим причинам:

Россия - Калуга, Алабуга, Тольятти [7]

- Наличие успешных индустриальных парков / СЭЗ в стране.
 - СЭЗ известны благодаря организационной и операционной эффективности.
 - СЭЗ привлекают значительный интерес со стороны иностранных и отечественных инвесторов.
 - Простая процедура (5 этапов) получения статуса резидента.
- Инфраструктура ОЭЗ:
- Нет платы за подключение (выдача технических условий).
 - Электричество, тепло, вода, газ, дороги, связь и телекоммуникации в зависимости от заявок инвесторов.

Готовые объекты: Таможенные терминалы. Привлекательные ставки аренды и выкупа:

- Офисные площади (аренда).
- Лабораторные площади (аренда).
- Производственные площади (аренда).
- Земельные участки (аренда и выкуп).

3.2. Европа (СЭЗ Восточной Европы)

Европа обладает благоприятным инвестиционным климатом, благодаря которому за последние несколько лет стремительно развивалась экономика этих стран, что отразилось на инвестиционном потенциале для привлечения потенциальных инвесторов со всего мира.

Беларусь [8]

В настоящее время в Республике Беларусь действуют 6 свободных экономических зон (СЭЗ): «Брест», «Витебск», «Гомель-Ратон», «Гродноинвест», «Минск» и «Могилев». Первые из них были созданы в 1996 году. Самыми молодыми являются СЭЗ «Могилев» и «Гродноинвест» - они были образованы в 2002 году. Сопоставленные СЭЗ, являются успешными инвестиционными проектами в Восточной Европе и имеют развитую организационную структуру, отвечающую за эффективное функционирование СЭЗ. Страна обладает схожестью с Казахстаном с точки зрения исторической модели развития экономик.

3.3. Ближний Восток

Ближневосточный регион продемонстрировал стремительное развитие за последнее десятилетие. В регионе произошло значительное увеличение объема инвестиций благодаря его огромному рыночному потенциалу. Крупные проекты по застройке и развитию совместно с поддерживающими государственными инвестиционными программами в регионе помогли привлечь инвестиции в регион.

Дубай – Свободная экономическая зона Джебел Али [9]

- Свободная зона Джебел Али является одной из самых успешных зон в мире с огромным объемом ежегодных инвестиций.
- Зона успешно работает с хорошо отлаженной организационной структурой.
- Легкие рекрутинговые процедуры и поиск рабочей силы, чем за пределами свободных зон.
- Как правило, нет ограничений на штатные единицы.
- Принцип «Единого окна» для ускорения административных услуг.
- Таможенная инспекция при СЭЗ.
- Хорошая инфраструктура.
- Простой доступ к информации.

3.4. Азиатско-Тихоокеанский регион – опыт Индии, Китая

Азиатско-Тихоокеанский регион развивался как успешный инвестиционный проект в течение последних лет. В регионе были проведены различные инициативы по привлечению иностранных компаний, создавая, таким образом, большие возможности инвесторам для вложения своих средств. Развитие региона привело к благоприятному инвестиционному климату. Рассматриваемые СЭЗ, присутствующие в Китае и Индии были сопоставлены по следующим причинам:

Китай - СЭЗ Тяньцзинь, Шэньчжэнь [10]

- Шэньчжэнь является одной из первых СЭЗ в мире и пионером в концепции внедрения

понятия СЭЗ, которая исключительно сфокусирована на экспортно-ориентированных отраслях и способствует вкладу более половины ВВП Шэньчжэнь.

- Шэньчжэнь СЭЗ представляет собой кластер и является одним из самых ранних и самых успешных китайских СЭЗ такого рода в течение последних 30 лет. На сегодняшний день, в Шэньчжэнь СЭЗ находятся четыре кластера: логистический кластер, финансовый кластер, кластер недвижимости и высокотехнологичный кластер.
- Тяньцзинь является одной из успешных СЭЗ, которая является пионером в создании полноценной институциональной структуры с участием Государства, а также независимым Органом управления СЭЗ.
- Развитие технологического и экономического района Тяньцзинь было изначально неудачным, но после привлечения некоторых крупных инвесторов, таких как Motorola, последовал эффект снежного кома в качестве поставщиков для крупных инвесторов которые начали следовать за клиентами в зону.
- Индия – СЭЗ Город мира Махиндра [11]
- Является одной из успешных частных СЭЗ в Индии, в которой наблюдается рост инвестиций за короткий период времени.
- Данный СЭЗ был рекомендован по причине простоты ведения бизнеса, административной эффективности и эволюции в развитии различных услуг и организационной структуры управления СЭЗ.

Основные и общие факторы успеха упомянутых СЭЗ являются:

1. **Минимальное количество вовлеченных органов:** Многоуровневая система в получении разрешительных документов в процессе регистрации участника СЭЗ, оттягивает время начала строительства и реализация проекта в целом. Поэтому, для того, чтобы своевременно и быстро завершить регистрацию участника необходимо минимальное количество вовлеченных сторон в процесс получения согласований и утверждений.
2. **Минимальное время, затраченное на получение согласований и утверждений, повышает привлекательность СЭЗ:** Своевременное завершение всего процесса подтверждения с минимальными задержками на каждой стадии являются ключевыми факторами успеха для СЭЗ.
3. **Гарантии долгосрочных инвестиций:** Наличие государственной гарантии на долгосрочные инвестиции инвесторов.
4. **Эффективный менеджмент:** Наличие управленческой структуры (функции, методика) позволяющий оценивать проекты СЭЗ на привлекательность и соответствие со стратегией развития и дальнейшее управление этапами проектов.
5. **Квалифицированный персонал:** Наличие обученного персонала и центров повышение компетенций (технических, управленческих).
6. **Месторасположение и инфраструктура СЭЗ:** Наличие хорошей инфраструктуры как внутри, так и вне СЭЗ.

3.5. Модель институциональной структуры СЭЗ

На основании обзора существующей литературы и сравнительного анализа с мировым опытом были выявлены недостатки существующей структуры СЭЗ в Казахстане.

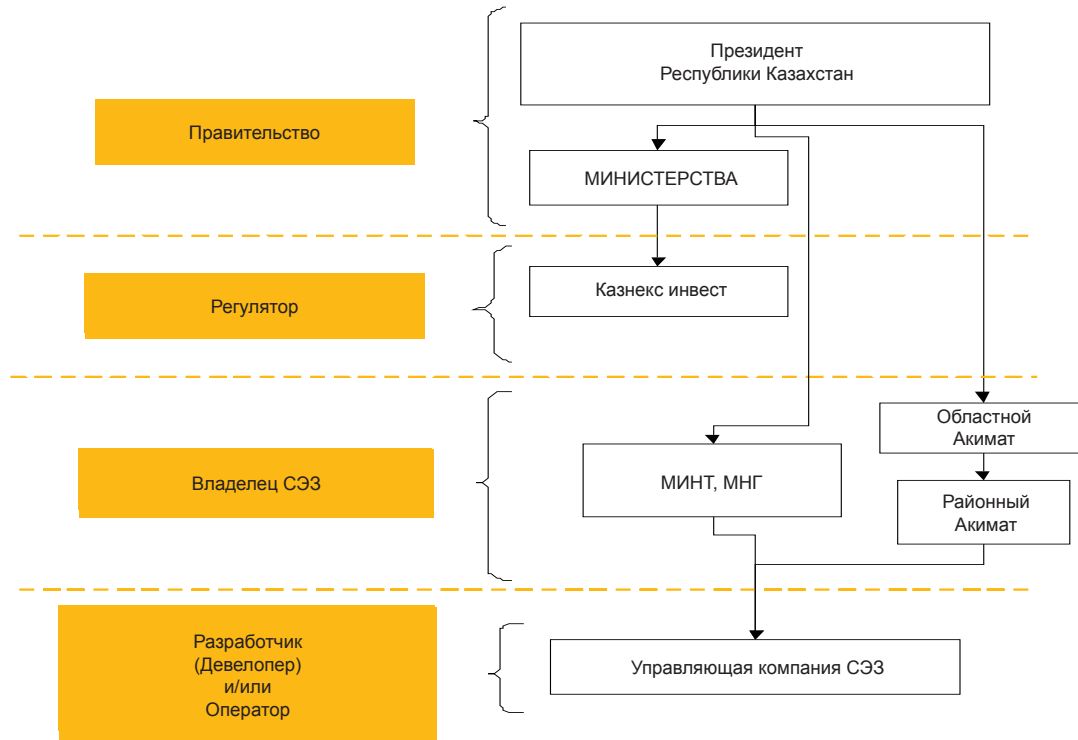
На основе данного анализа было выявлено отсутствие звена на тактическом уровне с функциями «регулятора». Существует необходимость на тактическом уровне (уровень находящийся между стратегическим и операционным) координировать

вопросы высоко уровня с которыми сталкиваются управляющие компании СЭЗ, а также проводить оптимизацию портфеля проектов СЭЗ, контролировать капитальные затраты и наладить систему отчетности.

На основе данного анализа была предложена структура управления СЭЗ в Казахстане (рисунок 5) балансирующая процесс принятия решений среди централизованных и децентрализованных агентов. В связи с этим, необходимо перераспределить роли и обязанности соответственно.

Рисунок 5

Структура управления СЭЗ в Казахстане



Источник: разработка автора.

Таким образом, предлагается, создать централизованное агентство по СЭЗ (в существующей структуре АО «KAZNEX INVEST»), который будет регулировать деятельность СЭЗ от министерств и будет связующим звеном между правительством и управляющими компаниями СЭЗ. Кроме регулирующих функций, централизованное агентство по СЭЗ будет согласовывать портфель

развития СЭЗ в соответствии со стратегическим планом РК и контролировать его осуществление с помощью системы регулярной отчетности. Предлагается децентрализовать и предоставить больше полномочий и ответственности управляющим компаниям СЭЗ и внедрить принцип «Одного окна» для своевременного и оперативного решения вопросов, с которыми сталкиваются инвесторы.

Литература

1. Зименков, Р.И. Свободные экономические зоны [Текст] / Р.И. Зименков. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. – 224 с.
2. Ивченко, В.В. Свободные экономические зоны в зарубежных странах и России [Текст]: учеб. пособие для вузов / В.В. Ивченко, Л.Б. Самойлова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 167 с.
3. Aggarwal A. (2007), EPZs and Productive Diversification: A Case Study of India. Report submitted to the World Bank, Washington DC.
4. Johansson, H., 1994. The Economics of Export Processing Zones. Development Policy Review, 12, pp. 387-402.
5. Madani, D. (1999) A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones, World Bank Policy Research paper No. 2238, The World Bank, Washington DC.
6. www.kazninvest.kz
7. www.ved.gov.ru
8. www.export.by
9. www.jafza.ae
10. www.china.org
11. www.mahindraworldcity.com/index.aspx

Резюме:

Арнаулы экономикалық аймақтарды (АЭА) басқарудың тиімді үлгілерін құру - Үкіметтің стратегиясын жүзеге асырудың позитивті жолдарының бірі бола алады. Айтылмыш мақалада, АЭА-ы басқарудағы табыстың факторлары туралы түрлі зерттеушілердің көзқарастары ұсынылады. Және де, дүниежүзілік салыстырмалы талдаудың тәжірибесі мен бар әдебиеттерге шолу жасау негізінде Қазақстанда арнаулы экономикалық аймақтарды басқарудың тиімді үлгісін ұсынады.

Негізгі сөздер: арнаулы экономикалық аймақ (АЭА), портфель және жобаларды басқаруы, табыстың сындық факторлары, басқарудың үлгілері, жобалар мен портфельді басқару.

Одним из позитивных шагов на пути реализации стратегии Правительства может стать организация эффективной модели управления специальных экономических зон (СЭЗ). Данная статья выдвигает точки зрения различных исследований критических факторов успеха в области управления СЭЗ, а также представляет модель управления СЭЗ в Казахстане на основании обзора существующей литературы и сравнительного анализа с мировым опытом.

Ключевые слова: специальные экономические зоны (СЭЗ), критические факторы успеха (КФУ), модели управления, управление портфелем и проектами.

One of the positive steps towards the implementation of the Government's strategy may be the organization of an effective managing model for special economic zones (SEZ). This article puts forward the point of view of various studies of the critical success factors in the management of the SEZ. Based on a review of existing literature and comparative analysis with international experience, author presents the management model of SEZ in Kazakhstan.

Keywords: special economic zones (SEZ), the critical success factors (CSF), management model, portfolio management and project management.

Сведения об авторе:

Алгиев С.К. - студент PhD, по специальности «Менеджмент» Казахстанско-Британского технического университета.

Статистический анализ выпуска высших учебных заведений от уровня развития страны

А. Мусина, Г. Бейсембаева

Павлодарский государственный университет им. С.Торайгырова

Вхождение Казахстана в мировое сообщество приводит к возрастающей роли статистической информации в обеспечении устойчивого социально-экономического развития республики.

В современных условиях социально-экономический потенциал как региона, так и страны в целом, во многом зависит от уровня развития системы образования и, в частности, высшего профессионального образования, на основе которого формируется интеллектуальный и кадровый потенциал.

Понятие «образование» было введено И.Г. Песталоцци (1746-1826). Образование есть процесс и результат развития личности в ходе ее обучения и воспитания.

Место образования в жизни общества во многом определяется той ролью, которую играют в общественном развитии знания людей, их опыт, умения, навыки, возможности развития профессиональных и личностных качеств.

Эта роль стала возрастать во второй половине 20-го века, принципиально изменившись в его последние десятилетия. Информационная революция и формирование нового типа общественного устройства - информационного общества - выдвигают информацию и знание на передний план социального и экономического развития.

Образование является абсолютным приоритетом для нашего государства. Очень важно, чтобы школы и университеты готовили молодежь к работе в конкурентных условиях, помогали раскрыть способности, личность и инициативу. Это важнейший толчок развития страны.

Международный опыт подтверждает, что инвестиции в человеческий капитал, в частности, в образование, начиная с раннего детства до зрелого возраста, способствуют существенным отдачам для экономики и общества. Поэтому можно утверждать, что эти два сектора неразрывно связаны между собой.

Наука и образование – т основа инновационного развития Казахстана в современных условиях.

Факторы, влияющие на развитие данного сектора напрямую и косвенно, рассматриваются в данной статье. Цель исследования состоит в том, чтобы подтвердить гипотезу о взаимосвязи показателей экономического развития страны и уровня образования населения, в частности повышение доли населения с высшим образованием.

Об эффективности государственного регулирования экономики говорят основные макроэкономические показатели:

- валовой внутренний продукт;
- национальный доход;
- товарооборот;
- денежные доходы и расходы населения;
- объём предоставляемых гражданам социальных услуг;
- ввод основных фондов и производственных мощностей;
- а также основные финансовые показатели (денежная масса, инфляция, дефицит или профицит бюджета, внешний и внутренний торговый оборот).

Как видно, из вышеприведенного списка, одним из основных показателей развития является ВВП страны.

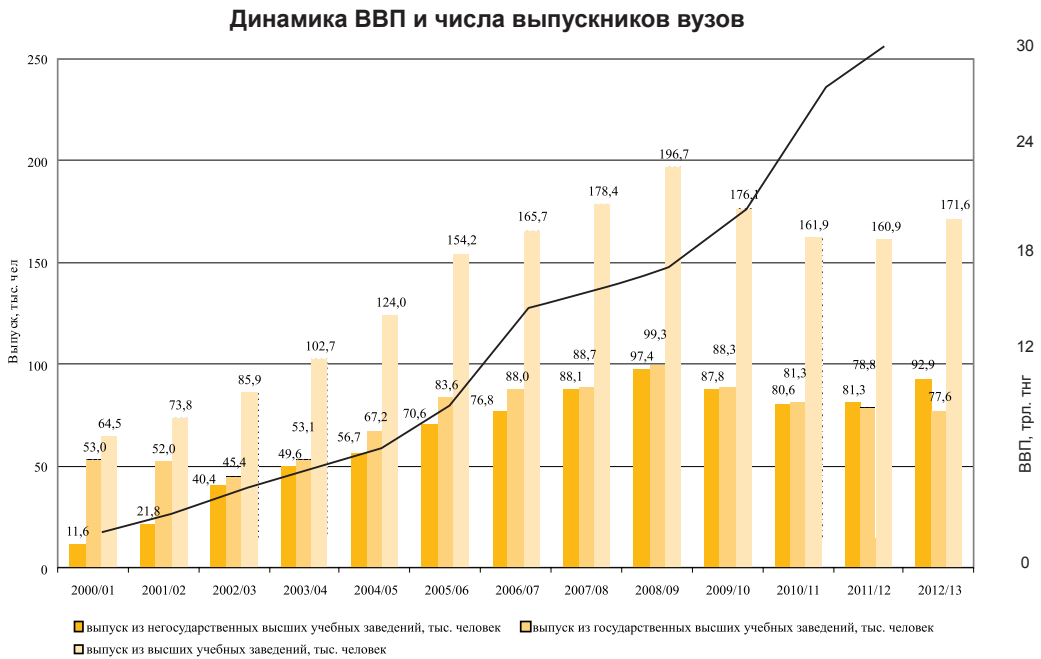
Для оценки уровня образованности государства известные экономисты, лауреаты Нобелевской премии С. Ананд и А. Сен предложили модифицировать показатели ступени образования в зависимости от экономического уровня развития страны. По их мнению, различные ступени образования, представляют разные возможности экономик мировых стран и должны зависеть от их уровня развития. Иными словами, для стран со средним уровнем развития необходимо рассматривать полноту охвата средним образованием, с высоким уровнем – высшим образованием.

В таблице 1 и на рисунке 1 наглядно отражены данные в динамике по показателям: ВВП и выпуск высших учебных заведений в Казахстане.

Таблица 1

Динамика ВВП производственным методом и выпуска вузов

Год	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП, трл. тенге	2,5	3,8	4,5	5,9	7,6	10,2	12,9	16,1	17,0	21,8	27,6	30,2
Выпуск высших учебных заведений, тыс. человек	64,5	73,8	85,9	102,7	124,0	154,2	165,7	178,4	196,7	176,1	161,9	160,9



Анализируя данные рисунка 1, можно отметить, что общая тенденция показывает увеличение числа выпускников вузов с 2000 по 2009 год, далее наблюдается спад, который связан с демографическим спадом в Республике, наступившем в начале 90-х годов.

Объем ВВП с каждым годом увеличивается, в частности, если сравнивать 2012 год с базисным 2001, то можно отметить рост в 12,08 раз или на 27,7 трл. тенге. Необходимо отметить, что наибольший удельный вес в структуре ВВП составляет статья – «Промышленность»; в 2012 году – это 9233492,5 млн. тенге. Прирост по данному показателю в сравнении с предыдущим 2011 годом составил – 6,0% или 525049,1 млн. тенге. В структуре ВВП статья «Образование» составила в 2012 году – 1047857,3 млн. тенге; прирост по сравнению с предыдущим 2011 годом составил – 161561,6 млн. тенге или 18,2%.

Наглядно рост выпуска высших учебных заведений, за исключением фактора демографического спада, связан с уровнем развития страны, одним из показателей которого является ВВП. Статистические исследования позволяют подтвердить данное предположение расчетным путем. В таблице 2, отражены данные по вышеуказанным показателям с расчетными столбцами для коэффициента Спирмена.

В анализе социально-экономических явлений используют оценку связи с помощью непараметрических коэффициентов связи. Данные коэффициенты можно использовать, если динамика ВВП и выпуск вузов исчислены при условии, что исследуемые признаки подчиняются законам распределения, как видно на рисунке 1, это правило выдерживается. Одним из распространенных показателей ранжирования и является ранговый коэффициент Спирмена. Ранг – это порядковый номер значений признака, расположенных в порядке возрастания или убывания их величин. Ранги могут быть связными, если значения признака имеют одинаковую количественную оценку. Принцип нумерации значений исследуемых признаков является основой непараметрических методов изучения взаимосвязи [1].

Коэффициент корреляции рангов (коэффициент Спирмена) рассчитывается по формуле:

$$\rho = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n \cdot (n^2 - 1)}, \tag{1}$$

где d = Rx-Ry, т.е. разность рангов каждой пары значений x и y;

n – число наблюдений.

Таблица 2

Год	ВВП, трл. тенге (x)	Выпуск высших учебных заведений, тыс. человек (y)	Rx	Ry	d= Rx-Ry	d ²
2001	2,5	64,5	1	1	0	0
2002	3,8	73,8	2	2	0	0
2003	4,5	85,9	3	3	0	0
2004	5,9	102,7	4	4	0	0
2005	7,6	124,0	5	5	0	0
2006	10,2	154,2	6	6	0	0
2007	12,9	165,7	7	9	-2	4
2008	16,1	178,4	8	11	-3	9
2009	17,0	196,7	9	12	-3	9
2010	21,8	176,1	10	10	0	0
2011	27,6	161,9	11	8	3	9
2012	30,2	160,9	12	7	5	25
Итого	-	-	-	-	-	56

Полученные данные подставим в формулу (1)

$$\rho = 1 - \frac{6 \cdot 56}{12(144 - 1)} = 1 - 0,196 = 0,804$$

Знак «+» свидетельствует о том, что связь прямая. Значимость коэффициента проверяется на основании шкалы Чадика, которая позволяет дать качественную характеристику и отражена в таблице 3.

Таблица 3

Шкала Чадока

Количественная мера тесноты связи	Качественная характеристика силы связи
0,1-0,3	Слабая
0,3-0,5	Умеренная
0,5-0,7	Заметная
0,7-0,9	Высокая
0,9-0,99	Весьма высокая

На основании таблицы 3 и проведенных расчетов, можно сделать вывод, что связь между выпуском высших учебных заведений и ВВП, как показателя экономического развития страны – высокая и прямая.

Существует множество доказательств, связывающих образование и экономический рост: обзор международных исследований в макро- и микроэкономике свидетельствует о том, что существует тесная связь между образованием, доходом и ВВП страны. Проведенные расчеты доказывают данную тенденцию для РК.

Проанализируем скорость и интенсивность развития исследуемых явлений во времени, осуществляемое с помощью сравнения динамических рядов, а именно таких показателей как:

- абсолютный прирост;
- темп роста;
- темп прироста;
- абсолютное значение одного процента прироста.

За базисный уровень принят – 2001 год.

Таблица 4

Анализ динамических рядов

Год	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ВВП, трл. тенге	2,5	3,8	4,5	5,9	7,6	10,2	12,9	16,1	17,0	21,8	27,6	30,2
Абсолютный прирост, базисный	-	1,3	2	3,4	5,1	7,7	10,4	13,6	14,5	19,3	25,1	27,7
Абсолютный прирост цепной	-	1,3	0,7	1,4	1,7	2,6	2,7	3,2	0,9	4,8	5,8	2,6
Темп роста базисный	1,000	1,520	1,800	2,360	3,040	4,080	5,160	6,440	6,800	8,720	11,040	12,080
Темп роста цепной	-	1,520	1,184	1,311	1,288	1,342	1,265	1,248	1,056	1,283	1,266	1,094
Средний темп роста	$\bar{T} = \sqrt[11]{1,52 \cdot 1,184 \cdot 1,311 \cdot 1,288 \cdot 1,342 \cdot 1,265 \cdot 1,248 \cdot 1,056 \cdot 1,283 \cdot 1,266 \cdot 1,094} = 1,254$											
Темп прироста базисный	-	0,520	0,800	1,360	2,040	3,080	4,160	5,440	5,800	7,720	10,040	11,080
Темп прироста цепной	-	0,520	0,184	0,311	0,288	0,342	0,265	0,248	0,056	0,283	0,266	0,094
Средний темп прироста	$\Delta \bar{T} = 1,254 - 1,000 = 0,254$											
Выпуск высших учебных заведений, тыс. человек	64,5	73,8	85,9	102,7	124,0	154,2	165,7	178,4	196,7	176,1	161,9	160,9
Абсолютный прирост базисный	-	9,3	21,4	38,2	59,5	89,7	101,2	113,9	132,2	111,6	97,4	96,4
Абсолютный прирост цепной	-	9,3	12,1	16,8	21,3	30,2	11,5	12,7	18,3	-20,6	-14,2	-1,0
Темп роста базисный	-	1,144	1,332	1,592	1,923	2,391	2,569	2,766	3,050	2,730	2,510	2,495
Темп роста цепной	-	1,144	1,164	1,196	1,207	1,244	1,075	1,077	1,103	0,895	0,919	0,994
Средний темп роста	$\bar{T} = \sqrt[11]{1,144 \cdot 1,164 \cdot 1,196 \cdot 1,207 \cdot 1,244 \cdot 1,075 \cdot 1,077 \cdot 1,103 \cdot 0,895 \cdot 0,919 \cdot 0,994} = 1,087$											
Темп прироста базисный	-	0,144	0,332	0,592	0,923	1,391	1,569	1,766	2,050	1,730	1,510	1,495
Темп прироста цепной	-	0,144	0,164	0,196	0,207	0,244	0,075	0,077	0,103	-0,105	-0,081	-0,006
Средний темп прироста	$\Delta \bar{T} = 1,087 - 1,000 = 0,087$											

Данные таблицы 4 свидетельствуют по показателю ВВП: наибольший темп роста наблюдается в 2002 году по сравнению с 2001, который составил 152,0%. Финансовый кризис послужил причиной сокращения ВВП нескольких стран мира, что отразилось и на Казахстане. Так темп роста ВВП в 2009 по сравнению с 2008 годом составил всего 105,6%. Далее наблюдается стабилизация ситуации. Средний темп роста за анализируемый период достаточно высок и составил 125,4% по ВВП, по выпуску вузов – 108,7%.

Наибольший выпуск вызов наблюдается в 2009 году – 196,7 тыс. человек, при этом наибольший темп роста отмечен в 2006 по сравнению с 2005 годом – 124,4%. Выпуск имеет абсолютное снижение, начиная с 2010 по 2012 год. Средний темп роста сохраняется на положительном уровне.

Данную зависимость можно выразить более точно в виде уравнения регрессии. Для расчета параметров уравнения необходимо среднее значение показателей и выявление объективности этой средней.

Средний уровень ВВП (x) за 12 лет составит

$$\bar{x} = \frac{\sqrt{x}}{n} = \frac{160,1}{12} = 13,34 \text{ трл. тенге} \quad (2)$$

Средний выпуск вузов (y) за ряд лет

$$\bar{y} = \frac{\sqrt{y}}{n} = \frac{1644,8}{12} = 137,1 \text{ тыс. человек} \quad (3)$$

Для дальнейших расчетов необходимо проверить объективность средней величины и степень вариации от каждого индивидуального значения, определить возможность применения такой средней для дальнейших расчетов. Данную проблему можно решить с помощью показателей вариации: среднее линейное отклонение, среднее квадратическое отклонение, дисперсия, коэффициент вариации. Расчет данных величин позволит сделать вывод.

Для анализа вариации необходимо использовать формулы для простого ряда. Среднее линейное отклонение рассчитывается по формуле

$$\bar{d} = \frac{\sum |x_i - \bar{x}|}{n} \quad (4)$$

В таблице 5 отражен расчет значений для показателей вариации

Таблица 5

Год	ВВП, трл. тенге (x)	Выпуск вузов, тыс. человек (y)	$ x_i - \bar{x} $	$(x_i - \bar{x})^2$
2001	2,5	64,5	10,84	117,5056
2002	3,8	73,8	9,54	91,0116
2003	4,5	85,9	8,84	78,1456
2004	5,9	102,7	7,44	55,3536
2005	7,6	124,0	5,74	32,9476
2006	10,2	154,2	3,14	9,8596
2007	12,9	165,7	0,44	0,1936
2008	16,1	178,4	2,76	7,6176
2009	17,0	196,7	3,66	13,3956
2010	21,8	176,1	8,46	71,5716
2011	27,6	161,9	14,26	203,3476
2012	30,2	160,9	16,86	284,2596
Итого	160,1	1644,8	91,98	965,2092

Подставим значения в формулу (4)

$$\bar{d} = \frac{91,98}{12} = 7,665$$

Дисперсия для простого ряда рассчитывается по

формуле
$$\sigma^2 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n} \quad (5)$$

Подставим значения в формулу (5)

$$\sigma^2 = \frac{965,2092}{12} = 80,4341$$

Среднее квадратическое отклонение рассчитывается по формуле

$$\sigma = \sqrt{\frac{\sum (x_i - \bar{x})^2}{n}} \quad (6)$$

Подставим значения в формулу (6)

$$\sigma = \sqrt{80,4341} = 8,969$$

Рассчитанные абсолютные показатели вариации при средней величине 13,34, говорят о высокой степени вариации, т.е. достаточно высокое рассеяние значений признака. Данный ряд показателей достаточно неоднороден. Проверим данное утверждение более точным относительным показателем, рассчитав коэффициент вариации по формуле:

$$V_\sigma = \frac{\sigma}{\bar{x}} \cdot 100 \% \quad (7)$$

$$V_\sigma = \frac{8,969}{13,34} \cdot 100 \% = 67,23 \%$$

Рассчитанный показатель вариации также говорит о неоднородности совокупности, но не о высокой, поэтому среднюю принято использовать для дальнейших расчетов, в частности для составления уравнения регрессии выпуска вузов от ВВП [2].

Уравнение регрессии имеет вид

$$\hat{y}_x = a_0 + a_1 \cdot x_1 \quad (8)$$

где x – размер ВВП;

y – значения выпуска вузов.

Параметры a_1 и a_2 рассчитываются по методу наименьших квадратов, на основе следующей системы уравнений

$$\begin{cases} \sum y = a_0 n + a_1 \sum x \\ \sum yx = a_0 \sum x + a_1 \sum x^2 \end{cases} \quad (9)$$

Показатели данной системы уравнений рассчитаны и представлены в таблице 6

Таблица 6

Год	ВВП, трл. тг. (x)	Выпуск вузов, тыс. человек (y)	x^2	$x \cdot y$
2001	2,5	64,5	6,25	161,25
2002	3,8	73,8	14,44	280,44
2003	4,5	85,9	20,25	386,55
2004	5,9	102,7	34,81	605,93
2005	7,6	124,0	57,76	942,40
2006	10,2	154,2	104,04	1572,84
2007	12,9	165,7	166,41	2137,53
2008	16,1	178,4	259,21	2872,24
2009	17,0	196,7	289,00	3343,90
2010	21,8	176,1	475,24	3838,98
2011	27,6	161,9	761,76	4468,44
2012	30,2	160,9	912,04	4859,18
Итого	160,1	1644,8	3101,21	25469,68

Рассчитанные значения подставим в систему уравнений (9)

$$\begin{cases} 12a_0 + 160,1a_1 = 1644,8 \\ 160,1a_0 + 3101,21a_1 = 25469,68 \end{cases}$$

$$a_0 = \frac{1644,8 - 160,1 \cdot a_1}{12} = 137,07 - 13,34 \cdot a_1$$

$$160,1 \cdot (137,07 - 13,34 \cdot a_1) + 3101,21 \cdot a_1 = 25469,68$$

$$21944,907 - 2135,734 \cdot a_1 + 3101,21 \cdot a_1 = 25469,68$$

$$965,476 \cdot a_1 = 3524,773$$

$$a_1 = 3,651$$

$$a_0 = \frac{1644,8 - 160,1 \cdot 3,651}{12} = \frac{1060,2749}{12} = 88,356$$

$\hat{y}_x = 88,356 + 3,651 \cdot x_1$ – такой вид имеет уравнение регрессии, при соответствующем значении x (ВВП) будет получен соответствующий показатель выпуска вузов.

Исследование динамики экономических показателей, выявление и характеристика основной тенденции развития и изученная модель взаимосвязи дают основание для прогнозирования – определения будущих размеров уровня экономического явления. Важное место в системе методов прогнозирования ВВП занимают статистические методы. Анализ динамических рядов дает основание предполагать, что закономерность развития, действующая в прошлом, сохранится и в прогнозируемом будущем, т.е. прогноз основан на экстраполяции. Теоретическая основа распространения тенденции на будущее – это свойство, называемое инерционностью.

Важное значение приобретает в современных условиях прогноз прироста ВВП в стране. Данный показатель можно представить расчетным путем на ближайшие три года с помощью корреляционно-регрессионного анализа. Уравнение регрессии имеет вид как в формуле (8), только используем параметр t

$$\hat{y} = a_0 + a_1 \cdot t \tag{10}$$

Для поиска параметров уравнения необходимо систему упростить, приняв $\sum_{t=0}^n$. Так как количество периодов в данном примере четное, начало отсчета принимаем два смежных срединных ряда, начиная со значений «-1» и «1». Расчет параметров системы уравнений представим в таблице 7 [3].

Таблица 7

Год	ВВП, трл. тенге	t	t ²	y·t
2001	2,5	-6	36	-15
2002	3,8	-5	25	-19
2003	4,5	-4	16	-18
2004	5,9	-3	9	-17,7
2005	7,6	-2	4	-15,2
2006	10,2	-1	1	-10,2
2007	12,9	1	1	12,9
2008	16,1	2	4	32,2
2009	17,0	3	9	51,0
2010	21,8	4	16	87,2
2011	27,6	5	25	138,0
2012	30,2	6	36	181,2
Итого	160,1	0	182	407,4

Упрощенная система уравнений (9) будет выглядеть следующим образом

$$\begin{cases} \sum y = a_0 n \\ \sum yt = a_1 \sum t^2 \end{cases} \tag{11}$$

Подставим значения в систему уравнений (11)

$$\begin{cases} 160,1 = a_0 \cdot 12 \\ 407,4 = a_1 \cdot 182 \end{cases}$$

Из данной системы уравнений параметры $a_0 = 13,34$ и $a_1 = 2,24$.

Теперь можно представить уравнение регрессии

$$\hat{y} = 13,34 + 2,24 \cdot t \tag{12}$$

Прогнозный уровень ВВП, рассчитанный по формуле (12), по годам составит:

$$2014 \ y = 13,34 + 2,24 \cdot 8 = 31,26 \text{ трл. тенге}$$

$$2015 \ y = 13,34 + 2,24 \cdot 9 = 33,50 \text{ трл. тенге}$$

$$2016 \ y = 13,34 + 2,24 \cdot 10 = 35,74 \text{ трл. тенге}$$

Таким образом, рост выпуска в высших учебных заведениях тесно связан с увеличением ВВП страны. При росте уровня населения в стране должен наблюдаться рост ВВП, отсюда и прослеживается взаимосвязь данного показателя с выпуском учебных заведений. От качества подготовки специалистов зависит состояние трудовых ресурсов, которые участвуют непосредственно в увеличении благосостояния общества. Поэтому необходимость статистического исследования высшего образования обусловлена значимостью сферы образования в экономическом развитии страны.

Литература

1. Шмойлова Р.А. Теория статистики : учебник / под ред. Р. А. Шмойловой. – 4-е изд. , перераб. – М. : Финансы и статистика, 2009. – 560 с.
2. Шеремет А.Д. Экономический анализ: учебное пособие / под ред. А. Д. Шеремет, М. И. Баканова. – М. Финансы и статистика, 2011. – 656 с.
3. Назарова М.Г. Общая теория статистики: учебник / под ред. М.Г. Назаровой. – Омга-Л, 2010. – 410 с.

Резюме:

Берілген мақалада жоғары кәсіби білімнің жағдайын және елдің дамуын сипаттайтын негізгі көрсеткіштердің болжамдық мәндері есептелген. ЖОО-дағы түлектерді арттыру мен елдің ЖІӨ жоғарылау серпіні анықталған. Алынған болжамдық мәндер ҚР жоғарғы оқу орындарындағы студенттерді қабылдау құрылымы мен көлемін бағалау үшін пайдалануға болады және жақын болашақта аймақтық еңбек нарығында мамандардың қажеттілігін анықтауға мүмкіндік береді.

Негізгі сөздер: статистикалық талдау, білім беру, жоғарғы оқу орындары, ЖІӨ, елдің даму деңгейі, болжам.

В статье рассчитаны прогнозные значения основных показателей, характеризующих состояние высшего профессионального образования и развития страны. Определена тенденция увеличения выпуска в ВУЗах и, увеличение ВВП страны. Полученные прогнозные значения могут быть использованы для оценки объема и структуры приема студентов в вузы РК и востребованности специалистов на региональном рынке труда в ближайшей перспективе.

Ключевые слова: статистический анализ, образование, высшие учебные заведения, ВВП, уровень развития страны, прогноз.

In this article we calculated predicted values of the main indicators characterizing the state of higher education and the development of the country. Defined trend of increasing graduation in universities and increase the country's GDP. Obtained predicted values can be used to estimate the amount and structure of admission to universities of Kazakhstan and demand for specialists on the regional labor market in the short term.

Keywords: statistical analysis, education, Institutes of Higher education, GDP, development level of country, forecast.

Сведения об авторах:

Мусина А. Ж. - заведующая кафедрой «Учет и аудит», доцент Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова, к.э.н.

Бейсембаева Г. М. - заведующая кафедрой «Менеджмент», доцент Павлодарского государственного университета им. С. Торайгырова, к.э.н.

Электрондық бизнестің экономикалық тиімділігін негіздеу

Қ. Байшоланова

Л.Б. Гончаров атындағы Қазақ автомобиль-жол академиясы

Н. Байшолан

Швейцариядағы Қонақ үй және туристік бизнес институты
(Hotel and Tourism Management Institute Switzerland)

Біз электрондық бизнестің экономикалық тиімділігін қарастырғанда, электрондық ортаны дайындаудағы бастапқы шығындардың көп жұмсалатындығын байқаймыз. Бірақ, кейін олардың өндірісіне капитал салымдары біртіндеп төмендей бастайды. Сол себепті, электрондық ортадағы сан түріндегі өнім өндірісі алғашқыда жоғары шығындарды, сосын уақыт өте келе, төменгі шекті шығындарды немесе өспелі шекті табыстылықтың қайта өндірісін білдіреді.

1-суреттің а) жағдайы бойынша дәстүрлі бизнесте бастапқы шығын бастапқы табысқа

қарағанда аз болып, уақыт өте келе өндірілетін өнім көлемі артқан сайын, бұл бизнестің табыстылығы төмендеп және оның шығындары артады, яғни бастапқы уақытта келесі теңсіздік орындалса:

$$\Delta d_0 > \Delta z_0$$

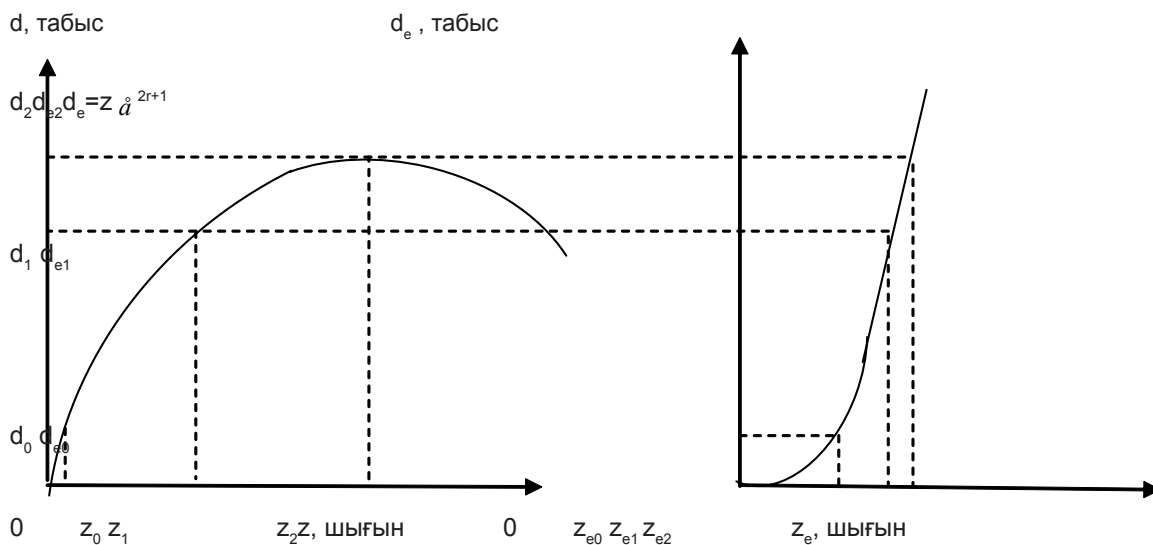
онда уақыт өте келе:

$$\Delta d < \Delta z \text{ теңсіздігі орын алады.}$$

1-суреттің б) жағдайындағы электрондық бизнес үшін алғашында көбірек шығындар жұмсалатынын көреміз.

1-сурет

Дәстүрлі және электрондық бизнестің шекті шығындары мен шекті табыстылығының арақатынасын салыстыру



а) дәстүрлі бизнестегі «шығын-табыс» қисығы

Желілік экономиканы зерттеуші неміс ғалымы Р.Вайбердің ойынша, индустриалдық экономика өндіріс ауқымдылығының әсеріне бағытталған, яғни шекті шығынға қарағанда шекті табыстың кему заңдылығы бойынша кері байланыстың теріс басымдылығы байқалады, ал ақпараттық немесе желілік экономика болса, Меткалф заңына сәйкес, шекті табыс өспелі болып, кері байланыстың оң басымдылығы байқалатын өндірістің желілік әсеріне бағытталады [1].

Мұндай әсер желінің пайдалылығымен анықталатын тұтынушы абоненттердің күрт өсуіне байланысты туындайды. Электрондық бизнесте табыс шамасы шығынның шамасынан басым түседі. Ол

б) электрондық бизнестегі тік «шығын-табыс» қисығы

1-суреттің б) жағдайы бойынша, бастапқы шығынның жоғары екендігінен байқалады:

$$\Delta d_{e0} < \Delta z_{e0} \quad (1)$$

мұндағы Δd_{e0} – электрондық бизнес жағдайындағы алғашқы шекті табыс және

$$\Delta d_{e0} = d_{e1} - d_{e0} ;$$

Δz_{e0} – электрондық бизнес жағдайындағы алғашқы шекті шығын және

$$\Delta z_{e0} = z_{e1} - z_{e0}$$

Уақыт өте келе, табыстың шамасы шығынға қарағанда жылдам өсіп, төмендегі жағдай орын алады:

$$\Delta d_e \succ \Delta z_e, \tag{2}$$

мұндағы Δd_e – шекті табыс;

Δz_e – шекті шығын.

Жалпы, электрондық бизнестегі табыстар мен шығындардың өзара байланысын сипаттайтын қисықты $z_e > 0$ түріндегі шектеу болған жағдайда келесі түрде өрнектеуге болады:

$$d_e = z_e \cdot 2^{r+1} \tag{3}$$

мұндағы r – натурал оң сан.

Электрондық ортадағы бизнес жағдайында табыстың шамасы шығынға қарағанда жылдам өсетіндіктен, өндірістік факторлардың орташа өсу қарқынынан гөрі өнім шығару қарқыны әлдеқайда жоғары болады. Демек, электрондық бизнестің өндірістік функциясы үшін сөзсіз түрде:

$$\frac{Q_e(t+1)}{Q_e(t)} \succ \frac{Q_e(t+1)}{Q_e(t)} \frac{1}{\alpha_1 + \alpha_2 + \beta_1 + \beta_2 + \lambda_1 + \lambda_2} \tag{4}$$

теңсіздігі орындалады.

Сондықтан $\alpha_1 + \alpha_2 + \beta_1 + \beta_2 + \lambda_1 + \lambda_2 \succ 1$ шартына сәйкес, ол өспелі бизнес-үрдісін көрсетеді.

Электрондық бизнес жағдайында сан түріндегі өнімдерді өндіруде алғашқы шығындар тұрақты, ал айнаымалы шығындар азая бастайды. Алғашқы шығындар электрондық өнімдердің ең бірінші данасын өңдеп жасағанда және сату барысындағы шығындарға – жарнама жасау мен сатушы шығындарына көбірек жұмсалса, осындай өнімді әрі қарай сату үрдісінде оның енді электрондық сипаттағы көшірмелері ғана сатыла бастайтындықтан, ендігі шекті шығын шекті табысқа қарағанда әлдеқайда аз болады. Сол себепті электрондық бизнестегі «шығын-табыс» қисығы тік болады. Ал оның шексіз өсе беруіне дегенмен шектеу болатын жағдай, ол осы өнімдерге деген сұраныстың шамасы.

Сұраныс қаныққан жағдайда немесе сұраныстың мүлде азайып, тоқтатылған жағдайында осындай өнімдерді әрі қарай да нарықта өткізудің бірден-бір жолы – ол тұтынушының қалауынан шығу мақсатындағы өнімнің сапасын, яғни тұтынушы алдындағы пайдалылығын жақсарту. Ал бұл үрдістің өзі тағы да кезекті инновациялық өңдеулерді қажет етеді. Бұл құбылыстың ұдайы қайталанып отыруы, қашанда сан түріндегі өнімдерді өндіруде, әсіресе бағдарламалық өнімдерді жасауда барша өндірушілерге тән ерекше қасиет болып табылады. Өнімнің инновациялық жолмен қалыптасқан жаңа сипаты, сапасы артық шығындарды қажет ететіндіктен, оның шамасы сол өнімнің өзіндік құнын, содан кейін оның бұрынғы бағадан көтеріңкі болатын жаңа бағасын қалыптастырады.

Шекті табыстар мен шекті шығындар арасындағы жағымды кері байланыс немесе «ауқымдылықтың оң әсері» келесі себептердің негізінде туындайды:

1.Тікелей жүйелік әсер. Жүйелік әсер негізінде электрондық бизнестің жылдамдығы молекулярлық

физикаға арналған Эйнштейн формуласы бойынша анықталады [2]:

$$E_{(бизнес-бизнес)} = mc^2 \tag{5}$$

емесе экономикалық мағынада:

$$B2B = басқару * (өзгеріс * батылдық) \tag{6}$$

Мұндағы m – корпоративтік бизнесті басқару (микро деңгейде) немесе саяси және қоғамдық жетекшілік (макро деңгейде);

c^2 – батылдыққа көбейтілген өзгеріс. Мұндағы өзгеріс бизнес үшін басқарушы команданың инновацияға сезгіштігін білдіреді. Батылдық – бұл B2B немесе B2C бизнесті жүргізу үшін компанияның тәуекелділікпен батыл қадамдарға барып, трансформациялануы.

Осы (3) немесе (4) теңдеулердегі қарастырылған жоғары жылдамдық, негізінде, B2B немесе B2C түріндегі электрондық бизнес үлгілеріне тән. Олай болса, жүйелік әсер электрондық бизнестегі табыстың артуының негізгі себебіне жатады.

2.Жүйеге қатысушылардың өсуі. Жүйе қатысушыларының өсуіне байланысты электрондық бизнес жүйесінің пайдалылығы нақтыланады. Қатысушылардың артуы Меткафа [3] заңы бойынша маңызды болып, желідегі қатысушылардың санының n есе артуына байланысты, желі құндылығы n^2 есе артады.

3.Тұрақты шығындардың төмендеуінен пайданың үздіксіз артуын аламыз. Электрондық бизнес үрдісінде сан түріндегі тауарлардың және телекоммуникациялық қызметтердің максималды көлемін сату нәтижесінде өндіруші немесе сатушы осы тауарлардың, қызметтердің өндірісіне кеткен алғашқы шығындарды жаба алады.

4.Кері байланыс әсері. Компания қосылған құнды арттыру мақсатында өнім көлемін жоғарылатады. Нәтижесінде, оның әрбір бірлігіне есептелген нақты шығындар төмендейді.

5.Электрондық бизнес үрдісінде зияткерлік капитал мен зияткерлік еңбек түрлері қолданылатындықтан, бұл жерде осыларға арқау болып отырған адам капиталының тұрақты қор ретінде, шығаратын өнім көлеміне немесе қызмет көрсетулерге үлесінің әсері. Нақтырақ айтқанда, еңбек өнімділігінің білімнен тәуелділігі туралы Т. Стюарттың зерттеуінше: «білім деңгейінің 10%-ға көтерілуі өнімділікті 8,6%-ға көтереді» және «зияткерлік капитал мен қаржылық капиталдың қатынастары өзара 5:1-ден бастап, 16:1-ге дейін болуы мүмкін» – деген ойлары да электрондық бизнестің тиімділігінің соңғы себебін негіздей түседі [4].

Электрондық бизнестің дәстүрлі бизнестен тағы бір белгісі қайта өндірудегі тәуекелділіктің болмауы. Себебі, егер болған жағдайда, тәуекелділігі жоғары тауарлардың бағасы да өсе түседі. Жоспарлау мен өндірістік қуаттылықтың толық жүктелуі туралы мәселелердің тиімді шешімі де ең маңызды шаралардың біріне жатады. Бұл жағдай, егер де тұтынушы тауарды, ол өндірілмегенге дейін алғысы келіп, тапсырыс жасайтын кезде қарастырылады. Сол сәтте сатып алушы виртуалдық тауарды сатып алады. Дәстүрлі бизнесте осындай, әлі болмаған тауарды сату мүмкін емес болып көрінеді. Бірақ, ақпараттық-коммуникациялық желінің артықшылықтарының арқасында және тауардың виртуалдық баламасын қолдану арқылы тұтынушыдан өндірушіге электрондық түрде сипаттап жеткізу тізбектерін

құру немесе керісінше өндірушінің тұтынушыға сол тауарды виртуалдық кеңістікте көрсету мүмкіндігі туады.

Бизнес-үрдіс дәстүрлі амалдардан басқа, жаңа ақпараттық технологияларды, бағдарламалық өнімдерді, телекоммуникациялық және провайдерлік қызметтерді, электрондық коммерцияны, электрондық нарықтарды, электрондық биржаларды, электрондық төлем жүйелерін, тележұмыстар мен қашықтықтан оқыту және тағы да басқаларды қамтиды. Бизнесінің жаңа түрлері өзінің ерекше мақсаттары мен тиімділік қағидаларына сәйкес дамиды. Бизнесіне сапалы бағдарламалық жабдықтау, оның электрондық ортадағы тиімділігінің бір белгісін көрсетеді. CIM-data сарапшыларының PLM (бұйымның өмірлік айналымын басқару) технологиясы мен ERP жүйесінің интеграциялануының нәтижесін зерттеулері негізінде алған мәліметтері бойынша, осындай интеграция жетістіктерін эмпирикалық бағалау келесі мүмкіндіктерге қол жеткізеді:

- ақпаратты бір жүйеден екіншісіне қолмен көшіруге шығындар мен қателерді және оны көшіруге кететін уақыт мерзімін 75%-ға қысқартады;

- жасалуына бір рет шығын кеткенімен, бірақ кейіннен көп рет қолданылатын PLM және ERP жүйелерінің интеграциялануын басқарудағы қателіктерден болатын шығындарды 75%-ға азайтады;

- тауарлық-материалдық қор құнын 15%-ға азайтады, себебі мамандар қоймадағы бөлшектердің қандай түрі бар екендігін ескеріп, өнімнің жаңа түрлерін жасау үшін ғана қажетті бөлшектерді пайдаланады.

- қоймада бұрыннан жатуы мүмкін немесе жабдықтау бөлімі ертеректе шығарып, соңғы уақытта қолдауға қажетсіз болып, өндіріске қолдануға келмейтін материал қалдықтарын 8%-ға қысқартады [5].

Көптеген зерттеушілердің бағалауы бойынша, Интернет-жобаның нақты тиімділігі бірінші кезекте сайтқа кіргендер санына байланысты емес, сол жобаның төмендегідей жетістіктері арқылы түсуі мүмкін табыстарға байланысты:

- тікелей сату (мысалы, Интернет-дүкен немесе мини-сайт арқылы);

- жанама сату (компанияның сайты арқылы тұтынушыларды тарту);

- тауарды өткізу мақсатындағы жылжыту (тауарды, сауда маркасын, қызметті жарнамалау);

- PR компаниялар жұмысы (беделділікті бекіту және жариялап таныту, жарнамалау);

- жаңа қызметтерді қосу (мысалы, қажетті тауардың дәстүрлі дүкендерде болуы туралы ақпарат, тауарды Интернет арқылы сақтау, тапсырыстың барысы туралы ақпараттың болуы);

- техникалық қолдауды ұйымдастыру және сатылғаннан кейінгі қызмет көрсету;

- бизнес-үрдістерді жақсарту (шығындарды азайту, жеткізу тізбегін немесе жеткізіп берушілердің жұмысын оңтайландыру және тағы басқалар);

- жаңа өнім түрлерін ұсыну.

Осы қарастырылған шараларды теориялық тұрғыда ақшалай эквивалентке айналдырып есептеуге болады, бірақ бұл табыстарды жоба алдында және жобалау кезеңінде бағалау өте күрделі, әсіресе, ең алдымен Интернет-жобаның маңызды параметрлері бойынша берілген ақпарат нақты берілмей, жөндеуге келмейтін белгісіздіктермен сипатталады. Сонымен қатар, бастапқы берілген ақпараттың көп бөлігі сараптамалық сипатта болады.

Дәстүрлі бизнес компаниялары Интернет-технологияны қолдана отырып шығындарын 5-10%-ға азайта алады, ал бұл пайданың 50-100% өскенін көрсетеді (1-кесте) [6].

1-кесте

Электрондық бизнесінің дәстүрлі бизнеспен салыстырғандағы тиімділігінің негізгі көрсеткіштері

Тиімділік белгілері	Дәстүрлі бизнес, %	Электрондық бизнес, %	Өзгеру индексі
Шығындар	100	90-95	0,9
Пайда	100	150-200	1,5-2
Еңбек өнімділігінің өсуі	100	108-127	1-1,3

Ескерту – [6] еңбегі бойынша келтірілген.

Олай болса, электрондық бизнес жағдайындағы сауда тұтынушыларға, өнімді сатып алу уақыттын үнемдеуге мүмкіндік берумен қатар, тәуліктің кез-келген сәтінде компания сайтына ену арқылы тауарларды жедел түрде іздеп табуға, тапсырыс беруге ыңғайлы болып, ал компания тарапынан, олар кез-келген уақытта жабдықтаушылар мен тапсырыс берушілердің ғаламдық нарығына шыға алады, әрі тұтынушылармен кері байланыста болып, оларға жеке қызмет көрсетіп, маркетинг жағдайларын жақсартады.

Әдебиеттер

1. Вайбер Р. Эмпирические законы сетевой экономики // Управление предприятием в информационной экономике. http://vasilievaa.narod.ru/ptpu/15_4_03.htm.
2. Минс Г., Шнайдер Д. Метакапитализм и революция в электронном бизнесе: какими будут компании и рынки в XXI веке / Пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 280 с.
3. Gordon V. Smith, Russell L. Parr. Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets, 2 – Edition – New York: John Wiley & Sons, 1994. –7 Ibid. P. 188–189.
4. Стюарт Т. Богатство от ума: деловой бестселлер. Пер. с англ. В.А. Ноздриной. – М.: Парадокс, 1998. – 352 с.
5. Бунтова О.Г. Введение в ERP-системы. SAP, «ГАЛАКТИКА ERP. – Екатеринбург: ИОНЦ «Бизнес-информатика», 2007. – 167 с.
6. Компания CiscoSystems, перейдя на он-лайновую систему заказов, смогла снизить долю ошибок на 2%. // Эксперт. – 2000. №10. С. 30.

Резюме:

Электрондық бизнесте дәстүрлі бизнеспен салыстырғанда, кемімелі шекті табыстың орнына өспелі шекті табыс қалыптасады. Осыған байланысты, бұл жұмыста электрондық бизнестің экономикалық тиімділігі негізделеді.

Негізгі сөздер: электрондық бизнес, электрондық коммерция, шекті табыс, шекті шығын, «шығын-табыс» қисығы, зияткерлік және қаржылық капиталдардың ара қатынасы, Меткаф заңы.

В электронном бизнесе в отличие от традиционного бизнеса, вместо убывающей предельной доходности имеет место возрастающая предельная доходность. В связи с этим в данной работе обосновывается экономическая эффективность электронного бизнеса.

Ключевые слова: электронный бизнес, предельный доход, предельная затрата, кривая «затрата-доход», электронная коммерция, соотношение интеллектуального и финансового капиталов, закон Меткафа.

In electronic business unlike traditional business, an increasing maximum profitableness takes place, in place of decreasing maximum profitableness. In this connection economic efficiency of electronic business is grounded in this work.

Keywords: electronic business, electronic commerce, limit income, limit expense, curve "expense income", ratio of the intellectual and financial capitals, Metkaf's law.

Авторлар туралы мәліметтер:

Байшоланова Қ. С. – профессор, Л.Б. Гончаров атындағы Қазақ автомобиль-жол академиясының оқу-әдістемелік жұмыстар жөніндегі проректоры, экономика ғылымдарының докторы.

Байшолан Н. - Швейцариядағы қонақ үй және туристік бизнес институтының MBI магистрі. (Hotel and Tourism Management Institute Switzerland).

О Программе международных сопоставлений

Г. Джапарова
Комитет по статистике МНЭ РК

Программа международных сопоставлений (далее - ПМС) валового внутреннего продукта (ВВП) на основе паритетов покупательной способности валют является глобальным проектом, объединяющим статистические службы практически всех стран мира. Проект ПМС учрежден по решению Статистической комиссии ООН в конце 60-х годов. В первом исследовании принимали участие 10 стран, а начиная с 1980г., количество стран-участниц увеличилось до 60. В 1994г. число участников пополнилось за счет государств СНГ.

Организаторами проведения сопоставлений являются международные организации (ООН, МВФ, Всемирный Банк, ОЭСР, Европейский союз и др.), которые испытывают потребность в сравниваемой информации для анализа состояния и тенденций развития мировой региональной экономики, для решения практических задач, связанных с осуществлением их функций.

Результаты международных сопоставлений используются для оценки уровней общеэкономического развития стран, благосостояния наций, выявления и сравнения эффективности национальных экономик, сравнения экономического потенциала, анализа финансовых возможностей стран, разработки политики и объемов помощи развитых стран развивающимся странам, анализа конъюнктуры рынков, сравнений уровней цен, изучения международной экономической интеграции.

Объектами международных сопоставлений являются стоимостные объемы ВВП, исчисляемого методом конечного использования, и его составляющих в сравниваемой валюте, а также паритет покупательской способности (ППС) валют. В рамках ПМС в качестве сопоставляемых экономических показателей используются:

- показатели ВВП и его основных агрегатов, оцененные в единой валюте с помощью ППС; эти показатели позволяют определить удельный вес каждой страны в мировой (региональной) экономике;
- показатели среднедушевого размера ВВП, позволяющие ранжировать все страны мира (региона) по этому показателю; это – наиболее общие, универсальные мировые показатели, отражающие уровень благосостояния страны и позволяющие сравнивать положение с другими странами, включая сравнение уровней цен для беднейших слоев населения.
- показатели размера фактического конечного потребления населения в расчете на душу населения, которое характеризует один из важных аспектов уровня жизни и благосостояния населения;
- ППС валют на уровне ВВП, его основных компонентов и аналитических групп;
- соотношение паритета и обменного курса валют, представляющее инструмент для сопоставления общего уровня цен в различных странах.

В основе сопоставлений лежит пересчет физических (реальных) объемов ВВП стран на

едином уровне цен не на базе валютных курсов, а на основе ППС, которые являются коэффициентами пересчета национальной валюты в единую сопоставимую валюту, принимая во внимание различия в уровнях цен между странами.

ППС показывает количество денежных единиц страны, необходимых для покупки некоего набора товаров, который можно купить за 1 денежную единицу базисной страны или за 1 единицу общей валюты. При переводе национальных экономических показателей на общую валюту, ППС служит прямым показателем покупательной способности денег, чем обменный курс. Поэтому ППС является своеобразным пространственным «дефлятором», аналогом динамики индексов цен. Если динамика индексов цен измеряет изменение покупательной способности валюты одной страны во времени, то ППС измеряет различия в покупательной способности валют разных стран, т.е. в пространстве.

Проведение сопоставлений требует подготовки единой методологии и ее согласования со всеми участниками проекта. В основу методологии сопоставлений ВВП в регионе СНГ положены методологические принципы, согласованные для всех регионов мира. Региональные сопоставления служат основой для получения мировых итогов путем проведения специального сопоставления между странами. Это означает, что сопоставления проводятся в отдельных регионах мира, а затем результаты региональных сопоставлений агрегируются (объединяются с помощью специальных методов и формул) в общую систему глобальных результатов. В итоге все страны мира могут быть ранжированы по размерам ВВП в целом и ВВП в расчете на душу населения, рассчитанным в единой валюте на основе паритета покупательной способности валют. Агрегирование ППС и результатов сопоставления ВВП осуществляется с помощью формулы Элтеге-Кевеша-Шульца (ЭКШ метод), которая позволяет обеспечить согласованность результатов сопоставления для всех пар стран (требование транзитивности).

Методология международного сопоставления в рамках ПМС зафиксирована в ряде руководств, разработанных Всемирным Банком. Она представляет собой адаптацию для целей международного сопоставления ВВП следующих взаимосвязанных разделов экономической статистики:

- системы национальных счетов (основные концепции, определения, классификации и показатели), обеспечивающей единообразие определения ВВП и его важнейших компонентов, унифицированные классификации расходов домашних хозяйств на конечное потребление и расходов на конечное потребление государственного управления;
- статистики потребительских цен (требования аксиоматической и экономической теорий индексов, важные в контексте международных сопоставлений, формулы индексов цен), которая определяет

основные принципы исчисления индексов цен для разных уровней классификации ВВП и преобразования их в ППС;

- теории выборочных обследований, используемой для формирования списка товаров-представителей, определения торговых точек, где происходит регистрация цен на эти товары.

Международные сопоставления базируются на использовании ценового метода с использованием корзины товаров-представителей. Это заранее подготовленный список товаров-представителей, в котором перечисляются товары, услуги, объекты, отобранные из всей совокупности товаров и услуг, составляющих конечное использование ВВП. Базой для составления списка товаров-представителей является детальная классификация расходов ВВП для целей международных сопоставлений. Наименьший уровень детальной дезагрегации называется первичной группой, которая должна содержать однородные товары. Уровень первичной группы является уровнем расчета групповых ППС.

Полный цикл работ по международным сопоставлениям ВВП на основе паритетов покупательной способности валют, включая подготовку, согласованный сбор и проверку первичной информации, обработку данных и расчет результатов, представляет собой трудоемкий длительный процесс. Проведение раунда сопоставлений занимает, как правило, три года (исключение составляют сопоставления, проводимые Евростатом). Трехлетние циклы именуются «раундами сопоставлений», полное название каждого такого цикла – «раунд сопоставлений по данным за ХХХХ год».

Программа работ включает в себя следующие мероприятия:

- адаптация методологических материалов ООН по международным сопоставлениям к условиям стран Содружества, актуализация списков потребительских и инвестиционных товаров, перечня и описаний строительных объектов с учетом требований ПМС ООН;
- уточнение классификации расходов валового внутреннего продукта в соответствии с ПМС ООН;
- подготовка макетов таблиц вопросников для сбора информации для международных стоимостных сопоставлений стран СНГ;
- сбор информации о ценах на потребительские и инвестиционные товары (услуги) -

представители, о сметной стоимости строительных объектов, о нерыночных услугах и расходах валового внутреннего продукта, первичная ее обработка и анализ;

- подготовка предварительных результатов сопоставлений, анализ сопоставимости данных на основе предварительных расчетов;

- организация встреч стран-участниц сопоставления для обсуждения предварительного доклада;
- подготовка и публикация окончательного доклада с учетом его обсуждения на рабочей встрече.

Лидером проведения международных сопоставлений ВВП на основе ППС является объединенная группа ОЭСР и ЕС, где эта работа проводится на регулярной основе (1 раз в три года).

Международные сопоставления на Глобальном уровне проводятся примерно один раз в 5-7 лет. Руководство и координацию на этом уровне осуществляет Глобальное управление ПМС при Всемирном Банке в партнерстве с региональными координаторами, осуществляющими надзор за деятельностью в восьми географических регионах – Африке, Азии и бассейне Тихого океана, СНГ, Латинской Америке, бассейне Карибского моря, Западной Азии, Тихоокеанских островах и странах объединенной группы ОЭСР и ЕС.

Первый всемирный раунд международных сопоставлений был проведен по данным за 2005г. и получил название «Глобальный раунд сопоставлений – 2005». В нем приняло участие 145 стран и территорий, охватывающих 95% населения мира. Вторым глобальный раунд состоялся по данным за 2011 год, в нем приняло участие 194 страны и территорий – 98% населения планеты.

Наиболее высокий ВВП на душу населения имеют следующие пять стран: Катар (146521 долларов США), Макао (115441 долларов США), Люксембург (88670 долларов США), Кувейт (84058 долларов США) и Бруней (74397 долларов США).

Одиннадцать стран имеют более 50000 долларов США на душу населения.

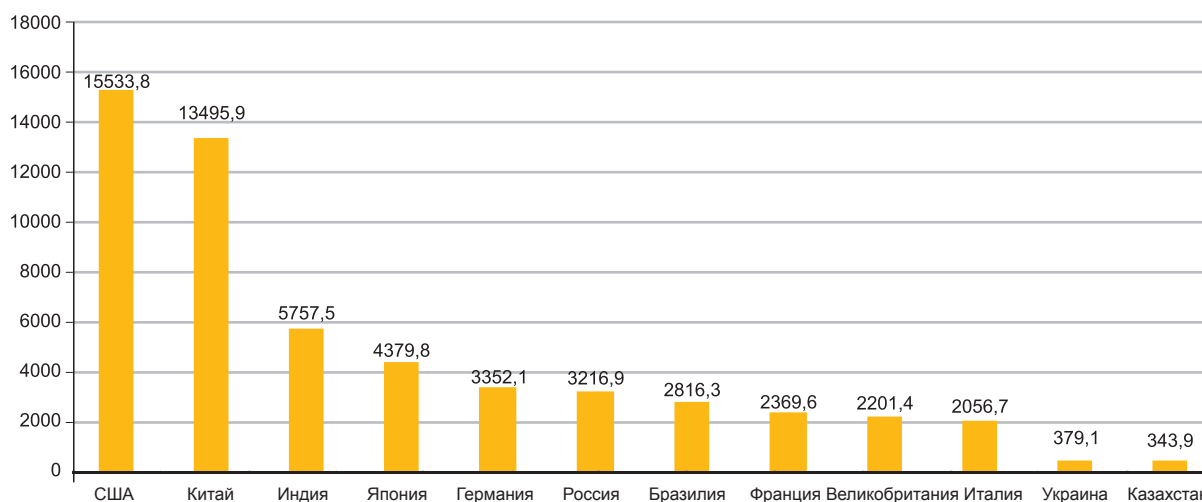
США находятся на 12-ом месте по ВВП на душу населения (49 782 доллара США).

Восемь стран – Малави, Мозамбик, Центрально-африканская Республика, Нигер, Бурунди, Демократическая Республика Конго, Коморские острова и Либерия – имеют ВВП на душу населения менее 1 000 долларов США.

Рисунок 1

ВВП по ППС по данным за 2011 год

млрд. долларов США



В сопоставлениях Глобального раунда 2011г., как и в предыдущем, в регионе СНГ приняли участие Азербайджан, Армения, Беларусь, Казахстан, Киргизия, Молдова, Россия, Таджикистан, Украина, и

региональным координатором был также Статкомитет СНГ, Росстат действовал в качестве организационно-партнера.

Таблица 1

Основные показатели международных сопоставлений ВВП по странам СНГ

	2011			Справочно: 2005		
	ППС (национальных денежных единиц за 1 доллар США)	ВВП на душу населения по ППС (долларов США)	Ранжирование стран по ВВП на душу населения, по ППС	ППС (национальных денежных единиц за 1 доллар США)	ВВП на душу населения по ППС (долларов США)	Ранжирование стран по ВВП на душу населения, по ППС
Российская Федерация	17,4	22 502	1	12,7	11 822	1
Казахстан	80,2	20 772	2	57,6	8 699	2
Беларусь	1 889,3	16 603	3	779,3	8 639	3
Азербайджан	0,4	15 963	4	0,3	4 590	5
Украина	3,4	8 295	5	1,7	5 578	4
Армения	187,1	6 696	6	178,6	4 008	6
Молдова	5,5	4 179	7	4,4	2 364	7
Кыргызстан	17,8	3 062	8	11,4	1 776	8
Таджикистан	1,7	2 243	9	0,7	1 436	9

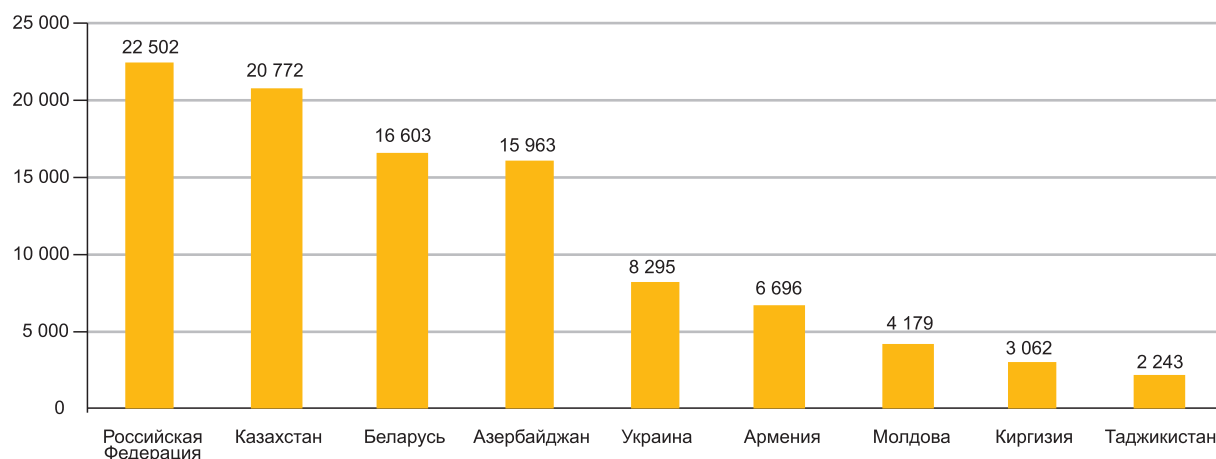
Результаты сопоставлений ВВП стран СНГ были интегрированы в глобальные итоги в два этапа: на первом этапе итоги сопоставлений стран СНГ были интегрированы в итоги сопоставлений, проведенных ОЭСР, через данные по России, участвующей одновременно («страна-мост») в ПМС СНГ, и в сопоставлениях, проведенных ОЭСР. На втором этапе итоги сопоставлений, полученные ОЭСР, включая данные по странам СНГ, были интегрированы в

глобальные итоги. В процессе этой интеграции соблюдался принцип фиксированности (fixity) результатов, в соответствии с которым в глобальных итогах сохраняются соотношения между странами, полученные в ходе региональных сопоставлений. Например, соотношения между уровнями ВВП по странам СНГ, полученные в этом регионе, должны быть сохранены в глобальных итогах.

Рисунок 2

ВВП на душу населения по ППС в странах СНГ по данным за 2011г.

долларов США



По итогам сопоставлений Глобального раунда 2011 года среди стран СНГ самый большой объем ВВП на душу населения в России - 22502 доллара США. По этому показателю Россия занимает 1 место (55-е место в мире). В Казахстане этот показатель составил 20772 долларов США - 2 место (60-е), Беларуси - 16603 долларов США, 3 место (70-е), Азербайджане - 15963 долларов США, 4 место (74). Низкий уровень ВВП на душу населения среди стран СНГ в Таджикистане - 2243 долларов США, 9 место (150-е место в мире). Средний по СНГ уровень ВВП на душу населения составил 17716 долларов США. По итогам Глобального раунда ПМС паритет покупательной способности

казахстанского тенге составил 80,17 тенге за 1 доллар США.

Общие результаты Глобального раунда сопоставлений 2011 опубликованы Всемирным Банком (http://siteresources.worldbank.org/ICPEXT/Resources/ICP_2011.html). Основные результаты, включая показатели на душу населения и сопоставимые уровни цен по компонентам ВВП вместе с разъяснениями, опубликованы в сборнике «Международные сопоставления ВВП на основе паритета покупательной способности валют по данным за 2011 год», подготовленном Статкомитетом СНГ (www.cisstat.com).

Литература

1. Сборник «Международные сопоставления ВВП на основе паритета покупательной способности валют по данным за 2011 год» Статкомитет СНГ, июнь 2014г.
2. Сергеев С. (Statistics Austria; TAG ICP) «Методология и организация Программы международных сопоставлений ООН, 2011 (глобальное сопоставление ВВП на основе паритетов покупательной способности валют)».
3. Иванов В.И. «О результатах Глобального раунда международных сопоставлений ВВП», 18 декабря 2007 года № 171.
4. © 2013 International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank.

Резюме:

Мақалада 2011 жылғы салғастыру деректерінің негізгі нәтижелері туралы Халықаралық салғастыру бағдарламасы бойынша негізгі халықаралық салғастырудың әдістемелік принциптері валютаның сатып алу қабілеті паритетінің негізіндегі ЖІӨ туралы жалпы ақпараты көрсетілген.

Негізгі сөздер: халықаралық салғастыру, сатып алу қабілеті паритеттер, сатып алу қабілеті паритетінің жан басына шаққандағы ЖІӨ, валютаның сатып алу қабілеті паритетінің айырмашылығы, халықаралық салғастыру бағдарламасы.

В статье приведена общая информация о Программе международных сопоставлений, основных методологических принципах международных сопоставлений ВВП на основе паритета покупательной способности валют, об основных итогах сопоставлений по данным за 2011 год.

Ключевые слова: международные сопоставления, паритет покупательной способности, ВВП на душу населения по ППС, различие в покупательной способности валют, программа международных сопоставлений.

The article presents an overview of the International Comparison Programme, the basic methodological principles of international comparisons of GDP based on purchasing power parities, about main comparisons results data for 2011 year.

Keywords: internationals comparisons, hurchasing power parities, GDP per capita based on PPP, liffERENCE in the purchasing power of currency, international Comparison Program.

Сведения об авторе:

Джапарова Г. Б. – главный эксперт Управления статистики цен Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан.

Модели оптимизации производства металлопрофиля на предприятиях малого и среднего бизнеса

Н. Емелина, Н. Козлова, С. Наливайко
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

В условиях рыночных отношений от предприятия требуется повышение эффективности производства, конкурентоспособности продукции и услуг на основе внедрения достижений научно-технического прогресса, прогрессивных форм хозяйствования и управления производством.

С целью повышения прибыльности предприятия необходимо создать модель оптимального производства [1], т.е. условный образ рассматриваемого объекта, сущность которой заключается в том, что взаимосвязи экономических факторов передаются в форме конкретного математического уравнения и системы ограничений. Моделирование и построение математической модели экономического объекта позволяют свести экономический анализ производственных процессов к математическому анализу и принятию эффективных решений.

Основой оптимальной модели предприятия служит модель производства с точки зрения его экономической эффективности, т.е. результативности производственной деятельности. Модель будет выражаться в виде соотношений между экономическими результатами и затратами ресурсов, критерием эффективности будет являться максимальная прибыль предприятия.

На примере производственного предприятия ТОО «PROF LAND» были найдены прогнозные значения основных показателей деятельности фирмы и построена модель оптимизации производства металлопрофиля.

В обосновании управленческих решений для разработки модели оптимального развития предприятия большую роль играет маржинальный анализ, методика которого базируется на изучении соотношения между тремя группами важнейших экономических показателей: «издержки - объем производства (реализации) продукции - прибыль» и прогнозировании величины каждого из этих показателей при заданном значении других. Данный метод управленческих расчетов называют еще анализом безубыточности или содействия доходу.

В основу этой методики положено деление производственных и бытовых затрат в зависимости от изменения объема деятельности предприятия на переменные (пропорциональные) и постоянные (непропорциональные) и использование категории маржинального дохода.

Прогнозирование - наиболее сложный вид деятельности в системе экономической деятельности. Оно является основным и завершающим этапом такого рода исследований, главные результаты

которого ТОО «PROF LAND» закладывает в основу программы своей деятельности. Различия в горизонте прогностической работы находят отражение в характере фирменного планирования: стратегическое планирование - на базе средне- и долгосрочных прогнозов, а текущее планирование хозяйственных операций - на основе краткосрочных прогнозов.

Оба этих направления как составная часть экономической системы ТОО «PROF LAND» тесно взаимодействуют между собой, увязывая стратегию с оперативной деятельностью. Стратегическое планирование выполняет функции связующего звена между рынком и производством, между прогнозированием будущих условий хозяйствования и поисками путей достижения намеченных стратегических целей. В этом смысле прогнозирование условий хозяйствования подразумевает оценку будущих состояний внешней среды, в первую очередь рыночной, в которой предстоит действовать ТОО «PROF LAND». Одновременно прогнозируются внутренняя среда предприятия, ее вероятные изменения.

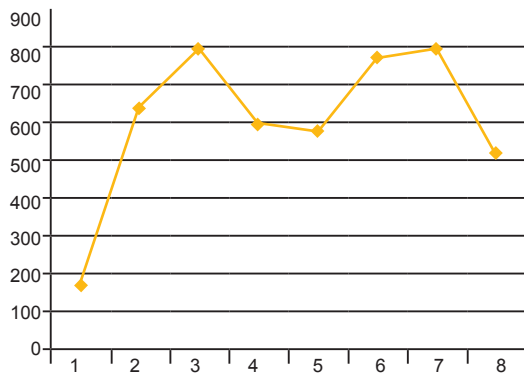
Множество методов решения задачи прогнозирования имеет одну общую идею: обнаружение связей между прошлым и будущим, между информацией о процессе в контролируемый период времени и характером протекания процесса в дальнейшем. От того, насколько точно описаны исследуемые связи, будет зависеть точность прогнозирования.

Успешность прогнозирования зависит от таких условий: объема и качества информации о прогнозируемом процессе, объекте управления; правильности формулирования задачи прогнозирования и обоснованности выбора способа ее решения; наличия необходимых вычислительных средств и вычислительного аппарата в соответствии с выбранным методом.

Для расчёта прогнозных данных объёма произведённой продукции и суммы выручки целесообразно применить метод прогнозной экстраполяции на основе линейного тренда [2]. Так как в производстве и сбыте имеет место влияния сезонного фактора, а именно в I и IV кварталах, данные показатели ниже, чем в II и III кварталах, то при прогнозировании необходимо учесть влияние сезонной компоненты. При этом амплитуда сезонных колебаний в нашем случае постоянна (Рис. 1), поэтому для прогноза мы применяем аддитивную модель, которая строится путём сложения составляющих.

Рисунок 1

Динамика объёмов произведённой продукции



Уравнение временного ряда с учётом сезонных колебаний, представляется формулой:

$$Y = T + S + E,$$

где Y- уровень временного ряда,
 T – трендовая компонента,
 S – сезонная компонента,
 E – случайная компонента.

Построение аддитивной модели сводится к расчёту значений T, S и E на основе фактических показателей за предыдущий период, а именно квартальных показателей объёмов произведённой продукции ТОО «PROF LAND» за 2012 и 2013 годы.

Процесс построения прогноза включает в себя следующие шаги:

- 1) Построение и визуальный анализ графика сезонной волны.
- 2) Выравнивание исходного ряда методом скользящей средней.
- 3) Расчёт значений сезонной компоненты S.
- 4) Устранение сезонной компоненты S из исходных уровней ряда и получение выровненных данных (T+E).
- 5) Аналитическое выравнивание уровней (T+E) и расчёт значений T с использованием полученного уравнения линейного тренда.
- 6) Расчёт полученных по модели значений (T+E).
- 7) Оценка ошибки для определения степени соответствия модели исходным данным. Расчёт абсолютных и относительных ошибок.
- 8) Построение прогноза с учётом сезонных колебаний.

Исходя из этого плана, была рассчитана прогнозная оценка объёмов производства на 2014 год по уравнению линейного тренда:

$$T=457,74+32,72t.$$

Для определения значений трендовой компоненты подставляем в уравнение порядковые номера кварталов периода упреждения:

$$T_9 = 457,74 + 32,72 \times 9 = 752,24$$

$$T_{10} = 457,74 + 32,72 \times 10 = 784,96$$

$$T_{11} = 457,74 + 32,72 \times 11 = 817,68$$

$$T_{12} = 457,74 + 32,72 \times 12 = 850,4$$

Прогнозные значения объёмов производства Yt определяются как сумма трендовой T и сезонной

S компонент. Значение сезонных компонент за соответствующие кварталы равны:

$$S_1 = -137,82$$

$$S_2 = 72,53$$

$$S_3 = 166,55$$

$$S_4 = -101,26.$$

Таким образом, объёмы производства в I-IV кварталах 2014 года составят:

$$Y_9 = 752,24 - 137,82 = 614,42 \text{ тонн (I квартал 2014 года);}$$

$$Y_{10} = 784,96 + 72,53 = 857,49 \text{ тонн (II квартал 2014 года);}$$

$$Y_{11} = 817,68 + 166,55 = 984,24 \text{ тонн (III квартал 2014 года);}$$

$$Y_{12} = 850,4 - 101,26 = 749,15 \text{ тонн (IV квартал 2014 года).}$$

Аналогичным образом рассчитываются прогнозные значения объёмов произведённой продукции в денежном эквиваленте. То есть в 2014 году объём произведённой продукции в I квартале составит 109 млн. 310 тыс. тенге, во II квартале – 152 млн. 80 тыс. тенге, в III квартале – 187 млн. 460 тыс. тенге, в IV - 162 млн. 30 тыс. тенге.

На основании произведенных прогнозов следует, что в 2014 году объём произведённого профиля возрастёт и составит 3205,3 тонны, т.е. в среднем за месяц фирме ТОО «PROF LAND» необходимо производить 264 тонны металлопрофиля. Так как точность осуществленного прогноза составляет 75%, то показатели производства могут быть как ниже так и выше среднего на 66 тонн.

Исходя из запланированного прогноза, необходимо определить оптимальную структуру производства, чтобы прибыль была максимальной [3]. Так как ТОО «PROF LAND» производит 4 вида профиля, а именно П-образный, Т-образный, G-образный и М-образный, причём стоимость 1 тонны каждого вида различна, то необходимо определить сколько и какого вида профиля необходимо произвести, чтобы прибыль была максимальна.

На основании данных за 2013 год в среднем за месяц на фирме перерабатывается 236 тонн металла. Соответственно, для производства 1 тонны готового П-профиля требуется 1,03 тонны металла, G-профиля – 1,04 тонны, Т-профиля – 1,035 тонны, М-профиля – 1,05 тонны.

В производстве задействованы 15 человек, причём Т- и М-профиль будут производить 6 человек, G-профиль – 12 человек, а П-профиль – все 15 человек. Продолжительность одной рабочей смены 10 часов, в общем, предприятие располагает трудовыми ресурсами 3750 чел/час. Для производства 1 тонны Т-профиля требуется 20 чел/час, П-профиля – 15 чел/час, G-профиля – 19 чел/час, М-профиля – 36 чел/час.

Стоимость одной тонны каждого вида профиля равна:

$$\text{П-профиль- } 244145 \text{ тенге;}$$

$$\text{G-профиль – } 254760 \text{ тенге;}$$

$$\text{T-профиль – } 286605 \text{ тенге;}$$

$$\text{M-профиль – } 318450 \text{ тенге.}$$

Таким образом, нормы расходов ресурсов на изготовление одной тонны металлопрофиля каждого вида и его стоимость представлены в следующей таблице:

Таблица 1

Ресурсы	Норма расхода ресурсов на 1 тонну металлопрофиля			
	П	G	T	M
Трудозатраты (чел/час)	15	19	20	36
Металл (т)	1,03	1,04	1,035	1,05
Стоимость 1 тонны профиля (тенге)	244145	254760	286605	318450

На предприятии были установлены следующие минимальные объемы производства металлопрофиля в месяц: П-образного- 205,451 т, Т-образного - 13,747 т, G-образного - 4,978 т, и М-образного - 3,963 т. Наша цель - определить оптимальный план производства, при котором выручка от реализации будет максимальной.

Опираясь на исходные данные, была составлена следующая математическая модель задачи оптимизации производства металлопрофиля для данного предприятия:

Обозначим через x_1 – количество П-образного металлопрофиля, x_2 – количество Т-образного металлопрофиля, x_3 – количество G-образного металлопрофиля, x_4 – количество М-образного металлопрофиля, запланированных к производству.

Для их изготовления требуется

$$(15x_1 + 19x_2 + 20x_3 + 36x_4)$$

чел/час трудозатрат,

$$(1,03x_1 + 1,04x_2 + 1,035x_3 + 1,05x_4)$$

тонн металла. Так как потребление ресурсов не должно превышать их запасов, то получаем следующую систему неравенств:

$$\begin{cases} 15x_1 + 19x_2 + 20x_3 + 36x_4 \leq 3750 \\ 1,03x_1 + 1,04x_2 + 1,035x_3 + 1,05x_4 \leq 236 \end{cases}$$

Кроме того, с учетом минимальных объемов производства металлопрофиля в месяц добавляем условия:

$$x_1 \geq 205,451; x_2 \geq 13,747; x_3 \geq 4,978; x_4 \geq 3,963.$$

При этом количество выпускаемой продукции не может быть отрицательным, т.е. $x_1, x_2, x_3, x_4 \geq 0$.

Суммарная прибыль от реализации всех видов металлопрофиля x_1, x_2, x_3, x_4 , выпускаемых предприятием, выразим целевой функцией:

$$f(\bar{x}) = 244145x_1 + 254760x_2 + 286605x_3 + 318450x_4$$

Выручка от реализации должна быть максимальной.

Таким образом, получаем следующую математическую модель оптимизации производства металлопрофиля на предприятии:

$$f(\bar{x}) = 244145x_1 + 254760x_2 + 286605x_3 + 318450x_4 \rightarrow \max$$

$$\begin{cases} 15x_1 + 19x_2 + 20x_3 + 36x_4 \leq 3750 \\ 1,03x_1 + 1,04x_2 + 1,035x_3 + 1,05x_4 \leq 236 \\ x_1 \geq 205,451 \\ x_2 \geq 13,747 \\ x_3 \geq 4,978 \\ x_4 \geq 3,963 \\ x_1, x_2, x_3, x_4 \geq 0 \end{cases}$$

С помощью надстройки Поиск решения в среде Excel было найдено оптимальное решение данной задачи [4], которое приведено на Рис. 2.

Рисунок 2

Решение задачи оптимизации производства металлопрофиля

	A	B	C	D	E	F	G	H
1	Норма расхода ресурсов							
2	Виды профиля	П (X1)	G (X2)	T (X3)	M (X4)	Расход ресурсов	Ограничение	Запас ресурсов
3	Трудозатраты (чел/час)	15	19	20	36	3611,7646	≤	3750
4	Металл (т)	1,03	1,04	1,035	1,05	236,0000	≤	236
5	Спрос	205,451	13,747	4,978	3,963			
6	Прибыль от продажи 1 т. профиля (тг.)	244145	254760	286605	318450			
7								
8	Оптимальное решение	205,451	13,747	4,978	4,701295		F max=	56585867,3

Оптимальный план производства выглядит следующим образом:

- П-профиля - 205,451 тонн,
- G-профиля - 13,747 тонн,
- T-профиля - 4,978 тонн,
- M-профиля - 4,701 тонн.

Максимальная выручка составит 56585867,3 тенге. При этом ресурс металл будет израсходован полностью, и останется не использовано трудовых ресурсов 138,24 чел/час. Для использования оставшегося ресурса «трудозатраты» можно приобрести дополнительно металл для его последующей переработки.

Отчет по устойчивости

Изменяемые ячейки

Ячейка	Имя	Результ. значения	Нормир. стоимость	Целевой Коэффициент	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
ŠBŠ8	Оптимальное решение П (X1)	205,451	-68239,28571	244145	68239,28571	1E+30
ŠCŠ8	Оптимальное решение G (X2)	13,747	-60657,14286	254760	60657,14286	1E+30
ŠDŠ8	Оптимальное решение T (X3)	4,978	-27295,71429	286605	27295,71429	1E+30
ŠEŠ8	Оптимальное решение M (X4)	4,701295238	0	318450	1E+30	27691,30435

Ограничения

Ячейка	Имя	Результ. значения	Теневая Цена	Ограничение Правая часть	Допустимое Увеличение	Допустимое Уменьшение
ŠFŠ3	Трудозатраты (чел./час) Расход ресурсов	3611,7646	0,0000	3750	1E+30	138,2353714
ŠFŠ4	Металл (т) Расход ресурсов	236,0000	303285,7143	236	4,031865	0,77521

Из отчета по устойчивости определено, что при увеличении запаса металла на 4,03 т трудозатраты будут использованы полностью. Действительно, решая исходную задачу при новых запасах ресурсов: трудозатраты – 3750 чел/час, металл – 240,04 тонн, получаем следующий оптимальный план производства:

П-профиля - 205,451 т

G-профиля - 13,747 т

T-профиля - 4,996 т

M-профиля - 8,531 т

При этом выручка предприятия увеличится более чем на 1 млн. тенге и составит 57810649,9 тенге. Все ресурсы в этом случае будут израсходованы полностью.

Как видно из нового оптимального решения, дополнительный металл будет использоваться для производства M-образного профиля, который имеет наибольшую стоимость.

Возможен другой вариант оптимизации производства. Анализ отчета по устойчивости показал, что при уменьшении трудовых ресурсов на 138 чел/час (до 3612 чел/час) оптимальный план производства и максимальная выручка не изменится. Уменьшение данного ресурса возможно за счет сокращения одного рабочего. При этом общий объем трудозатрат уменьшится на 250 чел/час и возникнет дефицит в размере 112 чел/час, который может быть компенсирован за счет добавления

каждому рабочему, занятому на производстве, одного 8-часового рабочего дня в месяц. При почасовой оплате труда получим экономию в размере: $138 \cdot X$ тенге в месяц, где X - ставка оплаты труда за 1 час работы. При оплате выходного дня в двойном размере экономия составит: $26 \cdot X$.

Таким образом, при помощи решения задачи оптимизации производства металлопрофиля мы получили оптимальную структуру выпуска видов производимой продукции для получения максимальной прибыли, исходя из имеющихся объемов ресурсов. Моделирование и построение математической модели экономического объекта позволили нам свести экономический анализ производственного процесса к математическому анализу и принятию эффективного решения.

Быстрое развитие и усложнение экономических связей, выявление зависимости между отдельными сложными процессами и явлениями, которые раньше казались не связанными друг с другом, приводят к резкому возрастанию трудностей принятия обоснованных решений. Затраты на их осуществление непрерывно увеличиваются, последствия ошибок становятся все серьезнее, а обращение к профессиональному опыту и интуиции не всегда приводит к выбору наилучшей стратегии. Использование оптимизационных моделей позволяет решить эту проблему, причем быстро и с достаточной степенью точности.

Литература

1. Биржанова З.Н., Козлова Н.Г. Инженерный анализ и принятие решений. Материалы международной научной конференции «Теория приближения и вложения функциональных пространств». Караганда. КарГУ. 2006.
2. Емелина Н.К. Анализ данных и прогнозирование экономики. Учебное пособие. Караганда, КЭУ, 2011.
3. Емелина Н.К. Методы принятия оптимальных решений. Учебное пособие. Караганда. КЭУ. 2013.
4. Орлова И.В., Полковников В.А. Экономико-математические методы и модели: компьютерное моделирование: Учеб. пособие. – М.: Вузовский учебник: ИНФРА-М, 2011г.

Резюме:

Ғылыми-зерттеу жұмысында кәсіпорынның өнімділік көрсеткіштерінің маусымдық өзгерістерін болжамдау үшін ауыл шаруашылық қызметінің ретроспективті талдау негізінде аддитивті модель құрылады. Ресурстарды мейлінше аз шығындауда және өнімді сатудан жоғары пайда алатын. бұл модель арқылы өнімнің тиімді өндірілу көлемі анықталады. Ұсынылып отырған әдістеме, өнімнің тиімді көлемін анықтау жоспары, шағын және орта бизнес үшін де қолданыла алады.

Негізгі сөздер: өндіріс тиімділігі, шағын және орта бизнес, экономика - сапалық көрсеткіш, экстраполяция әдісі, тиімділік моделі.

В данной работе на основе ретроспективного анализа хозяйственной деятельности строится аддитивная модель для прогнозирования сезонных изменений производственных показателей предприятия. С помощью оптимизационной модели, определяется оптимальная структура выпуска продукции максимизирующая выручку от реализации, при минимальных затратах ресурсов. Представленная методика нахождения оптимального плана производства может быть использована предприятиями малого и среднего бизнеса для повышения эффективности их деятельности.

Ключевые слова: оптимизация производства, малый и средний бизнес, экономическая эффективность, метод экстраполяции, оптимизационная модель.

In this paper, based on a retrospective analysis of economic activity it is shown the additive model in order to predict seasonal changes in production performance of the enterprise. With the help of optimization model the optimal structure of output maximizing revenue from the sale is determined at the lowest cost resources. The presented method for finding the optimal production plan can be used by small and medium-sized businesses to improve their performance.

Keywords: optimization of production, small and medium business, economic efficiency, the extrapolation method, the optimization model.

Сведения об авторах:

Емелина Н. К. - заведующая кафедрой высшей математики Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, к.э.н.

Козлова Н. Г. - старший преподаватель кафедры высшей математики Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, магистр математики, магистр менеджмента.

Наливайко С. В. - экономист ТОО «Prof Land».

Современное состояние развития внешней торговли Республики Казахстан

Н. Жанаква

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

Д. Текебаев

Казахская инженерно-техническая академия

Интеграция Казахстана в мировую хозяйственную систему предполагает создание и совершенствование новых институтов рыночной экономики, среди которых важное место занимает внешняя торговля, как фактор экономического роста и развития национальной экономики.

Под внешней торговлей понимается форма международных экономических отношений, представляющая совокупность экспорта товаров и услуг, в производстве которых страна обладает сравнительным преимуществом, и импорта товаров и услуг, в производстве которых страна не обладает сравнительным преимуществом, регулируемая институтами мирового хозяйства и направленная на экономический рост. При этом термин «внешняя торговля» применим только к отдельно взятой стране.

Значение внешней торговли для развития национальной экономики в том, что благодаря ей:

- преодолевается ограниченность национальной базы ресурсов и узость внутреннего рынка;

- интенсифицируется воспроизводственный процесс в национальных хозяйствах: создается возможность организации массового производства, повышается степень загрузки оборудования, возрастает эффективность внедрения новой техники и технологий;

- увеличиваются возможности накопления, индустриализации, повышение темпов экономического роста, рационализации использования природных ресурсов и рабочей силы, что в конечном счете способствует росту производительности труда и доходов;

- на базе увеличения экспорта в стране создаются новые рабочие места;

- повышается уровень международной специализации страны.

Место внешней торговли в системе международных экономических отношений определяется тем, что:

- во-первых, через нее реализуются результаты всех форм мирохозяйственных связей – вывоза капитала, производственной кооперации, научно-технического сотрудничества;

- во-вторых, развитие международной торговли товарами в конечном счете определяет динамику международного обмена услугами;

- в-третьих, развитие международной торговли является важной предпосылкой региональной экономической интеграции и способствует дальнейшему углублению международного разделения труда;

- в-четвертых, стимулирует процессы зарубежного инвестирования и международных расчетов.

В настоящее время внешняя торговля Казахстана развивается на фоне тенденции либерализации внешнеэкономической деятельности, расширения участия страны в организациях многостороннего экономического сотрудничества и улучшения мировой конъюнктуры для основных товаров казахстанского экспорта.

Следует отметить, что развитие внешнеэкономической деятельности страны в последние десятилетия связаны с активным формированием региональных интеграционных объединений, взаимосвязи между которыми оказывают различное влияние на развитие мировой экономики. Под воздействием последствий мирового финансового кризиса усилились тенденции протекционизма и изоляции, но в обсуждении будущей архитектуры мироустройства все-таки сохраняется мнение о необходимости совместного взаимовыгодного развития, поиска точек взаимодополнения и развития здоровой конкуренции в интересах устойчивого развития человечества.

Одним из таких точек соприкосновения и взаимодополнения на пространстве СНГ выступает Таможенный союз трех государств – Беларуси, Казахстана и России, который перерос в следующую стадию интеграционного процесса – Евразийский Экономический Союз (ЕЭС), договор о создании которого был подписан 29 мая 2014 года главами трех государств.

Конечно же, на сегодняшний день деятельность ЕЭС сопровождается рядом таких проблем, как сохранение существенных различий в национальных законодательствах государств, отсутствие компенсационного механизма при введении единого таможенного тарифа, несогласованность сторон в использовании сертификатов происхождения товара, укрепление внешних границ союза и рядом других проблем, которые требуют своего разрешения. И только согласованная внешнеэкономическая политика и взаимовыгодная внешняя торговля трех государств способна разрешить возникающие проблемы в рамках участия в данном региональном объединении.

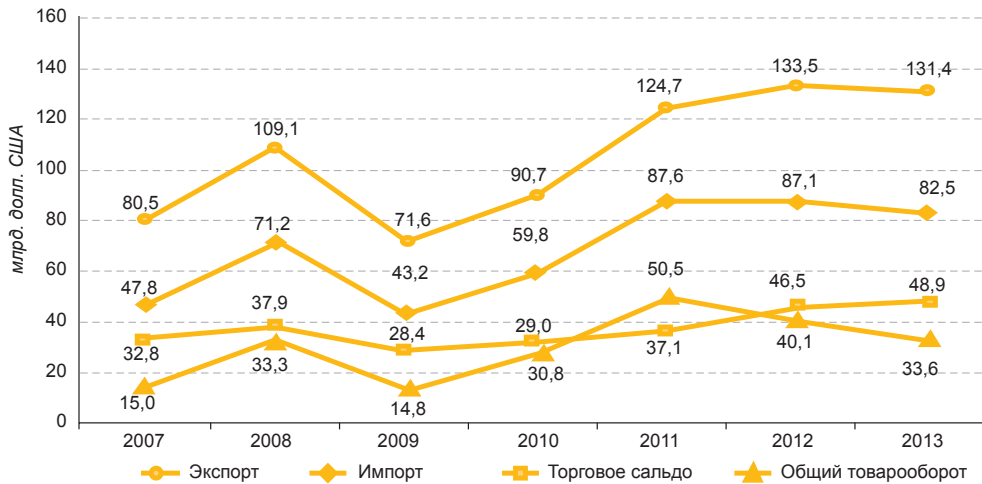
Анализ внешней торговли Республики Казахстан будет представлен более точным и достоверным при его проведении как со странами-членами ЕЭС, так и за его пределами.

Динамика внешней торговли Республики Казахстан за 2007-2013 гг. представлена на рисунке 1.

Рисунок 1

Динамика товарооборота Республики Казахстан за 2007-2013 гг.

млрд. долл. США



Примечание – Составлено по данным Агентства РК по статистике.

Таблица 1

Темп роста товарооборота Республики Казахстан и мирового товарооборота за период 2007-2013 гг.

млрд. долл. США

Годы	Общий товарооборот РК		Мировой товарооборот	
	Объем товарооборота (млрд. долл. США)	Темп роста к предыдущему году, %	Объем товарооборота (млрд. долл. США)	Темп роста к предыдущему году, %
2007	80,5	130,0	27 913,2	115,2
2008	109,1	135,5	32 299,7	115,7
2009	71,6	65,6	25 040,5	77,5
2010	90,7	126,6	30 494,7	121,8
2011	124,7	137,5	36 561,5	119,9
2012	133,5	107,1	36 525,5	99,9
2013	131,4	98,4	36 774,2	100,7

Примечание – Составлено по данным Агентства РК по статистике.

Согласно рисунку 1, временной период 2007-2009 гг. показывает уровень объема товарооборота до создания ЕЭС, отрезок 2010-2013 гг. показывает действие Таможенного союза и, как видно, товарооборот Казахстана в 2013 году по сравнению с 2007 годом вырос на 63,2%, то есть с 80,5 млрд. долл. США до 131,4 млрд. долл. США. В целом динамика товарооборота имеет положительную тенденцию, кроме периода 2008-2009 гг. В этот отрезок времени наблюдается снижение объемов внешней торговли страны на 34,4%, то есть с 109,1 млрд. долл. США до 71,6 млрд. долл. США, что связано с мировым экономическим кризисом. Данный рост объясняется как увеличением объемов экспорта, так и увеличением объемов импорта на 72,6% и 49,1%, соответственно.

Также согласно рисунку 1, виден общий уровень объемов внешней торговли до создания Таможенного союза и после. Так, если средний годовой объем товарооборота за 2007-2009 гг. составляет 87,1 млрд. долл. США, то после действия Таможенного союза Казахстан в среднем за год торгует на 121,1 млрд. долл. США.

Сопоставляя темп роста товарооборота казахстанской торговли с темпом роста товарооборота мировой торговли следует, что темп роста товарооборота казахстанской торговли опережает темп мирового товарооборота (таблица 1). Если рассматривать средний темп роста торговли за 7 лет, то объемы казахстанской внешней торговли в год в среднем росли на 114,4%, когда данный показатель мировой торговли составляет 107,2%.

Также стоит рассмотреть средний темп роста внешней торговли Республики Казахстан до Таможенного союза и после. В этой разбивке лучшие показатели среднего темпа роста приходятся на второй случай, то есть если в период 2007-2009 гг. средний темп роста составлял 110,4%, то за 2010-2013 гг. данный показатель равняется 117,4%.

Основными торговыми партнерами Казахстана по итогам 2013 года являются страны ЕС (41%), Россия (17,9%) и Китай (17,1%), объемы которых в казахстанском товарообороте составляют более 99,7 млрд. долл. США (таблица 2) или 76% всего товарооборота. В список основных партнеров входят также Украина, Швейцария и Турция.

Помимо географии товарооборота, следует также упомянуть показатель интегрированности Казахстана в торговле с другими странами при помощи так называемого коэффициента предпочтения. Коэффициент предпочтения показывает уровень торговой интеграции между странами. При его расчете учитывается доля рассматриваемой страны в торговле с каким-либо государством, а также удельный вес страны-партнера в международной внешней торговле. Чем больше значение коэффициента, тем выше уровень торговой интеграции между странами. Если значение коэффициента равно нулю, то торговые связи между государствами отсутствуют; если единице, то находятся на среднемировом уровне.

По состоянию на 2013 год для Казахстана наиболее высокий уровень интеграции в торговле отмечается со следующими странами:

Кыргызстан – коэффициент предпочтения составляет 39,6;
 Узбекистан – 36,4;
 Таджикистан – 32,4;
 Афганистан – 12,8;
 Украина – 9,4.

Россия в этом списке занимает 6-е место (7,5), Беларусь – 20-е (2,2).

Таким образом, именно с этими странами у Казахстана наиболее крепкие торговые отношения. Данная тенденция объясняется удобным территориальным расположением и историческими партнерскими отношениями – как видно именно в торговле РК со странами СНГ выявлены высокие показатели коэффициента предпочтения.

Торговое сальдо Казахстана за рассматриваемый период является положительным и до 2012 года увеличивалось. Однако начиная с

2012 года вследствие увеличения импорта положительное сальдо сокращается. В основном оно складывалось за счет положительного баланса торговли со странами ЕС (кроме Германии), Китаем, Швейцарией, Турцией, Канадой и Великобританией (таблица 2).

В отношении стран-партнеров в рамках Таможенного союза необходимо отметить, что торговое сальдо являлось отрицательным. После создания ТС в динамике торгового баланса с Россией наблюдается тенденция к сокращению в среднем больше чем на 20% в год. Если в 2007 году сальдо с Россией было -6,9 млрд. долл. США, то в 2013 году данный показатель достиг минимальной отметки в -11,9 млрд. долл. США, что связано, как показано на рисунке 2, с увеличением импорта из России и сокращением экспорта в Россию.

Что касается Китая, то за последние три года динамика сальдо торговли между нашими странами аналогична ситуации с Россией, т.е. торговый баланс идет вниз.

Таблица 2

Основные торговые партнеры Республики Казахстан за период 2007-2013 гг.

млрд. долл. США

№	Страна	2007			2008			2009			2010			2011			2012			2013		
		Товарооборот	Доля, %	Сальдо	Товарооборот	Доля, %	Сальдо	Товарооборот	Доля, %	Сальдо	Товарооборот	Доля, %	Сальдо	Товарооборот	Доля, %	Сальдо	Товарооборот	Доля, %	Сальдо	Товарооборот	Доля, %	Сальдо
	Общий товарооборот	80,5	100,0	15,0	109,0	100,0	33,4	71,6	100,0	14,8	90,7	100,0	29,0	124,7	100,0	50,5	133,5	100,0	40,6	131,4	100,0	33,6
1	Россия	16,3	20,2	-6,9	20,0	18,3	-7,5	12,4	17,4	-5,3	17,5	19,2	-6,7	22,3	17,9	-8,3	23,9	17,9	-10,4	23,5	17,9	-11,9
2	Китай	9,1	11,4	2,1	12,2	11,2	3,1	9,5	13,2	2,3	14,1	15,5	6,2	21,3	17,1	11,3	21,7	16,2	6,8	22,5	17,1	6,1
3	Италия	8,9	11,1	6,7	13,2	12,1	10,7	8,6	12,0	4,8	11,2	12,3	8,0	16,2	13,0	13,9	16,3	12,2	14,4	16,2	12,3	14,2
4	Нидерланды	2,7	3,4	2,2	4,8	4,4	4,5	2,4	3,4	2,0	4,4	4,8	4,0	6,8	5,5	6,4	7,5	5,6	7,1	10,1	7,7	9,4
5	Франция	4,7	5,8	3,3	6,2	5,7	4,6	3,8	5,4	2,9	4,9	5,4	3,9	6,1	4,9	4,7	6,3	4,7	5,0	6,2	4,7	4,3
6	Украина	2,6	3,3	-0,4	4,1	3,8	-0,1	3,4	4,8	-0,8	2,0	2,2	-0,7	4,4	3,5	0,9	5,3	4,0	-0,5	4,3	3,3	-0,2
7	Германия	3,0	3,7	-2,2	3,2	2,9	-1,9	2,9	4,1	-1,1	3,6	3,9	-0,1	3,7	2,9	-0,5	5,2	3,9	-2,4	3,2	2,5	-2,4
8	Австрия	0,1	0,1	-0,1	0,2	0,2	-0,2	1,3	1,8	1,1	2,6	2,9	2,4	4,0	3,2	3,8	5,1	3,8	4,8	4,4	3,3	2,9
9	Швейцария	7,7	9,5	7,3	11,4	10,5	11,2	2,8	3,9	2,6	1,4	1,5	1,1	5,1	4,1	4,8	5,1	3,8	4,8	4,4	3,4	4,1
10	Турция	1,9	2,3	-0,0	2,9	2,6	0,9	1,4	1,9	0,2	1,8	2,0	0,6	3,3	2,6	1,9	3,5	2,6	1,9	3,5	2,7	1,7
11	Канада	0,5	0,7	0,3	0,6	0,6	0,2	1,6	2,2	1,2	2,6	2,9	2,3	2,7	2,2	2,5	3,2	2,4	2,9	2,9	2,2	2,4
12	Румыния	0,7	0,9	0,6	1,0	0,9	1,0	0,8	1,2	0,8	1,4	1,5	1,1	2,4	1,9	2,0	3,0	2,3	2,9	2,4	1,8	2,2
13	Соединенные штаты	1,8	2,2	-1,4	2,4	2,2	-1,4	1,7	2,4	-1,1	1,9	2,1	-0,7	2,2	1,8	-1,2	2,5	1,9	-1,7	2,8	2,1	-2,0
14	Великобритания	1,9	2,3	0,4	2,5	2,3	1,1	1,9	2,7	0,5	2,1	2,3	0,7	2,1	1,7	1,1	2,3	1,7	1,1	2,1	1,6	0,9

Примечание – Составлено по данным Агентства РК по статистике.

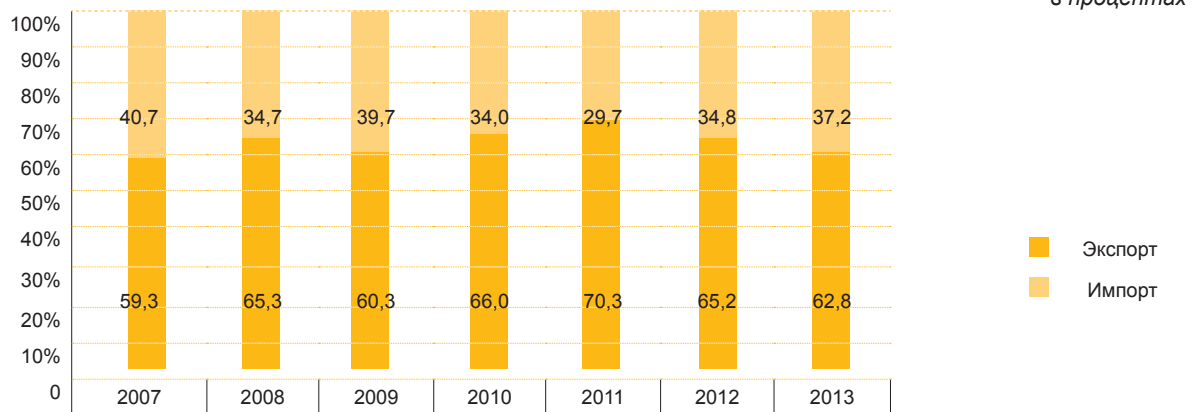
В структуре товарооборота Казахстана большую часть занимает экспорт. С 2007 года по 2013 год от всего товарооборота на долю экспорта ежегодно приходилось в среднем 64,2%, а доля импорта составляла в среднем 35,8% (рисунок 2).

Однако, несмотря на превалирование экспорта над импортом в товарообороте видно, что экспорт Казахстана является значительно концентрированным.

Немного другая картина наблюдается со степенью концентрированности казахстанского экспорта в разрезе стран. Здесь, несмотря на ежегодный рост индекса за рассматриваемый период – рост показателя в 2013г. по сравнению с 2007г. составил 7,3% - экспорт Казахстана в разрезе торговых партнеров является более диверсифицированным.

Рисунок 2

Структура товарооборота Республики Казахстан за 2007-2013 гг.



Примечание – Составлено по данным Агентства РК по статистике.

Другими словами, в разрезе товарной структуры экспорт Казахстана не отличается широкой, разнообразной номенклатурой. В то же время география казахстанского экспорта более диверсифицирована. Таким образом, для Казахстана крайне важно рассмотреть возможность диверсификации именно товарной составляющей экспортных поставок.

Динамика экспорта РК до 2012 года идентична динамике импорта. В 2012 по сравнению с 2011 годом наблюдается рост импорта с 37,1 млрд. долл. США до 46,5 млрд. долл. США, тогда как экспорт снижается с 87,6 млрд. долл. США до 87,1 млрд. долл. США. Данная динамика отразилась и на структуре товарооборота. Так, начиная с 2012 года доля импорта в товарообороте РК растет, соответственно доля экспорта снижается. Это в первую очередь, связано с уменьшением поставок товаров в Россию, Германию, Украину и США с одной стороны, и с увеличением поставок из России и Китая – с другой.

Стоит отметить, что в 2009 году следует резкий спад объемов и импорта и экспорта, которые достигли своих минимальных значений в 28,4 млрд. долл. США и 43,2 млрд. долл. США соответственно, что, вероятнее всего, является последствием мирового кризиса.

Экспорт Республики Казахстан в 2013 году по сравнению с 2007 годом увеличился на 72,8% или 34,8 млрд. долл. США (с 47,7 млрд. долл. США до 82,5 млрд. долл. США), тогда как по сравнению с 2012 годом сократился на 5,2% (или на 4,5 млрд. долл. США).

Основными покупателями казахстанского товара (таблица 3) являются страны ЕС (общий прирост экспорта в страны ЕС за 2007-2013 гг. составил 24,6 млрд. долл. США), Китай (прирост равен 8,7 млрд. долл. США), Россия (1,1 млрд. долл. США) и Швейцария (-3,2 млрд. долл. США), суммарная доля которых в 2013 году составил 83,1% (или 68,6 млрд. долл. США).

Среди стран ЕС наибольшие показатели имеют Италия (экспорт в 2013 году 15,2 млрд. долл. США), Нидерланды (9,7 млрд. долл. США) и Франция (5,3 млрд. долл. США).

Стоит отметить, что экспорт в Россию в 2013 году по сравнению с 2012 годом сократился на 13,9% (или на 0,9 млрд. долл. США), составив 5,8 млрд. долл. США. Аналогичную динамику имеют и страны ЕС, куда экспорт по сравнению с 2012 годом сократился на 2,8% и Швейцария (-13,4%). Тогда как в Китай экспорт увеличился на 0,7%, составив 14,3 млрд. долл. США.

Таблица 3

Основные партнеры Республики Казахстан в структуре экспорта

млрд. долл. США

№	Страна	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
		экспорт	доля, %	экспорт	доля, %	экспорт	доля, %	экспорт	доля, %	экспорт	доля, %	экспорт	доля, %	экспорт	доля, %
	В итоге	47,7	100	71,2	100	43,2	100	59,8	100	87,6	100	87,1	100	82,5	100
1	Италия	7,8	16,3	11,9	16,7	6,7	15,5	9,6	16,0	15,0	17,2	15,4	17,6	15,2	18,4
2	Китай	5,6	11,8	7,7	10,8	5,9	13,6	10,1	16,9	16,3	18,6	14,2	16,3	14,3	17,4
3	Нидерланды	2,5	5,2	4,6	6,5	2,2	5,1	4,2	7,0	6,6	7,6	7,3	8,4	9,7	11,8
4	Россия	4,7	9,8	6,2	8,7	3,5	8,2	5,4	9,0	7,0	8,0	6,7	7,8	5,8	7,0
5	Франция	4,0	8,3	5,4	7,6	3,4	7,8	4,4	7,4	5,4	6,2	5,6	6,5	5,3	6,4
6	Швейцария	7,5	15,7	11,3	15,9	2,7	6,2	1,2	2,1	5,0	5,7	4,9	5,6	4,3	5,2
7	Австрия	0,0	0,0	0,0	0,0	1,2	2,8	2,5	4,2	3,9	4,4	5,0	5,7	3,6	4,4
8	Канада	0,4	0,9	0,4	0,6	1,4	3,2	2,4	4,1	2,6	3,0	3,1	3,5	2,6	3,2
9	Турция	0,9	2,0	1,9	2,7	0,8	1,8	1,2	2,1	2,6	2,9	2,7	3,1	2,6	3,1
10	Румыния	0,7	1,4	1,0	1,4	0,8	1,9	1,2	2,1	2,2	2,5	3,0	3,4	2,3	2,7
11	Украина	1,1	2,3	2,0	2,8	1,3	3,0	0,7	1,1	2,7	3,0	2,4	2,7	2,0	2,5
12	Испания	0,8	1,6	0,9	1,3	0,6	1,3	0,9	1,5	1,1	1,3	0,7	0,8	1,8	2,2
13	Великобритания	1,1	2,4	1,8	2,5	1,2	2,9	1,4	2,3	1,6	1,8	1,7	1,9	1,5	1,8
14	Узбекистан	0,9	1,8	1,3	1,8	0,9	2,1	1,1	1,8	1,2	1,3	1,2	1,4	1,1	1,4
15	Португалия	0,4	0,8	0,5	0,7	0,3	0,6	0,7	1,2	1,1	1,3	1,0	1,2	0,9	1,1
16	Израиль	1,1	2,2	2,2	3,1	1,1	2,6	1,3	2,1	1,4	1,6	1,5	1,8	0,8	1,0

Примечание – Составлено по данным Агентства РК по статистике.

Таблица 4

Основные торговые партнеры Казахстана в структуре импорта за 2007-2013 гг.

млрд. долл. США

№	Страна	2007		2008		2009		2010		2011		2012		2013	
		импорт	доля, %	импорт	доля, %	импорт	доля, %	импорт	доля, %	импорт	доля, %	импорт	доля, %	импорт	доля, %
	В итоге	32,7	100	37,8	100	28,4	100	30,8	100	37,1	100	46,5	100	48,9	100
1	Россия	11,6	35,5	13,8	36,4	8,9	31,3	12,1	39,1	15,3	41,4	17,1	36,8	17,7	36,2
2	Китай	3,5	10,7	4,6	12,1	3,6	12,6	4,0	12,9	5,0	13,6	7,4	16,0	8,2	16,8
3	Германия	2,6	7,9	2,6	6,8	2,0	7,1	1,8	5,9	2,1	5,6	3,8	8,2	2,8	5,7
4	Соединенные Штаты Америки	1,6	4,9	1,9	5,1	1,4	4,8	1,3	4,2	1,7	4,6	2,1	4,5	2,4	4,8
5	Украина	1,5	4,6	2,1	5,6	2,1	7,5	1,4	4,4	1,7	4,7	2,9	6,3	2,2	4,6
6	Республика Корея	0,6	1,9	0,4	1,1	0,4	1,3	0,5	1,7	0,6	1,7	1,0	2,1	1,3	2,6
7	Япония	1,4	4,2	1,0	2,6	0,6	2,2	0,6	1,8	0,6	1,7	0,9	2,0	1,1	2,2
8	Италия	1,1	3,4	1,2	3,3	1,9	6,7	1,6	5,1	1,1	3,1	1,0	2,1	1,0	2,0
9	Узбекистан	0,5	1,5	0,5	1,3	0,3	1,0	0,4	1,3	0,7	1,8	0,6	1,4	1,0	2,0
10	Франция	0,7	2,1	0,8	2,1	0,5	1,6	0,5	1,6	0,7	1,8	0,6	1,4	0,9	1,9
11	Турция	0,9	2,9	1,0	2,5	0,6	2,0	0,6	2,0	0,7	1,9	0,8	1,7	0,9	1,8
12	Австрия	0,1	0,3	0,2	0,5	0,1	0,4	0,1	0,4	0,1	0,3	0,1	0,3	0,7	1,5
13	Беларусь	0,4	1,2	0,4	1,0	0,4	1,3	0,5	1,5	0,6	1,6	0,7	1,4	0,7	1,4
14	Великобритания	0,7	2,2	0,7	1,8	0,7	2,5	0,7	2,3	0,5	1,4	0,6	1,3	0,6	1,2
15	Испания	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1	0,3	0,1	0,2	0,1	0,3	0,2	0,4	0,5	1,0
16	Польша	0,4	1,2	0,4	1,1	0,4	1,5	0,4	1,2	0,4	1,0	0,5	1,0	0,5	1,0

Примечание – Составлено по данным Агентства РК по статистике.

Основными импортерами Казахстана являются Россия, страны ЕС и Китай, а также США и Украина, на долю которых в целом по итогам 2013 года приходится 81,9% импорта Казахстана (таблица 4).

Рост импорта в основном произошел за счет увеличения поставок из России и Китая. За рассматриваемый период прирост импорта из данных стран составляет более 10 млрд. долл. США.

Наиболее впечатляющий рост поставок в Казахстан показывает Китай, который в 2013 году по сравнению с 2007 годом увеличил экспорт в Казахстан в 2,3 раза, и, начиная с 2010 года, увеличивает поставки в среднем на 28% в год.

В то же время рост импорта из России с каждым годом имеет менее впечатляющую динамику. Если в 2011 году по сравнению с 2010 годом рост

импорта составил 27%, то уже в последующие периоды 11,6% и 3,4%.

Таким образом, динамика внешнеторгового оборота Казахстана показывает возрастающую зависимость внешнеэкономического комплекса и экономики всей страны от мировой общеэкономической конъюнктуры. Вследствие улучшения общемировой хозяйственной конъюнктуры в 2011-2013 гг., роста цен на основные казахстанские экспортные товары (нефть, черные и цветные металлы), высокого урожая зерновых ситуация во внешнеэкономическом комплексе РК существенно улучшилась. В результате улучшения общеэкономической конъюнктуры и увеличения платежеспособного спроса в стране увеличились объемы импорта по таким статьям, как продовольственные товары, минеральные продукты, машины и оборудование. Большое влияние на импорт оказывал также фактор недостаточного предложения отечественными производителями конкурентоспособной продукции по многим позициям товарной номенклатуры (химическая продукция, фармацевтическая продукция, отдельные виды

продовольственных и потребительских товаров). Существенными остаются импортные поставки энергоресурсов (газ, нефтепродукты). Острой остается проблема недекларируемого «челночного» импорта и контрабанды. В результате существенного превышения экспорта над импортом в течение ряда лет наблюдается положительное сальдо торгового баланса.

К числу негативных моментов в развитии внешней торговли следует отнести то, что товарный состав экспорта Казахстана, доминирующую долю в котором занимают минеральные ресурсы, является главным определяющим направлением в динамике экспорта. При этом, основными причинами сырьевой ориентации экспорта являются слабое развитие перерабатывающей промышленности и невысокая конкурентоспособность отечественных товаров на мировых рынках. Одной из важных проблем внешнеэкономических отношений Казахстана с другими странами является расхождение в таможенной статистике, которые ведут к искажениям реальных данных об объемах внешней торговли Казахстана.

Резюме:

Мақалада қазіргі таңдағы Еуразиялық экономикалық одаққа айналған Кедендік одақ аймағының ТМД территориясындағы аймақтық интеграциялық үрдістерінің даму тенденциясын ескерген Қазақстан Республикасының сыртқы саудасына талдау жүргізілген.

Негізгі сөздер: сыртқы сауда, сыртқы экономикалық қызметі, экспорт, импорт, тауар айналымы.

В статье проводится анализ внешней торговли Республики Казахстан на современном этапе с учетом тенденций развития региональных интеграционных процессов на территории СНГ в рамках Таможенного союза, преобразованного в Евразийский экономический союз.

Ключевые слова: внешняя торговля, внешнеэкономическая деятельность, экспорт, импорт, товарооборот.

In the article the analysis of foreign trade of the Republic of Kazakhstan is conducted on the modern stage taking into account progress of regional integration processes trends on territory of the CIS within the framework of the Customs union regenerate in the Eurasian economic union.

Keywords: foreign trade, foreign economical activity, export, import, commodity turnover.

Сведения об авторах:

Жанакова Н. Н. – доцент кафедры «Экономика», Ученый секретарь Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, к.э.н.

Текебаев Д. Е. – проректор по учебно-воспитательной работе Казахской инженерно-технической академии.

Комплексные показатели mva и eva как меры эффективности управленческих решений фирмы

Е. Шишкина
 Университет международного бизнеса

Происходящие в современной отечественной экономике посткризисные изменения требуют усиления менеджмента и системы управления финансами, производством, реализацией, и, в конечном итоге, – стоимостью компании. Концепция управления компанией, основанная на максимизации ее стоимости, является одной из самых эффективных. В свою очередь, изменение стоимости компании за период как критерий эффективности управления хозяйственной деятельностью учитывает практически всю информацию, связанную со спецификой и условиями функционирования конкретной компании.

Управление эффективностью капитала занимает центральное место в финансовом менеджменте предприятий в сфере строительных материалов. Недостаточная обоснованность финансовых стратегий, фрагментарность использования современных финансовых аналитических технологий, неполный учет факторов внутренней и внешней финансовой среды, - в этой связи отсутствие четких стратегических финансовых приоритетов выступает основной причиной торможения динамики эффективности капитала хозяйствующих субъектов, позиционирующих в сфере строительных материалов.

Несовершенство системы финансового управления эффективностью капитала характеризуется ограниченным набором стратегических альтернатив, отсутствием представительного формата, интегрирующего аналитические и прогнозные компоненты, позволяющего сопоставить специфику функционирования и финансовые приоритеты данных субъектов [1].

В современных экономических условиях, характеризующим высоким уровнем нестабильности внешней среды, актуальной является проблема формирования и совершенствования системы стратегического управления интегрированными образованиями в сфере строительных материалов.

Для оценки экономической эффективности рассматриваются показатели производственно-хозяйственной деятельности компаний, такие как выручка, чистая прибыль, рентабельность собственного и инвестированного капитала, прибыль на одну акцию. При обосновании стратегии интегрированных образований рассматриваются также рыночные показатели, такие как денежный поток, чистая текущая стоимость, экономическая добавленная стоимость, индексы устойчивого развития (IES), внутренние нормы доходности. Финансовые, так и нефинансовые факторы деятельности компаний имеют важное значение для улучшения конкурентных позиций, для установления хороших взаимоотношений и эффективной коммуникации с инвестиционным сообществом.

Показатель рыночной стоимости компании сам по себе является важной комплексной оценкой эффективности деятельности предприятия,

адекватно отражающей качество управления им (качество менеджмента), его финансовое благополучие и будущие ожидания. Данный параметр реагирует на любое изменение ситуации: снижение рентабельности выпуска, ухудшение платежеспособности, увеличение инвестиционного риска, потерю конкурентного преимущества - все это вызывает уменьшение рыночной стоимости предприятия. Во многих зарубежных и в некоторых российских компаниях (крупные промышленные предприятия, естественные монополии и финансово-промышленные группы) рыночная стоимость бизнеса стала важнейшим объектом управления. Практически все ключевые управленческие решения (от смены поставщика до полной реструктуризации производства и ликвидации целых подразделений) принимаются с целью увеличения рыночной стоимости компании. На основании этого критерия меняются подходы к шкале оценок и рейтингу компаний. Показатели приращения стоимости компании включаются в известные в мире рейтинговые системы.

Одним из важнейших аспектов процесса стратегического управления является создание механизма управления рыночной стоимостью компании. Проблема формирования данного механизма сложна, многогранна и должна представлять эффективную систему управления активами, генерирующими доход, и обеспечить принятие управленческих решений, нацеленных на максимизацию рыночной стоимости компании. Специфические особенности функционирования, структура и естественное истощение запасов и инновационная активность нефтегазовых компаний определяет необходимость оценки их рыночной стоимости во взаимосвязи с общей системой управления компанией.

В качестве основного критерия оценки деятельности компании предлагается использовать модель экономической добавленной стоимости (EVA), который вносит существенный вклад в актуализацию проблемы управления рыночной стоимостью компаний [2].

Экономическая добавленная стоимость (EVA) становится все более и более широко применяемым менеджерами отечественных компаний инструментом, позволяющим нацеливать корпоративные задачи и процесс принятия решений на интересы акционеров. EVA измеряет разницу между рентабельностью активов, созданных с помощью привлеченного извне капитала, и стоимостью капитала. Основная идея и экономический смысл показателя EVA заключается в том, что капитал компании должен работать с такой эффективностью, чтобы обеспечить норму доходности, требуемую инвестором, акционером или другим собственником на вложенный капитал.

Метод построения финансовой стратегии в зависимости от оценки активов акцентирован

на показателях «чистые активы», исходя из сопоставления активов и совокупных обязательств бухгалтерского баланса, что позволяет достоверно идентифицировать динамику уровня капитализации компании и прогнозировать тренд ее изменений.

Сочетание главной концепции современного финансового менеджмента (повышение благосостояния собственников) с обеспечением финансовой устойчивости отелей предполагает наращивание их стоимости (ценности) на основе сбалансированного роста собственного капитала. Важнейшими рыночными показателями эффективности использования капитала в рамках концепции управления стоимостью (ценностью) фирмы, позволяющими согласовывать и максимизировать интересы собственников, менеджеров и работников предприятия, являются EVA (экономическая добавленная стоимость – Economic Value Added) и MVA (Market Value Added – рыночная добавленная стоимость). EVA характеризует эффективность использования капитала в прошлом и настоящем, в то время как MVA базируется на рыночных ожиданиях доходов (роста ценности). EVA определяет доход компании, создание ее новой стоимости (ценности) для собственников капитала, как превышение прибыли над стоимостью привлеченного капитала (формула 1)¹:

$$EVA = (EBIT - T) - CE - WACC \quad (1)$$

где:

EBIT - чистая операционная прибыль [3];

T - величина налоговых выплат;

CE - величина вложенного капитала;

WACC - средневзвешенная цена капитала.

Как альтернатива концепции экономической добавленной стоимости, MVA представляет разность между рыночной стоимостью собственного капитала и вложенным акционерным капиталом (формула 2)²:

$$V_N = K_0 + \frac{EROIC_N - WACC}{WACC - g} \quad (2)$$

где:

K₀ - вложенный капитал на момент *N*;

EROIC_N - ожидаемая доходность вложенного капитала в момент *N*;

g - темп роста продаж [4].

Оценка результатов методом экономической добавленной стоимости позволяет ответить на вопрос об эффективности использования капитала и увеличении стоимости компании.

Внедрение модели EVA начинается с анализа и весовой оценки параметров стоимости (маржинальной прибыли, средневзвешенной

стоимости капитала, инвестированного капитала, теневых активов). Именно они определяют значение EVA. При этом должны учитываться такие факторы, как: отраслевая специфика, фаза жизненного цикла, структура инвестированного капитала, степень капиталоемкости бизнеса, уровень технологической оснащенности и наличие развитой ресурсной базы, политика риск-менеджмента, наличие и степень влияния «теневых» компетенций и т.д.

Затем происходит ранжирование объектов управления (цена и качество продукции, объем скидок, степень загруженности используемых ресурсов, политика управления дебиторской и кредиторской задолженностью, налоговая нагрузка и т.д.) по степени их влияния на расчетный показатель EVA. Для оценки степени влияния того или иного показателя используется весовой анализ – определяется, насколько изменится значение EVA при изменении на 1 процент одного из параметров (при фиксированном значении всех остальных). Далее каждому объекту управления присваивают соответствующие весовые коэффициенты. Для одних направлений бизнеса более сильное влияние может оказывать увеличение темпов и объемов продаж, для других – более эффективное управление активами и снижение текущих операционных издержек и т.д.

После этого необходимо определить степень влияния каждой из групп менеджеров (топ-менеджмента, операционного менеджмента, функционального менеджмента и проч.) на тот или иной показатель, участвующий в расчете значения EVA. Каждой группе также назначаются соответствующие весовые коэффициенты, как правило, методом экспертной оценки.

Таким образом, мы получили две группы коэффициентов. В первую входят показатели влияния объектов управления на расчетное значение EVA, во вторую - коэффициенты влияния той или иной группы менеджеров на данные показатели. Исходя из этого, можно рассчитать обобщенные весовые коэффициенты, которые будут отражать степень влияния каждого менеджера на целевое значение EVA.

В заключение разрабатывается политика и механизмы мотивации персонала. Естественно, при этом основное внимание уделяется менеджерам, которые оказывают наибольшее влияние на факторы создания стоимости. Активизация их усилий, направленных на создание положительного тренда параметра EVA, в перспективе приведет к увеличению стоимости бизнеса.

Основной стратегической задачей менеджмента является увеличение стоимости бизнеса. Поэтому задача эффективного управления EVA сводится к тому, чтобы обеспечить стабильное неотрицательное значения этого показателя. Его положительная динамика означает, что бизнес компании развивается более эффективно, чем рынок в целом. Следовательно, при росте EVA повышается инвестиционная привлекательность данной компании. И, наоборот, если наблюдается устойчивая динамика к снижению показателя EVA, то можно говорить об уменьшении стоимости фирмы и падения к ней интереса внешних инвесторов.

Рассмотрим следующие три варианта взаимоотношений значения показателя EVA с поведением собственников:

¹ Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента.– М.: Проспект, 2008. С. 183.

² Бобылева А.З. Финансовый менеджмент: проблемы и решения: Сборник мини – тем для обсуждения, тестов, задач, деловых ситуаций: учеб. пособие.– 2-е изд. испр.– М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2008. С. 241.

1) Если $EVA > 0$, рассматриваемая компания или ее подразделение зарабатывает больше, чем ее средневзвешенная стоимость капитала, и, следовательно, происходит создание стоимости. Положительная величина EVA характеризует эффективное использование капитала и свидетельствует об увеличении стоимости компании.

2) Если $EVA = 0$, рассматриваемая компания или ее подразделение зарабатывает ровно стоимость капитала, то есть компания стоит ровно столько, сколько в нее изначально было вложено. Это характеризует определенного рода достижение, так как собственники капитала компании фактически получили норму возврата, компенсирующую риск.

3) Если $EVA < 0$, рассматриваемая компания

или ее подразделение не зарабатывает стоимости капитала. Поставщики капитала могли бы получить больший доход в другом месте, при том же уровне риска. Отрицательная величина EVA характеризует неэффективное использование капитала и говорит о снижении стоимости компании.

Процесс управления стоимостью, согласно данному подходу, предполагает не просто расчет стоимости компании и величины экономической добавленной стоимости, а управление изменением стоимости.

Рассмотрим расчет показателя EVA и его динамику во временном периоде с 2006 по 2013 г. на примере предприятия АО «ЭКОТОН».

Таблица 1

Расчет показателя EVA на примере предприятия АО «ЭКОТОН»

тыс. тенге

Показатель	Годы						
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Проценты за кредит, %	10,50	10,50	18,50	18,50	18,00	18,00	18,00
Стоимость обслуживания собственного капитала, %	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00
WACC, %	10,06	10,07	11,73	11,98	12,39	12,91	13,48
EBIT	614539,00	381674,00	431530,00	363332,00	448878,00	442725,43	436657,18
Собственный капитал	3215643	3402635	3692353	3836 403	4112211	4362109	4627193
Займы и кредиты	423030	514434	940750	1165063	1748331	2496162	3563869
EVA	101067,19	-104206,83	-215311,25	-323044,64	-384773,40	-549048,64	-72356,25

Источник: Рассчитано автором на основе данных АО «ЭКОТОН».

Анализ приведенных данных позволяет сделать следующие выводы.

1. Предприятие АО «ЭКОТОН» в основном функционирует за счет собственного капитала. Из таблицы 1 видно, что на протяжении всего рассматриваемого временного периода величина собственного капитала гораздо выше сумм привлекаемых займов и кредитов. Однако предприятие привлекает кредиты по достаточно высоким ставкам, вследствие чего формируется высокая средневзвешенная стоимость капитала, которую предприятие не в состоянии покрыть низкими доходами от своей основной деятельности.

2. Начиная с 2008г., показатель EVA является отрицательным и с каждым годом снижается. К 2013г. данный показатель будет составлять, по расчетам, – 72356,25 тыс. тенге, что свидетельствует о неэффективном использовании капитала компании.

3. Показатель EBIT снижается, что свидетельствует о том, что предприятие не только неэффективно использует имеющийся в распоряжении капитал, но и не получает должного уровня прироста прибыли для эффективной дальнейшей работы.

4. Показатель стоимости компании снижается меньшими темпами, чем показатель EVA, это говорит о том, что у компании прирастает собственный капитал благодаря инвестированию комбината в обновление основных производственных фондов.

5. Увеличение займов и кредитов комбината и их неэффективное использование обуславливает резкое снижение прибыли предприятия, что негативно сказывается на общей стоимости компании.

6. В основе системы критериев для

материального вознаграждения менеджеров отсутствует критерий роста показателя EVA, что не позволяет оценивать уровень управления высшего руководства комбината.

Стоимость компании АО «ЭКОТОН» с течением времени уменьшается, так как показатель EVA снижается более высокими темпами, по сравнению с увеличением чистых активов предприятия, у которых менее низкие темпы роста, что приводит к общему сокращению стоимости бизнеса. Стоимость компании конкурента, наоборот, растет ввиду увеличения чистой прибыли предприятия.

Основными мероприятиями, направленными на повышение эффективности деятельности предприятия (то есть в рассматриваемом случае, на повышение показателя EVA), могут быть:

- увеличение прибыли при условии использования прежнего объема капитала посредством освоения новых видов продукции, сегментов рынка, более рентабельных смежных звеньев производства;
- уменьшение объема используемого капитала при условии сохранения прибыли на прежнем уровне;
- ликвидация убыточных или недостаточно прибыльных сфер деятельности;
- уменьшение расходов на привлечение заемных финансовых ресурсов, а также изменение структуры капитала компании.

В заключение необходимо отметить, что предлагаемый авторами подход к формированию нового механизма оценки эффективности управления на основе реальной стоимости бизнеса целесообразно использовать при разработке стратегии развития предприятия. Кроме того, данный подход позволяет объективно оценивать деятельность предприятия

в отдельно взятом году на любом временном промежутке времени и является наглядным инструментом управления стоимостью компании.

Обобщение методологических подходов и теоретическая конкретизация эффективности капитала как объекта позволяет уточнить понятие стратегии финансового обеспечения эффективности капитала компании. Она представляет собой выбор альтернативных способов достижения сбалансированного роста капитала собственников, основанный на сопоставлении критериев и оценке повышения эффективности структуры капитала, согласованного с ростом эффективности его использования с учетом стратегической финансовой позиции. Данный подход открывает возможности достижения приращения ценности компаний

в отрасли строительных материалов (путем привлечения долгосрочного заемного капитала, обусловленного высокой долей внеоборотных активов отелей, в основном, зданий, сооружений и транспортных средств), сбалансированного с наращиванием их стоимости (капитализацией).

Исследование методов реализации стратегии финансового обеспечения эффективности капитала компаний показало, что стратегический финансовый анализ и прогнозирование на основе экстраполяции и сценариев обеспечивают наиболее точную диагностику эффективности капитала отелей с помощью современных количественных и качественных методов исследования, являются основой идентификации финансовой стратегии и ее корректировки.

Литература

1. Гордеева Е.В. Стратегия финансового обеспечения эффективности капитала компаний гостиничного бизнеса. – Автореферат диссертации на соиск. учен. степен. канд. экон. наук: Краснодар, 2010.
2. Харисова Г.М. Модель экономической добавленной стоимости (EVA) и ее применение при обосновании стратегии интегрированных образований в реальном секторе экономики: Казанский Государственный архитектурно-строительный университет – 2011.
3. Ковалев В.В. Курс финансового менеджмента.– М.: Проспект, 2008. С. 183.
4. Бобылева А.З. Финансовый менеджмент: проблемы и решения: Сборник мини– тем для обсуждения, тестов, задач, деловых ситуаций: учеб. пособие. – 2-е изд. испр.– М.:Изд-во «Дело» АНХ, 2008. С. 241.

Резюме:

Мақалада құрылыс материалдары саласында экономикалық қосымша құн моделі қамтылған стратегиялық басқарудың қалыптасуы мен жүйесінің жекелеген аспектілері қарастырылған. Экономикалық қосымша құн моделінің негізгі сипаттамалары берілумен қатар «Экотон» АҚ-ның мысалында модельдің жүзеге асырылуы қарастырылған. Компанияның нарықтық құнын ұлғайту мақсатында стратегиялық шешімдерді қабылдауға мүмкіндік беретін экономикалық қосымша құнды сандық бағалаудың қажеттілігі негізделінді.

Негізгі сөздер: экономикалық қосымша құн, капиталдың қайтарымдылық құны, құнды басқару, активтердің тиімділігі.

В статье рассматриваются отдельные аспекты формирования и системы стратегического управления в отрасли строительных материалов, включающие модель экономической добавленной стоимости. Вместе с изложением основных характеристик данной модели в статье представлена ее реализация на примере АО «Экотон». Обоснована необходимость количественной оценки экономической добавленной стоимости, позволяющая принимать стратегические решения с целью максимизации рыночной стоимости компании.

Ключевые слова: экономическая добавленная стоимость, норма возврата капитала, управление стоимостью, рентабельность активов.

This article discusses some aspects of the formation and strategic management system of integrated education in the building materials industry, including the model of economic value added. With the statement of the main characteristics of this model is presented in the article as an example of its implementation of JSC “Ecotone”. The necessity to quantify the economic value added, which allows to make strategic decisions to maximize the company’s market value.

Keywords: economic value added the rate of return of capital, cost management, rate of return an investor, return on assets.

Сведения об авторе:

Шихина Е. И. - докторант PhD Университета международного бизнеса (UIB).

Оценка эффективности строительства объектов жилищной сферы

М. Елпанова, Ж. Смагулова
КГУ имени Коркыт Ата

Понятие эффективность в широком смысле слова означает действенность, результативность, производительность, надежность. Под экономической эффективностью понимается не просто результативность производства, а отношение полезного результата к затратам. В свою очередь экономический эффект характеризует разницу между результатами экономической деятельности (например, продуктом в стоимостном выражении) и затратами, произведенными для их получения и использования. В практике проектирования жилых домов и общественных зданий сложилась методология определения эффективности проектов, основанная на оценке собственно экономической эффективности затрат на объект.

На эффективность объектов жилищного строительства оказывает влияние действие ряда факторов, которые можно объединить в две группы (внешние и внутренние) по условиям критерия эффективности: коммерческой, экономической, бюджетной, социальной. При этом действие одних и тех же факторов может оказывать влияние как на один, так и на другие критерии.

1. На коммерческую эффективность объекта оказывают влияние следующие факторы:

Внешние: величина рынка недвижимости аналогичных объектов: жилья и общественных зданий, соответствующий спросу и предложению на данном рынке; демографические показатели и социальный состав населения, проживающего и работающего на данной территории (последнее имеет важное значение для развития сети общественных зданий соответствующей вместимости и пропускной способности); ценообразование; платежеспособный спрос населения; прогнозы социально-экономического развития данного района (территории); экологическая ситуация.

Внутренние: величина (m^2 общей площади, количество комнат в квартире, вместимость, пропускная способность, мощность) объектов строительства; место расположения объекта; транспортная инфраструктура; благоустройство территорий; уровень комфорта проживания и обслуживания населения: стоимость аренды, цена объекта, стоимость услуг.

2. На экономическую эффективность объекта оказывают влияние факторы:

Внешние: природно-климатические; сейсмические; градостроительные условия; инженерная инфраструктура; участок строительства; геологические условия.

Внутренние: величина объекта; пропускная способность; кооперирование, блокирование учреждений; этажность; объемно-планировочное решение; конструктивное решение; уровень комфорта; технико-экономические показатели.

3. На бюджетную эффективность объекта оказывают влияние следующие факторы: продолжительность строительства; эксплуатационные расходы; отраслевая принадлежность объекта.

4. На социальную эффективность объекта оказывает влияние следующие факторы: общедоступность (обеспеченность населения) учреждениями обслуживания; благоустройство территории; режим работы; дифференцированная стоимость услуг с учетом платежного спроса населения; транспортная инфраструктура; рабочие места.

Представленные выше факторы, влияющие на эффективность проектов, дополняют принятую в практике систему показателей, характеризующих тип здания и проектное решение, и позволяют дать принципиально новую ориентацию проекта, вписывающегося в рыночные условия.

Выделим следующие особенности методов оценки эффективности жилищного строительства, применяемых в условиях плановой экономики: не учитываются рыночные показатели – рыночная стоимость объекта обновления, арендные платежи, налоги, альтернативные варианты инвестирования средств; производится расчет агрегированных, а не дифференцированных (по участникам) финансовых потоков; для расчета эффективности, как правило, используется простой метод оценки эффективности инвестиций, а не метод дисконтирования; не учитывается тот факт, что после реконструкции (капитального ремонта), через определенное время, произойдет снос этого здания и возведение вместо него нового объекта; горизонт расчета охватывает весь остаточный срок службы обновляемых объектов. Соответственно данные методы нельзя использовать для оценки проектов на кратко- и среднесрочном периоде; сравнение методов обновления по среднегодовым затратам не отражает реальных показателей инвестиционных потоков; расчет эффективности ограничивается сопоставлением нескольких вариантов: реконструкции и нового строительства.

В мировой практике существуют методы оценки экономической эффективности инвестиционных проектов в строительстве, предназначенные для обоснования реальности достижения в будущем поставленных целей и контроля хода выполнения работ в процессе осуществления проекта. Оценка эффективности проектов жилищного строительства должна производиться на основе разных критериев в зависимости от стадии проектирования. Оценка экономической эффективности строительства объектов жилищной сферы возможна на основе соизмерения всех видов затрат с их результатами. Между уровнем затрат, результатом и мерой эффекта в процессе роста и развития строительных объектов и поддержания на уровне существует неразрывная связь, которая проявляется на разных стадиях исследований, проектирования и внедрения достигнутых результатов.

На современном этапе в качестве основных показателей эффективности жилищ-

ного строительства, будем использовать: чистую стоимость проекта, внутреннюю норму доходности, срок окупаемости инвестиций.

1. Чистая текущая стоимость (NPV) или чистый дисконтированный доход (ЧДД) - разность между дисконтированными потоками доходов и суммой, вырученной от продажи объекта и первоначальными капитальными вложениями в объект недвижимости и определяется по формуле (1):

$$NPV = \sum_{i=1}^n I_i \cdot \frac{1}{(1+E)^t} + V_j \cdot \frac{1}{(1+E)^t} \quad (1)$$

где $\sum_{i=1}^n I_i \cdot \frac{1}{(1+E)^t}$ - сумма дисконтированных

операционных доходов за время (t) при норме дисконтирования (E);

$V_j \cdot \frac{1}{(1+E)^t}$ - сумма продажи объекта, дискон-

тированная; V_j - первоначальная сумма инвестиций, вложенная в недвижимость; n - количество слагаемых.

При $NPV > 0$ проект можно принимать к реализации; $NPV < 0$ - проект нерентабелен; $NPV = 0$ - можно принимать, если это усилит доходность ранее принятых проектов.

Достоинства: четкие критерии принятия решений; показатель учитывает стоимость денег во времени; позволяет оптимизировать стоимость портфеля недвижимости. Недостатки: имеются трудности расчета потоков дохода; не учитываются риски.

2. Внутренняя ставка доходности (IRR) или внутренняя норма доходности (BHD) - это ставка дисконтирования ($IRR = E$), при которой чистая текущая стоимость равна нулю. Показатель определяет ставку внутренней нормы доходности, при которой сумма всех дисконтированных доходов равна первоначальным вложениям капитала. IRR можно определить из следующей формулы (2):

$$V_j = \sum_{i=1}^n \frac{A_i + F_t + T_t}{(1+IRR)^t} + \frac{S_n - B_n - G_n}{(1+IRR)^t}, \quad (2)$$

где n - прогнозный период; A_i - чистый операционный доход в период t; F_t - обслуживание долга в период t; T_t - подоходные налоги в период t; S_n - цена перепродажи в конце прогнозного периода, за вычетом расходов на продажу.

При $IRR < E_n$ - вложения капитала будут убыточны. E_n - нормативная ставка доходности; B_n - невыплаченный остаток по ипотечному кредиту в конце прогнозного периода; G_n - налоги на продажу собственности; V_j - инвестиционные вложения.

Достоинства: можно использовать при оценке собственного или всего инвестированного капитала, до или после налогообложения; можно учитывать дисконтированную стоимость будущих денежных потоков. Недостатки: IRR определяется методом проб и ошибок; возможно несколько внутренних норм окупаемости, что затрудняет принятие решения; предполагается, что реинвестирование капитала производится по ставке, равной IRR.

3. Период окупаемости проекта (PP) - показатель позволяет определить время, необходимое для возмещения инвестиционных затрат. Это

отношение дисконтированной суммы инвестиций (V_e) к дисконтированному потоку доходов (I_o), определяется по формуле (3):

$$PP = \frac{\sum V_e \cdot \frac{1}{(1+E)^t}}{\sum I_o \cdot \frac{1}{(1+E)^t}} \quad (лет), \quad (3)$$

где $\frac{1}{(1+E)^t}$ - коэффициент дисконтирования.

Достоинство: легко вычислить. Недостаток: не учитывает разницу во времени получения доходов в период окупаемости.

Для определения эффективности затрат каждый вариант проектного решения должен быть описан системой технико-экономических показателей, характеризующих количественные параметры: цели проекта (строительные, социальные, экономические); результаты деятельности, которая может быть организована на основе оцениваемого варианта проектного предложения (в сопоставлении с предшествующими вариантами); затраты, связанные с реализацией проекта; ресурсы, которые в расчетных условиях могут быть направлены на достижение поставленных целей; показатели финансово-эксплуатационной деятельности объектов, расположенных на проектируемой территории - годовые доходы, чистая прибыль, плановая дотация; прогнозируемый режим работы, влияющий на достижение социально-экономического эффекта затрат на строительство и эксплуатацию зданий и сооружений, благоустройство территории [1]. Система технико-экономических показателей должна отвечать следующим требованиям: показатели системы должны быть связаны с показателями, принятыми в соответствующей практике проектирования и прогнозирования, для возможности определения каждого показателя на основе существующей системы цен и действующих нормативов; все показатели должны быть отнесены к 1 м² территории, общей площади здания и сооружения.

В состав технико-экономических показателей и характеристик входят [2]:

- объемно-планировочные по территории, застройки в целом и по отдельным зданиям и группам основных функциональных помещений;

- сметная стоимость строительства и реконструкции в целом и по отдельным видам зданий с выделением затрат на строительные-монтажные работы, оборудование, освоение и благоустройство территории;

- эксплуатационные (текущие) затраты в целом и по отдельным статьям (группам статей)

- затраты труда на строительство, реконструкцию и благоустройство в целом и по очередям.

Система показателей, характеризующих тип здания и проектное решение, позволяет дать принципиально новую ориентацию проекта, вписывающегося в рыночные условия. Технико-экономическая оценка предполагает оценку жилья как инженерного сооружения. Для этого наравне с экономическими показателями используются количественные показатели, характеризующие состояние жилищного фонда - общая площадь, объем зданий, а также другие показатели объемно-планировочных и конструктивных решений здания.

Можно сказать, что центром внимания в расчетах эффективности, по сути, являлось само жилое здание, его конструктивные, технические особенности и эксплуатационные способности.

В ходе проектирования предлагаются и рассчитываются различные варианты проектов строительства жилых домов. В качестве примера рассмотрим вариант строительства (незавершенного) пятиэтажного жилого дома. После завершения строительства здание будет состоять из ста пятидесяти жилых единиц различной площади - от 25 м² до 70 м². Общая площадь здания - 9994 м², из которых 8995 м² отведено под квартиры.

Удельный вес квартир в зависимости от количества комнат составляет: однокомнатных – 55 единиц (36,7%); двухкомнатных – 70 единиц (46,6%); трехкомнатных – 25 единиц (16,7%), всего - 150 единиц. Планируемые общие затраты на застройку составляют 2,93 млн. долларов. Участок земли был приобретен заемщиком у города за 100 тыс. долларов США наличными плюс 5% от дохода по проекту. Каркас здания будет выполнен из кирпича на бетонном фундаменте, перекрытия - из бетона, на полах - ковровые покрытия, внутренние стены утеплены керамзитом, окна с двойными рамами. Все необходимые инженерные коммуникации подведены к участку.

Предполагается, что строительство дома должно вестись 6 месяцев. Общая сумма затрат по проекту представлена в таблице 1.

Таблица 1

Сумма затрат по проекту

Категория	Сумма, тыс. долларов	% затрат по проекту	% строительных затрат
1 Затраты на инфраструктуру	350,0	11,9	14,4
2 Прямые затраты по строительству	1 619,0	55,3	66,7
3 Косвенные затраты	460,0	15,7	18,9
4 Итого сумма расходов по строительству	2 429,0	82,9	100,0
5 Затраты на приобретение	500,0	17,1	-
6 Итого сумма затрат по проекту	2 929,0	100,0	-

Предполагаемая сумма затрат на строительство составляет 2929000 долларов, включая 5% на непредвиденные расходы: затраты на внутреннюю инфраструктуру - 250000 долларов; затраты на внешнюю инфраструктуру - 100000 долларов; прямые затраты по строительству - 1619000 долларов; прочие затраты - 460000 долларов. Из общей суммы уже произведены следующие расходы: затраты внутри площадки - 150000 долларов; затраты вне площадки - 75000 долларов; прямые затраты по строительству - 405000 долларов; прочие затраты - 130000 долларов. Всего - 760000 долларов из этого итога следующие суммы были потрачены в период 90 дней до подачи заявки и, таким образом, являются правомочными для финансирования в рамках программы: затраты внутри строительной площадки - 150000 долл.; прямые затраты по строительству - 1544000 долларов; прочие затраты – 358000 долларов, всего затрат - 2052000 долларов.

В рамках линии кредитования финансирования строительства может быть профинансировано до 75% от общих затрат на строительство, или 1821800 долларов. В действительности необходимая сумма кредита немного меньше (1749400 долларов) из-

за наличия потока повторно вложенных денежных средств от продажи единиц жилья до завершения строительства и расчета времени различных потоков денежных средств.

Данный финансовый проект зависит от двух источников финансирования помимо кредита в рамках линии кредитования финансирования строительства. Остаток расходов по проекту будет покрыт за счет потока денежных средств от продажи квартир. Источники финансирования проекта следующие: средства по кредиту – 1749,4 тыс. долларов; прочие кредиты - нет; капитал заемщика - 718,8 тыс. долларов; 460,9 тыс. долларов - поток повторно вложенных денежных средств. Всего затрат - 2929,1 тыс. долларов. Прогнозируемая прибыль от проекта будет получена исключительно от продажи квартир. Ежемесячный доход будет определяться количеством единиц, продаваемых каждый месяц, умноженным на среднюю цену на данный месяц. Продажные цены составят: цена продажи единиц жилья после завершения строительства варьируется от 350 до 410 долларов за 1 м² в зависимости от размера квартиры; средняя цена продажи - до 390 долларов в сравнении с затратами по проекту, которые равны 293 долларов на 1 м²; средняя цена одной единицы равна примерно 22200 долларов (стоимость квартир меньшей площадью - 18450 долларов, большей площадью - 26250 долларов). Предполагается, что за период строительства цены за единицу жилья возрастут. Для тех, кто купит квартиры сейчас (до завершения строительства), предлагается скидка на 30%, которая, однако, будет уменьшаться каждый месяц на 2%, что составит примерно половину от предполагаемого общего процента роста инфляции. Поскольку трудно прогнозировать, когда и какие именно квартиры будут проданы, принимаем в расчет среднюю стоимость всех квартир в данном здании.

Предлагаем условный сценарий реализации квартир жилого дома. За последние 3 месяца было продано 10 квартир; за последующие 12 месяцев планируется продать оставшиеся 140 единиц, и соответственно процент реализации составит 11,7 единиц в месяц. Это заниженные подсчеты, основанные на практике предыдущих проектов, а также других проектов на местном рынке. Умножая количество единиц, продаваемых каждый месяц, на среднюю цену продажи, получаем цифру ежемесячного дохода. Предполагаемый суммарный доход - 3,49 млн. долларов

Процент выплаты, составляющий 85% начисляется следующим образом: правомочные расходы за период 90 дней до даты подачи заявки соответствуют 2,15 млн. долларов. Эта сумма больше максимальной суммы займа по программе, согласно которой оплачиваются 75% от суммарных расходов по строительству, или 1,82 млн. долларов. Таким образом, банковский заем может покрыть 1,82 млн. долл. из необходимых 2,15 млн. долларов или 85% правомочных расходов. Процентная ставка высчитывается в конце каждого месяца из суммы невыплаченного долга на данный период. Процент будет нарастать, и прибавляться к сумме непоплаченного долга незамедлительно (без отсрочки). Предполагаемая процентная ставка - 15% годовых. Предположим, что 90% валового дохода от продажи квартир будет отведено на погашение долга, а остальные 10% пойдут на компенсацию средств инвесторов. В сумме заем составит 1,75

млн. долларов, из которых основная сумма составит 1,65 млн. долларов, а процент - оставшиеся 100000 долларов.

Предполагаемые доходы и расходы по проекту составят: предполагаемый суммарный доход от проекта составит 3,49 млн. долларов, 5% от этой суммы (или 174000 долларов должны быть выплачены городу в качестве компенсации за земельный участок. За вычетом данных платежей валовой доход равен 3,30 млн. долларов Эта цифра сравнивается с затратами по проекту 2,80 млн. долларов до начала финансирования и 2,91 млн. долларов, включая расходы по выплате процентов.

Стоимость рассматриваемого проекта учитывает поток доходов (урегулированный валовой доход) для определения общей стоимости проекта. При этом предлагается использовать скидку 20% для отражения стоимости капитала и возможных рисков ситуаций. На основе этого действительная стоимость дохода по проекту - 2,90 млн. долларов по сравнению с запрашиваемым займом в размере 1,75 млн. долларов. Предполагаемая чистая стоимость проекта составляет 950000 долларов. Эта цифра определена суммой валового дохода, кредитами и капиталом с вычетом всех затрат по проекту и выплат по кредиту. Чистая стоимость проекта, выплачиваемая инвесторам после погашения всех расходов, планируется в размере 375000 долларов без скидок 280000 долларов исходя из данной стоимости.

Таким образом, данный проект - рентабельный и прибыльный для инвесторов. Все средства по кредиту будут возвращены в течение одиннадцати месяцев.

Для определения жизнеспособности проекта в различных ситуациях проведем анализ чувствительности. В связи с этим проработаны четыре ключевых момента: оставшиеся затраты по строительству; процентная ставка; начальная цена продаж; конечная цена продаж.

Базовый вариант, представляющий ожидаемый сценарий, показан в средней позиции, окружен пессимистичным и оптимистичным вариантами. Чистый доход для инвесторов по пессимистичному варианту все равно положительный, в то время как на основе текущей стоимости - отрицательный. Тем не менее, даже в этом наихудшем случае можно вернуть полностью кредит в течение одного года, получая доход от проекта.

Таким образом, на наш взгляд, заявку на кредит можно рассматривать как абсолютно надежное предприятие с точки зрения способности возврата средств.

Рассмотрим еще один проект строительства многоквартирного дома с последующей продажей квартир на рынке жилья. С целью упрощения допустим, что в реализации этого проекта задействованы два участника: 1 участник - компания, имеющая земельный участок и право на его застройку; 2 участник - строительная фирма, рассматривающая возможность заключения контракта с компанией на строительство. Условия контракта предусматривают, что первая компания предоставит земельный участок, всю необходимую проектную документацию, а также понесет все расходы, связанные с оформлением необходимых документов. Кроме того, компания отвечает за организацию и проведение рекламы. Строительная фирма принимает на себя все расходы, связанные со строительством жилого дома. Доходы от продажи квартир распределены следующим образом: 20% квартир безвозмездно передается муниципалитету города; по 40% получает каждый участник проекта.

Необходимую информацию для расчета устойчивости проекта представим в таблице 2.

Таблица 2

Данные для расчета устойчивости проекта

Показатели	«Базовый» вариант»	Наиболее «опасный» вариант
1 Общая площадь квартир, м ²	1000	1000
2 Рыночная стоимость 1 м ² , долл.	1200	1000
3 Оценочная стоимость земельного участка, долл.	200 000	200 000
4 Организационные расходы компании, долл.	10 000	15 000
5 Реклама, долл.	20 000	30 000
6 Проектная документация, долл.	50 000	70 000
7 Стоимость строительства 1 м ² , долл.	300	450

Проведенные расчеты, характеризуют следующую устойчивость проекта:

1) по базовому варианту:

$$NPV_{комп} = 0,4 \times 1000 \text{ м}^2 \times 1200 \text{ долл.} - 200 \text{ 000 долл.} - 10 \text{ 000 долл.} - 20 \text{ 000 долл.} - 50 \text{ 000 долл.} = 200 \text{ 000 долл.};$$

$$NPV_{стр.фирмы} = 0,4 \times 1000 \text{ м}^2 \times 1200 \text{ долл.} - 200 \text{ долл.} \times 1000 \text{ м}^2 = 180 \text{ 000 долл.}$$

2) по наиболее опасному варианту:

$$NPV_{компания} = 0,4 \times 1000 \text{ м}^2 \times 1000 \text{ долл.} - 200 \text{ 000 долл.} - 15 \text{ 000 долл.} - 30 \text{ 000 долл.} - 70 \text{ 000 долл.} = 85 \text{ 000 долл.}$$

$$NPV_{стр.фирмы} = 0,4 \times 1000 \text{ м}^2 \times 1000 \text{ долл.} - 450 \text{ долл.} \times 1000 \text{ м}^2 = 50 \text{ 000 долл.}$$

Как видно по результатам расчетов проект не является устойчивым. Для того, чтобы он был реализован, требуется перераспределить риск увеличения стоимости между участниками проекта.

Степень устойчивости проекта по отношению к возможным изменениям условий реализации может быть охарактеризована показателями предельного уровня объемов производства, цен производимой продукции и других параметров проекта. Предельное значение параметра проекта для некоторого t-го года его реализации определяется как такое значение этого параметра в t-ом году, при котором чистая прибыль участника в этом году становится нулевой.

Рассмотрим два инвестиционных проекта строительства жилья, в которых поток платежей на конец года характеризуется следующими данными (тыс. долларов):

Таблица 3

Денежные потоки по проектам строительства жилья

Проект	Годы							
	1	2	3	4	5	6	7	8
Проект А	-200	-300	+100	300	400	400	350	-
Проект Б	-400	-100	100	200	200	400	400	350

Ставка сравнения (норматив рентабельности) принята в размере 10%.

$$\text{По проекту А: } NPV_A = (-200) \cdot 1,1^{-1} + (-300) \cdot 1,1^{-2} + (100) \cdot 1,1^{-3} + (300) \cdot 1,1^{-4} + (400) \cdot 1,1^{-5} + 400 \cdot 1,1^{-6} + 350 \cdot 1,1^{-7} = -429,75 + 933,8 = 504,05 \text{ тыс. долларов}$$

$$\text{По проекту Б: } NPV_B = (-400) \cdot 1,1^{-1} + (-100) \cdot 1,1^{-2} + (100) \cdot 1,1^{-3} + (200) \cdot 1,1^{-4} + (200) \cdot 1,1^{-5} + 400 \cdot 1,1^{-6} + 400 \cdot 1,1^{-7} + 350 \cdot 1,1^{-8} = -446,28 + 930,97 = 483,97 \text{ тыс. долларов}$$

В рассматриваемых примерах капиталовложения

(инвестиции) и отдача от них были представлены потоками платежей, в которых отсутствовала закономерность изменений во времени. Зачастую инвестиционные вложения и отдача от них могут следовать различным закономерностям. Так, вложения по условиям финансирования в жилищном строительстве могут носить периодический характер, в то же время отдача может быть непрерывной, благодаря отлаженному производству. Другой случай, когда поток платежей в различные периоды носит неоднозначный характер, т.е. в период освоения будет иметь одну величину, а в период выхода оборудования на полную мощность - другую и т.д.

Абсолютная величина чистого приведенного дохода зависит от двух видов параметров. Первые характеризуют инвестиционный процесс объективно. Они определяются производственным процессом (больше продукции - больше выручки; меньше затраты - больше прибыли и т.д.). Ко второму виду относится единственный параметр - ставка сравнения. Напомним, что величина этой ставки - результат выбора, результат субъективного суждения, т.е. величина условная, в силу чего целесообразно при анализе инвестиционных проектов определять NPV не для одной ставки, а для некоторого диапазона ставок.

Наши предыдущие рассуждения основывались на том, что величину NPV мы находили на начало реализации инвестиционного проекта. Однако имеется возможность определения этой величины на

момент завершения процесса вложений или на иной момент времени. В этом случае чистый приведенный доход на момент t - определяется по формуле:

$$NPV_t = NPV_0 (1+i)^t$$

где: NPV_t , NPV_0 - величины чистого приведенного дохода, рассчитанные на начало инвестиционного процесса и некоторый момент времени t после него.

Рассматривая свойства чистого приведенного дохода, необходимо обратить внимание еще на одну проблему. Дело в том, что при высоком уровне ставки отдаленные платежи оказывают малое влияние на величину NPV. В силу этого различные по продолжительности периодов отдачи варианты могут оказаться практически равноценными по конечному экономическому эффекту. Таким образом, проведенные расчеты дают возможность оценить различными методами и способами экономическую эффективность проектов в жилищной сфере.

Выводы. В Казахстане происходит переход от критерия минимизации затрат по всем рассматриваемым вариантам или максимума нормы прибыли к критерию не отрицательности чистого дисконтированного дохода. Обобщая подходы, предполагается, считать целесообразным использование комплексного подхода, при котором учитываются последствия реализации различных вариантов оценки эффективности на любом этапе жизненного цикла жилого здания.

Литература

1. Черняк В.З. Техничко-экономическая оценка проектов зданий. – М.: Стройиздат, 2001.
2. Довдиенко И.В., Черняк В.З. Ипотека. Управление. Организация. Оценка: Учебное пособие для студентов вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. - 464 с.
3. Кожухар В.М. Практикум по экономической оценке инвестиций: Учебное пособие. 3-е изд. М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и КО», 2007. - 148 с.

Резюме:

Мақалада тұрғын үй нысандарының құрылысының тиімділігін бағалайтын әдістеме берілген. Тұрғын үйдің техника-экономикалық көрсеткіштерін пайдалануымен тұрғын үй құрылысының әр түрлі жобалау мысалдарына тиімділікті бағалау есептері келтірілген. Таза келтірілген құн көрсеткіштері негізінде тиімділікті жүргізілген бағалау ерекшеліктеріне талдау жүргізіліп және авторлардың ой-пікірлері ұсынылған.

Негізгі сөздер: тиімділік, тұрғын үй құрылысы, тиімділікті бағалау, жобалар, таза келтірілген құн, талдау, бағалау.

В статье дана методика оценки эффективности строительства объектов жилищной сферы. Приведены несколько примеров проектирования жилого здания, по которым даны расчеты эффективности с использованием системы технико-экономических показателей строительства жилья. Проведен анализ и предложены мнения авторов по особенностям проведенной оценки эффективности на основе показателей чистой текущей стоимости.

Ключевые слова: эффективность, жилищное строительство, оценка эффективности, проекты, чистая текущая стоимость, анализ, оценка.

The technique of estimate of efficiency of building of objects of the housing sphere is given in the article. Some examples of design of a residential building by which are dismissed efficiency with use of system of technical and economic indicators of construction of housing are given. The analysis is carried out and opinions of authors on features of the carried-out assessment of efficiency on the basis of indicators of net current value are offered.

Keywords: efficiency, housing construction, efficiency assessment, projects, analysis, assessment.

Сведения об авторах:

Елпанова М. А. – доцент Кызылординского государственного университета имени Коркыт Ата, к.э.н.

Смагулова Ж. Б. – старший преподаватель Кызылординского государственного университета имени Коркыт Ата, магистр экономики.

Как развить туризм в Казахстане?

А. Жансагимова
ЕНУ им. Гумилева

И. Рей, Р. Карабаева
Университет «Туран-Астана»

Туризм – не просто увлечение или мода, это – жизненная потребность большинства нормальных людей. В разные времена и эпохи примерно одно и то же привлекало их в туризме: романтика путешествий, а значит, бегство от обыденного, да еще возможность неформального общения. Каждый участник туристских путешествий начинает чувствовать себя первооткрывателем и землепроходцем. Благодаря новым переменам туризм делает жизнь интересней, наполняет ее неожиданными открытиями в природе и обществе. Туристские путешествия помогают формированию и обогащению человека духовно и физически.

Туризм – это сложное многогранное и многоаспектное проявление общественной жизни, он является одной из крупнейших высокодоходных и наиболее динамичных отраслей экономики. В сфере современного мирового туризма занято около 300 млн. человек, т.е. каждый десятый работник в мире. На его долю приходится свыше 7% общего объема инвестиций, 11% мировых потребительских расходов, 5% всех налоговых поступлений и треть мировой торговли услугами [1]. Туризм оказывает огромное влияние на такие ключевые секторы хозяйства, как транспорт и связь, торговля, производство товаров народного потребления, сельское хозяйство, сфера обслуживания, строительство и многие другие, выступая катализатором социально-экономического развития. По прогнозам специалистов XXI век станет веком туризма.

Не остался в стороне от столь бурного развития мирового туризма и суверенный Казахстан, который обладает огромными потенциальными возможностями развития рекреации и туризма и создания на этой основе современной высокоэффективной индустрии туризма.

Казахстан – это Азия и Европа, а точнее – Центральная Евразия. Его территория огромна: Казахстан занимает девятое место в мире и второе в СНГ (после России), превосходя по площади территории все остальные страны Содружества. Это самая «сухопутная» страна. На планете нет места, которое было бы более удалено от океанов, чем восточная часть республики. Ее жители – самые сухопутные люди в мире.

Казахстан примечателен не только своими размерами, но и природными контрастами. Самые северные точки его лежат на широте Казани и Москвы, а южные – Мадрида, Стамбула, Баку. Отдельные его части расположены на десятки метров ниже уровня моря, тогда как другие поднялись выше облаков, а их вершины намного превосходят Монблан – высшую точку Европы. Разнохарактерная природа гор Казахстана отразилась в их названиях: Каратау – «черные горы», Актау – «белые горы», Кокшетау – «голубые горы», Алатау – «пестрые горы».

Более половины площади страны занимают равнины, среди которых выделяются низменности: Прикаспийская, Северо-Казахстанская и Приаральская, четвертую часть занимают мелкосопочники, низкогорья и среднегорья. На юге юго-востоке и востоке на одной десятой части расположены высокогорья Жетысуского и Илийского Алатау, Тарбагатай и Алтая.

Горные районы Южного и Восточного Казахстана являются местом отдыха населения. Этому способствует возможность заниматься здесь активными видами отдыха и спортом. Все большее развитие получает лыжный туризм, многие туристы и отдыхающие устремляются сюда, чтобы полюбоваться красотами ледников и озер, альпийских лугов и лесных массивов. Здесь также имеется возможность для прокладки интересных горно-пешеходных маршрутов различных категорий сложности. С вершин гор и горных склонов берут начало реки Казахстана. Как и горы, с которых они начинаются, многие реки имеют своеобразные названия (Аксу – «белая вода», Коксу – «зеленая вода», Карасу – «черная вода»). Стоит вам побывать хотя бы раз на берегах этих «цветных» рек, и вы сразу поймете, насколько верно даны им эти названия.

Очень разнообразен и климат республики. В Алматы средняя температура июля такая же, как в Шри-Ланке (Цейлоне), на Калимантане (Борнео) и Яве. А ведь эти острова находятся на экваторе или недалеко от него! Но вот зато зимой в Восточном Казахстане холоднее, чем на островах Арктики – Новый Земле или Шпицбергене. Когда на юге республики уже идет весенний сев, на севере поля покрыты снегом, а реки скованы льдом.

Территория республики имеет большую продолжительность числа часов солнечного сияния, особенно в летнее время, что увеличивает комфортность отдыха, создает возможности для решения ряда проблем санаторного лечения и туризма.

Леса, степи, горы, долины и воды Казахстана отличаются богатством и пестротой животного мира. Здесь сохранились многие редкие млекопитающие, сюда прилетает на зимовку огромное количество птиц из лесостепной полосы, тайги и тундры. Фауна Казахстана насчитывает почти 160 видов млекопитающих, 485 видов птиц, около 150 видов рыб [2]. Среди них много промысловых зверей и птиц: белка – в северных лесах и на Алтае, дрофа – в степях севера, кабан – в камышах бесчисленных озер, лиса и заяц водятся повсеместно. В горах Алтая искусственно разводят маралов и пятнистых оленей. На бескрайних просторах Бетпак-Далы в Центральном и Южном Казахстане бродят тысячные стада сайги. Это небольшое животное является современником мамонта. Здесь же, в пустынных местах, где редко встретишь человека, обитает и

Таблица 1

Динамика туристско-экскурсионной деятельности в Республике Казахстан

тыс. человек

Годы	Всего обслужено туристов	Принято туристов	Отправлено туристов	Экскурсионное обслуживание	Удельный вес туризма в ВВП РК, %
1992	1143,5	236,0	233,8	-	0,09
1993	1514,9	420,0	622,4	-	0,06
1994	1651,2	450,7	700,5	30,7	0,08
1995	950,5	250,0	700,5	2,8	0,14
1996	791,3	141,1	650,2	9,5	0,02
1997	806,5	132,5	674,0	8,7	0,02
1998	791,3	35,0	145,7	7,2	0,07
1999	228,3	50,1	106,1	6,9	0,09
2000	146,9	23,9	67,4	-	0,04
2001	154,5	2,5	38,0	-	0,06
2003	229,0	45,0	94,7	-	0,06
2013	1000,0	36096	375,9	-	-

Составлено по материалам Агентства Республики Казахстан по статистике.

другой вид антилопы – быстроногий джейран. В заповеднике Барсакемес (в переводе с казахского «пойдешь – не вернешься»), в районе Аральского моря, живут куланы. В Каспийском море обитает тюлень, а высоко в горах водятся круторогий архар и снежный барс.

Казахстан богат подлинными памятниками природы – экзотическими скалами и пещерами, образовавшимися в результате деятельности воды, ветра и ледников, водопадами, захоронениями ископаемой фауны и флоры, местами обитания редких видов животных и т.д. Поражают также старые и уникальные в декоративном отношении деревья, редкие виды растений, участки речных долин и побережий, отдельные валуны, геологические обнажения, пещеры, источники подземных вод, водопады и другие природные памятники.

Важнейшие ландшафтные памятники неживой природы в Казахстане – экзотические скалы Ожетпес, Сфинкс, Верблюд в горах Кокшетау, гранитные останцы Каменная голова, Баба-Яга в Баянаульских горах, знаменитый Поющий бархан в долине реки Или, захоронения третичной фауны Гусиный перелет на реке Иртыш, ископаемой флоры и фауны в долине реки Тургай, бессточные впадины Прикаспийский низменности, отдельные карстовые пещеры на полуострове Мангышлак, участки чинков Устюрта и многие другие.

Анализ природных условий Казахстана позволяет сделать вывод о чрезвычайной контрастности местных ландшафтов. Многие из них представляют большой интерес для развития туризма и организации полноценного отдыха населения страны.

К сожалению, остались на бумаге разработанные еще в начале 90-х годов «Концепция развития туризма в Республике Казахстан» (новая появилась только в 2001г.) и «Национальная программа развития индустрии туризма», в которой было определено 12 приоритетных районов, где намечались места нового строительства объектов показа, восстановления памятников археологии, истории, градостроительства и архитектуры, монументального искусства. Медленно принимаются необходимые меры по реализации «Государственной программы по возрождению исторических центров Шелкового пути» - главного катализатора развития туризма, одного из путей нашей интеграции в мировое сообщество, что также пока не дает ожидаемого результата.

Конечно, можно сослаться на нехватку, прежде всего, необходимых средств, а отсюда и надлежащей информации о туристско-рекреационных возможностях Казахстана за рубежом. Но главная причина здесь – отсутствие реальной, не на бумаге, государственной поддержки туризма. Не надо делать сложных экономических расчетов, чтобы понять, что туризм в Казахстане пока еще малоэффективен. Прием иностранных туристов, посетивших Казахстан в 2013 году, снизился против 1993 года почти в 10 раз (Табл. 1).

Основные причины: высокие ценовые показатели на турпродукты, низкое качество сервиса, неконкурентоспособность отечественной продукции, низкая осведомленность о нашей стране за рубежом, неразвитая инфраструктура и многие другие.

Одна из особенностей развития туризма в развивающихся странах (к которым относится и Казахстан) заключается в том, что национальный (внутренний) туризм практически отсутствует, и создающаяся здесь индустрия туризма с самого начала направлена на удовлетворение внешнего спроса. Эта особенность в какой-то степени проявляется и в Казахстане. Но у нас идет обратный процесс удовлетворения внешнего спроса не на въезжающих (иностранцев) туристов, а на выезжающих (резидентов).

Все эти факты, анализ положения на въездном рынке туристских услуг Казахстана свидетельствует о недостаточном охвате законодательством всех проблем туризма, о жестком налогообложении, завышенных тарифах, слабой туристской инфраструктуре, об отсутствии элементарной рекламы и пропаганды туризма, природных красот нашей республики за рубежом.

Трудное экономическое и финансовое положение в стране обострило и социальные аспекты проблемы туризма, выразившиеся:

- в ухудшении уровня жизни;
- в сокращении реальных доходов населения;
- резкой дифференциации доходов населения Казахстана;
- в падении покупательной способности населения;
- большой доле населения с денежными доходами ниже величины прожиточного минимума.

В современных условиях экономических трансформаций в стране развилась значительная поляризация в распределении богатства. Основу дифференциации доходов составляют различия в заработной плате, причем эти различия среди

трудоспособного населения не обеспечивают нормальное воспроизводство рабочей силы.

В Казахстане денежные доходы населения всех видов за последние годы возросли, но и в меньшей степени возросли денежные расходы населения. При таком соотношении вряд ли можно говорить о каких-либо возможностях населения, будь то туристские путешествия или организованный отдых в период трудового отпуска. Проведенные расчеты по статистическим данным «распределение работающих по месту проведения отпуска» показали, что вместе с незначительным ростом числа отдыхающих в домах отдыха, пансионатах в период 1997-2004 г. отмечено малозаметное снижение числа тех, кто проводит свой отпуск дома. В целом же по Казахстану свой трудовой отпуск работающие проводят дома – 91,8 % населения [3].

Формирование и развитие полноценной индустрии туризма Казахстана, безусловно, прежде всего, связано с привлечением иностранных туристов. Однако в настоящее время к их нам приезжает очень мало, и объяснения банальны: за границей о Казахстане знают мало. Из 750 с лишним туристских фирм республики лишь около 14,5% занято организацией въездного туризма. Остальные фирмы, не утруждая себя созданием соответствующей инфраструктуры туризма, работают на выездной туризм, особенно коммерческий, отправляя соотечественников в заморские страны, поскольку для многих из них «челночный бизнес» остается единственным средством для выживания.

Въездной туризм в Казахстане переживает не лучшие времена. Пик притока иностранных гостей пришелся на 1994г. В тот, самый удачный для нашего туризма год, республика приняла свыше 450 тыс. человек на отдых, с деловыми, частными целями. Большинство временных посетителей были привлечены коренными переменами, начавшимися во всех сферах жизни бывшего советского общества. Но уже вскоре интерес к перестройке стал проходить, и иностранцы менее активно посещали Казахстан. В 2000 г. количество прибытий снизилось до 23,9 тыс. человек. Впрочем, все это характерно для всех стран СНГ.

Казахстан по ряду причин стал менее привлекательным для иностранных гостей. Уменьшение посещаемости республики туристами (нерезидентами) из стран ближнего и дальнего зарубежья имеет много причин. Наиболее главными из них являются неразвитость необходимой для процветания туризма инфраструктуры (несоответствие сервисного обслуживания международным нормам) и слабая материально-техническая база.

Прием иностранцев – этот неиссякаемый источник валютных поступлений и наиболее выгодная форма экспортной торговли - здесь уже не первый год считается нерентабельным бизнесом. Казахстан, отправляя тысячи соотечественников отдыхать за рубеж и не развивая въездной туризм, не только финансирует инфраструктуру и создание новых рабочих мест в других государствах, но лишается миллионов долларов, увеличивая дефицит платежного баланса. По некоторым оценкам, доходы от международного туризма составляют не более 10% от потенциально возможных доходов.

Серьезный ущерб туризму на территории

бывшего Советского Союза нанес распад державы на ряд независимых государств. Разрыв традиционных связей между республиками нарушил единое туристское пространство. Теперь в каждом регионе действуют свои законы и порядки. Процветает местничество. На границах и в зонах отдыха вводятся таможенные, визовые и иного рода ограничения, формальности и дополнительные сборы. Все это «режет» туризм под корень: сократилось число маршрутов, которые прежде, как правило, проходили по нескольким республикам, продолжает падать туристская активность.

Казахстанская провинция, богатая природными и историко-культурными достопримечательностями, не получает и десятой доли того, что могла бы иметь при наличии современной туристской инфраструктуры и надлежащей организации дела. С начала 80-х гг. сфера отдыха, путешествий и развлечений в стране практически не развивалась. Существующие же средства размещения отличаются чрезвычайно низким уровнем комфортности и технического оснащения, что делает отечественное туристское обслуживание неконкурентоспособным. Сервис, в какой-то мере отвечающий международным стандартам, способны обеспечить лишь высококлассные отели Алматы и Астаны. Однако их услуги чрезвычайно дороги, и воспользоваться ими может только незначительная часть гостей.

Спад въездного туризма не в последнюю очередь обусловлен недостаточно эффективной рекламной кампанией для пропаганды Казахстана в качестве привлекательного туристского направления. На западе негативная информация об общественно-политическом положении в республиках бывшего Советского Союза не сходит со страниц печати, формируя образ нашей страны как зоны повышенного риска. В самом же Казахстане до последнего времени не предпринимались согласованные действия по созданию и поддержанию его туристского имиджа. Государство практически не выделяет средств на рекламу, и не содействует пробуждению интереса у потенциальных иностранных посетителей. Между тем во многих странах мира рекламная деятельность является одной из основных статей расходов национальных министерств по туризму. На эти цели направляется до половины средств из их бюджета.

Но наряду со сдерживающими факторами существует и такие, которые способствуют развитию въездного туризма в Казахстан. Это высокая покупательная способность иностранных валют; наличие неосвоенных рынков сбыта и широких сфер вложения капитала, привлекающих компании из-за рубежа; обеспечение свободы перемещения на большей части СНГ и Казахстана, включая перспективные в отношении туризма районы, куда прежде иностранцам путь был заказан. Хотя они и не могут переломить в целом неблагоприятную для страны ситуацию в международном туризме, но содействуют увеличению прибытий и улучшают структуру туристских поездок.

Следующая важная причина заключается в том, что туризм, несмотря на условное отнесение к «производящим» отраслям экономики, практически не рассматривается как нечто единое целое, в плане государственного развития и не включается в межотраслевой баланс. При этом следует подчеркнуть, что до создания Министерства туризма,

физической культуры и спорта в республике на государственном уровне вопросами туризма никто не занимался.

Одной из важнейших причин неразвитости туризма в стране следует признать практически полное отсутствие научного обеспечения его развития. В республике нет научных структур, которые бы занимались вопросами комплексного научно-обоснованного прогнозирования и долгосрочного планирования развития и территориальной организации туризма. Никто не занимается работами по выявлению и оценке рекреационных ресурсов, выработке научных концепций организации туризма и управления им. Есть только небольшой опыт научных изысканий и работ по проектированию туристско-рекреационных зон республики в ГПИ «Казгипроград», Институте географии Министерства образования и науки, Агентства Республики Казахстан по статистике, немного в Агентстве Республики Казахстан по туризму и спорту и в некоторых вузах.

Но делается все это отнюдь не на высоком профессиональном уровне, что связано со следующей важной причиной – отсутствием до недавних пор соответствующей системы подготовки кадров для туристской отрасли.

В результате можно сказать, что в настоящее время молодой суверенной Республике Казахстан приходится начинать работу по созданию современной индустрии туризма практически с нуля. Поэтому пути и перспективы развития туризма в Казахстане следует рассматривать, прежде всего, в свете обозначенных выше проблем.

По признаку потребления материальных и нематериальных потребительских стоимостей можно было бы отнести все предприятия, услугами которых пользуются рекреанты, к рекреационной отрасли. Многие исследователи под этой совокупностью понимают так называемую «индустрию туризма». Однако необходимо разграничивать понятия «рекреационная отрасль» и «индустрия туризма». Поскольку объективную основу структуры отраслей народного хозяйства составляет общественное разделение труда, а не признак конечности потребления, постольку последний может служить критерием отнесения ряда предприятий не к отрасли, а к собирательному понятию «индустрия туризма». Другими словами, в отрасли реализуется основной технологический процесс, а в «индустрии туризма» помимо него и все реальные хозяйственные связи, возникающие при организации обслуживания рекреанта (туриста). Если же не видеть различия между отраслью и «индустрией туризма» и принять за критерий формирования отрасли конечное потребление, то эта отрасль будет выступать как собирательная сфера, различные предприятия которой разбросаны по отдельным отраслям хозяйства. Существующая практика организации туристско-рекреационной деятельности во многих странах основывается на концепции «индустрии туризма», что диктуется комплексным характером туристско-рекреационного потребления.

Обеспечение скоординированного, согласованного функционирования всех элементов, принимающих участие в туристско-рекреационном обслуживании, возможно, как уже отмечалось, лишь при целенаправленном

планировании и регулировании. Речь идет, во-первых, о необходимости включения отрасли в народнохозяйственное планирование и материальный баланс производства и распределения. Во-вторых, назрела необходимость обеспечения единства руководства туристско-рекреационной отраслью (индустрией туризма).

Уровень развития туризма в республике на сегодняшний день породил многие проблемы, устранение которых связано, в первую очередь, с совершенствованием управления. К тому же недостаточно налажены связи отрасли со смежными отраслями, особенно по линии прямых договоров. Все это приводит к серьезным трудностям в развитии отрасли, в ее текущем и перспективном планировании, в оперативном управлении, что отрицательно сказывается на качестве туристского обслуживания, приводит к распылению средств, к малоэффективному использованию ресурсов. В сложившихся условиях правильной является мысль об образовании межведомственного органа с функциями планирования, координации и контроля, который обеспечивал бы проведение единой политики в организации отдыха и туризма, единство руководства туристской отраслью. Его рекомендации и постановления должны быть обязательными для всех участвующих в туристско-рекреационном обслуживании министерств и ведомств.

При этом, что очень важно, Агентство туризма должно в организационном плане существовать отдельно от спорта, физкультуры, молодежных дел, экономики, транспорта и других каких-либо ведомств. То есть, это должно быть Агентство туризма и только.

Среди первоочередных мер развития туризма следует предусмотреть резервирование свободных еще пока территорий, привлекательных для отдыха и туризма, как потенциал для формирования будущих туристских центров.

Важно предусмотреть также создание областных «туристско-рекреационных кадастров» и на их основе – областных «туристских балансов» с последующим сведением их в единые республиканские «Кадастр туристско-рекреационных ресурсов» и «Туристский баланс Республики Казахстан».

Первый из них представляет собой систематизированный свод данных, включающих качественную и количественную опись и оценку природных и антропогенных объектов и явлений туристско-рекреационного назначения. Он должен содержать данные географического, социально-экономического, экологического и краеведческого характера о современном состоянии и динамике объекта или явления, рекомендации по характеру рекреационного использования, а также необходимые меры по охране.

Территориальные «туристские балансы (балансы отдыха)» – современные и перспективные – должны быть составлены по всем регионам республики и содержать сведения, с одной стороны, о районах «потребления отдыха» с разбивкой внутри каждого региона на социальные и возрастные группы населения, и районах «производства отдыха» с разбивкой на формы и виды туризма – с другой стороны.

Уделяя главным образом внимание развитию въездного туризма, мы будем иметь возможность привлекать в Казахстан многочисленных зарубежных

туристов, а следовательно, получать твердую валюту. Это – аксиома. Но для этого республике нужна современная индустрия туризма, включающая в себя развитую инфраструктуру, – транспорт, гостиницы, предприятия питания, отдыха и развлечений, по производству снаряжения и других различных товаров для туризма, сувениров, карт, путеводителей и т.д. Кроме того, необходимо поднять на качественно новый, высокий уровень сервисное обслуживание иностранных гостей.

Внутренний туристский рынок в большинстве развитых в туристском отношении стран приносит от 30 до 50 процентов общего дохода от туризма. В этом отношении Казахстан имеет хорошие перспективы. В то же время следует отметить, что сегодня внутренний туризм в основном является стихийным и неорганизованным. Исключение составляет деятельность немногих курортов, санаториев и туристских баз. Из-за отсутствия должного внимания к развитию этого вида туризма бюджет государства недополучает огромную сумму, продолжает разрушаться инфраструктура, наносится ущерб экологическому состоянию природных, культурных и исторических памятников. Следует развивать и экскурсионный туризм. Для этого есть все необходимые предпосылки, что позволит одновременно поднять внутренний туризм.

Большой экономический потенциал представляет развитие социального туризма, в том числе детско-юношеского, молодежного, краеведческого, самодеятельного, лечебного, оздоровительно-спортивного, культурно-познавательного, семейного, экологического туризма, а также туризма для пожилых лиц и инвалидов. Уделяя внимание дальнейшему развитию социального туризма, государство сможет на деле оказать за счет государственных и негосударственных фондов, иных благотворительных организаций и фондов значительную социальную поддержку наименее обеспеченной части населения при использовании их права на отдых. Это касается в первую очередь создания условий для путешествий школьникам, молодежи, пенсионерам, инвалидам, ветеранам войны и труда и иным гражданам. В этих целях должна быть восстановлена практика предоставления социальных льгот, поддержки средних и малых предпринимателей, осуществляющих деятельность в сфере социального туризма, льготного кредитования. Безусловно, со стороны государства необходимо поощрение благотворительности, меценатства и спонсорства в отношении социального туризма. Даже в царской России этому вопросу уделялось серьезнейшее внимание, и был отработан соответствующий механизм.

Важно создать условия для дальнейшего развития самодеятельного (спортивного) туризма, который хорошо зарекомендовал себя в советские годы, выполняя, по существу, социальный заказ профсоюзов по оздоровлению населения, подготовке общественных туристских кадров (турорганизаторов, инструкторов туризма). Именно эти кадры сегодня

остаются практически главными действующими лицами в современном коммерческом туризме, работая во время трекингов с иностранными группами в качестве гидов и носильщиков, хорошо зная казахстанские туристские маршруты и умея принимать необходимые меры по обеспечению безопасности иностранных клиентов.

Основным звеном туристской деятельности остается турпродукт, т.е. то, что Казахстан может предложить иностранным туристам. Главная задача состоит в том, чтобы казахстанский турпродукт полностью соответствовал рыночным категориям спроса и предложения и был востребован как на внутреннем, так и на международном рынке. При этом важно, в каких сегментах международного рынка казахстанский турпродукт будет иметь наилучшие перспективы, а для этого необходима разработка стратегии маркетинга. Безусловно, предпочтение должно быть отдано развитию культурного туризма на казахстанском отрезке Великого Шелкового пути и тесно связанного с ним эко-приключенческого туризма.

Важно и продвижение казахстанского турпродукта на рынки развитых стран. Для этого необходимо осуществление соответствующей имиджевой политики и поиск каналов его сбыта. Однако, казахстанский турпродукт может быть эффективно представлен на зарубежный рынок только при наличии высокого уровня его составляющих - транспорта, прежде всего, воздушного, автомобильного и железнодорожного. Усиление позиций национальных перевозчиков может произойти только за счет дальнейшего развития транспорта в республике, в частности, авиасообщения, а также повышения качества обслуживания. За счет этого может улучшиться и развитие внутреннего туризма. Здесь также есть определенные перспективы.

Несмотря на трудности, переживаемые Казахстаном, специалисты прогнозируют поступательный рост его значения на мировом туристском рынке. Однако для лучшего и полного использования туристского потенциала страны, необходимо решить главную практическую задачу – создать современную туристскую инфраструктуру и, прежде всего, сектор размещения, отвечающий международным стандартам. И, конечно же, создать научные структуры, которые занялись бы комплексом проблем развития и территориальной организации туризма.

Сегодня для осуществления новых практических шагов, наряду с принятой «Концепцией развития туризма в Республике Казахстан», разработана и «Программа развития туристской отрасли на 2003-2005 годы», что может служить надежной стратегией и тактикой казахстанского туризма с учетом новых требований, оптимальных подходов и путей решения ключевых проблем. Казахстан по своему природному, культурному, историческому разнообразию – уникальнейшая страна, богатая во всех отношениях, и возможности ее в развитии туризма трудно переоценить.

Литература

1. Александрова А.Ю. Международный туризм. – М.: АспектПресс, 2001. – 464 с.
2. Ердаuletов С.Р. География туризма в Казахстане. – Алма-Ата: Гылым, 1992. – 192 с.
3. Дуйсен Г.М. Основы формирования и развития индустрии туризма в Казахстане. – Алматы. 2002. – 94 с.
4. Ердаuletов С.Р. История туризма. Развитие и научное изучение. – Алматы, 2003. – 215 с.
5. Александрова А.Ю. Структура туристского рынка. – М.: 2002. – 384 с.

Резюме:

Мақалада Қазақстан туризмінің дамуына ықпал етуші факторлар қарастырылып, туризм дамуының мәселелерін шешу жолдары ұсынылады. Туризм еліміздің дамуындағы басым бағыт болып саналғандықтан, онда Қазақстандық бірегей туристік-рекреациялық нысандарды дамыту өзекті мәселе.

Негізгі сөздер: туризм, рекреация, экскурсия, саяхат, инфрақұрылым, экономика.

В статье отражены факторы влияющие на развитие туризма в Казахстане, а также внесены предложения по решению проблем. По сколько туризм признан приоритетным развитием страны, то развитие уникальных туристско-рекреационных объектов Казахстана является актуальным.

Ключевые слова: туризм, рекреация, экскурсии, путешествие, инфраструктура, экономика.

The article describes the factors influencing the development of tourism in Kazakhstan, as well as proposals on solving problems. By how much tourism is recognized as a priority the development of the country, the development of unique tourist and recreational facilities in Kazakhstan is relevant.

Keywords: tourism, recreation, tours, travel, infrastructure and economy.

Сведения об авторах:

Жансагимова А. Е. - доктор PhD «Туризм» Евразийский национальный университет им. Гумилева.

Рей И. Ю. - магистрант университета «Туран-Астана».

Карабаева Р. К. - магистрант университета «Туран-Астана».

Пути активизации инвестиционной деятельности Республики Казахстан

С. Дюсегалиева

Казахско-русский международный университет

Ключевым вопросом современной экономической ситуации в стране является выработка такой экономической политики, которая способствовала бы закреплению достигнутых результатов в стабилизации экономики и достижению возрастающих темпов экономического роста на основе инновационной модели развития.

Поэтому неслучайно, экономическая политика нового курса - всеобъемлющий экономический прагматизм на принципах прибыльности, возврата от инвестиций и конкурентоспособности – отмечается в послании Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» [4].

Одним из ключевых приоритетов стратегии – создание благоприятного инвестиционного климата с целью наращивания экономического потенциала, прибыльности и возврата от инвестиций. Для республики решающее значение приобретают интенсивные факторы экономического развития. 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.

В этой связи назрела настоятельная необходимость соединения финансовых потоков и ресурсов с реальными инвестиционными потоками в единый комплекс, разработка системы мероприятий по активизации инвестиционной политики.

Одной из главных задач, стоящих перед современным Казахстаном, является обеспечение устойчивого экономического развития страны в сложных экологических, социальных, политических и экономических условиях глобализации мировой экономики и кризисных явлений. В связи с чем, необходимо определить приоритеты использования инвестиционных проектов развития, нацеленных на создание передовой экономики, задействовав для этого качественно новые экономические рычаги, обеспечивающие устойчивость и сбалансированность развития страны [1].

Стратегические цели, стоящие перед экономикой страны, необходимость интегрирования в мировую экономическую систему повысили необходимость разработки модели, которая основывается на активной роли государства в привлечении иностранных инвестиций.

В страну было привлечено 160 миллиардов долларов иностранных инвестиций. Сформированы базовые условия для предпринимательской деятельности и современная налоговая система. Плановмерно диверсифицируется национальная экономика [4].

В программе форсированной индустриализации Президент РК поставил задачу: за две пятилетки

изменить лицо нашей экономики, сделать ее независимой от колебаний мировых цен на сырье. В рамках программы форсированной индустриализации с 2010 года было реализовано более 400 инвестиционных проектов общей стоимостью более 2000 миллиардов тенге и создано более 50 тысяч рабочих мест.

В целях совершенствования инвестиционного законодательства в 2011 году был принят новый закон о СЭЗ, предусматривающий существенное расширение действующего пакета льгот и упрощение разрешительных процедур для участников СЭЗ.

В период 2007-2009 гг. в условиях мирового финансового кризиса, когда мировые потоки прямых иностранных инвестиций сократились практически в два раза, Казахстан привлек рекордные объемы прямых иностранных инвестиций. В Казахстане впервые отмечается рост инвестиций в обрабатывающую промышленность.

До недавнего времени в стране действовали законы «Об иностранных инвестициях 1994 года»; «О государственной поддержке прямых инвестиций 1997 года». Президент РК также в 1997 году издал указы «Об утверждении перечня приоритетных секторов экономики Республики Казахстан для привлечения прямых и иностранных инвестиций», «Об утверждении положений о системе льгот и преференций и порядке их предоставления при заключении контрактов с инвесторами». В 1997 году пакет нормативно-правовых актов Республики по правовому регулированию инвестиционных отношений на национальном и международном уровне был дополнен Законами Республики Казахстан «О государственной поддержке прямых инвестиций», «О рынке ценных бумаг», «О регистрации сделок с ценными бумагами». В целом, процедура привлечения и защиты иностранного капитала регулировалась свыше 20 законодательными и нормативно-правовыми актами. Учитывая необходимость на первоначальном этапе более активного привлечения в экономику страны крупномасштабных инвестиционных ресурсов, рационального и эффективного их использования. Указом президента был создан единый уполномоченный орган – Государственный комитет Республики Казахстан по инвестициям.

В январе 2010 года принят Закон Республики Казахстан «Об инвестициях». Впервые этот закон уравнивал в правах отечественных и зарубежных, иностранных инвесторов.

Закон РК «Об инвестициях» регулирует отношения, связанные с инвестициями в Республике Казахстан, и определяет правовые и экономические основы стимулирования инвестиций, гарантирует защиту прав инвесторов при осуществлении инвестиций в Республике Казахстан, определяет меры государственной поддержки инвестиций, порядок разрешения споров с участием инвесторов.

В соответствии с Законом РК “Об инвестициях” инвестор может получить:

- освобождение от уплаты таможенных пошлин при ввозе оборудования, комплектующих, сырья и запасных частей, необходимых для реализации инвестиционного проекта;

- государственные натурные гранты: земельные участки, здания, сооружения, машины и оборудование, вычислительная техника, измерительные и регулирующие приборы и устройства, транспортные средства, за исключением легкового автотранспорта, производственный и хозяйственный инвентарь;

- налоговые льготы на срок до 7 лет для инвестиционных стратегических проектов (земельный налог 0%, имущественный налог 0%);

- промышленные льготы для инвестиционных стратегических проектов в регионах с низким уровнем социально-экономического развития (возмещение или оплата части затрат на газ, электроэнергию, приобретение земельного участка, приобретение или строительство зданий, сооружений).

В соответствии с Налоговым кодексом инвестор может получить:

- налоговые льготы: стоимость объектов преференций и (или) последующие расходы на модернизацию и реконструкцию могут относиться на вычеты в течение периода до трех лет.

Целью государственной поддержки инвестиций является создание благоприятного инвестиционного климата для развития экономики и стимулирования инвестиций в создании новых, расширение и обновление действующих производств с применением современных технологий, создание новых и сохранение существующих рабочих мест, а также охрана окружающей среды.

Государственная поддержка инвестиций заключается в предоставлении инвестиционных преференций.

В РК предоставляются следующие инвестиционные преференции:

- инвестиционные налоговые преференции;
- освобождение от обложения таможенными пошлинами;

- государственные натурные гранты.

Так, рост прямых иностранных инвестиций в металлургию увеличился на 12%, что обусловлено более чем двукратным ростом инвестиций в черную металлургию. Также на 16% увеличились иностранные вложения в производство электрического и электронного оборудования.

Если посмотреть на ближайших конкурентов Казахстана по прямым иностранным инвестициям – это страны СНГ, то наша страна после России является абсолютным лидером по показателям привлеченных прямых иностранных инвестиций. Но мы являемся лидером по привлеченным прямым иностранным инвестициям на душу населения и по доле прямых иностранных инвестиций в ВВП, даже с учетом России.

Поэтому перед страной сегодня стоят 2 наиважнейшие задачи: активно привлекать иностранные инвестиции и успешно конкурировать за них с другими странами.

Приток ПИИ может быть увеличен на \$10 млрд. долларов США ежегодно через повышение

конкурентоспособности экономики и более эффективное использование имеющегося потенциала страны.

В этой связи был разработан Национальный план по привлечению инвестиций в несырьевой сектор РК, который будет утвержден Постановлением Правительства РК в виде внесенных изменений и дополнений в отраслевую Программу по привлечению инвестиций, развитию СЭЗ и экспорта на 2010-2014 гг.

Объем инвестиций в обрабатывающую промышленность в Казахстане в январе-августе 2013 года (в сопоставимых ценах) по сравнению с январем-августом 2012 года увеличился на 7,3% [7].

Обрабатывающая промышленность - отрасли промышленности, занимающиеся обработкой или переработкой сырья и полученных из сырья полуфабрикатов. Основными предприятиями обрабатывающей промышленности являются заводы и фабрики.

Важнейшими отраслями обрабатывающей промышленности являются: машиностроение, металлообработка, черная и цветная металлургия, переработка нефти, химическая, лесохимическая и деревообрабатывающая промышленность, производство различных строительных материалов из минерального сырья и леса, бумажная, текстильная, швейная, обувная, пищевая и др. [7].

Преобладающими источниками финансирования инвестиций в основной капитал отрасли являются собственные средства инвесторов (63,8% от общего объема инвестиций).

Рисунок 1

Инвестиции в основной капитал в обрабатывающую промышленность

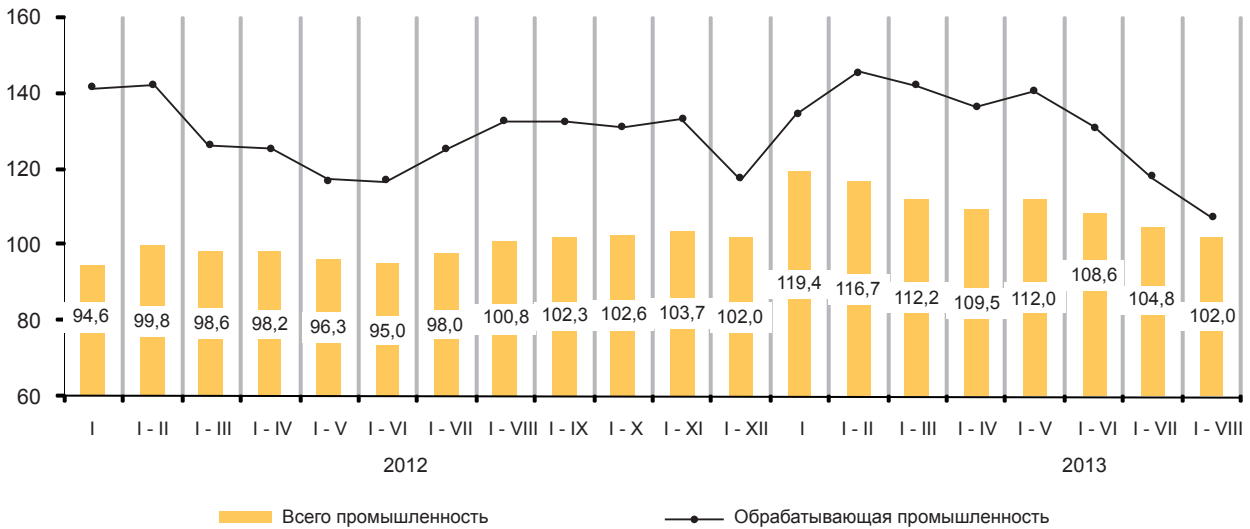


Примечание – на основе источника [7].

Значительную долю инвестиций в основной капитал в обрабатывающей промышленности 1742 (22%) занимают Атырауская и Южно-Казахстанская области в основном за счет инвестирования в металлургическую промышленность.

**Индексы физического объема инвестиций в основной капитал
в обрабатывающую промышленность**

% к соответствующему периоду предыдущего года



Примечание – на основе источника [7].

Более трети всех инвестиций в основной капитал направлено в Атыраускую область – 234,4 млрд. тенге. В среднем на каждого жителя области пришлось более 150 тыс. тенге инвестиций. На втором и третьем месте по объему инвестиций на человека Южно-Казахстанская и Алматинская области – 32,9 и 16,8 тыс. тенге, соответственно. ЮКО - аутсайдер по уровню проникновения [7].

Согласно данным Агентства РК по статистике по итогам трех лет и 10 месяцев 2013 года наблюдается положительная тенденция исполнения целевых индикаторов Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 годы, относящихся к компетенции Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан.

С 2008 по 2012 год реальный рост ВВП составил 122,5% (с 16,1 до 30,3 трлн. тенге), номинальный – 14,2 трлн. тенге.

За январь-июнь 2013г. по сравнению с аналогичным периодом 2012г. реальный рост – 105,1% (с 12,5 до 14,2 трлн. тенге).

С 2008 по 2012 год реальный рост объема ВДС несырьевого сектора составил 123,4% (с 11,8 до 21,9 трлн. тенге).

За январь-июнь 2013г. по сравнению с аналогичным периодом 2012г. реальный рост ВДС несырьевого сектора – 105,6% (с 8,9 до 10,2 трлн. тенге).

С 2010г. наметилась тенденция опережающего роста обрабатывающей промышленности.

В 2012г. в обрабатывающей промышленности

реальный рост к 2008г. составил 120,5%, в горнодобывающем секторе – 116,5%.

В январе-октябре 2013г. по сравнению с аналогичным периодом 2012г. реальный рост составил: в обрабатывающей промышленности – 101,3%, горнодобывающей – 103,2%.

Реальный рост по отраслям: в фармацевтике – 101,7%, машиностроении – 114,9%, производстве прочей неметаллической минеральной продукции – 111,1%, химической промышленности – 103,1%. Падение в металлургии – 94,7% и легкой промышленности – 98,3%.

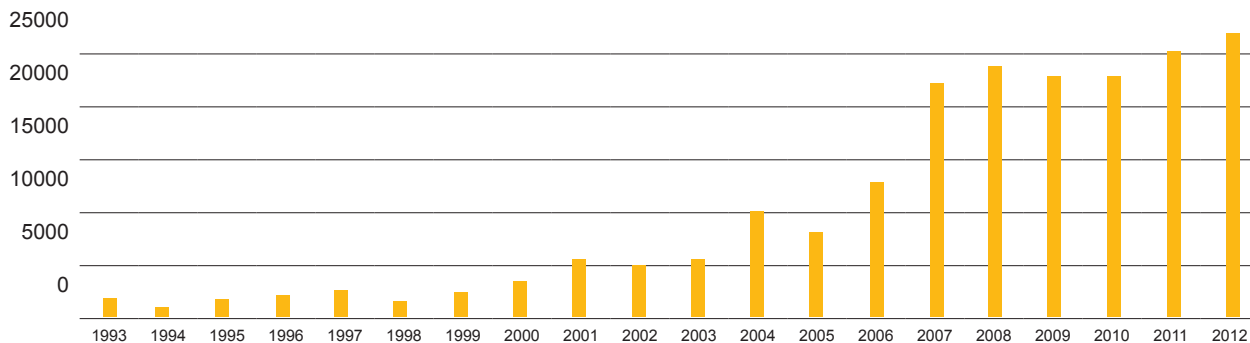
В первую очередь инвесторам планируется предложить определенные льготы. Кроме того, нужно поработать над проявлениями “гостеприимства” к иностранным гражданам представителям таможни и других “встречающих” служб.

Привлечение финансов из-за рубежа – одна из важнейших задач, стоящих сегодня перед правительством. В этой связи Министерство индустрии и новых технологий разработало национальный план по привлечению инвестиций. Так, согласно документу в первую очередь планируется ввести специальные льготы, предусматривающие дополнительные меры поддержки для иностранных инвесторов [3, стр. 56].

О благоприятном инвестиционном климате и имидже Казахстана свидетельствуют объем привлеченных в казахстанскую экономику инвестиций. По официальным данным, за период независимости республики в казахстанскую экономику привлечено более 122 млрд. долл. США прямых иностранных инвестиций [6].

**Валовый приток иностранных прямых инвестиций
в Республику Казахстан**

млн. долларов США



Примечание – на основе источника [7].

Инвестиционная политика, как составная часть социально-экономической политики экономической системы определенного уровня управления, представляет собой комплекс мер и мероприятий по организации, финансированию и управлению инвестиционной деятельностью, направленных на достижение целей, решение стратегических задач, реализацию различных интересов при оптимальном для инвестора соотношении доходности и риска. Экономическое содержание инвестиционной политики зависит от уровня субъекта инвестиционного рынка, определяется целями инвестора и особенностями сложившейся экономической ситуации, обуславливающей задачи и механизмы реализации.

«Специальный режим будет применяться для стратегически важных инвестиционных проектов, перечень льгот будет определяться в индивидуальном порядке по каждому проекту. Список стратегических проектов будет утверждаться постановлением правительства», – пояснил министр Индустрии и новых технологий Асет Исекешев и добавил, что данные льготы предусматриваются на объем инвестиций свыше 500 миллионов долларов. Предлагается применить следующие нормы: освобождение от уплаты корпоративного подоходного налога (КПН), налогов на имущество и землю, обеспечение гарантированного государственного заказа, а также применить ряд промышленных субсидий, разрешенных законодательством в соответствии с нашими переговорами по Таможенному союзу (ТС) и Всемирной торговой организации (ВТО).

Современные тенденции мирового развития влияют на инвестиционные процессы, основной из которых является глобализация как тенденция формирования мировой инвестиционной среды и интеграция национальных рынков капитала, способствующая усилению межстрановой миграции капитала. Это позволило обосновать принцип, который предусматривает, что для смягчения негативного влияния современных тенденций мирового развития необходимы меры государственной инвестиционной политики, обеспечивающие Казахстану определенную интеграцию в мировую экономику при оптимальном

сочетании степени открытости внутреннего рынка с возможностями страны успешно участвовать в глобальной конкуренции [5, стр. 23].

Среди факторов, влияющих на инвестиционную привлекательность Казахстана, – комфортный бизнес-климат страны, поддерживаемый благоприятным инвестиционным законодательством, привлекательными мерами поддержки инвестиций, а также экономической и политической стабильностью.

Второе – это наличие богатых природных и минеральных ресурсов. По оценкам ученых, Казахстан занимает шестое место в мире по запасам природных ресурсов. Из 110 элементов таблицы химических элементов Д.И. Менделеева в недрах Казахстана выявлено 99 элементов, 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, третье – по меди и флюоритам, четвертое – по молибдену и шестое – по золоту.

Третье – это выгодное географическое положение. Казахстан находится в сердце Евразийского континента, через территорию республики проходят основные трансконтинентальные маршруты, соединяющие Азиатско-Тихоокеанский регион с Ближним и Средним Востоком, и Европой. Три страны из «четверки» БРИК находятся вблизи Казахстана: Россия, Китай и Индия. Создание Таможенного союза с численностью потребительского рынка - 170 млн. человек – открывает перед инвесторами дополнительные возможности и горизонты для эффективной реализации инвестиционных проектов на территории республики [6].

Отметим, что экономический рост в Казахстане в начале XXI века происходил, главным образом, за счет факторов временного действия: повышения ценовой конкурентоспособности отечественной продукции на основе девальвации тенге, благоприятных условий в динамике мировых цен на экспортируемые товары, прежде всего, энергоносители. Определенный рост производства на промышленных предприятиях наблюдался за счет вовлечения выведенных ранее из производственного процесса мощностей. Недостаточный рост

инвестиций в основной капитал объясняется, прежде всего, асимметрией капиталообразования в стране. Возможность реализации инвестиционного процесса является главным фактором экономического роста, действие которого требует следующих объективных предпосылок: достаточный уровень сбережений населения; развитый финансовый рынок, исключающий оседание сбережений у населения и переводящий их в инвестиционный процесс; высокая доходность от инвестиций, перекрывающая потери, связанные с высокими рисками, неизбежными при интенсивном экономическом росте. Это предполагает выработку мер по созданию общих условий для экономического роста и специальных мер по формированию и стимулированию использования инвестиционного потенциала Казахстана.

В Казахстане реализуется Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию на 2010-2014 годы, а теперь уже и с реализацией Стратегии «Казахстан-2050», в рамках которых также создаются привлекательные условия для инвесторов, готовых реализовывать проекты в следующих приоритетных секторах экономики:

- нефтепереработка и инфраструктура нефтегазового сектора, горнометаллургический комплекс, атомная и химическая промышленность с последующим переходом сырьевых производств на более высокие переделы;
- машиностроение, стройиндустрия, фармацевтика;
- агропромышленный комплекс, легкая промышленность, туризм;
- информационные и коммуникационные технологии, биотехнологии, альтернативная энергетика, космическая деятельность.

Только за первый год реализации Программы введены в эксплуатацию 152 предприятия, созданные за счет инвестиций, в том числе и иностранных. Всего по стране создано порядка 800 различных производств.

С целью поддержки малого и среднего бизнеса в рамках названной Программы реализуется «Дорожная карта бизнеса до 2020 года», которая предусматривает:

- субсидирование затрат на уплату процентов по кредитам;
- гарантирование кредитов;
- поддержку по развитию производственной (индустриальной) инфраструктуры;
- сервисную поддержку ведения бизнеса (консалтинговые услуги, юридическое и бухгалтерское обслуживание и т.д.);
- подготовку кадров.

Также для обеспечения и развития прямого диалога с инвесторами, осуществляющими свою деятельность в Казахстане, создан Совет иностранных инвесторов при Президенте Республики Казахстан. На заседаниях Совета обсуждаются актуальные вопросы развития экономики страны или ее отдельных секторов, связанных с инвестиционной деятельностью и инвестиционным климатом. Рабочим органом Совета является – Комитет по инвестициям Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан. Данный комитет является ведомством, осуществляющим в пределах компетенции Министерства индустрии и новых технологий Республики Казахстан и в соответствии с законодательством Республики Казахстан регулятивные, контрольные и реализационные функции в сфере государственной поддержки инвестиций, инвестиционных проектов, создания, функционирования и упразднения специальных экономических зон.

В целях информационной поддержки инвесторов с 2010 года действует казахстанский инвестиционный сайт www.invest.gov.kz, предоставляющий информацию по всем аспектам осуществления инвестиционной деятельности в Казахстане на 11 языках: казахский, английский, русский, немецкий, французский, корейский, японский, итальянский, испанский, турецкий и арабский.

Таким образом, в Казахстане созданы все необходимые условия для инвесторов - либеральная рыночная экономика, благоприятный налоговый и таможенный режимы, законодательство, обеспечивающее защиту иностранных инвестиций.

Казахстан всегда открыт для новых проектов и приветствует инвесторов, владеющих современными технологиями производства и управления.

Литература

1. Методическое пособие по разъяснению основных положений Стратегии развития Казахстана до 2050 года. Алматы, 2013.
2. Сагандыкова С. Иностранные инвестиции в Казахстане: анализ и прогноз инвестиционных процессов. Алматы, 2000.
3. Сергеев И.В., Веретенникова И.И., Яновский В.В. Организация и финансирование инвестиций. М., 2003, - 400 с.
4. Послание Президента Казахстана Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства».
5. Шарп У., Александер Г., Бэйли Дж. Инвестиции: Пер. с англ.-М.: ИНФРА-М, 1998. XII, - 1028 с.
6. http://kaztrade.ru/kazakhstan_republic/economy/investment/
7. www.stat.kz

Резюме:

Мақалада, дағдарыстық құбылыстар жағдайында және әлем экономикасының жаһандануы кезінде экологиялық, әлеуметтік, саяси және экономикалық қиын жағдайда елдің тұрақты дамуын қамтамасыз ету, қазіргі Қазақстанның алдында тұрған бас міндеттерінің бірі болып қарастырылады. Сонымен бірге, алдыңғы қатарлы экономиканы құруға бағытталған инвестициялық проектардың дамуын белсендендіру жолдары белгіленген, ол үшін елдің дамуындағы тұрақтылық пен тепе-теңдікте сақтап, инвестициялық қызметтің жаңа сапалы тетіктерін іске асыруды қарастыру қажет.

Негізгі сөздер: инвестициялық ахуал, дамудың инвестициялық жобалары, шетелдік инвестицияларды тарту, тікелей шетелдік инвестициялар, ұлттық капитал нарығын шоғырландыру, капитал миграциясы.

В статье рассматривается одна из главных задач стоящих перед современным Казахстаном, обеспечение устойчивого экономического развития страны в сложных экологических, социальных, политических и экономических условиях глобализации мировой экономики и кризисных явлений. В связи с чем, были определены приоритеты путей активизации инвестиционных проектов развития, нацеленных на создание передовой экономики, задействовав для этого качественно новые экономические рычаги инвестиционной деятельности, обеспечивающие устойчивость и сбалансированность развития страны.

Ключевые слова: инвестиционный климат, инвестиционные проекты развития, привлечение иностранных инвестиций, прямые иностранные инвестиции, интеграция национальных рынков капитала, миграция капитала.

In article one of the main tasks facing modern Kazakhstan sustainable economic development of the country with complex ecological, social, political and economic conditions of globalization of the world economy and the crisis phenomena. In this connection, the priorities were determined ways of intensifying development investment projects aimed at creating advanced economy, using the qualitatively new economic levers of investment activities, sustainable and balanced development of the country.

Keywords: Investment climate, investment projects development, attracting foreign investment, foreign direct investment, the integration of national capital markets, the movement of capital.

Сведения об авторе:

Дюсегалиева С. Б. - доктор делового администрирования в сфере финансов и инвестиций (DBA), доцент кафедры экономики, менеджмента и сервиса Казахско-русского международного университета.

Проблемы трансформации сбережений населения в инвестиционный ресурс

Д. Мадиярова, Л. Сембиева

Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева

Мировой опыт показывает, что существенным условием роста в экономике является возможность оперативного привлечения свободных денежных средств населения, их аккумуляции и использования в качестве инвестиций с целью дальнейшего направления в производственную и социальную сферу. Между тем, количественные и качественные параметры взаимосвязи денежных поступлений домашних хозяйств, каналов их использования и на этой основе перевоплощения части их в инвестиционный ресурс остаются мало освещенными в литературе. К тому же эволюция формирования процесса инвестиционного использования сберегательных ресурсов на своем пути сталкивается с комплексом сдерживающих факторов. Соответственно, выявление природы вялой динамики накоплений, как и вялой динамики инвестирования остаются главнейшими методологическими задачами.

Все это диктует необходимость обобщения и систематизации существующих, а также освещения новых нюансов сберегательных процессов в отечественной экономике; отражения существующей практики, ее последствий и выявления проблем в развитии с целью их учета при дальнейшем совершенствовании процессов.

Анализ последних исследований и публикаций. Исследователи отмечают, что «...домашние хозяйства являются одним из поставщиков финансовых ресурсов для предприятий. Рост доходов домашних хозяйств является материальной основой для выполнения инвестиционной функции системы воспроизводства» [1]. В современной экономической литературе распространен подход в определении сбережений населения как совокупности свободных денежных средств населения после уплаты всех обязательных платежей и приобретения необходимых товаров за определенный период [2].

Особое место при этом занимают вопросы трансформации сбережений в инвестиции. Однако как в теории, так и практике хозяйствования не существует устоявшегося объяснения специфики трансформации сбережений в инвестиционный ресурс. Большая роль в изучении трансформации сбережений в инвестиции в экономику принадлежит исследованиям расхождения между сбережением и накоплением в переходный период [3].

Несмотря на достаточно высокую степень разработанности отдельных вопросов трансформации сбережений в инвестиции в экономической науке, на наш взгляд, отсутствует макроэкономический анализ этих процессов в Казахстане. К тому же государство, признавая сбережения населения

как источник инвестиций, не делает ставку на сбережения населения в программах социально-экономического развития страны и, соответственно, не акцентирует должного внимания к его привлечению и использованию.

Цель исследования состоит в выявлении тенденций в формировании сбережений населения и перевоплощения их в инвестиционный ресурс.

Методология исследования. Трансформация сбережений в инвестиции представляется сложным явлением, сочетающим в себе взаимосвязанные процессы формирования самих сбережений, вовлекаемых в различные каналы инвестирования. Отсюда возникает необходимость изучения, сначала природы образования сбережений, далее - прослеживания каналов вовлечения в инвестиционный оборот, а затем определения количественных и качественных характеристик последствий этих процессов, в четвертых, выявление проблем, тормозящих эти процессы.

Проведенное исследование позволяет отразить следующие результаты:

Природа образования сбережений. Важным индикатором, характеризующим финансовый, в т.ч. инвестиционный потенциал населения, является уровень доходов населения. Количественная и качественная характеристика структуры денежных поступлений домашних хозяйств может быть представлена следующим образом.

На протяжении последних лет доходы населения увеличиваются, так за период с 2002 по 2012 гг. среднедушевые номинальные денежные доходы казахстанцев в месяц выросли в 5,8 раз, среднемесячная номинальная заработная плата на одного работника - в 4,9 раз и минимальный размер заработной платы - в 4,2 раз.

Структура денежных доходов такова, что на протяжении ряда лет большую долю занимают доходы от трудовой деятельности, затем социальные трансферты и прочие денежные поступления. Аналогичным образом в 2013 году наибольший удельный вес в структуре денежных поступлений домашних хозяйств приходится на доходы от трудовой деятельности - 81,2% и затем пенсии - 15,1%. Так, доходы от работы по найму обеспечивали 70,2% от всех доходов домохозяйств, доход от самостоятельной занятости и предпринимательской деятельности - 11,0%, пенсии - 15,1%, стипендии - 0,4%, адресная социальная и жилищная помощь - 0,0%, материальная помощь от родственников, алименты, прочие доходы - 3,3%, (см. таблицу 1).

Таблица 1

Структура денежных доходов населения, в процентах

	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Денежные доходы, тенге	10533	395 948	411390	465353	551227	619126	674945
Денежные доходы всего	100	100	100	100	100	100	100
в т.ч.:							
Доходы от трудовой деятельности	76	81	80	80,9	80,7	81,3	81,2
Социальные трансферты	19	15	16	15,3	15,0	14,9	15,1
Прочие денежные поступления	5	4	4	3,8	4,3	3,8	3,7

Рассчитано по данным [4, 5, 6, 7].

Как видно из приведенной таблицы, структура денежных доходов за рассматриваемый период изменилась в сторону некоторого увеличения удельной доли доходов от трудовой деятельности. При этом доход от трудовой деятельности, социальные трансферты росли за это время почти равными темпами, вследствие чего сильных

структурных перераспределений не наблюдается. Между тем, расходы домохозяйств для продолжения жизни человека состоят их потребительских расходов и расходов, не связанных непосредственно с потреблением и с каждым годом растут. Так, в 2013 году они составили 416,8 тыс. тенге, тогда как в 2007 году - 186,2 тыс. тенге.

Таблица 2

Структура и динамика денежных расходов домохозяйств

	2003	2008	2009	2010	2011	2012	2013
В тенге							
Денежные расходы всего, тенге, в т.ч. на:	80090	219883	236616	293514	346706	382636	416832
Потребительские расходы	76634	204699	219679	275369	323298	355556	386191
Налоги, сборы, платежи	159	337	434	420	736	634	719
Прочие денежные расходы	2556	14827	16503	17725	22672	26446	29921
В процентах							
Денежные расходы всего	100	100	100	100	100	100	100
в том числе на:							
Потребительские расходы	96	93,1	92,8	93,8	93,3	92,9	92,7
Налоги, сборы, платежи	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
Прочие денежные расходы	3,8	6,7	7,0	6,1	6,5	6,9	7,1

Рассчитано по данным [4, 5, 6, 7].

Как свидетельствуют данные приведенной таблицы 3, в структуре денежных расходов домохозяйств более 90% приходится на

потребительские расходы, из них более 40% приходится на продовольственные и 30% на непродовольственные расходы, 20% - на платные услуги.

Таблица 3

Структура потребительских расходов домашних хозяйств в период с 2003 по 2013 гг.

	Потребительские расходы	Продовольственные товары	Непродовольственные товары	Платные услуги
2003	100	50	27	23
2008	100	44	29	27
2009	100	45	29	26
2010	100	44,0	29,9	26,1
2011	100	48,6	28,4	23,0
2012	100	47,0	31,0	22,0
2013	100	46,3	31,4	22,3

Рассчитано по данным [7].

Для государства параметрами достаточности доходов населения для покрытия всех произведенных ими расходов служат такие показатели, как уровень бедности в стране, доля населения с доходами ниже прожиточного минимума, доля населения с доходами ниже стоимости продовольственной корзины. Потому, прослеживая динамику уровня бедности в Казахстане, важно

рассмотреть данные таких коэффициентов, как масштаб бедности, глубина и острота бедности.

Доля населения в Казахстане с доходами ниже прожиточного минимума с 34,6% в 1996 году до 3,1 в 2013 году и охватывает около 500 тыс. человек, что тоже весьма еще значительно. Коэффициент Джини (по 10% группам населения) в стране в 2013 году составил 0,278 против 0,319 в 1993 году,

что свидетельствует о том, что уровень неравенства между всеми группами населения небольшой.

Отсюда можно заключить, что постепенное сокращение неравномерного распределения доходов отражает положительную тенденцию на уровне жизни населения и в группах с доходом выше среднего также наблюдается тенденция к сбережению средств.

Каналы вовлечения сбережений в инвестиционные ресурсы. Одной из форм сбережения денежных средств являются вклады в коммерческие банки. В отличие от депозитов юридических лиц, значительная часть которых без всяких ограничений может быть использована для платежей или в других целях, основная часть сбережений населения представлена срочными вкладами. Вклады населения для банков являются одним из важных источников привлечения более длинных ресурсов, что в свою очередь делает их более дорогими.

В этих условиях главным аспектом привлекательности сбережений стал выступать уровень доходности. Потому более высокая ставка вознаграждения по вкладам в тенге, при отсутствии возможности получения девальвационного дохода по валютным вкладам, выступила основным стимулом предпочтения данного вида депозита, послужив существенному росту тенговых сбережений. 2010-2011 годы преломили тенденцию предпочтения валютных депозитов, сформировавшуюся в 2008 и 2009 годы, и восстановили доверие к тенге. Значительное улучшение состояния экономики и банковской системы, стабильность валютного курса, а также очередное снижение Казахстанским фондом гарантирования депозитов рекомендованного уровня ставок по привлекаемым от физических лиц вкладам изменили приоритеты на депозитном рынке.

За 2011 год вклады населения в банках (с учетом счетов нерезидентов) выросли на 16,2% до

2764,3 млрд. тенге. При этом в структуре депозитов населения также наблюдался активный процесс снижения уровня долларизации сбережений. Вклады населения в национальной валюте за год выросли на 48,6% до 1291,2 млрд. тенге, депозиты в иностранной валюте снизились на 8,7% до 1117,5 млрд. тенге. В итоге удельный вес тенговых депозитов населения повысился с 55,5 до 57,2%.

В 2012 году темп роста депозитов резидентов в депозитных организациях замедлился до 7,2% по сравнению с 14,3% в 2011 году, а объем сбережений достиг 8994,5 млрд. тенге или 59,8 млрд. долл. США в валютном эквиваленте. По отношению к ВВП объем депозитов снизился с 30,4% до 29,9%. Замедление темпов роста депозитной базы было обусловлено снижением депозитов юридических лиц. За 2012 год вклады населения в банках (с учетом счетов нерезидентов) выросли на 23,6% до 3409,5 млрд. тенге. Вклады населения в тенге выросли на 29,7% до 2072,5 млрд. тенге, депозиты в иностранной валюте увеличились на 15,2% до 1337,0 млрд. тенге, что привело к снижению уровня долларизации сбережений населения. В итоге удельный вес тенговых депозитов населения повысился с 57,9% до 60,8%.

На 01.01.2014 года объем вкладов физических лиц, составивший 3949,4 млрд. тенге, превысил показатели предыдущего года на 15,6%.

Динамика вкладов в банках во многом зависит от нескольких факторов: уровня жизни населения, степени доверия к банковской системе, а также наличия альтернативных источников вложения средств для частного инвестора. И именно влиянием всех этих факторов в совокупности на фоне начавшегося подъема экономики Казахстана определялся рост сбережений населения в банках второго уровня.

Таблица 4

Депозиты населения, на конец периода

млрд. тенге

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Всего депозиты	1447,9	1500,0	1936,3	2249,8	2764,3	3409,5	3945,5
в т.ч.							
Текущие счета	3,9	3,5	3,2	5,1	10,3	17,6	30,3
До востребования	193,2	198,7	296,2	296,6	345,3	457,4	499,4
Срочные вклады	1250,8	1297,8	1636,9	1948,1	2408,7	2934,5	3415,8
Доля срочных, %	86,6	86,8	84,7	86,8	87,1	86,1	86,6
в т.ч. вклады							
В тенге	744,1	871,9	841,1	1249,6	1597,9	2072,5	2168,6
В инвалюте	506,7	628,0	1095,3	1000,1	1160,6	1336,9	1797,8
Доля в тенге, %	62,4	41,9	43,4	55,5	57,2	60,8	75,9

Рассчитано по данным [8].

При этом в структуре депозитов населения также наблюдался активный процесс снижения уровня долларизации сбережений, поскольку депозиты физических лиц в национальной валюте повысились в годовом выражении на 6,2%, в иностранной валюте – на 30,9%. Удельный вес тенговых депозитов населения повысился с 60,8% до 75,9%.

Между тем следует отметить, что с начала 2013 года наметилась тенденция перегруппировки вкладов, когда вклады в тенге выросли с 2 трлн.

81 млрд. тенге до 2 трлн. 205 млрд. тенге, а к августу снизились до 2 трлн. 88 млрд. тенге. При этом накопления в иностранной валюте за июль выросли сразу на 177 млрд. тенге. Население за месяц перегнало \$1,2 млрд. с тенговых депозитов на сберегательные счета в иностранной валюте.

Все это явилось следствием того, что эффективная 9,4% ставка вознаграждения в тенге покрывает инфляцию и обеспечивает небольшую норму прибыли, а ставки по долларовой депозитам сулят прибыль лишь при очень весомых объемах сбережений. В противном случае доход будет просто

незаметным, т.е. от 5% и ниже, по вкладам в евро в большинстве банков вообще стремятся к нулю в связи с турбулентностью в еврозоне. Как известно, в числе основных инвесторов в Казахстане были не только банки, но и пенсионные фонды, совокупный инвестиционный портфель которых с учетом пенсионных активов НПФ составил 3129,4 млрд. тенге. Причем накопительные пенсионные фонды, страховые компании и паевые инвестиционные фонды, занимающиеся привлечением сбережений населения, имеют свои специфические цели, условия и сроки привлечения.

В Республике Казахстан за период с 2007 года по 2012 год пенсионные накопления увеличились на 298% или на 2,715 млрд. тг., пенсионные взносы на 328% или на 2,241 млрд. тг., а полученный инвестиционный доход на 191% или на 488 млн. тг.

Для республики принципиально важно было сформировать способность фондовых рынков освоить эти пенсионные накопления в качестве инвестиционного ресурса и избежать при этом всевозможных негативных последствий. Кроме того, выбор национальной модели пенсионного обеспечения и ее эффективное функционирование всегда обусловлены фундаментальными составляющими жизнеобеспечения общества, где пенсия рассматривается как часть совокупных доходов населения, поэтому важно оценивать совокупные размеры средств на пенсионное обеспечение как долю в совокупных доходах населения, образовавшуюся в результате перераспределительных процессов.

Как свидетельствуют данные Агентства РК по статистике, удельный вес пенсий в совокупных доходах населения страны до 2008 года сокращался, затем следует небольшое увеличение. Так, если в 1990г., до реформы пенсионной системы, доля пенсий в совокупных доходах граждан составляла 52%, то в период проведения реформы пенсионной системы этот показатель снизился до 30–33%.

Исследование позволяет констатировать, что при всех своих преимуществах накопительная пенсионная система имеет свои особенности, которые проявляются в определенных негативных социальных и экономических последствиях.

Прежде всего, это касается прямой зависимости накопительной составляющей смешанной модели от макроэкономических параметров развития страны, когда проявления нестабильности экономики, выражающиеся в высоких темпах инфляции, падении темпов роста ВВП, снижении занятости и оплаты труда, дестабилизации инвестиционных факторов роста, декларации государственных гарантий, порождают значительные экономические и социальные риски для ее функционирования.

Прирост ВВП РК в среднем с 2002 года по 2013 год составляет 23%. В среднем за период с 2007 года по 2012 год отношение пенсионных накоплений к ВВП в РК составил 10% и показатели коррелируются (корреляция - 99,2%).

Рисунок 1



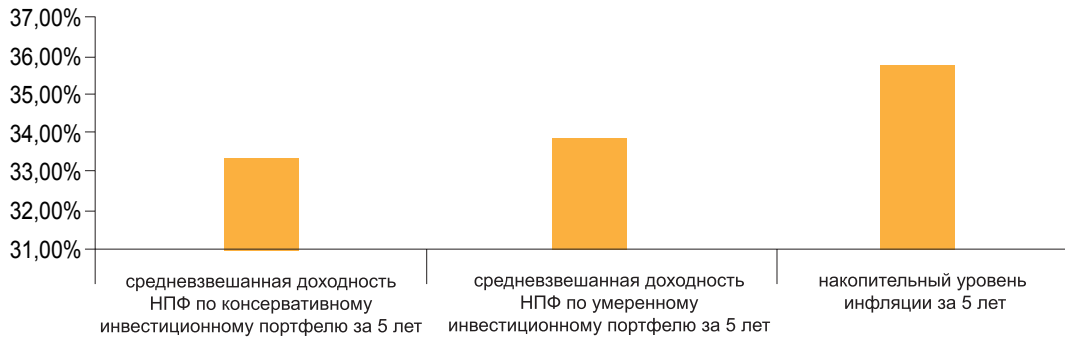
Источник: Рассчитано по данным Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка РК [10].

Между тем, накопленный уровень инфляции значительно превышает средневзвешенные доходности, как по консервативному, так и по умеренному инвестиционному портфелю, (см. рисунок 2).

Рисунок 2

Средневзвешенная доходность НПФ и инфляция в РК за 5 лет

в процентах



Источник: Составлено по данным Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка РК [10]

Любой канал инвестирования ресурсов НПФ доходность ставит в зависимость от уровня инфляции. С 1997г., если не считать 2002-2003 г., когда она опустилась до 5,9 и 6,4%, соответственно, инфляция находилась на умеренно высоком (более 7-8%) или на высоком уровне: 13,2% в 2000г., 10,8% и 17% в 2008 и 2009 г. Однако, по-прежнему, главным источником инфляции остается монетарный фактор и лишь при достижении инфляции до этого уровня 2-3% можно предполагать позитивную доходность пенсионных накоплений. Особенность казахстанского

варианта заключается в том, что импульс, дающий рост доходности также не работает, поскольку Правительство страны привлекает накопленные ресурсы НПФ на покрытие бюджетного дефицита или на другие цели под низкие проценты (на уровне 2-3% доходности).

Надо полагать, что при уровне инфляции на уровне 7-8% любой рост экономики будет отрицательным, причем по широкому спектру направлений (снижение реальных доходов по инвестициям из-за высокой процентной ставки на

банковские кредиты, через ограничения спроса на товары и услуги, постоянное значительное отставание роста производительности труда от роста реальной заработной платы) [11].

Ситуация такова, что государство субсидирует из бюджета половину ставки банковских кредитов, дает гарантии банкам за кредиты, из бюджета и из НФ РК направляет мощные потоки денег на многие проекты по программе ГПФИИР, давшие жизнь сотням заводов и фирм. Между тем, успехи этого не подкреплены ростом произведенной продукции промышленности, ростом экспорта. Так, например, наблюдается резкий спад промышленного производства с 109,6% в 2010г. до 103,5% в 2012г. По итогам 2013 года рост экономики составил 6%, инвестиции увеличились на 6,5%, промышленное производство – на 2,3%, объемы строительства – на 3%, валовый выпуск продукции сельского хозяйства – на 11,6%.

Что же касается определения характера воздействия этих процессов на макроэкономические показатели РК, то следует представить следующее.

Проведенные расчеты показали, что с увеличением номинальных денежных доходов населения на 1 единицу ВВП увеличивается в 0,711 раза. С увеличением ВВП на 1 единицу инвестиции увеличиваются в 0,372 раза. С увеличением на 1 единицу номинальных денежных доходов населения за минусом доходов населения, использованные на потребление, ВВП увеличится в 0,143 раза. Зависимость ВВП от депозита и пенсионных сбережений также и с ростом депозитов на 1 млн. тенге ВВП возрастет в среднем на 0,004329 млрд. тенге при неизменном уровне пенсионных сбережений. Увеличение пенсионных сбережений 1 млн. тенге при тех же размерах депозита вызывает рост ВВП на 0,32233 млрд. тенге.

О сильной тесноте связи между отобранными факторами и экономическим ростом свидетельствует индекс множественной корреляции, равный $R=0,98$. Также, вариация объема ВВП на $R^2=98\%$ объясняется вариацией факторов депозитов и пенсионных фондов.

Оценку значимости (адекватности) построенной модели подтверждает фактическое значение Фишера: $F_{факт} = 429,42$, которая при $\alpha = 0,05$ превышает табличное $F_{таб.} = 3,68$.

Таким образом, на примере приведенных данных видим, что привлечение в экономику Казахстана депозита и пенсионных сбережений способствует ВВП Казахстана переходу в режим устойчивого роста.

Проведенные расчеты показывают, что с увеличением на 1 единицу доходов населения, используемых на потребление, инвестиции уменьшаются в 0,144 раза. С увеличением на 1 единицу номинальных денежных доходов населения за минусом доходов населения, использованных на потребление, инвестиции увеличиваются в 0,575 раза.

Нельзя отрицать факта того, что помимо двух выше названных крупнейших источников в республике активизирована была работа по развитию альтернативных источников привлечения сбережений через такие частные институты, как фонды недвижимости (REIT), хеджевые фонды, возможность внедрения которых уже существует на законодательном уровне, в части, которая не препятствует созданию системы адекватного регулирования рисков институциональных инвесторов.

По данным Нацбанка РК количество паевых инвестиционных фондов, в т.ч. открытых, закрытых, так и интервальных ежегодно сокращается, и, если на

01.01.2012 году насчитывалось 125, то на 01.01.2014г. сократилось до 99. Аналогичным образом, за этот же период сокращается и количество пащиков паевых инвестиционных фондов, т.е. с 456247 до 418313, за исключением акционерных инвестиционных фондов, число которых возросло с 28830 до 37223.

Совокупные активы паевых инвестиционных фондов и акционерных инвестиционных фондов по состоянию на 1 января 2014 года составляют 418,3 млрд. тенге и 37,2 млрд. тенге, соответственно. Активы паевых инвестиционных фондов за 2013 год уменьшились на 27,3%, активы акционерных инвестиционных фондов снизились на 21,9%.

В совокупном инвестиционном портфеле паевых инвестиционных фондов основную долю занимает имущество – 50,2% (210,1 млрд. тенге), тогда как иное имущество в портфеле акционерных инвестиционных фондов занимает 55,7% (20,7 млрд. тенге).

Негосударственные ценные бумаги эмитентов РК занимают в инвестиционном портфеле паевых инвестиционных фондов 1,6%, в портфеле акционерных инвестиционных фондов – 9,0%. Доля негосударственных ценных бумаг иностранных эмитентов в совокупном портфеле ПИФ-ов составила – 37,8%.

Среди стран СНГ страховой рынок Казахстана является одним из наиболее динамично развивающихся. В последние годы в республике наметилась устойчивая тенденция роста всех основных показателей рынка. Особенностью казахстанского страхового рынка также является и то, что, несмотря на достаточно развитую конкуренцию среди страховщиков, ведущую роль занимают десять компаний, которым принадлежит более 80% рынка (у пятерки лидеров – свыше 60%) [12]. При этом надо заметить, что по состоянию на 1 января 2014 года на страховом рынке Республики Казахстан осуществляли лицензированную деятельность 34 страховых организации (в том числе по страхованию жизни – 7), 14 страховых брокеров, 72 актуария.

На 1 января 2014г. объем суммарного инвестиционного портфеля страховых (перестраховочных) организаций составил 408374 млн. тенге. При этом на вклады в банках второго уровня приходится 31,41%, на долю корпоративных ценных бумаг эмитентов Республики Казахстан – 39,17%, государственных ценных бумаг Республики Казахстан – 17,41%.

Долгосрочное страхование жизни, как важнейший источник долгосрочных инвестиционных ресурсов, достаточно малы по объёму для такой страны, как Казахстан. Между тем, страхование повышает инвестиционный потенциал и даёт возможность увеличить состояние и богатство нации, поскольку страховые компании через долгосрочное страхование жизни привлекают деньги в экономику на достаточно продолжительный промежуток времени, и становятся тем самым инструментом, который может достаточно эффективно способствовать развитию системы институциональных инвестиций, что особенно важно для экономики страны.

Сектор страхования жизни остается практически неразвитым. К числу причин этого можно отнести недостаточную платёжеспособность населения, отсутствие реальных стимулов для вложения свободных средств в долгосрочные виды страхования, сложившиеся к страховому рынку и исторически сложившуюся ориентированность населения на социальную и иную помощь со стороны государства.

Следующий канал инвестиционных ресурсов

видится в реализации программы «Народного IPO», где предусматривалось, что минимальный уровень дивидендов составит 40% от чистой прибыли. По прогнозу общий инвестиционный доход за период держания (доход от прироста стоимости акции + дивидендный доход) по акциям КТО за последующие 12 месяцев порядка составит должен 35-40% годовых. В июне 2013 года компания выплатила дивиденд в размере 75 тенге на 1 акцию, что составило 87% от чистой прибыли за 2013 год. Для инвесторов дивидендная доходность составила 10% за полгода. Ныне акция компании КТО торгуется на уровне 1260 тенге, а в январе 2014 года - 1295 тенге за акцию. Дивиденд, полученный за первые полгода, составил 10,34%. Рост в цене акции составил 72,41%. Общий доход за первые полгода составил 82,75%. Годовая доходность за полтора года составила 68,49%.

Инвестирование в акции фондов недвижимости дает как крупному, так и мелкому инвестору возможность участвовать в профессионально управляемом портфеле и диверсифицировать свои риски, поскольку динамика акций фондов недвижимости, как правило, не следует общему направлению движения фондового рынка.

В целях развития фондов недвижимости в республике необходимо создание широкого круга компаний, профессионально управляющих коммерческой недвижимостью, сформировавших достаточный пул объектов для выпуска ценных бумаг и обеспечивающих стабильный доход посредством сдачи в аренду этой недвижимости.

Для диверсификации рисков внутренних инвесторов учитываются необходимость создания и развития хеджевых фондов как альтернативного способа размещения ресурсов на рынке с точки зрения инвестора.

В качестве одного из дополнительных источников привлечения ресурсов может послужить дальнейшее развитие исламского финансирования. Ныне идет разработка законодательной базы, регулирующей отношения.

Однако трудности проникновения средств населения на фондовый рынок Казахстана еще более многообразны, поскольку в стране не сформирован полноценный финансовый рынок. Как правило, на передовых биржах других стран, в основном Лондонской и Нью-Йоркской биржах, участвуют акции богатых компаний сырьевого сектора, тогда как на казахстанской бирже ограничены в основном акциями нескольких банков. Не сложилась хорошо конкурируемая рыночная экономика и свободное предпринимательство, следствием чего финансовые средства различных пенсионных фондов не стали предметом конкуренции фирм.

К тому же, острый дефицит высококвалифицированных кадров и компетентных чиновников, нехватка высокопрофессиональных менеджеров, лидеров бизнеса, способных вырабатывать и принимать наилучшие долговременные стратегии ведения частного бизнеса, повышении его конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках.

Таким образом, можно констатировать, что сложившаяся ситуация не переволновала накопления

населения в источник длинных денег для бизнеса, по-прежнему, в стране отсутствует возможность зарабатывать и увеличивать доходы, облегчить развитие эффективного и конкурентоспособного частного бизнеса. Однако, это, пожалуй, не единственные причины, объясняющие вялую динамику накоплений. Надо отметить, что, несмотря на различные структурные изменения в составе депозитов населения, снижение и рост тенговой части вкладов, наличие элементов оттока и перетока в определенные периоды времени как рассматриваемый период депозиты населения ограничили лишь замедлением темпов роста. Практически населения ныне не имеет должных стимулов к сбережению, как в тенге, так и в иностранной валюте. Депозиты открываются и расширяются за счет той небольшой доли населения, доходы которой намного превышают потребительские нужды. Излишки им приходится доверять банкам, поскольку других способов сбережения мало. Недвижимость потеряла свою былую привлекательность, ПИФы не блистают доходностью, фондовый рынок по-прежнему «спящий», да и «народное IPO» не дала нужного импульса активизации.

Важно отметить, что объединение всех накопительных фондов в один также устранили возможность формирования конкурентного рынка финансовых ресурсов НПФ, где различные пенсионные фонды могли конкурировать между собой и с банками в предоставлении частным фирмам МСБ своих финансовых средств, на выгодных для себя условиях. Взаимно и фирмы могли бороться за ресурсы различных пенсионных фондов. Практически имело место огосударствление еще одного института экономики.

Все это является следствием того, что в программах социально-экономического развития страны не акцентируется должного внимания к привлечению и использованию пенсионных ресурсов. Соответственно, нет эффективных механизмов по их привлечению и использованию в экономике.

Механизмы социальной защиты должны стать катализаторами или аккумуляторами инвестиционной активности хозяйствующих субъектов и их корпоративной культуры. Пока же над предпринимателями довлеют всевозможные административные барьеры и экономические ограничения, аппарат государственных чиновников таможенных, правоохранительных, налоговых, местных органов. Успехи могут быть следствием наличия реальной защиты права частной собственности, свободы в ведении бизнеса, благополучного бизнес-климата.

Не стоит забывать о том, что в Европе МСБ до сих пор не вышел из кризиса, поскольку правительства стран сформировали свои финансовые ресурсы лишь из банковских кредитов, анимируя солидарную систему и не используя в должной мере пенсионные, страховые, венчурные, совместные фонды.

Потому казахстанскому рынку нужна принципиально новая психология формирования сбережений и накоплений, стимулирующая развитие и совершенствование рынка инвестиций и фондового рынка, являющихся инструментами их формирования и роста.

Литература

1. Белозеров С.А. Социально-экономическая сущность финансов домашнего хозяйства // Финансовый мир. Вып. 2 - М.: Изд-во Проспект, 2004. С. 61.
2. Шохин А.Н. Денежные сбережения населения как экономическая категория. М.: 1984. С.3.
3. Булатов А.С. К вопросу о трансформации сбережений в инвестиции // Деньги и кредит. 2003. № 4. С. 38-47.
4. Казахстан в цифрах. русс. inddwww.stat.kz/.../20111 /Казахстан%20в% 20цифрах%20рус.pdf
5. Мониторинг потребления и доходов населения в Республике Казахстан (по итогам 2011 года) <http://www.stat.kz/publishing/Pages/>.
6. Краткий статистический бюллетень «Социально-экономическое развитие Республики Казахстан» содержит основные показатели развития экономики и социальной сферы в январе-декабре 2011г. <http://www.stat.kz/publishing/Pages/publications.aspx>.
7. Уровень жизни населения <http://www.stat.gov.kz/digital/uzhn/Pages/default.aspx>.
8. Ежемесячный отчет Национального банка РК «Статистический бюллетень», <http://www.nationalbank.kz/>.
9. Национального банка РК [9=12].
10. Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка РК <http://www.afn.kz/>.
11. <http://www.kursiv.kz/upload/post/2222.png>.
12. Текущее состояние страхового сектора Республики Казахстан на 1 января 2014 года. <http://www.afn.kz/attachments/110/0/publish0-1072160.pdf>.

Резюме:

Мақалада халық жинақтарын инвестициялық ресурсқа айналдыру үрдістері байқалады. Авторлар Қазақстан халқының кірістерін талдай келе, халықтың жинақтарын қалыптастырудағы үрдістерді анықтау және оларды инвестициялық ресурсқа айналдыру мәселесіне назар аударады. Сонымен қатар Қазақстанда қалыптасып дамып отырған жинақтарды инвестициялау үдерісіне тартудың түрлі бағыттары мен нысандары, оны қолдануға ықпал ететін және кедергі келтіретін факторлар қарастырылады.

Негізгі сөздер: халқының кірістері, жинақтары, халықтың қорланымы, инвестициялық ресурстар, үй шаруашылығы, қаржы институттары.

В статье прослеживаются тенденции перевоплощения сбережений населения в инвестиционный ресурс. Авторы, анализируя доходы населения в Казахстане, концентрируют внимание на выявлении тенденции в формировании сбережений населения и их трансформации в инвестиционный ресурс. Здесь же рассматриваются различные направления и формы втягивания сбережений в процесс инвестирования, получившие развитие в Казахстане, факторы, способствующие и тормозящие их применение.

Ключевые слова: доходы населения, сбережения, накопления, инвестиционные ресурсы, домашние хозяйства, финансовые институты.

In this article the tendencies of population income's transformation into investment resource are observed. Authors pay attention on revealing the tendencies of population savings formation and their transformation into investment resource by analyzing the population incomes in Kazakhstan. Different directions and forms of involving savings into the process of investing, which is developing in Kazakhstan, as well as factors, which contribute and inhibit to their usage, are also considered.

Keywords: Population incomes, savings, accumulation, investment resources, household, financial institutions.

Сведения об авторах:

Сембиева Л. М. – профессор кафедры «Финансы» Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева.

Мадиярова Д. М. - профессор кафедры «Экономика» Евразийского национального университета им. Л.Н. Гумилева, д.э.н.

Электронный атлас как средство мониторинга и координации инновационных процессов в Республике Казахстан

А. Жупарова

Казахский Национальный университет имени аль-Фараби

Мировой опыт измерения инноваций демонстрирует успешность использования электронного атласа в качестве инструмента управления инновационными процессами. Наиболее известные в мире интерактивные карты являются следующие:

Карта открытых инноваций (Open Innovation Map - OIM) является платформой, предназначенной для определения ключевых субъектов в области открытых инноваций, а также новых творческих систем и многопрофильных компаний в мировом масштабе.

Карта инноваций в области медицины показывает инновационную модель на государственном уровне, а также на уровне медицинских учреждений, где инновационные модели проходят испытания.

Экологическая карта инноваций (Environmental Innovation Map) представляет собой карту, показывающую инновационные разработки, направленные на решение экологических проблем.

В целях развития системы управления инновационными процессами в Республике Казахстан, учитывая разработки зарубежных исследователей в использовании интерактивных карт для эффективного управления инновациями, нами тоже была предпринята попытка создания интерактивного электронного атласа. Цель разработки электронного атласа – усовершенствование системы управления инновационными процессами в РК, на основе расчета эффективности инновационной деятельности регионов Казахстана, с использованием следующих показателей:

1. В качестве показателя, учитывающего зависимость инновационной деятельности от результатов научно-исследовательской работы, нами рассмотрен показатель производительности труда работников, занятых в научной сфере, включая магистрантов и докторантов вузов. I_1 – показатель эффективности (производительности) научно-исследовательской деятельности.

$$I_1 = \frac{\text{Количество патентов и опубликованных научных статей} \cdot \text{ImpactFactor}}{\text{Количество научных работников}} * 100\% \quad (1)$$

2. Поскольку наиболее уязвимым местом инновационной деятельности в Казахстане является процесс коммерциализации инноваций, а вышеназванный показатель отражает результативность только научно-исследовательской деятельности, считаем целесообразным для

оценки эффективности передачи знаний в экономику использовать показатель I_2 , отражающий соотношение количества проданных (коммерциализированных) научно-исследовательских разработок к общему количеству научно-исследовательских разработок.

$$I_2 = \frac{\text{Количество опроданных (коммерциализированных) НИР}}{\text{Количество НИР}} * 100\% \quad (2)$$

3. Для оценки уровня эффективности уже реализованных инновационных проектов предлагаем использовать показатель, отражающий соотношение объема инновационной продукции, полученной на данном этапе от реализованных инновационных проектов и затрат на технологические инновации.

Динамика данного показателя может служить индикатором возможной окупаемости (убыточности) реализованных в разных регионах инновационных проектов и позволит предпринимать корректирующие действия.

I_3 – показатель эффективности реализованных инновационных проектов

$$I_3 = \frac{\text{Объем инновационной продукции}}{\text{Затраты на технологические инновации}} * 100\% \quad (3)$$

Электронный атлас позволяет решать следующие задачи:

1. В электронной форме осуществлять мониторинг и оперативно представлять в электронной форме информацию об уровне инновационного развития.
2. Автоматизировать процессы управления

инновационным развитием регионов (отраслей).

3. Повысить уровень информированности регионов о собственном уровне развитии инновационной деятельности в сравнении с другими регионами.
4. Управлять ключевыми показателями развития научно-исследовательской и

инновационной деятельности регионов страны в целях ее стимулирования и создания среды соперничества между регионами.

5. Обеспечить архивное хранение истории инновационного развития регионов (отраслей) и рекомендаций для дальнейшего повышения ее с целью анализа динамики инновационных процессов.

Алгоритм расчета значений индикатора инновационного развития регионов Казахстана основывается на следующих этапах:

1. По каждому показателю были собраны официальные статистические данные за последний доступный год. Поскольку инновационные процессы протекают в Республике Казахстан не столь динамичны, а также отсутствуют в достаточном количестве базы статистических данных, нам удалось рассчитать показатели по регионам за 2012 год.
2. Произведен расчет показателей по всем регионам.
- 2.1. Расчет показателя эффективности научно-исследовательской деятельности для региона содержит следующие категории данных: регион, количество патентов, количество научных публикаций с Impact Factor (IF), количество научных работников.
- 2.2. Расчет эффективности передачи знаний в экономику содержит следующие категории

данных: регион, количество проданных (коммерциализированных) научно-исследовательских работ (НИР), количество НИР.

- 2.3. Расчет эффективности реализованных инновационных проектов содержит следующие категории данных: регион, объем инновационной продукции, затраты на технологические инновации.
3. Полученные данные нормировались методом простого среднего. Таким образом, формула расчета итогового индикатора выглядит следующим образом:

$$I_i = \sum_{j=1}^n X_i^j$$

I_i – значение индикатора инновационного развития для региона i

n – суммарное число показателей, по которым рассчитывается индикатор

Далее представлен более детальный анализ позиций регионов по компонентам рейтинга. Приводится ранжирование регионов по подрейтингам (эффективность научно-исследовательской деятельности, эффективность передачи знаний в экономику, эффективность реализованных инновационных проектов).

Первый показатель эффективности научно-исследовательской деятельности по регионам рассчитан в таблице 1 и рисунке 1.

Таблица 1

Анализ эффективности научно-исследовательской деятельности по регионам за 2012 год

Название региона	Количество патентов	Количество опубликованных научных статей, вошедших в базу данных WebofKnowledge	Количество научных работников	Итог расчета показателя научно-исследовательской деятельности, в %
Западно-Казахстанская	184	7	516	37,02
Павлодарская	87	4	292	31,16
Мангистауская	111	3	569	20,04
Кызылординская	16	9	192	13,02
Жамбылская	39	4	350	12,29
г.Астана	97	254	3024	11,61
Актюбинская	12	7	172	11,05
Костанайская	21	4	268	9,33
Карагандинская	94	15	1189	9,17
Акмолинская	64	18	936	8,76
Южно-Казахстанская	73	14	994	8,75
Алматинская	11	21	415	7,71
г.Алматы	102	318	8644	4,86
Атырауская	17	4	605	3,47
Северо-Казахстанская	5	4	325	2,77
Восточно-Казахстанская	24	7	1913	1,62

Рисунок 1

**Позиции регионов Казахстана по показателю
«Эффективность научно-исследовательской
деятельности»**

в процентах



Лидерами по уровню развития научных исследований и разработок (см. рис. выше) являются следующие регионы (свыше 101% от среднего значения, в скобках указан процент от среднего значения интегрального индекса по регионам Казахстана):

1. Западно-Казахстанская область (125%).
2. Павлодарская область (119%).
3. Мангистауская область (108%).
4. Кызылординская область (101%).

Данные области показывают хороший результат по показателю благодаря наличию патентов, однако количество публикаций в высокорейтинговых журналах остается низким. В Западно-Казахстанской области на 100 научных работников насчитывается 36 патентов, или почти каждый третий научный работник в 2012 году получил патент. В Павлодарской области каждый четвертый научный работник в 2012 году получил патент.

Восточно-Казахстанская область показал самый низкий показатель (1,62%). В данной области только каждый 80-й работник имеет патент или научную публикацию в высокорейтинговом журнале. В Северо-Казахстанской области каждый 40-й научный работник.

Несмотря на то, что наибольшее количество лиц, занимающихся исследованиями, сосредоточены в г.Алматы (8644) и г.Астана (3024), эффективность научных работников остается значительно низкой. В г.Алматы каждый 20-й работник получил патент или опубликовал статью в высокорейтинговом журнале, а в г.Астане - каждый 11-й.

В целом по стране данный показатель равен 8,09%, или каждый 12 научный работник получил патент или опубликовал статью в высокорейтинговом научном издании.

Показатель эффективности научно-инновационной деятельности в Германии, являющейся лидером по инновационным разработкам, составляет 28%, то есть каждый 4 работник, занимающийся исследованиями, показал результат.

Анализ эффективности научно-исследовательской деятельности позволяет сделать следующие выводы:

1. Показатель эффективности научно-исследовательской деятельности остается значительно ниже общемирового значения.
2. Высокий результат эффективности научно-инновационной деятельности в некоторых регионах связан с наличием научных центров в регионах (Западно-Казахстанская область, Кызылординская область).
3. Отставание во многих регионах связано с устареванием научно-технической базы.
4. Неэффективный порядок финансирования научных исследований. Так, грантовое финансирование Министерства образования и науки РК в основном получают крупные ВУЗы страны, которые сосредоточены в г. Астана и Алматы, однако данные регионы показывают значительное отставание не только от мировых значений, но и от других регионов Казахстана.
5. Международная кооперация в области научных исследований значительно влияет на развитие науки в регионах. Так Западно-Казахстанская область, где сосредоточено большое количество зарубежных ученых и исследователей по результату эффективности научно-исследовательской деятельности обогнал даже Германию.
6. Тематика научных исследований в целом по стране остается не актуальной, об этом свидетельствует количество высокорейтинговых публикаций.

Следующий показатель «Эффективность передачи знаний в экономику» проанализирован в таблице 2 и на рисунке 2.

Таблица 2

**Анализ эффективности передачи знаний в
экономику**

Название региона	Количество коммерциализированных НИР	Количество НИР	Итог расчета показателя передачи знаний в экономику, %
Актюбинская	39	12	325,00
Карагандинская	131	94	139,36
Алматинская	14	11	127,27
Ақмолинская	64	64	100,00
Кызылординская	16	16	100,00
Павлодарская	85	87	97,70
Атырауская	16	17	94,12
Восточно-Казахстанская	20	24	83,33
г.Астана	75	97	77,32
г.Алматы	78	102	76,47
Жамбылская	24	39	61,54
Северо-Казахстанская	2	5	40,00
Мангистауская	34	111	30,63
Костанайская	5	21	23,81
Южно-Казахстанская	17	73	23,29
Западно-Казахстанская	31	184	16,85

Рисунок 2

Позиции регионов Казахстана по подрейтингу «Эффективность передачи знаний в экономику»



Лидерами показателю «Эффективность передачи знаний в экономику» (см. рис. выше) являются следующие регионы (свыше 106% от среднего значения, в скобках указан процент от среднего значения интегрального индекса по регионам Казахстана):

1. Актыбинская область (336%).
2. Карагандинская область (151%).
3. Алматинская область (139%).
4. Атырауская область (155%).
5. Кызылординская область (111%).
6. Акмолинская область (111%).
7. Павлодарская область (109%).
8. Атырауская область (106%).

Показатель передачи знаний в экономику в Актыбинской области составил 325%. Наличие полезных ископаемых в данной области и их промышленная переработка, деятельность научно-исследовательских структур промышленных предприятий являются основной предпосылкой для формирования индустриально инновационного центра.

Западно-Казахстанская область заняла последнее место по рейтингу «Эффективность передачи знаний в экономику». Основная причина в том, что недропользователи не производят обязательные отчисления от своего дохода на казахстанские научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки (НИОКР) потому, что в стране нет органа, который дает заключение, что эти разработки действительно таковые. Расходы технопарка в среднем четырехкратно превысили доходы, из 120 проектов получили финансирование только 5 процентов.

Анализ показателя эффективности передачи знаний в экономику позволяет сделать следующие выводы:

- Низкий показатель коммерциализации связан с тем, что в целом по стране существует низкий спрос производственного сектора экономики на новые отечественные разработки.
- В некоторых регионах существует тенденция коммерциализации зарубежных НИР. (Актыбинская и Карагандинская область)
- В некоторых регионах низкая коммерциализация связана с недостаточным

количеством патентных служб и квалифицированных кадров. В Западно-Казахстанской области вообще отсутствует центр коммерциализации технологий.

- Незаинтересованность авторов-разработчиков, полученных по государственным контрактам, в обеспечении правовой охраны своих результатов является одной из причин низкой эффективности передачи знаний в экономику.
- Отсутствие централизованной системы мониторинга патентов для последующей коммерциализации.

Анализ эффективности реализованных инновационных проектов рассмотрен в таблице 3 и на рисунке 3.

Таблица 3

Анализ эффективности реализованных инновационных проектов

Название региона	Объем инновационной продукции	Затраты на технологические инновации	Итог расчета показателя эффективности реализованных инновационных проектов
Павлодарская	97 620,0	5 197,3	1878,28
Карагандинская	29 769,7	6 722,9	442,81
Западно-Казахстанская	30 891,5	9 319,2	331,48
Южно-Казахстанская	99 332,1	33 393,2	297,46
Мангистауская	22 588,7	11 208,2	201,54
Акмолинская	19 902,1	10 356,4	192,17
г.Алматы	12 579,1	8 345,4	150,73
Восточно-Казахстанская	4 399,3	3 053,3	144,08
Жамбылская	19 181,2	18 853,8	101,74
Алматинская	13 288,0	14 971,9	88,75
Костанайская	3 645,0	4 558,2	79,97
Северо-Казахстанская	6 098,3	13 985,0	43,61
Кызылординская	3 609,0	9 138,4	39,49
Атырауская	4 772,2	15 838,9	30,13
Актыбинская	6 542,4	56 039,6	11,67
г.Астана	4 787,0	104 657,6	4,57

Рисунок 3

Позиции регионов Казахстана по подрейтингу «Эффективность реализованных инновационных проектов»



Лидерами по показателю «Эффективность реализованных инновационных проектов» (см. рис. выше) являются следующие регионы (свыше 145% от среднего значения, в скобках указан процент от среднего значения интегрального индекса по регионам Казахстана):

1. Павлодарская область (1700%).
2. Карагандинская область (290%).
3. Западно-Казахстанская область (179%).
4. Южно-Казахстанская область (145%).

В 2012 году Павлодарская область названа лидером в области по выпуску инновационной продукции. На регион приходится 26 процентов от всех производимых в Казахстане инновационных технологий. В Павлодарской области в 2012 году Министерство индустрии и новых технологий одобрило 34 инновационных проектов. В данную область также вкладывают зарубежные инвестиции, например, проектом по строительству на границе Павлодарской и Акмолинской областей ветроэлектростанции мощностью 50 мегаватт, заинтересовался Государственный банк развития Китая. В рамках заключённого меморандума китайская сторона взялась профинансировать строительство стоимостью в 15 миллиардов тенге.

По данному рейтингу г.Астана отстала от всех регионов. Это связано с тем, что большинство затрат на инновации в городе связаны с социальными проектами. Кроме того, в г.Астана новые технологии и достижения науки внедряются в рамках масштабного проекта SMART-Астана. В городе реализуются 8 проектов на общую сумму более 110 миллионов тенге.

Подчеркнем, что все эти проекты очень затратны и направлены на улучшения благоприятных условий для жителей города.

Анализ показателя «Эффективность реализованных инновационных проектов» позволяет сделать следующие выводы:

1. Высокая эффективность реализованных инновационных проектов в некоторых регионах связана с тем, что руководство региона неправильно трактует понятия инновационная продукция. Так, например, Проект «Производство карбамидоформальдегидной смолы и продуктов ее глубокой переработки» по мировому значению не считается инновационным предприятием.
2. Высокая эффективность реализованных инновационных проектов в некоторых регионах связана с тем, что в регионе привлекаются зарубежные технологии. Например, запуск Кардиохирургического центра в г.Павлодар. Технология проведения операций переняли с Новосибирского Кардиохирургического института.
3. Действующие программы финансирования НИР в целом охватывают практически весь поток новых проектов. При этом продукция может считаться инновационной только для страны.
4. В некоторых регионах инновационные проекты очень затратные и приносят незначительный доход (г.Астана, Актыбинская область, Атырауская область и Кызылординская область).

5. В целом в РК по сравнению с предыдущими годами количество инновационных проектов значительно выросло в связи с тем, что началась программа Карты индустриализации.

Анализ эффективности управления инновационными процессами в Республике Казахстан для целей мониторинга и управления обновляется в онлайн режиме. Каждый вариант показывает уровень инновационного развития регионов за предшествующий год.

Можем сказать, что лидерами по уровню инновационного развития по итогам 2012 года является Павлодарская, Карагандинская и Западно-Казахстанская области. Интегральный рейтинг всех трех показателей представлен в таблице 4 и на рисунке 4.

Таблице 4

Интегральный рейтинг всех трех показателей

Область	Рейтинг
Павлодарская	20,07
Карагандинская	5,91
Западно-Казахстанская	3,85
Актыбинская	3,48
Южно-Казахстанская	3,30
Акмолинская	3,01
Мангистауская	2,52
г.Алматы	2,32
Восточно-Казахстанская	2,29
Алматинская	2,24
Жамбылская	1,76
Кызылординская	1,53
Атырауская	1,28
Костанайская	1,13
г.Астана	0,94
Северо-Казахстанская	0,86

Рисунок 4

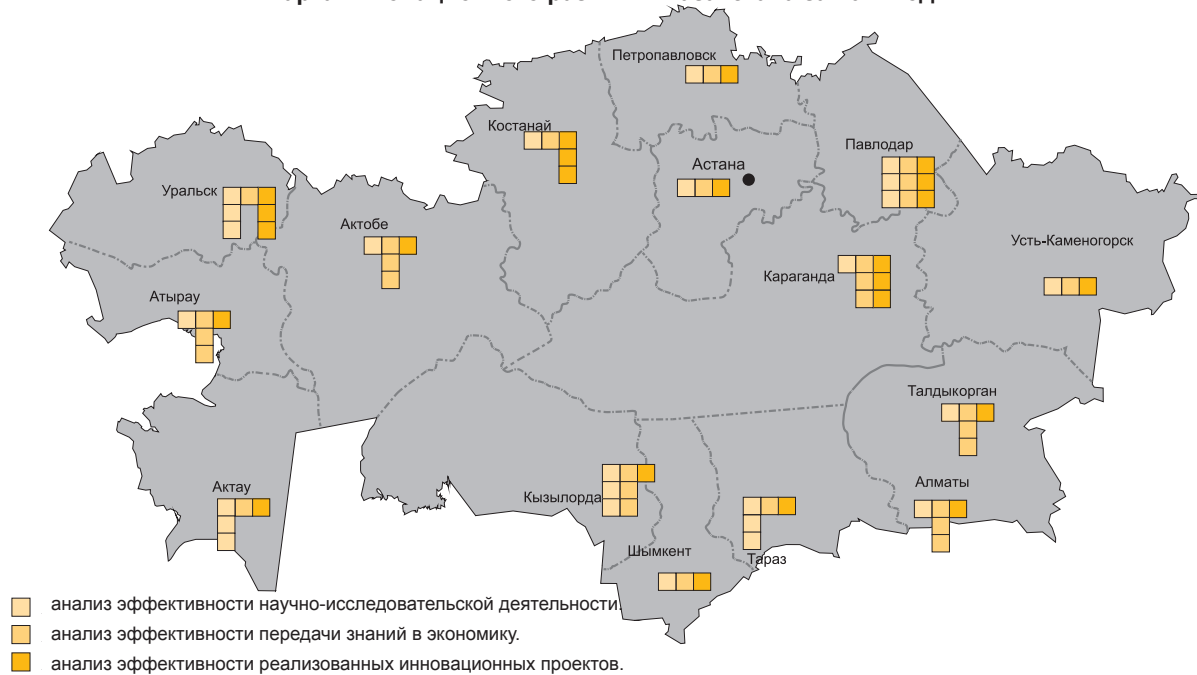
Интегральный рейтинг инновационности регионов РК



В итоге карта выглядит следующим образом.

Для нахождения среднего значения показателя нами использована медиана. Так, среднее значение интегрального индекса составил 2,305. Все регионы, получившие меньше данного значения, считаются аутсайдерами, а выше данного значения – лидеры.

Карта инновационного развития Казахстана за 2012 год



Регионы лидеры:

1. Павлодарская
2. Карагандинская
3. Западно-Казахстанская
4. Актюбинская
5. Южно-Казахстанская
6. Акмолинская
7. Мангистауская
8. г.Алматы

Регионы аутсайдеры:

1. Восточно-Казахстанская
2. Алматинская
3. Жамбылская
4. Кызылординская
5. Атырауская
6. Костанайская
7. г.Астана
8. Северо-Казахстанская

Лидеры и аутсайдеры не совпадают с официальными принятыми статистическими показателями, потому что речь идет о результативности предпринимаемых трудовых и финансовых затрат. Мы видим отдачу научно-исследовательской деятельности работников, коммерциализации патентов и финансовых затрат.

Таким образом, Электронный атлас нацелен на усиление связей между инновацией и наукой во всех регионах страны. В результате полученных данных можно проводить мониторинг инновационной деятельности в РК.

Электронный атлас позволил нам осуществить анализ современного состояния эффективности управления инновационными процессами в регионах РК, по результатам которого должны быть предложены рекомендации по развитию науки, технологий и инноваций в соответствии с международным опытом.

Литература

1. www.stat.kz.

Резюме:

Мақалада Қазақстанның инновациялық дамуы қазіргі ахуалына талдау жүргізілген. Бұл мақалада Қазақстан Республикасының инновациялық даму процесіне байланысты жалпылама ақпарат берілген. ҚР өңірлерінің рейтингі саналып анықталды.

Негізгі сөздер: инновация, электрондық атлас, тиімділік.

В статье проведен анализ современного состояния инновационной деятельности в Казахстане. В данной статье приведена обобщающая информация, касающаяся процесса развития инноваций в Республике Казахстан. Рассчитан рейтинг инновационного развития регионов.

Ключевые слова: инновации, электронный атлас, эффективность.

The analysis of the current state of the innovation development in Kazakhstan was considered in the article. This article describes how to synthesize information related to the process of innovation in the industry of the Republic of Kazakhstan. Ther is made a raiting of innovation development of regions.

Keywords: innovation, electronic map, efficiency.

Сведения об авторе:

Жупарова А. С. - докторант Казахского национального университета им. аль-Фараби.

Модернизация менеджмента сферы услуг в условиях интеллектуальной экономики

М. Жумабекова

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Происходящий перелом в структуре общественного производства в странах постсоветского пространства постепенно приводит, как во многих развитых странах мира, к превалированию объема производства сферы услуг над материальным производством.

Сфера услуг Казахстана пока еще отстает от соответствующего сектора экономик ведущих стран мира по качеству, спектру и в количественном выражении. Главная причина такого положения состоит в явной недооценке социально-экономической роли сервисной экономики, ее вклада в развитие экономики интеллектуального типа. Важным приоритетом в республике является развитие сервисной экономики, которое становится императивом социально-экономического прогресса с активизацией интеллектуального капитала в эту сферу. Для того чтобы Казахстану войти в число 30 самых развитых стран мира [1], необходимо всемерное развитие интеллектуальной экономики во всех сферах жизнеобеспечения, в том числе и в сервисной экономике, обеспечить мотивацию и стимулирование ее развития, а также перераспределение труда и капитала, включая все виды материальных и нематериальных ресурсов.

На данном этапе развития для большинства развитых стран в современном мире, именно новации и нововведения в сервисной сфере обеспечивают значительное экономическое превосходство. В настоящее время развитие экономики интеллектуального типа наблюдается во многих индустриально развитых странах, таких как США, Финляндия, Израиль, Швеция и другие.

Направление интеллектуальной экономики, внедрение нововведений в сервисной сфере – это новый вид сервисной экономики, основанной на потоке новаций и нововведений, на непрерывном технологическом улучшении, на производстве и экспорте высокотехнологичных услуг с очень высокой добавочной стоимостью и самих технологий. В результате прибыль в сервисной сфере интеллектуального типа создается не только на базе «финансы + производство», а в виде сочетания – «интеллект новаторов и ученых + информационная среда».

По поводу развития производственной и непроизводственной сфер, еще К. Маркс проводил зависимость между ростом богатства общества, величиной производительности общественного труда в экономике в материальном производстве и степенью развития социальной сферы общества, отмечая, что «страна тем богаче, чем меньше, при одном и том же количестве услуг, производительное население по отношению к непроизводительному» [2]. В итоге, чем больше материальных благ экономика доставляет обществу, чем выше производительность труда в материальном производстве, тем больше

занятых в экономике способствуют развитию непроизводственных отраслей, могут содержать непроизводительных работников [3].

Таким образом, сервисная экономика с существующими услугами, разработками и интеллектуальной собственностью трансформируется в сервисную экономику нового типа. Как отдельный рынок создается рынок всевозможных разработок новых организационных форм для компаний и структур экономики новаций, в числе которых такие организационные формы, как технопарки при университетах, корпоративные учебные центры, кластеры малого бизнеса, бизнес-инкубаторы для инновационных компаний, центры трансфера технологий при исследовательских институтах, специальные торговые площадки для интеллектуальной сферы [4]. Важным критерием интеллектуальной экономики является доминирование информационно-технологической сферы.

Данные тенденции напрямую относятся к сервисной экономике и управления, что обуславливает ее ускоренный рост относительно более старых сфер деятельности человека. Для сервисной экономики характерны более высокие прибыли, чем для промышленного, и, тем более, сельскохозяйственного секторов экономики. Спектр услуг постоянно расширяется и занимает все большее место в валовом национальном продукте (ВНП) государств [5].

Специфика производственной деятельности в сервисной экономике заключается в различии, а иногда и в отсутствии регулирования некоторых видов деятельности или аспектов сервис-услуг, что приводит к недостаточной степени менеджмента хозяйственных процессов. В структуре предприятий Казахстана основное место в развитии сервисной экономики занимает малый и средний бизнес.

Компании фирмы сервисной экономики зачастую совмещают в своей деятельности производство услуг и торговую деятельность, так как заняты не только выполнением заказов, но и продажей их непосредственно потребителю без посредничества оптовых организаций, как это происходит в производственной сфере. Следует учитывать, что при производстве многих услуг процесс производства как таковой отсутствует или же происходит одновременно с процессом потребления или предоставления потребителю услуги.

В тех случаях, когда деятельность предприятий сервисной экономики носит широкий многоотраслевой характер, это в значительной степени определяется специфическими особенностями этих предприятий. Большая территориальная разобщенность производства, складского и кассового хозяйств, огромное количество выполняемых индивидуальных услуг, непосредственный контакт с потребителями

услуг обуславливают соответствующую специфику в организации учета и контроля на фирме. Например, компании по обслуживанию населения, кроме платных услуг как основного вида деятельности, могут осуществлять выполнение заказов на некоторые виды услуг от предприятий и организаций, а также торговлю предметами массового потребления через торговые точки или непосредственно в салонах.

Как известно, услуги, оказываемые предприятиями сервисной экономики, по характеру подразделяются на материальные и нематериальные (неосязаемые, с отсутствием складирования и процесса логистики). Критерием деления является наличие или отсутствие элементов процесса производства при выполнении тех или иных услуг.

Рассмотрение сервисной экономики как одной из ведущих сфер интеллектуальной экономики, переливание капитала и перевод трудовых ресурсов в сочетании с мерами по совершенствованию системы управления, изменению структуры сервисного рынка обеспечат решение важных управленческо-экономических и социальных задач в экономике страны.

В структуре основных услуг сервисной экономики Казахстана за период с 2011 по 2012 гг. нами выполнено следующее ранжирование услуг по их видам:

- услуги банков и других финансовых организаций (12%);
- транспортные услуги (11%);
- услуги автосервиса (9%);
- услуги жилищно-коммунальных служб (8%);
- медицинские услуги (8%);
- услуги туристических фирм (7%);
- услуги гостиниц (7%);
- риэлтерские услуги (6%);
- услуги охранных агентств (6%);
- услуги по страхованию юридических и физических лиц (5%);
- информационные услуги (IT-консалтинг и другие) (5%);
- бытовые услуги (4%);
- услуги торговых организаций (3%);
- услуги переводческих бюро (2%);
- почтовые и другие услуги (1%).

Как можно заметить из приведенных данных доля выпуска объемов услуг колеблется от 1 до 12%, причем тенденции развития каждой из перечисленных сфер неодинаковы.

Данные по объемам выпуска продукции по основным видам услуг Казахстана показывают, что, около 50% объемов услуг Казахстана занимают услуги банков и финансовых организаций (12%); транспортные услуги (11%); услуги автосервисных организаций (9%); услуги жилищно-коммунальных служб (8%) и медицинские услуги (8%).

Расчеты на базе корреляционно-регрессионного анализа статистических данных позволили выявить следующие зависимости, вытекающие из формулы:

$$F(x) = x_1 + x_2 + \dots + x_n, \quad (1)$$

где F – объем производства сферы услуг в денежном выражении, в целом по стране;

x – объем производства услуг в каждой отдельно взятой сервисной сфере;

n – общее количество рассматриваемых видов услуг.

Для услуг, доли которых занимают наибольший удельный вес в общей структуре услуг Казахстана, нами выведена следующая формула:

$$F(x) = 12x_1 + 7x_2 + 5x_3 + 6x_4 + 4x_5, \quad (2)$$

где x_1 – услуги банков и других финансово-кредитных организаций;

x_2 – транспортные услуги;

x_3 – услуги автосервиса;

x_4 – услуги жилищно-коммунальных служб;

x_5 – медицинские услуги.

Разница в полученных коэффициентах корреляции связана с тем, что расчеты были проведены за период пять лет, с 2008 по 2012 гг. включительно, поэтому наибольшие тренды были достигнуты в тех сферах, которые раньше и в большей степени в сравнении с другими сферами повысили свои и тарифы и увеличили объемы производства за счет роста спроса на предоставляемые услуги.

За последние пять лет произошел значительное повышение спроса на такие виды услуг, как услуги банков и финансово-кредитных организаций в связи с усилением спроса на ипотечное кредитование, значительный рост объемов производства в транспортной и туристической сфере произошел за счет повышения популярности зарубежных видов отдыха, а также за счет роста тарифов на авиа- и железнодорожные билеты. На втором месте по увеличению спроса – услуги жилищно-коммунальных служб и медицинские услуги, рост объемов производства в первом из названных в основном вызван ростом тарифов естественных монополий. Рост платных услуг в здравоохранении объясняется рядом факторов, среди которых по данным проведенного нами анкетирования – минимальный объем квотирования услуг, предоставляемый государственными медицинскими учреждениями (34%), недоверие населения к бесплатной медицине (23%), повышение требований к качеству лечения большей части населения (27%), невысокий уровень использования населением медицинского страхования (16%), что приводит в общей сложности к повышению расходов физических лиц на медицинские услуги.

Приведенные данные свидетельствуют о значительных трансформациях в использовании отдельных видов услуг, качественном росте, произошедшем в использовании населением услуг банков, туристических фирм, автосервиса. Мировой опыт развитых стран свидетельствует о том, что с учетом различий в материальном положении, вкусах и предпочтениях клиентов рынок услуг распадается на большое число мелких сегментов, отличающихся друг от друга по финансовым, социальным, демографическим, психологическим, национальным признакам.

Необходимо заметить, что произошедший рост ряда видов услуг связан с качественным повышением уровня жизни населения, модернизацией требований времени к качеству обслуживания, в том числе моды на интерьеры, времяпровождение, жилье, отдых, туристические поездки, автомобили, бытовую технику и прочее. В то же время происходящие в финансовом секторе Казахстана инфляция и девальвация, способствующие перманентному росту цен практически на все виды услуг, приводят к росту

их доли в структуре сервисной экономики страны. В этой связи необходимо отметить значительный рост платежей за услуги коммунальных платежей, зачастую не соответствующий их качеству.

По мнению Н.А. Бреславцевой, отличительными особенностями сервисной экономики являются ярко выраженная социальная направленность; динамичность; активность в привлечении новых контингентов потребителей; способность предоставить все необходимое для полноценного удовлетворения постоянно растущих запросов потребителей; высокая неравномерная эластичность спроса на услуги в высокий и низкий сезоны, искажение кривой спроса в сервисной экономике.

Экономика нововведений в сервисной сфере строится через формирование и развитие сервис-услуг в экономике интеллектуального типа, которая непосредственно связана со следующими сферами рыночных отношений:

- сфера услуг и инвестиций;
- эксплуатация, лизинг и аренда сложного научного и высокотехнологичного оборудования;
- сектор интеллектуального и управленческого труда;
- новые сферы интеллектуальной экономики;
- интеллектуальная собственность;
- отрасли знаний и идей.

В настоящее время развитие менеджмента сферы услуг подвержено значительному влиянию двух тенденций - интернационализации сферы услуг и их глобализации.

Процесс интернационализации сферы услуг сопровождается возрастанием количества и емкости географических рынков, на которых действуют хозяйствующие субъекты – производители услуг.

Интернационализация сферы услуг охватывает все мировое пространство и представляет собой систему, состоящую из субъектов малого бизнеса, функционирующих в разных видах деятельности. К элементам малого бизнеса относятся разнообразные сферы деятельности хозяйствующего субъекта, отрасли, виды продукции и услуг, распространяемые в экономической среде сферы услуг в мировом хозяйстве.

Процесс глобализации сферы услуг проявляется в преобладании международных трансакций хозяйствующих субъектов этой сферы над внутренними национальными производителями сферы услуг. Глобализация сферы услуг - это более высокий уровень развития интернационализации услуг, которая предполагает функциональную интеграцию экономической деятельности как интернациональной, дисперсно-распространенной в масштабах мирового хозяйства.

Глобализация сферы услуг означает вхождение в новую фазу производственно-хозяйственной и финансово-экономической активности хозяйствующих субъектов, признаками которой служат следующие [6]:

- резкое увеличение темпов роста прямых иностранных инвестиций;
- увеличение числа внутрихозяйственных уровней специализации и кооперирования или усиления вертикальной интеграции различных стадий производственных, обеспечивающих, сбытовых, инвестиционных и иных процессов в интернациональных масштабах;

- возрастание сложности процесса ресурсного обеспечения в результате создания совместных хозяйствующих субъектов и других форм горизонтальной интеграции.

Отход от теорий управленческого рационализма в менеджменте сферы услуг, которые выражаются в том, что успех организации определяется исключительно рациональной организацией производства, снижением издержек и развитием специализации, т.е. воздействием на внутренние факторы производства. Не отвергая положительного в управленческом рационализме, одновременно выдвигаются вопросы гибкости и адаптивности к постоянным изменениям внешней среды, которая характеризуется как совокупность переменных, находящихся за пределами предприятия сферы услуг, и не является сферой непосредственного управленческого воздействия. Это, прежде всего те организации и люди, которые связаны с предприятием сферы услуг, в силу выполняемых им целей и задач, к которым относятся: поставщики, потребители, акционеры, кредиторы, конкуренты, профессиональные союзы, торговые организации, правительственные органы и др. Существует также внешняя среда косвенного воздействия, которая предопределяет стратегически важные решения, принимаемые управленческими структурами предприятия сферы услуг (политика, право, социально-экономическое и экологическое положение региона, географические условия и другие). Значение факторов внешней среды постоянно возрастает в связи с усложнением всей системы услуг общественных отношений. Именно внешняя среда зачастую диктует стратегию и тактику организации сферы услуг.

Использование в менеджменте сферы услуг теории систем представляет организацию в единстве ее составных частей, главными из которых являются:

- взаимосвязь элементов, из которых состоит система услуг;
- единство связей, которыми объединены компоненты системы услуг;
- целостность структуры, которой закреплены связи между компонентами;
- логическое взаимодействие, являющееся между элементами системы услуг;
- научно-технический прогресс, приводящий к изменениям в результате взаимодействия услуг;
- представление системы услуг как единого целого со свойствами, возникающими только при взаимодействии ее элементов;
- критерии, позволяющие отличать свойства системы услуг от других;
- методология, отражающая систему услуг как особую форму с целями и ценностями разработавших ее авторов;
- общественная среда, представленная явлениями, не являющимися частью системы услуг, но оказывающими на нее влияние.

Системный подход находит применение в исследовании менеджмента сферы услуг в связи с тем, что происходит значительный сдвиг познания, который, с одной стороны, привел к открытию и накоплению множества новых фактов, сведений из различных областей жизни, и тем самым ставит управление перед необходимостью

их систематизации, отыскания общего в частном, постоянного изменяющемся. В общем виде под системой в сфере услуг понимается совокупность взаимосвязанных элементов и видов услуг, образующих определенную целостность или некоторое единство.

Изучение вышеперечисленных элементов сервис менеджмента применительно к объектам и явлениям как системы услуг требует применение системного подхода.

Таким образом, системный подход в изучении сервисной экономики - это такое направление методологии научного познания и практической деятельности, в основе которого лежит исследование любого объекта как сложной целостной социально-экономической системы услуг.

Использование ситуационного подхода в менеджменте сферы услуг, согласно которому вся организация внутри предприятия есть не что иное, как ответ на различные по своей природе воздействия извне. Его центральный момент - ситуация (набор обстоятельств), которая оказывает существенное влияние на работу организации сервисной сферы в данный период времени.

Развитие теории менеджмента сферы услуг позволило выработать следующие рекомендации относительно того, как следует управлять в конкретных ситуациях. При этом выделяются четыре обязательных шага, которые должны быть осуществлены сервис-менеджером для того, чтобы добиться эффективного менеджмента сферы услуг в каждой конкретной ситуации:

- менеджер сферы услуг должен осуществлять анализ ситуации с точки зрения того, какие требования к организации предъявляет ситуация и что характерно для ситуации;
- должен быть выбран соответствующий подход к осуществлению менеджмента сферы услуг, которой бы в наибольшей степени и наилучшим образом соответствовал требованиям, выдвигаемым к организации со стороны ситуации;
- менеджер сферы услуг обязан создавать потенциал в организации и необходимую гибкость для того, чтобы можно было перейти к новому управленческому стилю, соответствующему ситуации;
- менеджер сферы услуг должен произвести соответствующие изменения, позволяющие подстроиться к ситуации.

Ситуационные теории, давая описание того, как подстраивать организацию сервисной сферы к конкретным требованиям, как производить изменения и перестановки наиболее рационально и безболезненно, как создавать и развивать адаптационный потенциал, отрицают наличие универсальных подходов к менеджменту сферы услуг, наличие обобщенных, всеохватывающих принципов построения и осуществления любого менеджмента сферы услуг. С точки зрения этих теорий менеджмент сферы услуг - это в первую очередь искусство сервис-менеджеров понять ситуацию, вскрыть ее характеристики, а затем выбрать соответствующую стратегию, основанную на научных рекомендациях.

Фактор социальной ответственности менеджмента требует от менеджмента сферы услуг усиления социального значения менеджмента и роли менеджеров как ключевого ресурса организации при создании оптимальных условий для их реализации

и развития. В результате главной становится организационная культура, предопределяющая наличие у всех работающих общих целей, их непосредственное участие в выработке путей достижения этих целей, а, следовательно, и заинтересованность в обеспечении конечных результатов организации сферы услуг.

Современные тенденции развития сервис-менеджмента в интеллектуальной экономике потребовали пересмотра принципов менеджмента применительно к сфере услуг интеллектуального типа. Главное внимание направляется на человеческий и социальный факторы менеджмента сферы услуг, т.е. на человека, на то, чтобы делать людей способными к совместным действиям, делать их усилия более эффективными; менеджмент неотделим от культуры, основан на честности и доверии к людям; менеджмент услуг формирует коммуникации между людьми, и определяет индивидуальный вклад каждого работающего в общий результат, а этика в бизнесе объявляется золотым правилом менеджмента сферы услуг. Система взглядов на менеджмент сферы услуг в условиях интеллектуальной экономики может быть названа общеизвестным термином «тихая революция», поскольку она ничего не ломает в сложившейся структуре менеджмента сферы услуг, а всего лишь дополняет их, приспособлявая к новым условиям.

Постоянное развитие и расширение структуры рынка услуг в экономике республики, соответственно, требуют развития менеджмента сферы услуг, в котором предпочтение отдается децентрализации, т.к. его организационные механизмы больше приспособляются к выявлению новых проблем и выработке новых решений, чем контролю уже принятых. Маневренность сервис-менеджмента в современный период ценится значительно выше пунктуального соблюдения планов и стратегий, требующих постоянных корректив с учетом постоянно происходящих роста требований к качеству услуг и их модернизации.

В качестве узких мест в менеджменте сферы услуг можно назвать такие факторы, как недостаточность уровня образования топ-менеджеров сервисной экономики, отсутствие необходимой квалификации, подбор персонала, отсутствие необходимых навыков в работе с клиентами, незнание элементарных основ психологии взаимоотношений и многие другие. Значение организационной культуры как важного инструмента менеджмента сферы услуг до сих пор является открытием для некоторых топ-менеджеров. Все перечисленные параметры имеют особо важное значение именно в менеджменте сферы услуг, поскольку сфера сервисной экономики является наиболее тесно связанной при взаимоотношениях производитель (поставщик) услуги – клиент и незнание основ менеджмента является причиной потерь до 20% клиентов [7].

Таким образом, наука менеджмента сферы услуг, на основе развития ее теории и практики, постепенно занимает свое место в экономическом сегменте и практической деятельности сервисного рынка Казахстана. Исследованные тенденции в значительной степени формируют современные приоритеты и особенности теоретических и практических подходов к рассмотрению менеджмента сферы услуг и его модернизации в условиях интеллектуальной экономики.

Литература

1. Н.А. Назарбаев. Казахстанский путь - 2050: единая цель, единые интересы, единое будущее // Послание президента республики Казахстан - Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана. – Астана, 17 января 2014. http://www.akorda.kz/ru/page/page_215750_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstan-17-yanvarya-2014-g.
2. Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26, ч. 1. С. 215.
3. Интеллектуальный капитал. URL: <http://ru.wikipedia.org/wiki/>.
4. Бреславцева Н.А. Трансформация сферы услуг в экономике интеллектуального типа: смещение рыночных акцентов // Вопросы экономики и права. №11, 2011.
5. Миронова М.Д. Методология интеллектуального развития сферы жилищно-коммунальных услуг: автореферата дис. д-ра экон. наук. Казань, 2011.
6. Дорофеев В.Д., Шмелева А.Н. Менеджмент: Учебник для вузов / Под общей ред. В.Д. Дорофеева. – М.: 2006. – 400 с.
7. 10 главных причин потери клиентов // <http://fasttut.com/freelance/>. 22.01.2011.

Резюме:

Қазақстанның өндірістік және өндірістік емес салаларына арналған интеллектуалды үлгідегі экономикасы үшін қызмет көрсету саласындағы басқарудың (менеджменттің) өзгеру үдерісі қарастырылды және талданды. Қызмет көрсету менеджментінің мақсаттары мен міндеттері анықталды. Интеллектуалды экономика жағдайындағы қызмет көрсету саласындағы кәсіпорындардың қызмет көрсету менеджментінің стратегиясын жүзеге асырудың іс-шаралары ұсынылды.

Негізгі сөздер: интеллектуалды экономика, қызмет көрсету саласы, менеджмент, қызмет көрсету экономикасы, инновациялық стратегия

Рассмотрен и проанализирован процесс трансформации менеджмента сферы услуг в экономике интеллектуального типа для производственной и непроизводственной сфер Казахстана. Выявлены цели и задачи менеджмента сферы услуг. Предложены мероприятия по реализации стратегии менеджмента сферы услуг предприятиями сферы услуг в условиях интеллектуальной экономики.

Ключевые слова: интеллектуальная экономика, сфера услуг, менеджмент, сервисная экономика, инновационная стратегия.

Process of transformation of management of a services sector in economic of intellectual type for production and non-productive spheres of Kazakhstan are considered and analyzed. The purposes and problems of management of a services sector are revealed. Actions for realization of strategy of management of a services sector by the services sector enterprises in intellectual economics are offered.

Keywords: Intellectual economy, services sector, management, service economics, innovative strategy.

Сведения об авторе:

Жумабекова М. - докторант PhD, магистр экономики Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза.

Инновационная экономика: опыт развитых стран в управлении трансфертом знаний между вузами и предприятиями

Е. Смирнова
Университет им. Сулеймана Демиреля

В настоящее время устойчивое инновационное развитие Казахстана является одним из важнейших условий его дальнейшего социально-экономического роста. Во многих стратегических программных документах Республики Казахстан именно инновационное развитие выделено как одно из основополагающих условий развития страны. Однако необходимо помнить, что рост инноваций невозможен без создания и распространения новых знаний. В этой связи, в Стратегии «Казахстан – 2050»: Новый политический курс состоявшегося государства» от 14-го декабря 2012 года подчеркивается важность стимулирования частных предприятий вкладывать собственные средства в исследования и разработки и необходимость установления тесных взаимосвязей между частным сектором и сектором высшего образования с целью трансферта знаний и технологий, что также будет способствовать созданию новой инновационной экономики, основанной на знаниях.

Однако, как показывает практика, прямые партнерские отношения между университетами и предприятиями в Казахстане довольно редкие и недостаточно хорошо развиты. Согласно рейтингу, представленному в докладе «Глобальный индекс инноваций 2013», по интенсивности сотрудничества между вузами и предприятиями Казахстан занимает 88-е место. Странами-лидерами по данному показателю являются: Швейцария, Великобритания, США, Финляндия, Сингапур, Бельгия, Швеция, Израиль, Катар и Нидерланды. Необходимо отметить, что практически все лидирующие позиции в рейтинге занимают развитые страны за исключением девятого места, на котором обосновалось развивающееся государство Катар. В то же время, следует выделить большой сдвиг в развитии и укреплении сотрудничества между вузами и предприятиями в новых индустриальных странах, таких как Сингапур и Израиль, занимающих в рейтинге пятое и восьмое места, соответственно. Из бывших советских республик в рейтинге по взаимодействию между вузами и бизнесом вперед вырывается только Литва, которая за последние годы поднялась на 28-е место.

Чем же вызван такой успех развитых стран в продвижении взаимодействия между университетами и предприятиями? Высокой долей внутренних затрат на научно-исследовательские разработки или высокой долей финансирования НИР предпринимательским сектором? Является ли тесное взаимодействие между вузами и предприятиями культурной спецификой страны, или это результат эффективного государственного управления?

Чтобы ответить на поставленные вопросы, необходимо провести анализ ключевых научных показателей и научно-технической политики развитых стран. Для анализа были выбраны страны, входящие в первую пятерку рейтинга «Глобальный индекс инноваций 2013» по интенсивности взаимодействия высшего образования и предпринимательского сектора: Швейцария, Великобритания, США, Финляндия и Сингапур.

В таблице 1 представлены основные научные показатели исследуемых государств. Среди общих характеристик этих стран можно выделить довольно высокий уровень всех показателей: внутренних затрат на исследования и разработки, доли финансирования НИР предпринимательским сектором, численности ученых и исследователей. Финляндия, хоть и занимает третье место в рейтинге, в этой «пятерке» является лидером по внутренним затратам на исследования и разработки (3,8% ВВП) и численности ученых и исследователей (10,656 на млн. населения). Однако абсолютными мировыми лидерами по данным показателям считаются Израиль и Исландия с долей внутренних затрат на исследования и разработки 4,4% и численностью ученых и исследователей 13,101 на млн. населения, соответственно. Для сравнения, в Казахстане доля внутренних затрат на НИР составляет 0,2% ВВП, а численность ученых и исследователей не превышает 637 человек на млн. населения. Как видно из таблицы, Швейцария и Финляндия имеют наиболее высокую долю финансирования НИР предпринимательским сектором, в то время как Великобритания делает ставку по большей части на государственное финансирование исследований и разработок.

Таблица 1

Основные научные показатели развитых стран-лидеров в области сотрудничества между вузами и предприятиями за 2013 год

№	Страны	Внутренние затраты на исследования и разработки, % ВВП	Доля НИР, финансируемых предпринимательским сектором, %	Численность ученых и исследователей на млн. населения, чел.
1.	Швейцария	2,9	68,2	6,057
2.	Великобритания	1,8	44,6	6,363
3.	США	2,8	60	-
4.	Финляндия	3,8	67	10,656
5.	Сингапур	2,1	53,1	7,188

Примечание – составлено автором.

Несмотря на то, что анализ «пятерки» лидеров в области сотрудничества между университетами и предприятиями выявил достаточно высокий уровень научных показателей, он не объясняет в полной мере, почему Швейцария с показателями ниже, чем у Финляндии, занимает первую позицию в рейтинге; а Великобритания с долей внутренних затрат на исследования и разработки и долей НИР, финансируемых предпринимательским сектором, ниже, чем у других стран «пятерки», занимает второе место в рейтинге. В связи с этим, необходимо изучить культурную специфику каждой из стран «пятерки» и их государственную политику, направленную на повышение взаимодействия между вузами и предприятиями.

Швейцария. Согласно рейтингу, представленному в докладе «Глобальный индекс инноваций 2013», Швейцария является не только лидером в области сотрудничества между университетами и компаниями, но и самой инновационной экономикой мира [1]. Чем же объясняется такой ошеломляющий успех этой страны?

Во-первых, доля внутренних затрат на научно-исследовательские разработки в Швейцарии является одной из самых высоких в мире, благодаря чему по данному показателю страна входит в «семерку» лидеров. Во-вторых, законодательные условия и уклад общественного строя государства благоприятно влияют на функционирование швейцарской национальной инновационной системы, основными вехами которой являются совершенство науки, научно-технических навыков и компетенций, инновационная активность малого и среднего бизнеса (МСБ), финансовая поддержка и развитие кластеров [2].

Как отмечает Форей, главной отличительной чертой Швейцарии является ее уникальная инфраструктура знаний, которая включает в себя научно-исследовательские работы и человеческие ресурсы, обладающие научно-техническими навыками и компетенциями [2]. Большинство университетов занимаются прикладными науками, и стремятся укрепить взаимосвязи с компаниями. Это позволило стране достичь больших успехов в области публикаций и цитируемости научно-технических работ, количество которых существенно возросло за последние годы.

В Швейцарии наблюдается присутствие большого числа крупных международных компаний, что не характерно для государств с небольшой по площади территорией. Одним из ключевых направлений деятельности этих компаний является проведение НИР совместно с университетами, что способствует созданию инноваций в стране. В то же время, необходимо отметить значимую роль малых и средних предприятий в инновационном развитии Швейцарии, которые имеют огромный потенциал для создания и освоения инноваций. Однако взаимодействие между МСБ и вузами еще не достигло того уровня, которого хотелось бы правительству Швейцарии [2].

Настоящая инновационная политика Швейцарии направлена на продвижение сотрудничества между университетами и предприятиями. Однако продвижение взаимодействия между вузами и бизнесом осуществляется по большей части косвенными способами – в Швейцарии традиции государственного финансирования НИР как

таковой нет. В качестве основного механизма продвижения сотрудничества между вузами и предприятиями используется финансирование НИР предпринимательского сектора швейцарскими научно-исследовательскими институтами. Финансовая поддержка выделяется только на проекты, осуществляемые совместно с вузами. При этом, партнеры по проекту сами определяют предмет исследования, а предприятия покрывают не менее 50% затрат на реализацию проекта [2].

Несмотря на то, что сотрудничество между вузами и предприятиями в Швейцарии очень развито, взаимоотношения между сторонами скорее строятся на неформальных контактах, чем на официальных формах взаимодействия. Об этом свидетельствует ряд исследований, направленных на изучение взаимодействия с позиции университетов [3] и компаний [4]. Представители швейцарских вузов считают, что деятельность, связанная с образованием, является важнейшим способом передачи знаний, после чего следуют неформальные информационные мероприятия и научно-исследовательская деятельность. Среди наиболее важных способов передачи знаний посредством образовательной деятельности выделены контракты с выпускниками, занятыми в бизнес-сфере, договора с сотрудниками предпринимательского сектора и выполнение дипломных проектов на базе предприятий. В то же время, консалтинг и деятельность, связанная с совместным использованием технического оборудования, были отмечены как наименее важные способы обмена знаниями [3].

Позиция швейцарских фирм несколько похожа на точку зрения университетов, которые считают образовательную деятельность и неформальные контакты важнейшими способами передачи знаний. Однако неформальные контакты, согласно мнению компаний, представляют большую ценность для обмена знаниями. Среди способов передачи знаний посредством образовательной деятельности швейцарские предприятия выделяют занятость магистрантов в научно-исследовательских разработках как наиболее значимый. В отличие от представителей вузов, компании считают научно-исследовательскую деятельность (научно-исследовательское сотрудничество, контракты и консорциумы) маловажной для обмена знаниями [4]. Таким образом, получается, что и университеты и предприятия Швейцарии больше полагаются на неформальные контакты, основанные, прежде всего, на образовательной деятельности, чем на традиционных формах сотрудничества.

Великобритания. Начиная с 1990-х, правительство Великобритании активно продвигает и всячески содействует развитию сотрудничества между университетами и предприятиями [5, 6]. Так, например, был создан Департамент бизнеса, инноваций и повышения квалификации, который в последствие стал ключевым инструментом управления взаимодействием между вузами и компаниями. До недавнего времени продвижением взаимодействия занимались два государственных ведомства: Министерство торговли и Министерство образования. Однако деятельность первого была направлена преимущественно на развитие инноваций, в то время как последнее занималось

модернизацией образовательной системы и повышением квалификации населения. Сегодня политика в области укрепления взаимосвязей между вузами и предприятиями исходит от одного государственного ведомства – Департамента бизнеса, инноваций и повышения квалификации. Тем не менее, возможности данного департамента не безграничны: в связи его масштабностью довольно сложно обеспечить синергию интересов всех его элементов [7, с. 18].

Для стимулирования предпринимательского сектора инвестировать в научно-исследовательские разработки Великобритании использует налоговые льготы и субсидии. Так, например, в качестве налоговых льгот правительством предусмотрена ускоренная амортизация машин, зданий, сооружений и оборудования, используемых в процессе научно-исследовательских разработок, согласно которой предприятия могут списать 100% стоимости основных средств. Компаниям, проводящим исследования совместно с государственными университетами или научно-исследовательскими институтами, Великобритания предоставляет право на налоговые вычеты в размере 125% от расходов на НИР при подсчете суммы налога на прибыль [8]. В то же время, британские университеты получают помощь от Фонда инновационного финансирования высшего образования, одним из направлений которого является развитие взаимодействия между вузами и предприятиями в различных его формах и проявлениях [7, с. 18].

Формы взаимодействия между университетами и компаниями в Великобритании несколько отличаются от тех, что общеприняты в Швейцарии. Об этом свидетельствуют предыдущие исследования, направленные на изучение позиций ученых британских вузов [9] и исследователей на предприятиях [10]. Результаты исследования, проведенного Кошем и Хью, показали, что самым важным видом взаимодействия с вузами с позиции фирм являются неформальные контакты, затем следуют наем выпускников на работу в компании и совместные с университетами публикации и участие в конференциях [10]. Что же касается университетских ученых, по их мнению, наиболее распространенными формами сотрудничества с предприятиями являются официальные и неформальные встречи с представителями бизнеса и проведение конференций; тогда как консультации и контрактные научные исследования считаются второстепенными по значимости. В то же время, создание материально-технической базы (спин-оффы, лаборатории и т.п.) совместно с компаниями считается наименее распространенной формой взаимодействия [9].

Соединенные Штаты Америки. В США модернизация взаимодействия между вузами и предприятиями началась в 1980 году с принятия Закона Бэя-Доула, благодаря которому университеты получили возможность патентовать научные исследования, финансируемые государством [11]. Определив новые правила защиты прав интеллектуальной собственности, Закон Бэя-Доула положительно повлиял на укрепление взаимосвязей между университетами и компаниями.

Что же касается финансирования научных исследований и разработок, то в этом аспекте американская система отличается высокой

степенью децентрализации. Частные университеты по своей природе ищут финансовую поддержку у предпринимательского сектора, в то время как государственные вузы преимущественно полагаются на помощь федерального правительства и правительств штатов. Однако необходимо отметить, что государственные университеты также зависят от спонсорской помощи различных фондов, корпоративной поддержки, доходов от платы за обучение и финансовой помощи, оказываемой выпускниками этих вузов [12].

Как для частных университетов США, так и для государственных, развитие и укрепление сотрудничества с предприятиями имеет особую значимость, так как оно способствует обмену современными знаниями. Наиболее популярными формами взаимодействия между сектором образования и предпринимательским сектором США являются неформальные контакты / соглашения, стажировки студентов и наем выпускников на работу в компаниях [10]. Более того, малый бизнес США более расположен к сотрудничеству с университетами, чем крупные предприятия [13, с. 16].

Для мотивирования предпринимательского сектора инвестировать средства в научно-исследовательскую деятельность, США, также как и Великобритания, используют субсидии и налоговые льготы. Субсидирование и предоставление налоговых льгот происходит не только на федеральном уровне, но и в пределах каждого штата [8]. Штаты вправе вводить дополнительные собственные налоговые льготы помимо государственных, а также дополнительное субсидирование, что существенно снижает затраты предприятий на проведение НИР.

Финляндия. Несмотря на то, что еще несколько десятилетий назад Финляндия считалась беднейшей европейской страной, сегодня она является одной из ведущих экономик мира. Финляндия опережает многие страны по показателям в области образования и исследований, развитию технологий и качеству рабочей среды предприятий [14].

Поворотным моментом в инновационном развитии Финляндии считаются 1990-е годы, которые характеризуются интеграцией науки и технологий. В качестве одного из первых шагов интеграции была введена концепция национальной инновационной системы, которая в последствие стала одним из основных направлений финской экономической политики. В данной концепции подчеркивалась необходимость в более тесном взаимодействии между университетами, коммерческими предприятиями и государственными научно-исследовательскими подразделениями. Университетам предлагалось укреплять взаимоотношения с бизнес-сектором и государственными учреждениями [15]. Более того, было создано несколько специализированных центров, оказывающих содействие малым предприятиям в проведении исследований совместно с органами местного управления, научными парками, университетами и научно-исследовательскими институтами [16].

В настоящее время главная роль в продвижении сотрудничества между университетами и компаниями в Финляндии предписана Текес – Финскому агентству по финансированию технологий и инноваций. Текес способствует взаимодействию между вузами и

предприятиями через прямое финансирование и создание благоприятных условий для сотрудничества, также Агентство помогает потенциальным партнерам найти друг друга [15].

Самыми популярными формами трансферта знаний и взаимодействия между университетами и предприятиями в Финляндии являются: проведение совместных исследований на контрактной основе, руководство и финансирование магистерских диссертаций. Более того, предприятия сектора информационно-коммуникационных технологий и химической промышленности, как правило, наиболее подходны к сотрудничеству с финскими вузами [15].

Как ни странно, но финское правительство не предоставляет ни субсидий, ни льготного налогового режима предприятиям, занимающимся НИОКР. Несмотря на это, многие компании Финляндии активно занимаются научными исследованиями и разработками. Это отчасти объясняется спецификой промышленного кластера Финляндии, который, в первую очередь, опирается на использование высококвалифицированных кадров и низкие ставки подоходного налога по сравнению с другими странами ОЭСР [8].

Сингапур. Сингапур – карликовое государство, получившее статус развитого в 1997 году. С экономической точки зрения Сингапур уникален и во многих аспектах отличается от других азиатских стран. Так, например, раньше, чем другие азиатские государства, Сингапур осознал необходимость перехода к инновационной экономике. В этой связи, в 1981 году правительством Сингапура был разработан и внедрен План по содействию НИР, согласно которому университетам выделялись гранты на проведение исследований и разработок совместно с предприятиями. В дополнение к этому, правительство Сингапура разработало ряд инструментов для продвижения и укрепления взаимодействия между вузами и предпринимательским сектором: защита прав интеллектуальной собственности, поддержка коммерциализации и стартапов, развитие бизнеса, инвестиции и налоговые льготы [17].

Сингапуру удалось выполнить сложнейшую задачу – трансформировать взаимодействие вузов и предприятий в культурную традицию. Наиболее распространенными формами взаимодействия стали: стажировки студентов вузов на предприятиях, совместные научно-исследовательские разработки, лицензирование бизнесом технологий, созданных в университетах, и привлечение представителей бизнеса в качестве лекторов. Такой успех Сингапура обусловлен несколькими факторами. Во-первых, использование английского языка в качестве рабочего языка позволяет ученым страны

получать доступ к последним исследованиям и перенимать передовой мировой опыт. Во-вторых, фактическое управление трансфертом технологий является прерогативой сингапурских университетов, которые непосредственно вовлечены в процесс лицензирования технологий. Они размещают список доступных технологий в своей базе данных в Интернете. Компании в свою очередь могут оценить технологии и в случае заинтересованности представить бизнес-план для дальнейших переговоров по лицензированию [17].

Заключение. Анализ опыта развитых стран, входящих в первую пятерку рейтинга «Глобальный индекс инноваций 2013» по интенсивности взаимодействия высшего образования и предпринимательского сектора, выявил следующие общие характеристики этих стран:

- довольно высокий уровень научных показателей (внутренние затраты на исследования и разработки, доля финансирования НИР предпринимательским сектором, и численность ученых и исследователей);
- важная роль малого и среднего бизнеса в научно-исследовательском сотрудничестве с вузами;
- стремление вузов укреплять взаимосвязи с компаниями;
- развитая инфраструктура для передачи знаний.

Можно ли назвать тесное взаимодействие между вузами и предприятиями культурной спецификой развитых стран? Скорее всего, да. Уже на протяжении многих лет инновационная политика этих государств направлена на развитие сотрудничества между вузами и предприятиями, что позволило им создать культурную традицию взаимодействия. Необходимо отметить, что именно эффективная государственная политика позволила создать культуру взаимодействия высшего образования и предпринимательского сектора. Однако роль государства в продвижении сотрудничества в этих странах варьируется от предоставления прямого финансирования и налоговых льгот до минимального вмешательства. Так, например, в Швейцарии и Финляндии правительства не предоставляют компаниям ни налоговых льгот, ни субсидий на проведение НИР; поддержкой занимаются НИИ и неправительственные организации. Напротив, в США, Великобритании и Сингапуре львиная доля совместных исследований и разработок финансируется государством. Несмотря на эти различия, опыт развитых стран показывает, что для успешного развития инновационной экономики необходимо разрабатывать и внедрять инструменты, направленные на стимулирование взаимодействия и трансферта знаний между вузами и предприятиями.

Литература

1. Cornell University, INSEAD, and WIPO. The Global Innovation Index 2013: The Local Dynamics of Innovation. – Fontainebleau: WIPO, 2013. – 417 с.
2. Foray D. University-Industry Knowledge Transfer in Switzerland // In book: Yusuf S., Nabeshima K. (Eds.) How universities promote economic growth. – World Bank Publications, 2007. С. 47-70.
3. Arvanitis S., Kubli U., Woerter M. University-industry knowledge and technology transfer in Switzerland: What university scientists think about co-operation with private enterprises // Research Policy. – 2008. Т. 37, №10. С. 1865-1883.
4. Arvanitis S., Hollenstein H., Marmet D. Innovative Activities in Switzerland: Strengths and Weaknesses. Background report. – Zürich Konjunkturforschungsstelle der ETH Zürich. – 2006.

5. Abreu M., Grinevich V., Hughes A., Kitson M., Ternouth P. Universities, business and knowledge exchange. – London: Council for Industry and Higher Education, 2008. – 64 с.
6. Johnston L., Robinson S., Lockett N. Recognising “open innovation” in HEI-industry interaction for knowledge transfer and exchange // International Journal of Entrepreneurial Behaviour & Research. – 2010. Т. 16, № 6. С. 540-560.
7. Wilson T. Review of Business-University Collaboration. – London: Department for Business, Innovation and Skills, 2012. – 89 с.
8. OECD. Tax incentives for research and development: trends and issues. Science Technology Industry. – Paris: OECD Publishing, 2003. – 37 с.
9. D’Este P., Patel P. University-industry linkages in the UK: What are the factors underlying the variety of interactions with industry? // Research Policy. – 2007. Т. 36, № 9. С. 1295-1313.
10. Cosh A., Hughes A. Never mind the quality feel the width: university–industry links and government financial support for innovation in small high-technology businesses in the UK and the USA // The Journal of Technology Transfer. – 2010. Т. 35, № 1. С. 66-91.
11. Decter M.H. Comparative review of UK-USA industry-university relationships // Education + Training. – 2009. Т. 51, № 8/9. С. 624-634.
12. Owen-Smith J., Riccaboni M., Pammolli F., Powell W.W. A comparison of US and European university-industry relations in the life sciences // Management Science. – 2002. Т. 48, № 1. С. 24-43.
13. Tyson L., Linden G. The Corporate R&D Tax Credit and U.S. Innovation and Competitiveness. – Washington: Center for American Progress, 2012. – 65 с.
14. Smirnova Y. Learning Successful Practices from Innovation Leaders // Вестник Университета Туран. – 2011. Т. 49, № 1. С. 98-104.
15. Nieminen M., Kaukonen E. Universities and R&D networking in a knowledge-based economy. A glance at Finnish development. – Helsinki: Sitra. – 2001. Т. 11. – 139 с.
16. OECD. Public/Private Partnerships in Science and Technology // STI Review. Т. 23, № 2. – Paris: OECD Publications. – 258 с.
17. Nezu R. Technology transfer, intellectual property and effective university-industry partnerships: the experience of China, India, Japan, Philippines, the Republic of Korea, Singapore and Thailand. – Geneva: World Intellectual Property Organization, 2007. С. 51.

Резюме:

Бұл мақалада жоғарғы оқу орындары мен кәсіпорындар арасындағы өзара қарым-қатынас саласында көшбасшы болып саналатын дамыған мемлекеттердің негізгі ғылыми көрсеткіштері мен ғылыми-техникалық саясаты көрсетілген. Дамыған елдерде ұзақ жылдардан бері келе жатқан, тиімді инновациялық саясаттың нәтижесі болған жоғарғы білім мен жеке кәсіпкерлік секторының өзара қарым-қатынасындағы мәдени салттың бар екені әлдеқашан айқындалған.

Негізгі сөздер: білім трансферті, жоғарғы оқу орындары мен кәсіпорындар арасындағы өзара қарым-қатынас, инновациялық саясат, дамыған елдер.

В данной статье представлен анализ ключевых научных показателей и научно-технической политики развитых стран, являющихся лидерами в области взаимодействия между вузами и предприятиями. Выявлено, что уже на протяжении многих лет в этих странах существует культурная традиция взаимодействия высшего образования и предпринимательского сектора, которая стала результатом эффективной инновационной политики этих государств.

Ключевые слова: трансферт знаний, взаимодействие между вузами и предприятиями, инновационная политика, развитые страны.

This paper presents an analysis of key scientific indicators and S&T policy of developed countries – leaders in university-industry collaboration. The results reveal that there has been a cultural tradition of interactions between universities and business sector in these countries over many years which became an outcome of effective innovation policies pursued by their governments.

Keywords: knowledge transfer, university-industry interactions, innovation policy, developed countries.

Сведения об авторе:

Смирнова Е. В. – PhD, ассистент-профессор кафедры «Менеджмент и маркетинг» Университета им. Сулеймана Демиреля.

Приоритеты инновационного развития топливно-энергетического комплекса Казахстана

М. Сихимбаев, Д. Сихимбаева
Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Г. Кадырова
Карагандинский университет «Болашак»

Топливо-энергетический комплекс Казахстана является ведущим звеном экономики и не утратит своего народнохозяйственного значения в ближайшей перспективе. В Послании Президента страны Н. Назарбаева народу Казахстана было сказано о необходимости повышения эффективности традиционных добывающих секторов, являющихся естественным конкурентным преимуществом нашей страны. «Важно скорректировать и усилить тренд инновационной индустриализации. Нужны новые подходы к управлению, добыче и переработке углеводородов, сохраняя экспортный потенциал нефтегазового сектора. Наличие крупных запасов полезных ископаемых и их интенсивный экспорт не только сырья, но и инновационных продуктов переработки позволят республике не только преодолеть трудности посткризисного развития, но и достигнуть высоких темпов экономического роста» [1].

Таким образом, для экономики Казахстана неизменно стабилизирующей остается роль топливно-энергетического комплекса. Переход к новым социально-экономическим этапам развития требует развития новых отношений между наукой и производством. Одним из наиболее приемлемых путей их сближения должна явиться инновационная деятельность. При этом решающим внешним стимулом к инновациям выступает положительная экономическая политика государства.

Имея богатую минерально-сырьевую базу, Казахстану следует использовать его максимально эффективно в целях перехода к устойчивому развитию.

Ученые считают первоочередной задачей приоритетное развитие топливно-энергетического комплекса, в то же время, призывая отойти от сырьевой зависимости экспорта, развивая выпуск конкурентоспособной наукоемкой продукции, которая должна вывести республику в число промышленно развитых стран, также имеется точка зрения, что дальнейшее развитие казахстанской экономики возможно либо, как и прежде, на основе использования сырьевого потенциала; либо, как альтернатива, на основе опережающего роста наукоемкого, высокотехнологического сектора [2, 3, 4, 5, 6]. При этом считается, что первый путь является «ущербным», ведущим к технологическому отставанию Казахстана от развитых стран мира, к усилению нашей экономической зависимости. Второй путь в современных условиях априори считается более предпочтительным, так как связан, прежде всего, с использованием интеллектуального потенциала страны.

По нашему мнению, это противопоставление двух подходов не совсем верно по следующим причинам: во-первых, развитие казахстанской

экономики должно осуществляться на основе рационального, эффективного использования всех факторов роста, и нельзя противопоставлять одни факторы другим. Необходим отвечающий конкретным историческим, экономическим и политическим условиям баланс всех факторов.

Во-вторых, в современных условиях топливно-энергетический комплекс РК, базирующийся в первую очередь на нефтегазовой промышленности, перестал быть «простым» в технологическом отношении. Постепенно и в нашей стране внедряются новые технологии, добыча сырьевых ресурсов осуществляется с использованием постоянно усложняющихся технологий, в создание которых, вкладываются многие миллиарды долларов, и над которыми работают интеллектуальные силы многих стран мира. Поэтому в ближайшей перспективе нефть, газ и другие энергоресурсы станут инновационными, наукоемкими продуктами.

В то же время научно-техническое развитие добывающих отраслей имеет свою специфику. Применительно конкретно к недропользованию, не всегда возможно как в других отраслях, создание принципиально нового наукоемкого продукта. Для топливно-энергетического комплекса основные характеристики продукции заложены самой природой, и акцент здесь делается на то, чтобы наиболее эффективно добыть и использовать ресурсы. Но даже с учетом этой специфики республика должна идти по пути инновационного развития. Целый ряд факторов сегодня придает этой задаче первоочередную важность. Для мирового рынка сырьевых товаров сегодня характерны жесткая конкуренция и определенная нестабильность. Отечественная продукция в силу целого ряда причин отличается высокой материалоемкостью. На каждую единицу промышленной продукции у нас потребляется гораздо больше сырьевых ресурсов, чем в развитых странах. Если принять во внимание эти факты, то можно сделать вывод: техническая и технологическая модернизация топливно-энергетического комплекса даст не меньший эффект, чем инвестиции в самые технологичные отрасли. Задача государственной политики в этой области заключается в том, чтобы не противопоставлять эти сектора производства, а организовать их гармоничное развитие, поскольку эти отрасли в совокупности образуют единый народнохозяйственный комплекс нашей страны.

Развитие национальной экономики должно осуществляться на основе рационального, эффективного использования всех факторов роста: природных, экономических, интеллектуальных. Нельзя противопоставлять одни факторы другим.

В современном мире не существует стран, богатых природно-сырьевыми ресурсами, которые

бы отказались от их использования. Поэтому социально-экономическое развитие Казахстана и в дальнейшем должно быть связано с использованием того огромного природного потенциала, которым располагает наша страна. Вопрос лишь в том, каким образом осваивать имеющийся природно-ресурсный потенциал: рассчитывать ли только на то, что дано самой природой, в надежде на высокую «естественную» конкурентоспособность ресурсов или же добиться того, чтобы освоение энергоресурсов, в особенности нефтегазовых, стало по-настоящему эффективным и послужило бы основой для изменения темпов и качества роста в масштабах всей экономики.

Очевидно, что запасы казахстанских месторождений не могут быть приравнены, например, к Кувейту или другим аналогичным государствам. По своей концентрации и качеству казахстанские углеводороды и другие виды ресурсов не могут служить стабильной основой развития экономики нашей страны. В результате становится ясно, что сырьевые ресурсы не могут стать основой долгосрочного экономически стабильного существования страны, и следует развивать этот сектор экономики в интересах устойчивого развития общества. Следовательно, динамичное и цивилизованное развитие топливно-энергетического сектора экономики, основанное на сочетании рыночных принципов и эффективного государственного регулирования, соответствует принципам устойчивого социально-экономического развития Республики Казахстан.

Под динамичным и эффективным развитием топливно-энергетического комплекса следует понимать усиление инновационного развития сырьевого сектора страны.

Казахстанские сырьевые компании, являясь участниками конкурентной борьбы на внутреннем и внешнем рынках, стремятся присоединиться к «перманентной технологической революции», которая происходит на мировом энергетическом рынке.

За последние 15 лет процессы технологического обновления в топливно-энергетическом комплексе Казахстана и научно-инновационный потенциал страны не были склонны к росту.

Это сказалось вследствие транзитного периода, который переживала вся республика, и который был сопряжен с перестройкой существующих институциональных рамок, разгосударствлением экономики, кризисом неплатежей, вхождением в систему мировых экономических связей. В результате снижения инвестиционной активности степень износа основных фондов в казахстанском топливно-энергетическом комплексе (и в нефтегазовом секторе - в частности) достигла критического уровня. Значительная часть производственных мощностей находится на грани физического выбытия. К настоящему времени в Казахстане крайне остро стоит проблема разработки и внедрения в производство высококачественной аппаратуры и сложного технологического оборудования.

Инновационное развитие является общей тенденцией в развитии мирового топливно-энергетического сектора экономики. Выбор казахстанской модели развития зависит от множества факторов: уровня и характера развития национальной

экономики, социально-политической ситуации, национальных целей и приоритетов и прочее.

Исследование зарубежного опыта показывает, что такие развитые страны, как Великобритания и Норвегия показывают примеры совершенно противоположных моделей инновационного развития нефтегазовой промышленности. Но очень важно то, что эти модели не являются какими-то «застывшими» схемами. И «британская», и «норвежская» модели постепенно видоизменяются вследствие изменения тех или иных условий деятельности в сфере нефтегазового бизнеса. Причем развитие названных моделей идет во встречном направлении: для «британской» модели характерно некоторое усиление регулирующей роли государства, а для «норвежской» - частичная либерализация и расширение частнопредпринимательского начала.

Анализ инновационной деятельности в топливно-энергетическом комплексе республики показал следующее:

- инновационная деятельность во всех ее фазах сопряжена с длительным сроком ожидания и высоким риском неполучения прогнозируемого, ожидаемого конечного результата, в связи с чем иностранные инвесторы и другие рыночные субъекты хозяйствования Казахстана предпочитают концентрировать свою деятельность на сделках, приносящих стабильную прибыль за короткий период времени, а именно добычу энергоресурсов, не занимаясь серьезными инновационными проектами;

- осуществление инновационных проектов в топливно-энергетическом комплексе требует значительных затрат, отвлечения на продолжительное время масштабных финансовых ресурсов в виде инвестиций в научные исследования и разработки, опытное производство, испытания. Малые венчурные фирмы такими средствами не обладают, а привлечь кредитный банковский капитал, неохотно предоставляемый им даже под высокий процент, не всегда реально возможно;

- зарождение инноваций топливно-энергетического комплекса в виде идей, замыслов, их исследовательское обоснование, проектное воплощение и практическое подтверждение, реальное применение требуют объединения и координации работ в рамках единого цикла «наука-техника-производство», однако не всегда возможно в рамках одной компании или фирмы организовать согласованное функционирование всех звеньев этой цепи.

Перспективы инновационного развития топливно-энергетического комплекса в Казахстане во многом предопределяются сложившейся экономической ситуацией, которая установилась в данный период. Развитие топливно-энергетического комплекса в Казахстане развивается в условиях недостатка инвестиций и новых технологий.

За последние пятнадцать лет основная часть капиталовложений в топливно-энергетическом комплексе осуществлялась за счет собственных средств предприятий и компаний, что не присуще мировой практике. В США и Великобритании финансовые ресурсы для инвестиций в значительной степени привлекаются либо через фондовый рынок, или через банковскую систему, как например в Японии, Южной Корее и ряде европейских стран. Соответственно, расширяются инвестиционные

возможности энергетических компаний, которые, в свою очередь, покупая продукцию и услуги материально-технического назначения финансируют инвестиционный процесс в других отраслях экономики.

По сравнению с другими секторами нашей экономики топливно-энергетический комплекс выделяется достаточной устойчивостью в финансовом отношении, но и здесь существует проблема острой нехватки инвестиций, которых не хватает и в других отраслях нашей промышленности. Для того, чтобы обеспечить инвестиции, требуется структурная политика государства, необходимо государственное стимулирование капиталовложений и инноваций. В соответствии со стратегией развития республики стимулирование инвестиционной активности будет осуществляться в области развития смежных и сопутствующих производств топливно-энергетического комплекса, нефтехимической отрасли, машиностроения и других приоритетных отраслей. Таким образом, необходима активизация научно-технической политики, которая делает выгодными для предприятий затраты на модернизацию производства, на повышение его эффективности и конкурентоспособности.

К решению проблем диверсификации и модернизации экономики необходимо активно привлекать крупный отечественный бизнес для реализации масштабных инвестиционных проектов. Следует привлекать крупные компании к созданию и развитию инновационных кластеров на территории республики, стимулировать их взаимодействие с малым и средним бизнесом, создавая при этом более совершенные цепочки добавленных стоимостей.

Топливо-энергетический комплекс способен стать лидером в решении этих проблем, как располагающий необходимой материально-сырьевой базой. Инновационное развитие комплекса получит дополнительный импульс при развитии механизмов государственного регулирования, которые усилят мотивацию для инвестиций в научно-техническое развитие на базе налоговых, кредитных, административных рычагов и законодательных мер.

В связи с тем, что отечественный топливно-энергетический сектор во многом зависит от инвестиций, его инновационное развитие происходит в недостаточной степени. Совместный приток иностранных инвестиций и технологий имеет место в случае прямых капиталовложений зарубежных компаний (например, при создании предприятий со смешанным капиталом и реализации соглашений о разделе продукции - СРП) или вследствие использования связанных кредитов. Дальнейшее расширение иностранных инвестиций будет сопряжено и с нарастанием притока импортных технологий. В результате, в казахстанском топливно-энергетическом комплексе будет реализована модель инновационного развития по формуле: «отечественные ресурсы + иностранный капитал и технологии». В этом случае, инновационная деятельность топливно-энергетического комплекса РК будет развиваться по британскому пути инноваций - в основном иностранные технологии, иностранные компании и участники. Поскольку реализация сложившейся модели происходит в условиях, когда экономика страны только начинает выходить из кризиса, то происходит дальнейшее усиление

сырьевой зависимости, и продолжается стагнация в отечественной промышленности и науке в целом. В то же время этот путь инновационного развития имеет преимущества по сравнению с инерционным развитием.

На наш взгляд, для нашей республики крайне актуальным является переход к иной модели развития, в основе которой лежит формула: «отечественные ресурсы, технологии, оборудование, сервис и специалисты + иностранный капитал». Но добиться этого можно только при условии проведения разумной и эффективной протекционистской политики со стороны государства.

У производителей и потребителей нефтегазового оборудования и технологий сложилось прямо противоположное отношение к идее протекционизма.

В данном случае можно привести пример Норвегии, долгое время применявшей обязательное квотирование закупок продукции и услуг от национальных поставщиков при реализации нефтегазовых проектов. Вводя такие квоты, правительство было уверено в потенциально высокой конкурентоспособности норвежских фирм с точки зрения качества и стоимости самой продукции. Протекционизм в данном случае был совершенно оправдан, что подтверждается последующим развитием событий. Нашей республике тоже необходимо поддерживать тех производителей, которые этого достойны - в противном случае протекционизм обернется невосполнимыми потерями и для нефтегазового сектора и всей национальной экономики.

Топливо-энергетический комплекс, являясь основой для развития и диверсификации экономики, нуждается в повышенном внимании со стороны государства. Требуется увеличение геологоразведочных работ за счет государственного бюджета с целью обеспечения надежной топливно-сырьевой базы. Не теряет своей актуальности работа по повышению прозрачности деятельности компаний добывающего сектора и выработке действий по увеличению участия отечественных производителей в контрактах на недропользование. Кроме увеличения местного содержания в контрактах на недропользование необходимо усилить работу по выполнению обязательств недропользователей по обучению казахстанских специалистов.

Важнейшим направлением в индустриально-инновационной политике страны должно явиться развитие казахстанского сервисного рынка в топливно-энергетическом комплексе.

Проблема совершенствования нормативно-правовой базы в топливно-энергетическом комплексе остается актуальной. В рамках решения задач по модернизации и диверсификации экономики требуется активизация процесса перехода к инвестиционному этапу реализации Стратегии индустриально-инновационного развития. Правительство уделит особое внимание реализации «прорывных» инвестиционных проектов в приоритетных несырьевых секторах экономики. В среднесрочной перспективе основной задачей будет являться создание первого интегрированного нефтехимического комплекса мирового класса.

Одним из путей реализации данного направления, как было отмечено Президентом РК Н. Назарбаевым, является создание и развитие

производств в приграничных районах (Россия и Китай). Для этого необходимо, в первую очередь, проведение комплексных геологических исследований в приграничных областях Казахстана с соседними странами, что позволит оценить их топливно-энергетический потенциал. Это, в свою очередь, послужит основой для рационального и эффективного перспективного планирования при создании производственных мощностей в приграничных областях. В этом направлении уже проводятся исследования с КНР и Россией. Необходимо их расширение и придание им системного характера, вывести их на межгосударственный уровень и дать им статус международных исследований. В настоящее время в РК планируется проведение исследований с целью увязки геологической ситуации вдоль государственной границы РК и КНР, определения возрастной корреляции геологических образований с оценкой перспектив приграничных районов на золото и другие виды ценных металлов.

Нобелевский лауреат Джозеф Стиглиц, доказывает, что идеи либеральной экономики вовсе не являются универсальными на все времена и для всех народов. Либеральная модель экономики выгодна только для стран с развитой рыночной экономикой. В условиях глобализации она ведет к выкачиванию сырьевых ресурсов и к замедлению развития стран, которые по каким-то причинам отстали [7].

Топливо-энергетический комплекс РК, созданный до начала 90-х годов прошлого столетия и обладающий более высокой устойчивостью к выживанию в условиях реформирования по сравнению с другими отраслями экономики, оказался в сложном состоянии. Тем не менее, он продолжает сохранять фундаментальное значение для народного хозяйства, сдерживая его от возможных кризисных ситуаций.

На большинстве добывающих предприятий обеспеченность разведанными запасами достигла критического уровня, за последние годы со всей остротой встала проблема воссоздания стратегических запасов минерального сырья. Следует констатировать, что для РК с точки зрения его экономических перспектив всегда была важна общенациональная система управления геологическими исследованиями территории государства. Недостаточность финансирования государственной геологической службы привело к тому, что за период так называемой перестройки геологоразведочные работы сократились в три раза, в результате чего прирост запасов уже не компенсирует добычу почти всех видов полезных ископаемых. Топливо-сырьевая база РК вступила в фазу прогрессирующего кризисного состояния и с точки зрения государственных интересов, используется неэффективно. Сохранение или дальнейшее наращивание дисбаланса в системе производство-потребление-экспорт добытого сырья и продуктов его переработки фактически закрепляет статус РК как сырьевого придатка промышленно развитых стран Запада. Низкая эффективность действующей налоговой системы, не учитывающей уровня ликвидности полезных ископаемых, технического состояния действующих предприятий, приоритетности сохранения рабочих мест в дотационных северных районах, а также особых геополитических интересов

страны, не обеспечивает максимально возможное использование топливно-сырьевой базы и требует дальнейшего реформирования.

Стратегия развития и использования топливно-сырьевой базы, основанная на модели самообеспечения, с необходимой долей экспорта и ограниченного импорта, является угрозой национальной безопасности страны и ведёт к утрате геополитических приоритетов в топливно-энергетическом секторе мира. Специалисты в области минерально-сырьевых ресурсов пришли к выводу, что и в XXI в. будет продолжаться рост потребления энергоресурсов, при этом считается, что в последующие 50 лет объём горно-добычных работ возрастёт более чем в пять раз, главным образом, за счёт новых месторождений с переработкой руд по старым технологиям.

Топливо-сырьевая база Казахстана характеризуется достаточными доказанными запасами. Страна богата сырьевыми запасами урановой и угольной промышленности, эти отрасли обеспечены активными разведанными запасами более чем на 100 лет [8]. В перспективе положение с обеспеченностью минеральными ресурсами может ухудшиться, что, несомненно, скажется на снижении экономической и оборонной мощи государства. Необходимо заметить, что продолжающийся спад производства минеральных ресурсов и продуктов их переработки, ухудшение сырьевых баз действующих предприятий, ожидаемое выбытие добывающих мощностей, снижение объёмов геологоразведочных работ могут быть чреватые дальнейшими серьезными последствиями для всей экономики.

До 2025г. может произойти почти полное исчерпание разведанных запасов нефти, газа и других энергоресурсов. Сегодня практически исчерпан поисковый задел, необходимый для последующего наращивания разведанных запасов. Затраты же на его создание составляют до 70% от общих средств на геологоразведочные работы. Сложность ситуации усугубляется длительностью геологоразведочных циклов и сроков строительства добывающих предприятий. Существуют, естественно, проблемы объективного характера, которые в сложной экономической ситуации всегда проявляются особенно остро. Одна из них – проблема неблагоприятного размещения запасов по регионам, которую можно решить созданием полной картографической базы для проведения дальнейших поисково-разведочных работ.

Вхождение и укрепление Казахстана на мировом энергетическом рынке в условиях возрастающей конкуренции целиком зависит от степени конкурентоспособности предлагаемой продукции, которая, в свою очередь и главным образом (наряду со снижением затрат на добычу и переработку и повышением технологичности продукции) зависит от качества и количества энергоресурсов.

Для опережающего инфраструктурного развития основных секторов экономики, необходимо развитие энергетики, системы транспортировки, которые сегодня являются отстающими на фоне общего развития экономики Казахстана, следует сконцентрировать свои усилия на внедрении энергосберегающих и экологически чистых технологий. Как было отмечено Президентом

РК Н. Назарбаевым, главное в добывающем секторе – это усиление позиций государства в качестве влиятельного и ответственного участника международных нефтяных и энергетических рынков, что требует усиления государственного участия в стратегически важных отраслях энергетической сферы [1]. Это является актуальным в целях обеспечения выхода на международный рынок с готовой продукцией с высокой долей добавленной стоимости.

Казахстан, опираясь на собственные силы и ресурсы, планирует в короткие сроки не просто модернизировать свой промышленный потенциал до приемлемого уровня, но и осуществить в ряде отраслей качественный прорыв на самые передовые рубежи мировых технологий, которые должны обеспечить опережающее качество небольшого

по составу, но емкого по экспортному потенциалу перечня современных основных фондов, новых материалов и изделий. Президентом страны Н. Назарбаевым было отмечено, в случае, если какая-либо из обрабатывающих отраслей РК сумеет существенно повысить свой рейтинг и выйти на достаточно емкие внешние рынки, стать привлекательной в глазах мирового сообщества, то недостатка в инвестициях она испытывать не будет. Изменения на внутреннем рынке Казахстана и его растущий экспортный потенциал являются побудительным мотивом для переливания мировых капиталов. Таким образом, в целях повышения конкурентоспособности и завоевания мирового рынка необходимо усилить развитие инновационного сектора в топливно-энергетическом комплексе Казахстана.

Литература:

1. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана. Казахстанский путь – 2050: Единая цель, единые интересы, единое будущее. Астана. 17 января 2014г. URL: http://www.akorda.kz/ru/page/page_215750_poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstan-17-yanvary-2014-g.
2. Крюков В., Шмат В. Инновационный процесс в нефтедобыче и народнохозяйственные интересы: гармонизирующий потенциал институционального подхода в госрегулировании отрасли // Российский экономический журнал. 2005. №3. С. 33-34.
3. Бушуев В. Мировой нефтегазовый рынок: инновационные тенденции. – М., 2008. - 223 с.
4. Емельянов В. Нефтегаз: Либо кризис, либо инновации // «Нефть России». - www.oilgas.ru.
5. Павлов К. Инновации интенсивного и экстенсивного типа // Экономист. 2009. №7. С. 43-48.
6. Антюшина Н. Норвежская модель управления ресурсами / Экономист. №11. 2005. С. 63-74.
7. Джозеф Стиглиц. Глобализация и ее негативные последствия / Joseph Stiglitz. Globalization and its discontents. Great Britain: Allen Lane The Penguin Press, 2000. http://sociologica.hse.ru/data/2011/03/31/1211857232/3_2_2.pdf.
8. Школьник В. Топливо-энергетический комплекс Казахстана // Промышленность Казахстана. 2005. №2. С. 12-16.

Резюме:

Зерттеудің көкейкестілігі Қазақстан Республикасының отын-энергетикалық кешенінің инновациялық қызмет бағытын дамыту. Зерттеу Қазақстан Республикасының отын-энергетика кешенінің экономикалық тетік аясында теориялық дәлелденген жағдайға негізделген. Қазақстан Республикасының отын-энергетикалық кешені өлеуетін инновациялық дамытуға байланысты анықталған энергия ресурстары көздері жағдайын саралауда, классикалық және қазіргі шетел және отандық авторлардың көптеген зерттеулері растап отырған әдістемелік жұмыс сілтемелері себепші болды. Зерттеудің ғылыми жаңашылдығы Қазақстан Республикасының отын-энергетикалық кешені қызметін келешекте инновациялық дамытудан тұрады. Қазақстан Республикасының отын-энергетикалық кешені зерттеу нәтижесінде оның инновациялық қызметінің тиімді бағыттары анықталып негізделді.

Негізгі сөздер: инновация, инновациялық қызмет, отын-энергетикалық кешен, мунай-газ секторы, жер қойнауын пайдалану, энергия қуаты.

Актуальность исследования заключается в развитии направлений инновационной деятельности топливно-энергетического комплекса Республики Казахстан. Исследование основывается на аргументированных теоретических положениях в области экономического механизма топливно-энергетического комплекса Республики Казахстан. Методологической посылкой работы стало подтверждаемое многочисленными исследованиями классических и современных отечественных и зарубежных авторов наличие дифференцированных условий источников энергоресурсов и выявление в связи с этим потенциала инновационного развития топливно-энергетического комплекса Республики Казахстан. Научная новизна исследования состоит в развитии перспектив инновационной деятельности топливно-энергетического комплекса Республики Казахстан. Исходя из исследования топливно-энергетического комплекса Республики Казахстан выявлены и обоснованы наиболее эффективные направления его инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, топливно-энергетический комплекс, нефтегазовый сектор, недропользование, энергоресурсы.

Relevance of research consists in development of the directions of innovative activity of fuel and energy complex of the Republic of Kazakhstan. Research is based on the reasoned theoretical provisions on the economic mechanism of fuel and energy complex of the Republic of Kazakhstan. Existence of the differentiated conditions of sources of energy resources and identification confirmed by numerous researches of classical and modern domestic and foreign writers in

this regard the potential of innovative development of fuel and energy complex of the Republic of Kazakhstan became a methodological parcel of work. Scientific novelty of research consists in development of prospects of innovative activity of fuel and energy complex of the Republic of Kazakhstan. Proceeding from research of fuel and energy complex of the Republic of Kazakhstan the most effective directions of its innovative activity are revealed and proved.

Keywords: innovations, innovative activity, fuel and energy complex, oil and gas sector, subsurface use, energy resources.

Данные об авторах:

Сихимбаев М. - член-корреспондент Российской Академии Естествознания, зам. директора НИИ ЭПИ, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, д.э.н.

Сихимбаева Д. - профессор, Руководитель отдела маркетинговых исследований и формирования бизнес-коммуникаций НИИ Новой экономики и системного анализа, Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза, д.э.н.

Кадырова Г. - доцент Карагандинского университета «Болашак», к.э.н.

Қазақстандағы нәтижелілік қағидаларындағы мемлекеттік басқару жүйесі: тәсілдемелері мен реформалаудың нәтижелері

Ә. Мұсатаева

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

Заманауи қоғамда мемлекеттік басқарудың тиімділігін арттыруға деген ұмтылыс әлеуметтік-экономикалық жүйелерді басқару бағыттарының бірі ретінде қарастырылуда. Мұнда мемлекеттік басқару органдары іс-әрекетінің тиімділігін арттыру түрлі елдерде тұрақты түрде жүргізілетін мемлекеттік басқару саласындағы реформалармен өте тығыз байланысты [6]. Жекелей алсақ, Қазақстанда ХХІ ғасырдың басына қарай мемлекеттік басқарудағы түрлі өзгерістермен байланысты, оның ішінде мемлекеттік басқару органдарының нәтижелілігі мен тиімділігін арттыруға бағытталған әкімшілік реформа басталды. Бұл жерде айта кететін жәйт, елімізде жүргізіліп жатқан әкімшілік реформа қазақстандық жаңашылдық емес: ХХ ғасырдың соңы мен ХХІ ғасырдың басында дамыған елдердің басым бөлігінде мемлекеттік басқару жүйесін қайта құруға бағытталған ірі ауқымды реформалар жүзеге асырылып, әлі күнге дейін жалғасын табуда. Мысалы, Қазақстанда АҚШ, Австралия, Ұлыбритания, Жаңа Зеландия, Германия, Канада, Нидерланды және өзге елдердің тәжірибесі айрықша зерттеліп, қазіргі таңда пайдаланылуда. Аталған елдердегі әкімшілік реформалардың қозғаушы күші болып келесідей кешенді мәселелердің шешуі табылды: мемлекеттік органдар жүйесінің тиімділігін арттыру; мемлекеттік шығындарды төмендету; халық пен жеке бизнес тарапынан мемлекетке деген сенімді арттыру және т.б.

Жоғарыда айтылғанға байланысты мемлекеттік басқару саласындағы іс-әрекетті жетілдірудің негізгі бағыттары болып төмендегілер табылады:

- қоғамдағы мемлекеттің рөлі;
- мемлекеттік басқару органдарының құрылымы мен қызметтері;
- мемлекеттік аппарат іс-әрекетінің тиімділігі мен нәтижелілігін арттыру;
- мемлекеттік қызметті жетілдіру;
- мемлекеттік қаржыларды оңтайландыру;
- мемлекеттік аппараттың мөлдірлігі мен есеп беруі.

Осы тұрғыдан 2007 жылы Елбасымыз Н.Ә.Назарбаев әкімшілік реформаның басты мақсаты ретінде корпоративті басқару, транспаренттілік және қоғам алдында есеп беру қағидаларында әрекет ететін кәсіпқой мемлекеттік аппаратты құруды анықтап, қазіргі таңда елімізде мемлекеттік аппарат жұмысының нәтижелілігін арттыруға бағдарланған мемлекеттік басқару жүйесі құрылып, бес негізгі басымдық анықталған:

- ұсынылатын мемлекеттік қызметтер сапасын арттыру;
- нәтижеге бағдарланған мемлекеттік жоспарлау және бюджеттеу жүйесін енгізу;
- кәсіпкерлік құрылымдарға әкімшілік қысымды қысқарту;

- «электронды үкіметті» дамыту;
- мемлекеттік қызметті реформалау.

Осы аталған басымдықтардың ішінде бізді, әсіресе екінші басымдық, яғни нәтижеге бағдарланған мемлекеттік жоспарлау және бюджеттеу жүйесін енгізу тәжірибесі қызықтырады. Осылайша, жоғарыда аталмыш бағытты енгізу барысында көптеген шет елдердің тәжірибесі, әсіресе осы салада 50 жылға жуық тарихы бар АҚШ тәжірибесінің зерттелгенін айта кеткен жөн. Сәйкесінше, АҚШ-та осы саладағы реформаның мынадай 5 кезеңдерін атап өтуге болады:

- Performance Budget – бағдарламалы-мақсаттық бюджет (1949-1962 жж.).
- Planning - Programming - Budgeting System (PPBS) - «жоспарлау – бағдарламалау – бюджеттеу» жүйесі (1962-1971 жж.).
- Management by Objectives (MBO) – мақсаттар бойынша басқару (1972-1975 жж.).
- Zero - Based Budgeting (ZBB) – нөлдік бюджет тұжырымдамасы (1977-1981 жж.).
- Performance-Base Budgeting – PBB - нәтижелерге негізделген бюджеттеу (1993 жылдан бастап).

Сонымен, аталмыш кезеңдерді қысқаша қарастырайық:

1) Бағдарламалы-мақсаттық бюджет (Performance Budget). Бұл жүйе басты назарды мемлекеттік ресурстарды шығындаудан нәтижеге бағытталған мемлекеттік қызметтердің орындалуына, қызметтердің іске асырылуына аударған (Гувер комиссиясы). Федералдық бюджет мемлекеттік саясаттың мақсаттарын шығындармен байланыстыратын саяси құжат ретінде қарастырылып, сондай-ақ ол тек шығындар бөлігіндегі шығыстар құрылымын (еңбек ақы, тауарлар сатып алу, үй-ғимараттарын жалға алу және т.б.) ғана емес, бағдарламаны жүзеге асырудан немесе нақтылы мемлекеттік қызметті атқарудан күтілетін нәтижені сипаттады. Бірақ «Performance Budget»-тің күмәнсіз табыстылығына қарамастан, бюджеттік бағдарламаларды шығыстармен баламалы түрде байланыстыру мүмкіндігі болмады. Оның басты себебі басқару және басқа да жанама шығыстардың бюджеттік сыныптамада бейнеленуі мен бағдарламаларды басқаруды ұйымдастырудың бірыңғай қағидаларының өңделмеуі болды.

Осылайша, performance budget қағидаларын енгізу нәтижесінде қол жеткізілген нәтижеге қарамастан, алғашқы тәжірибені толығымен табысты деп атауға болмайды.

2) 1962 жылы туындаған «жоспарлау – бағдарламалау – бюджеттеу» жүйесі (Planning – Programming – Budgeting System (PPBS)) АҚШ-ң қорғаныс Министрі Р.Макнамаренің бастауымен жүзеге асырыла бастады.

PPBS-ке өтудің негізгі себептерінің бірі бәсекелес бағдарламалар арасында бюджеттік қаражатты бөлу мен шығыс қажеттіліктерін анықтаудағы қателіктерге алып келген бюджеттік жоспарлау процесінің шамадан тыс орталықсыздандырылуы болып табылады. PPBS қойылған міндеттемелерді орындаудың ұқсас амалдарын салыстыруға және ең жақсысын таңдауға мүмкіндік берді. Бұл үшін әрбір федералды министрлік (ведомство) өздері орындайтын қызметтердің барлық түрлерін талдау, бұл қызмет түрлерін белгілі бір әлеуметтік мәні бар мақсаттарға жетуге бағдарланған бағдарламаларға топтастыру, мақсатқа жетуге мүмкіндік беретін міндеттердің немесе іс-шаралардың иерархиясын қалыптастыру, бұл иерархияны базалық элементтерге дейін жеткізуге тиіс. Сонымен қатар, болашақта бағдарламаларды іске асырудың толық құнын бағалау үшін бағдарламаның әрбір элементтерін орындау шығындарын бағалау қажет болды.

3) Мақсаттар бойынша басқару (Management by Objectives - MBO) бағдарламалы-мақсатты бюджеттеу дамуының келесі қадамына айналды. Бизнес саласынан алынған бұл әдіс мақсаттарды таңдау кезінде оларға жету құралын таңдау мәселесінде орталықсыздандырудан орталықтандыруға көшуді қарастырды. Негізгі белгісі мекеме алдына қойылған мақсаттарға жетуде министрліктің барлық қызметкерлерінің жауапкершіліктері деңгейінің күшейтілгендігі болып табылады. MBO шеңберінде алғаш рет қол жеткізілген нәтижелердің әлеуметтік маңыздылығын бағалауға талпыныс жасалды. Осыған байланысты бағдарламалы-мақсатты бюджеттеуді енгізудегі басты қиыншылықтардың бірі мемлекеттік шығындардың әлеуметтік тиімділік (нәтижелілік) және экономикалық тиімділік көрсеткіштерінің жүйесін құру болды.

Өз кезегінде, MBO жүйесінен бас тартудың басты себептері – аталмыш әдістің бюджетті даярлау процесімен әлсіз байланысы және мақсаттарды өңдеу мен оларды өлшеу барысында туындаған қиындықтар.

4) Бюджетті нөлден бастап жоспарлау (Zero-Based Budgeting - ZBB) шығындар деңгейінің әртүрлілігі жағдайында қол жеткізілетін министрліктер мен ведомстволардың мақсаттарын орындаудан тұрды.

Федералды бюджеттің айтарлықтай тапшылығы мен ұзақ мерзімді міндеттемелер жағдайында АҚШ Президенті Картер министрліктер басшыларын 1979 жылы бюджеттік өтініштерді даярлау үшін ZBB пайдалануды міндеттеді. Бюджетті нөлдік негізде жасау кезеңнен кезеңге өтетін артық шығындарды айқындауға және жоюға мүмкіндік береді. Бұл үшін министрліктер мен ведомстволар көзделген мақсаттарға қол жеткізу үшін деңгейлері әртүрлі шығыстар көрсетілген бірнеше бағдарламаларды ұсынуы керек. Сондай-ақ олардың кем дегенде біреуінде шығындар ағымдағы деңгейден төмен болуы шарт, яғни, мақсатқа қол жеткізудің неғұрлым арзан әдісін табу қарастырылды.

Аталмыш әдісті қолдану барысында туындаған мәселелерге келесілерді жатқызуға болады: кейбір министрліктердің шешім қабылдау орталықтарын қалыптастыруға немқұрайлықпен қарауы; көптеген министрліктер қаржыландыруды талап ететін мақсаттарға қол жеткізу тәсілдерін ұсына алмауы;

министрліктер мәліметтерді кең түрде ұсынбауы; бірнеше министрліктерге жүргізілген тексеру жартысынан артық жағдайда бағдарламалардың нұсқаларында не жұмыс көлемі, не күтілетін нәтиже, не тиімділікті бағалау мен жүзеге асырудың көрсетілмегенін анықтады.

5) Нәтижелерге негізделген бюджеттеу (Performance-Based Budgeting – PBB) 1993 жылы қабылданған «Мемлекеттік мекемелердің іс-әрекет нәтижелерін бағалау туралы» Федералды Заңды қабылдаумен байланысты болды («Government Performance and Results Act», GPRA). Аталмыш Заң бюджеттік шығыстардың мемлекеттік саясатының негізгі мақсаттары мен осы мақсаттарға жету жолдарын анықтады. Аталмыш кезеңде ресурстар мен нәтижелердің өзара байланысын қамтамасыз ету үшін мынадай құжаттар қарастырылды: 5 жылға арналған стратегиялық жоспар; бір жылға арналған жұмыс жоспары; бір жылға арналған жұмыс жоспарын орындау туралы есеп [7].

Осылайша, аталмыш тұжырымдаманы енгізудегі АҚШ сияқты көшбасшы елдердің тәжірибесіне жасалған қысқаша шолу мынадай қорытындылар жасауға мүмкіндік береді:

- мемлекеттік басқаруды жетілдіру және оның тиімділігін арттыру мәселелері бюджеттік жоспарлауды жетілдіру мәселелерімен қатар қарастырылуы тиіс;

- жаңа жүйенің толыққанды әрекет етуі оның барлық элементтерін енгізу барысында ғана мүмкін болады;

- мемлекеттік аппарат үлкен болса, аталмыш модельді біртіндеп енгізу, оған алдымен пилотты министрліктер мен ведомстволарды көшіріп, алынған тәжірибені кейіннен өзге мемлекеттік органдарға тарату қажет;

- реформаларды жүзеге асыру барысында адами факторларға назар аударған жөн, себебі шығынды әдістен нәтижеге бағдарланған бюджеттеуге көшу барысындағы кейбір елдердің сәтсіздіктерінің басым бөлігі министрліктер мен ведомстволар қызметкерлерінің өткізілетін реформалардың мақсаттары жайлы толыққанды көрініске ие болмай, реформаларды өткізуге белсенді тартылмауымен түсіндіріледі [2, б. 31-33].

Аталмыш саладағы отандық тәжірибеге тоқталатын болсақ, нәтижелілік индикаторлары арқылы мемлекеттің стратегиялық мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізуге бағдарланған мемлекеттік жоспарлаудың тұтастай және тиімді жүйесін қалыптастыру мақсатында 2007 жылы нәтижеге бағдарланған мемлекеттік жоспарлау жүйесін енгізу бойынша Тұжырымдама бекітілді [3]. Жоғарыда айтылып кеткендей, шетелдік тәжірибеге сәйкес пилотты министрліктер (Экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігі, Қаржы министрлігі, Әділет министрлігі) анықталып, 2008 жылы аталмыш органдарда стратегиялық жоспар сияқты жаңа форматтағы құжаттар әзірленіп, енгізілді. Аталмыш құжаттың ерекшелігі - әр мемлекеттік орган өзінің стратегиялық жоспары негізінде әрекет етіп, елдің сол кезеңде әрекет еткен Стратегия-2030, Стратегия-2020, қазіргі таңда әрекет ететін Стратегия-2050 [1], мемлекеттік бағдарламалар сияқты стратегиялық құжаттарының мақсаттарымен тікелей байланысты болатын нақты көрсеткіштер мен индикаторларға қол жеткізу үшін тікелей жауапты болып табылады.

Сәйкесінше, аталмыш жүйе әр мемлекеттік орган мен оның жетекшісі жұмысының нәтижелілігін нақты қадағалауға мүмкіндік береді. Сонымен қатар, мемлекеттік органдарға бюджеттік ресурстардың стратегиялық жоспарда көрсетілген мақсаттарға ғана бөлінуі стратегиялық, бюджеттік және әлеуметтік-экономикалық жоспарлаудың өзара байланысын арттыруға жағдай жасайды [5].

Аталмыш жүйенің мәні ұсынылатын қызметтер үшін мемлекеттік органдардың дербестігі мен жауапкершілігін арттырудан, мемлекеттік стратегиялық құжаттарынан бастап бюджеттік бағдарламалардың тікелей индикаторларына дейінгі өзара байланысты жоспарлау вертикалін қалыптастырып, жұмсалатын бюджет қаражаттарының мөлдірлігі мен бақылануын қамтамасыз етуден тұрады. Яғни, елде «шығындарды басқарудан» «нәтижелерді басқаруға» көшу орын алып, мемлекеттік органдар іс-әрекетінің мемлекеттік басқарудың сапасын арттыруға мүмкіндік беретін стратегиялық мақсаттар мен міндеттерді жүзеге асыруға, нақты нәтижелер алуға бағытталуына жол ашты.

Алайда, пилотты министрліктердің тәжірибесі тек қана стратегиялық жоспарларды әзірлеу мен пайдаланудың нәтижеге қол жеткізбейтіні, ол үшін орта мерзімді бюджеттеу мен мемлекеттік органдар іс-әрекетін бағалаудың қажет екені анықталды. Осы тұрғыдан, 2008 жылы 3 жылдық бюджетті көздейтін жаңа Бюджет кодексі қабылданып, 2009 жылдан бастап барлық орталық органдар, ал 2010 жылдан бастап барлық жергілікті органдар корпоративті басқару механизмдеріне сәйкес өз іс-әрекетінің алдымен үш жылдық, ал кейіннен бес жылдық стратегиялық жоспарларын өңдеуге кірісті. Сонымен қатар, 2010 жылы Елбасының №954 Жарлығымен Қазақстанда орталық мемлекеттік және жергілікті атқарушы органдардың іс-әрекет тиімділігін жыл сайынғы бағалау жүйесі енгізіліп [4], ҚР Экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігінің «Экономикалық зерттеулер институты» АҚ шеңберінде Қазақстанның мемлекеттік органдарының әрекет ету тиімділігін бағалау Орталығымен қазіргі таңда 7 бағыт бойынша 40 мемлекеттік органдардың (24 орталық мемлекеттік орган, 16 облыстық және республикалық маңызы бар әкімдіктер) іс-әрекеті бағалануда.

2011 жылдан бастап әрекет ететін Орталықтың жыл сайынғы есептерін талдау бағалауға алынатын мемлекеттік органдар іс-әрекетінде бірқатар мәселелердің бар екенін көрсетіп отыр. Мысалы, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларына қатысты «Қадағаланатын саладағы/өңірдегі стратегиялық мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізу және іске асыру» бағытының тиімділігін бағалау мақсатында сәйкес әдістеме өңделіп [2], оған сәйкес тиімділікті бағалау мынадай негізгі өлшемдер бойынша жүзеге асырылып отыр:

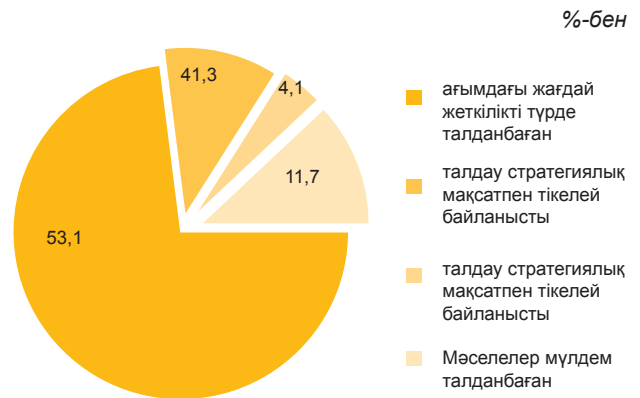
- стратегиялық жоспарды талдаудың сапасы мен толықтығы;
- стратегиялық жоспардың мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізу.

Сәйкесінше, бірінші «Стратегиялық жоспарды талдаудың сапасы мен толықтығы» өлшемі бойынша бағалау мынадай нәтижелерді көрсетті: барлығы 196 саланың 81 саласы ғана стратегиялық жоспардың мақсат және міндеттерімен байланысты; 8 сала

стратегиялық жоспардың мақсат және міндеттерімен жеткілікті түрде байланыспаған; 104 салада ағымдағы жағдай жеткілікті түрде талдауға алынбаған; ал 12 сала бойынша мәселелер мүлдем талдауға алынбаған (1-сурет):

1-сурет

2010-2012 жылдары стратегиялық жоспарды талдаудың сапасы мен толықтығын бағалау нәтижелері

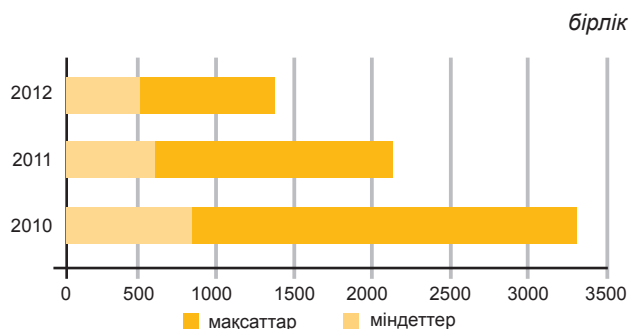


Осылайша, стратегиялық жоспарды талдаудың сапасы мен толықтығына жүргізілген бағалау нәтижелері қадағаланатын саланың тек 41,3% ғана стратегиялық мақсат және міндеттермен тікелей байланысты болып, ал 11,7% әрекет етуші сала мәселелерінің стратегиялық жоспарларда мүлдем көрініс таппағанын көрсетті.

Ал, екінші «Стратегиялық жоспардың мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізу» өлшемі бойынша 2010-2012 жылдар аралығында бағалауға алынған 40 мемлекеттік органның 24 стратегиялық жоспарлары мен 16 аумақтарды дамыту бағдарламаларында 2010 жылы 3251-ден 2012 жылы 1324-де мақсат және міндеттер көзделген (2-сурет):

2-сурет

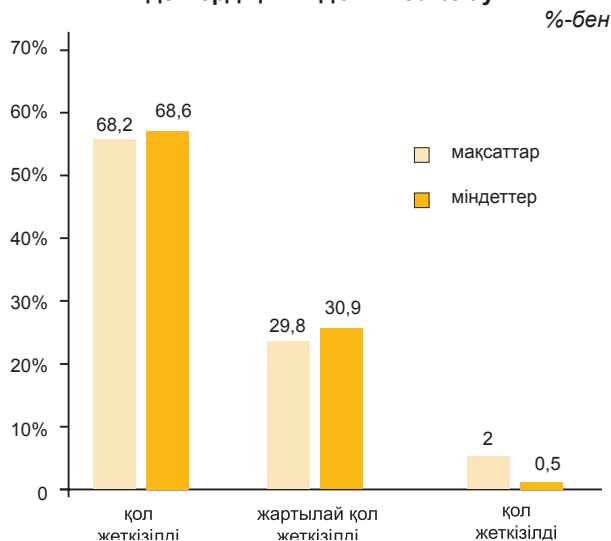
Мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларындағы мақсаттар мен міндеттері көлемінің қарқыны



Өз кезегінде, бағалау нәтижелері аталмыш мақсат және міндеттердің толыққанды орындалмағанын да көрсетіп отыр. Мысалы, 2010-2012 жж. мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларында көзделген мақсаттар мен міндеттердің шамамен 70%-ға жуығында ғана қол жеткізілген (3-сурет):

3-сурет

2010-2012 жылдары мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларындағы мақсаттар мен міндеттердің тиімділігін бағалау



Осылайша, 2010-2012 жылдар аралығында стратегиялық жоспарларда көзделген мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізу деңгейі 60%-дан асса, ал тек жартылай қол жеткізу деңгейі 30% шамасында орын алып отыр. Жоғарыда айтылып кеткендей, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларының мақсаттары мен міндеттерін оңтайландыру игілік алушыларға бағдарланған

нысаналы индикаторлар мен тікелей нәтиже көрсеткіштерін нақтылау жолымен стратегиялық құжаттардың сапасын арттыруға, сонымен қатар мемлекеттік органдардың іс-әрекетін ресурстарды тиімді жұмсаумен алға қойылған басымдықтарға қол жеткізуге шоғырландыруға мүмкіндік берді. Яғни, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларының мақсаттары мен міндеттерін оңтайландыру нәтижесінде бір мемлекеттік органға шаққандағы нысаналы индикаторлар мен нәтиже көрсеткіштері 2010 жылы 158,4 болса, ал 2012 жылы 55,6 бірлікті құрады, яғни олардың саны 2,8 есеге қысқартылған. Бұл, өз кезегінде, бағалау процедурасын жеңілдетіп, оның мөлдір де шынайы болуына жол ашатыны анық.

Сонымен қатар, нәтижеге бағдарланған бюджеттеу моделіне сәйкес стратегиялық жоспарларда көзделген мақсаттар және міндеттердің бөлінетін бюджет қаражаттарымен тікелей байланысын республикалық бюджеттің орындалуына бақылауды жүзеге асыратын Есеп комитетінің есептерінен байқауға болады. Осылайша, Есеп комитетімен 2011 және 2012 жылдары Төтенше жағдайлар министрлігі, Көлік және коммуникация министрлігі, Индустрия және жаңа технологиялар министрлігі, Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің стратегиялық жоспарлары бағалауға алынған. Қарастырылып отырған жылдардағы бағалау нәтижелері аталмыш мемлекеттік органдардың жылдан жылға жоспарланған көрсеткіштерге толығымен қол жеткізбей, сәйкесінше, бөлінген қаражаттардың толығымен игерілмегенін көрсетті (1-кесте):

1-кесте

Мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларының іске асырылуын салыстырмалы талдау

	Бюджеттік бағдарлама саны		Көрсеткіштер саны		Орындалмаған көрсеткіштер саны		Бөлінген қаражаттар саны (млрд. теңге)		Игерілмеген қаражаттар сомасы (млрд. теңге)	
	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012	2011	2012
Төтенше жағдайлар министрлігі	24	21	83	55	22	6	80,9	92,8	6,5	5,2
Көлік және коммуникация министрлігі	21	23	94	94	20	20	352,3	398,9	1,3	0,7
Индустрия және жаңа технологиялар министрлігі	39	42	313	194	47	29	329,4	122,5	2,8	0,4
Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігі	27	26	157	83	26	22	1052,2	1156,8	4,9	0,2

Ескерту – Есеп комитетінің 2011 және 2012 жж. Есептері негізінде автормен құрылған.

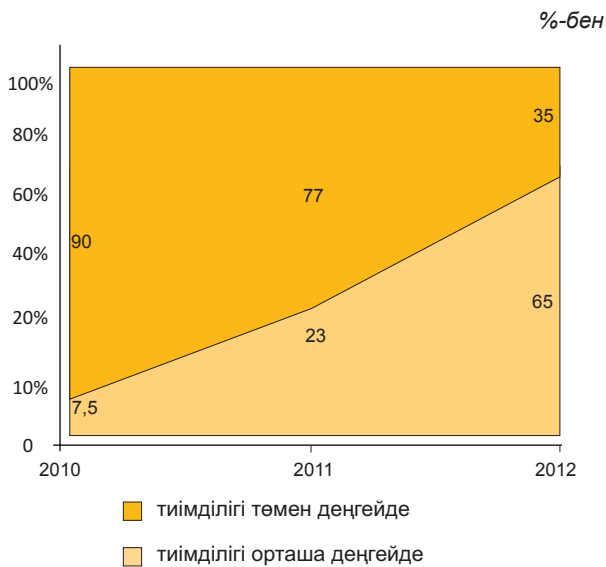
Кесте мәліметтерінен, талдауға алынып отырған жылдарда ешбір мемлекеттік органның жоспарланған нәтиже көрсеткіштеріне 100% қол жеткізбегенін байқауға болады. Оны бюджеттік бағдарлама бойынша қаражаттардың толығымен игерілгенімен, бірқатар нәтиже көрсеткіштеріне қол жеткізілмегенімен, кейбір бюджеттік бағдарламалардың кеш қаржыландырылуына байланысты

тікелей және түпкілікті нәтиже көрсеткіштеріне қол жеткізілмегенімен түсіндіруге болады.

Осылайша, 2010-2012 жж. стратегиялық жоспарларды орындау бағыты бойынша мемлекеттік органдардың іс-әрекеті орташадан жоғары деңгейде деп бағаланса, ал мемлекеттік органдарды барлық бағыттар бойынша бағалау нәтижелері орташа деңгейде деп бағаланып отыр (4-сурет):

4-сурет

Мемлекеттік органдардың тиімділігін бағалау нәтижелері



Байқап отырсақ, талданып отырған үш жылда мемлекеттік органдардың тиімділік көрсеткіші оң қарқын көрсетуде. Егер 2010 жылы тиімділігі төмен мемлекеттік органдардың үлесі 90%-ды құраса, ал 2012 жылы 35%-ды құрап отыр, сәйкесінше орташа тиімділікті мемлекеттік органдар 2010 жылы 7,5%-ды құраса, ал 2012 жылы олардың үлесі 50%-дан асқан.

Осылайша, нәтижеге бағдарланған бюджеттеудің басты құралы болып табылатын мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларының іске асырылу тиімділігін бағалаудың заманауи жүйесіне жасалған талдау оның негізінен мемлекеттік орган жұмысында бекітілген стандарттар, ережелер мен талаптарға сәйкессіздікті анықтауға ғана бағдарланғанын көрсетіп отыр.

Сонымен қатар, арнайы өкілетті органдардың есептері мен аталмыш саладағы ғылыми мақалаларды талдау мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларындағы көптеген көрсеткіштердің мемлекеттік органдар іс-әрекетінің нақты бейнесін сипаттамайтынын және мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларға өздерінің ең маңызды мәселелерін енгізбейтінін де көрсетті. Нәтижеге бағдарланған бюджеттеуді енгізудің талаптары бойынша мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарлары елдің стратегиялық мақсаттары мен міндеттеріне негізделіп, бюджеттік қаражаттармен бекітіліп, ал нысаналы индикаторлар қарапайым, түсінікті, жеңіл тексерілетін және қол жетімді болуы тиіс.

Осы тұрғыдан, жасалған талдау арқылы аталмыш саладағы әрекет етуші мәселелерді төмендегідей жүйелеуге болады:

1) мақсат, міндеттер, көрсеткіштер мен шаралардың сапасыз өңделуі:

- индикаторлардың басым бөлігі халықтың нақты қажеттіліктері және мұқтаждықтарымен байланыстырылмаған. Яғни, көптеген стратегиялық жоспарлардың көрсеткіштері халық қажеттіліктеріне бағдарланусыз мемлекеттік жоспарлау жүйесінің жоғарыда тұрған құжаттарына қағаз жүзінде сәйкес келу қағидасы бойынша өңделеді. Бұл, өз кезегінде, түпкілікті нәтижелер үшін жауапкершіліктің болмауына әкеліп, қоғам үшін сәйкес қайтымдылықты қамтамасыз етпейді;

- мемлекеттік органдардың іс-әрекетіне тікелей ықпал етпейтін көрсеткіштердің болуы;

- халыққа социологиялық сұрау жүргізудің бірегей әдістемесінің болмауы, яғни әр мемлекеттік орган социологиялық сұрау жүргізудің түрлі тәсілдемелері мен құралдарын пайдаланады, мұнда, өз кезегінде, мақсатты топтарға қатысты талаптар, респонденттер санына қатысты талаптардың сақталмауына байланысты нәтижелерді салыстырудың объективтілігі бұзылады;

- тікелей нәтижелердің шаралармен шатастырылуы;

2) стратегиялық жоспарлардағы көрсеткіштер мен бюджеттік бағдарламалар байланысының әлсіздігі:

- мемлекеттік органдарда стратегиялық жоспарлар мен бюджеттік бағдарламаларды бақылаудың тиімді механизмдерінің болмауы әр 5-ші бюджеттік бағдарламада көзделген қаражаттың 100%-ға жуығының игерілуіне қарамастан, стратегиялық жоспардағы мақсат және міндеттерге қол жеткізу нәтижесінің төмен болуымен қатар жүрді;

- стратегиялық жоспарда көзделген көрсеткіштерге қол жеткізу деңгейі жоғары болғанмен, бюджеттік бағдарламадағы тікелей көрсеткіштерге қол жеткізу деңгейінің төмен болуы;

- стратегиялық жоспарларды толыққанды сыртқы бақылаудың болмауы.

Сонымен, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларының пайда болуы, ең алдымен, жоғары түпкілікті нәтижелерге қол жеткізу үшін транспаренттілік, нәтижелілік, қоғам алдындағы есептілік қағидаларында қоғамның шектеулі ресурстарын тиімді пайдалану мәселелерін шешу бойынша қоғам алдындағы мемлекеттік органдардың бірінші жетекшілерінің дербес жауапкершілігін арттыру қажеттілігімен байланысты болды.

Осылайша, бүгінгі таңда мемлекеттік органдардың іс-әрекетіне стратегиялық жоспарларды енгізу әзірше мемлекеттің шектеулі ресурстарын (бюджет қаражаттарын) пайдалану және бөлу барысында жоғары нәтижеге қол жеткізуге мүмкіндік бермеді. Сондықтан, нәтижелілік қағидаларында әрекет ететін мемлекеттік басқаруға қол жеткізу үшін маңызды бағыттардың бірі ретінде мемлекеттік жоспарлау жүйесі құжаттарының сапасын арттырып, олардың санын оңтайландырып, мемлекеттік органдардың іс-әрекетін түпкілікті нәтижелерге қол жеткізуге бағдарлауға мүмкіндік беретін шараларды қарастыру қажет.

Әдебиеттер

1. Мемлекет басшысы Нұрсұлтан Назарбаевтың «Қазақстан жолы–2050: Бір мақсат, бір мүдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауы, 17.01.2014.
2. «Қадағаланатын саладағы/аядағы/өңірдегі стратегиялық мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізу және іске асыру тиімділігін бағалау жөніндегі әдістемені бекіту туралы» Қазақстан Республикасы Экономикалық даму және сауда министрінің 2012 жылғы 30 мамырдағы № 179 бұйрығы.
3. «Нәтижелерге бағдарланған мемлекеттік жоспарлау жүйесін енгізу жөніндегі тұжырымдама туралы» Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2007 жылғы 26 желтоқсандағы N 1297 Қаулысы.
4. «Орталық мемлекеттік органдар мен облыстардың, республикалық маңызы бар қаланың, астананың жергілікті атқарушы органдары қызметінің тиімділігін жыл сайынғы бағалау жүйесі туралы» Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 19 наурыздағы № 954 Жарлығы.
5. Джунусбекова Г. Вопросы реформирования системы государственного планирования в Республике Казахстан // Public policy and administration 2013, Т. 12, Nr. 4 / 2013, Vol. 12, No 4, p. 619–632.
6. Масимов К. «Углубление административных реформ - это поручение Главы государства» // Казахстанская правда, № 100 (25547), 13 мая 2008г.
7. Робинсон М. «Бюджетирование, ориентированный на результат» // пособие Clear Regional centers for Learning on Evolution and Results, 2011, с. 234.
8. www.bagalau.kz.
9. www.esep.kz.

Резюме:

Мақалада мемлекеттік басқару тиімділігін арттыру, оның ішінде стратегиялық және бюджеттік жоспарлаудың тиімділігін арттыруға қатысты шетелдік және қазақстандық тәжірибеге шолу жасалған. Сонымен қатар, Қазақстандағы мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларының қазіргі таңдағы жағдайы, анықталған кемшіліктер мен оларды жою жолдары ұсынылған.

Негізгі сөздер: мемлекеттік басқару, тиімділік, әкімшілік реформа, нәтижеге бағдарланған бюджеттеу, стратегиялық жоспар.

В статье делается обзор практике зарубежных стран и Казахстана в сфере повышения эффективности государственного управления, в частности повышения эффективности стратегического и бюджетного планирования. Также, проводится анализ современному состоянию эффективности разработки и выполнения стратегических планов государственных органов Казахстана, выявляются недостатки и предлагаются пути решения проблем.

Ключевые слова: государственное управление, эффективность, административная реформа, бюджетирование, ориентированное на результат, стратегический план.

In article the review to practice of foreign countries and Kazakhstan in the sphere of increase efficiency of public administration, in particular increases of efficiency of strategic and budget planning becomes. Also, the analysis to a current state of efficiency of development and implementation of strategic plans of government bodies of Kazakhstan is carried out, shortcomings come to light and solutions of problems are offered.

Keywords: public administration, efficiency, administrative reform, the budgeting focused on result, the strategic plan.

Автор туралы мәліметтер:

Мұсатаева Ә. А. – Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университетінің PhD докторанты.

Вступление Киргизии в Евразийский союз: выгоды для Казахстана

Б. Абдрахманова, З. Абдиева
 АО «Институт экономических исследований»

С 2010 года действует Таможенный союз Казахстана, России и Беларусь. 29 мая 2014 года подписан Договор о Евразийском экономическом союзе (ЕАЭС), который начнет функционировать с 1 января 2015 года, предполагающий создание регионального объединения государств, в котором будут действовать свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

Многие страны проявляют интерес к евразийскому союзу, одной из которых является Киргизия, которая с 1998 года является 77-м членом ВТО – одной из первых из стран СНГ.

29 мая 2014 года Решением Высшего Евразийского экономического совета утвержден План мероприятий («Дорожная карта») по присоединению Кыргызской Республики к Таможенному союзу Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. Согласно данному Плану киргизская сторона до присоединения и после вступления должна предпринять ряд мер по актуализации законодательства согласно Таможенному союзу, в том числе по внесению изменений в нормативные и иные документы, требования которых должны быть реализованы в модернизированной Единой автоматизированной информационной системе Государственной таможенной службы при Правительстве Кыргызской Республики.

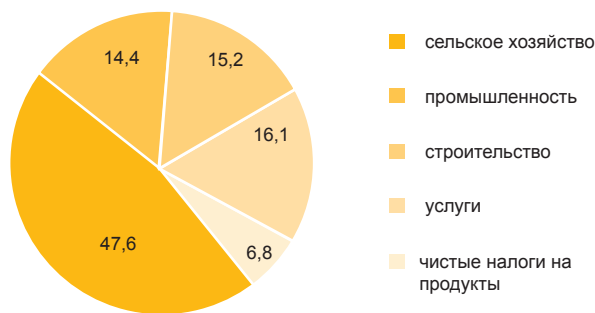
Киргизия с численностью населения в 5,7 млн. человек граничит с Казахстаном на севере, на западе – с Узбекистаном, на юго-западе – с Таджикистаном, на востоке – с Китаем. То есть, несмотря на общие границы с Казахстаном рынок Киргизии не достаточно емкий.

В структуре экономики Киргизии наибольшую долю занимают в основном услуги (47,6%), промышленность (16,1% ВВП), сельское хозяйство (15,2% ВВП). При этом в промышленности развита энергетика и добывающая отрасль (золото, ртуть, олово). При этом следует отметить, что экономика очень сильно зависит от производства золота на руднике «Кумтор», принадлежащему канадской компании «CenterraGoldInc», при этом киргизское правительство имеет 33% акций в данном предприятии. Его доля в ВВП по итогам 2013 года составляет 7,7%, а в объеме промышленного производства – 24%, доля золота в общем объеме экспорта – 36,5%. Кроме того, платежи в бюджет составили 108,6 млн. долл.

В сельском хозяйстве доминирует земледелие и животноводство с ведущей ролью в животноводстве тонкорунного овцеводства, а в земледелии - производства технических культур. На рисунке 1 представлена структура ВВП по итогам 2013 года.

Рисунок 1

Структура ВВП Киргизии в 2013 году, %

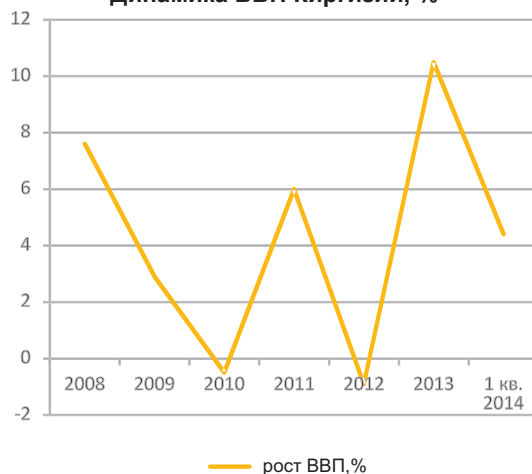


Источник: Министерство экономики Киргизии.

Если рассматривать динамику роста экономики Киргизии, то можно отметить, что по итогам 2013 года рост составил 10,5%, тогда как в 2012 году экономика упала на 0,9% вследствие восстановления экономики после геополитического кризиса (рисунок 2).

Рисунок 2

Динамика ВВП Киргизии, %



Источник: МВФ.

Вместе с тем, Киргизия, вступив в Евразийский экономический союз, должна будет формировать экономическую политику в рамках трех количественных параметров, определяющих устойчивость экономического развития:

- годовой дефицит консолидированного бюджета сектора государственного управления - не выше 3% валового внутреннего продукта;
- долг сектора государственного управления - не выше 50% валового внутреннего продукта;
- уровень инфляции (индекс потребительских

цен) в годовом выражении (декабрь к декабрю предыдущего года, в процентах) - не более чем на 5 процентных пунктов выше уровня инфляции в том государстве-члене, в котором этот показатель имеет наименьшее значение.

В настоящее время экономика Киргизии в соответствии с вышеуказанными количественными параметрами имеет следующую ситуацию макроэкономических показателей (таблица 1).

Таблица 1

Макроэкономические параметры Киргизии в 2013 году

в процентах

	Дефицит гос. бюджета/ВВП	Гос. долг/ВВП	Уровень инфляции
2013 год	-0,7	47,8	6,6

Источник: Минфин КР, Национальный статистический комитет КР.

Таким образом, проанализировав количественные параметры Киргизии в случае вступления в ЕАЭС, можно отметить, что макроэкономические параметры Киргизии по итогам 2013 года не выходят за рамки пороговых значений количественных параметров, установленных для государств-членов ЕАЭС.

Анализируя внешнюю торговлю Киргизии, отметим, что основными торговыми партнерами по итогам 2013 года являются Швейцария, Россия, Китай, Казахстан, Турция, ОАЭ. При этом доля Казахстана в общем товарообороте Киргизии составляет 12,3%, России – 27,9%, Беларуси – 1,6%. Таким образом, товарооборот Киргизии со странами ЕЭП составляет более 40%.

Рассматривая взаимную торговлю Казахстана с Киргизией, можно отметить, что удельный вес Киргизии в товарообороте Казахстана составляет лишь 0,8% или 1027,9 млн. тенге, из которых экспорт – 67,6 млн. тенге, импорт – 351,1 млн. тенге. Следовательно, можно сделать вывод, что, несмотря на общие границы, Киргизия в товарообороте Казахстана занимает незначительную долю. Это связано как с различиями в объемах рынка, где превосходство имеет Казахстан, так и с особенностями структуры экономики Киргизии, которая состоит в основном из добычи золота и выращивания овощей и фруктов, что не совсем привлекательно для экономики Казахстана.

Согласно представленным ниже данным таблицы 2, можно отметить, что, несмотря на незначительный удельный вес взаимной торговли между Казахстаном и Киргизией, в 2013 году наблюдается увеличение товарооборота на 2,2%, при этом отмечается рост экспорта на 5,5%.

Таблица 2

Внешняя торговля Казахстана с Киргизией в 2012-2013 гг.

Наименование страны	Товарооборот		Экспорт		Импорт	
	Всего, млн. долл. США	удельный вес страны в общем объеме товарооборота, %	Всего, млн. долл. США	удельный вес страны в общем объеме экспорта, %	Всего, млн. долл. США	удельный вес страны в общем объеме импорта, %
2012						
Киргизстан	1 004,6	0,8	641,1	0,7	363,4	0,8
2013						
Киргизстан	1027,9	0,7	676,7	0,8	351,1	0,7

Источник: Агентство РК по статистике.

Рисунок 3

Анализируя товарную структуру экспорта Казахстана в Киргизию согласно данным Агентства РК по статистике за 2013 год основную долю, занимают: пшеница и меслин (12%), мука (6%), газы нефтяные (8%), пищевые продукты (6%), уголь каменный (5%) и т.д. При этом импортируем из Киргизии в основном одежду (21%), овощи (7%), фрукты (5%), стекло (4%), руды и концентраты драгоценных металлов (4%) и т.д.

Если рассматривать общую структуру экспорта и импорта Киргизии в целом, то в экспорте наибольшую долю занимает немонетарное золото (35%), в импорте – промышленные товары и различные готовые изделия (25,5%) (рисунок 3 и 4).

Структура экспорта Киргизии в 2013 году, %



Источник: Национальный статистический комитет КР.

Согласно данным рисунка 3 основную долю структуры экспорта Киргизии занимают немонетарное золото, промышленные товары и различные готовые изделия, пищевые продукты и табачные изделия. При этом минеральное топливо и ГСМ занимают лишь 3% экспорта, что говорит о несырьевой направленности экономики, тогда как в структуре импорта Киргизии наибольшую долю занимают машины и транспортное оборудование, минеральное топливо и ГСМ, промышленные товары и различные готовые изделия (рисунок 4). При этом одним из поставщиков нефти и нефтепродуктов в Киргизию является Россия.

Рисунок 4

Структура импорта Киргизии в 2013 году, %

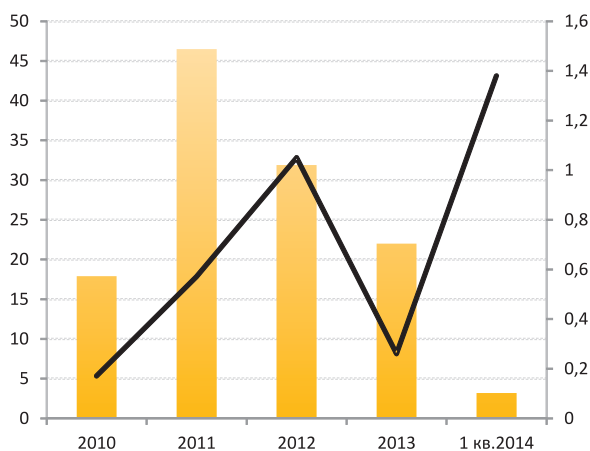


Источник: Национальный статистический комитет КР.

Казахстан инвестирует прямые инвестиции в Кыргызскую Республику, и согласно данным Национального банка РК в 1 квартале 2014 года отток прямых инвестиций от казахстанских инвесторов составил 3,2 млн. долларов (рисунок 5).

Рисунок 5

Отток прямых инвестиций от казахстанских инвесторов в Киргизию



Источник: Нацбанк РК (<http://www.nationalbank.kz/?docid=680&switch=russian>).

Согласно данным рисунка 3, после резкого роста инвестиций в 2011 году до 46,5 млн. долл., наблюдается уменьшение вложений казахстанских инвесторов в экономику Киргизии. Так, по итогам 2013 года ПИИ составили 22 млн. долл., что на 52,6% меньше значения 2011 года и 31% по сравнению с 2012 годом.

Однако доля от всего оттока инвестиций от казахстанских инвесторов наблюдается иная картина. Согласно данным рисунка 3, удельный вес казахстанских инвестиций в Киргизию по итогам 1 квартала 2014 года составляет 1,38%, что значительно выше предыдущих периодов. Если в 2010 году доля вложений казахстанских инвесторов в Киргизию составляла 0,17%, то в 1 кв. 2014 года значение превысило в 8 раз.

Вместе с тем, проанализировав приток прямых инвестиций в Киргизию в соответствии с экономической деятельностью, можно отметить, что по итогам 2013 года сложилась следующая картина:

Из Казахстана:

- в сферу финансового посредничества и страхования (76,3%);
- предприятия оптовой и розничной торговли (13,9%);

Из России:

- предприятия оптовой и розничной торговли (44,4%);
- предприятия обрабатывающей промышленности (34,1%).

Таким образом, если казахстанские инвесторы большую долю инвестиций вкладывают в сектор финансового посредничества и страхования, то российские инвесторы в предприятия оптовой и розничной торговли.

Согласно данным АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям KaznexusInvest», в Кыргызстане зарегистрировано более 330 совместных предприятий с участием казахстанского капитала, которые работают в финансовом секторе, производстве пищевых продуктов, торговле, ремонте автомобилей, производстве бытовых изделий и предметов личного пользования, в отрасли транспорта, связи и строительстве. В Казахстане зарегистрировано более 240 совместных предприятий с участием кыргызского капитала. В основном, предприятия заняты в сфере оптовой торговли широким ассортиментом товаров, строительства, продажи автомобилей, розничной торговли в специализированных магазинах, прочих видах издательской деятельности, сфере разведения крупного рогатого скота, выращивания зерновых и зернобобовых культур, изготовление хлопчатобумажных изделий, а также туризма. Кроме того, согласно исследованиям KaznexusInvest отмечаются потенциальные возможности экспорта казахстанской продукции в Киргизию, с целью расширения ассортимента такой продукции как: животного и растительного происхождения, машины и оборудования, химической промышленности, металлы и изделия из них, древесина и целлюлозно-бумажные изделия (всего 78 товарных позиций). Вместе с тем, следует отметить, что, учитывая вступление Киргизии в Евразийский союз в ближайшее время, у казахстанских производителей имеется возможность увеличения экспорта вышеперечисленной продукции на рынок Киргизии.

Также следует отметить о значительном миграционном оттоке населения из Киргизии, в частности, на заработки в соседние страны, по итогам 2013 года составив 11,5 тыс. чел., что равно

20 человека на 10 тыс. жителей Киргизии. При этом в Россию отток составляет 73%, в Казахстан – 23%. При этом, в случае вступления Киргизии в Евразийский экономический союз данное значение миграционного оттока будет увеличиваться вследствие того, что в рамках данного регионального объединения отменены ограничения на свободное движение товаров, услуг, капитала и рабочей силы.

В целом, резюмируя вышесказанное, следует отметить, что вступление Киргизии в Евразийский экономический союз несет в себе перспективы для

экономики Киргизии, в частности за счет расширения рынка сбыта, притока прямых иностранных инвестиций, применения новых технологий и т.д., тогда как Казахстан от вступления Киргизии в Евразийский союз имеет выгоды за счет расширения экспортных поставок определенных товарных позиций, которые были вышеперечислены. Вместе с тем имеются и риски от открытия таможенных границ Киргизия-Китай, что повлечет за собой потерю доходов от таможенных пошлин, а также риска притока дешевой рабочей силы, что создаст возможный рост безработицы.

Литература

1. Агентство по статистике Республики Казахстан. <http://www.stat.gov.kz/>
2. Международный валютный фонд. <http://www.imf.org/external/index.htm>
3. Министерство финансов Кыргызской республики. <http://www.minfin.kg/ru/>
4. Министерство экономики Кыргызской республики. <http://mineconom.gov.kg/index.php?lang=ru>
5. Национальный Банк Республики Казахстан. <http://www.nationalbank.kz/?docid=178&switch=russian>
6. Национальный статистический комитет Кыргызской республики. <http://www.stat.kg/>
7. Страновой обзор: Киргизия АО «Национальное агентство по экспорту и инвестициям «KAZNEX INVEST». <http://www.kaznexinvest.kz/>

Резюме:

Аталган мақалада Қырғызстанның Еуразиялық одаққа кіру жағдайында Қазақстан экономикасы үшін тиімділік пен болашақты анықтау мақсатында Қырғызстан экономикасы оның жалпы ішкі өнімнің, тауар айналымы мен Қазақстан, Ресей және Беларуспен өзара сауда айналымын талдау негізінде қарастырылған. Аймақтық бірлестікке қатысушы-мемлекеттер үшін бекітілген экономикалық дамудың тұрақтылығын анықтайтын үш мөлшерлік параметрлер шеңберінде негізгі макроэкономиканың көрсеткіштері талданған.

Негізгі сөздер: Еуразиялық экономикалық одақ, Қазақстан, Қырғызстан, ЖІӨ, макроэкономикалық көрсеткіштер.

В данной статье рассматривается экономика Кыргызстана на основе анализа его валового внутреннего продукта, товарооборота и взаимной торговли с Казахстаном, Россией и Беларусью с целью определения выгод и перспектив для экономики Казахстана в случае вступления Кыргызстана в Евразийский союз. Проанализированы основные макроэкономические параметры, в рамках трех количественных параметров, определяющих устойчивость экономического развития, которые установлены для государств-участников регионального объединения.

Ключевые слова: Евразийский экономический союз, Казахстан, Кыргызстан, взаимная торговля, ВВП, макроэкономические параметры.

This article considers Kyrgyzstan economy based on the analysis of its gross domestic product, commodity turnover and mutual trade with Kazakhstan, Russia and Belarus in order to determine benefits and perspectives for Kazakhstan economy in case of Kyrgyzstan's entry to the Eurasian Economic Union. Article also analyses main macroeconomic indicators of three quantitative parameters that determine sustainability of economic development that are set for all participants of the regional union.

Keywords: Eurasian economic union, Kazakhstan, Kyrgyzstan, mutual trade, GDP, macroeconomic indicators.

Сведения об авторах:

Абдрахманова Б. С. – старший эксперт Центра Мировой экономики и интеграционных исследований АО «Институт экономических исследований», к.э.н.

Абдиева З. Е. – старший эксперт Центра Мировой экономики и интеграционных исследований АО «Институт экономических исследований», магистр финансов.

Факторы и виды трудовой миграции на современном этапе

Н. Шамуратова

Филиал РГКП «Института экономики» Комитета науки МОН РК

М. Жетесова, Н. Нурланова

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

К. Тастанбекова

Казахская инженерно-техническая академия

Проблема трудовой миграции всегда была актуальной, а для нашей страны за последние годы стала еще актуальнее. У многих есть возможность беспрепятственного въезда на территорию иностранных государств. По большей части люди выезжают на территорию другой страны в попытках найти временную или более высокооплачиваемую работу.

Усиливающееся мировое разделение труда способствует тому, что миграционные потоки постоянно направляются из одной страны в другую, и влекут за собой как проблемы, так и выгоды для стран, участвующих в миграционном процессе.

За последние десятилетия происходит интенсификация процессов миграции, выражающаяся как в количественных показателях, так и в качественных: изменяются формы и направления передвижения трудовых потоков. Теперь это явление достигло таких размеров, что государства и международные организации, ранее не испытывавшие проблем с миграцией, вынуждены объединять усилия для разрешения возникающих проблем, связанных с миграцией.

Миллионы людей покинули родные места, и устремились в другие страны в поисках материального достатка и избавления от неравенства. В отличие от развитых стран, переживших миграционный бум и не связанных с постоянной иммиграцией, Россия столкнулась с интенсивными миграционными потоками в условиях, когда ее экономическая база оказалась в кризисном состоянии. Приобретая в последние годы ярко выраженный этносоциальный и этнополитический характер, миграция вносит коррективы в жизнь местных социумов, влияет на проводимую суверенными государствами политику, а главное - изменяет личностные характеристики тех, кто вынужден перемещаться на другие территории в поисках спокойной жизни и лучшего будущего.

В научной литературе не утвердилось единого определения понятия международной миграции. Широкое распространение получило определение, предложенное В.А. Ионцевым, в рамках которого международная миграция описывается на основе включения всех видов перемещений через государственные границы, в том числе, туристические поездки и поездки приграничных рабочих (которые, например, ООН исключает из понятия миграции). И.В. Ивахнюк предлагает ограничиться общим определением понятия международной мигрант, не раскрывая ни факторов, ни продолжительности отъезда. Международной мигрант – это лицо, совершающее межгосударственное территориальное передвижение (международную миграцию) с целью

смены места жительства и работы, навсегда или на определенный срок (от 1 дня до нескольких лет). С учетом этого определение понятия международной трудовой миграции можно сформулировать, исходя из основополагающего признака – найма мигранта на работу. Международная трудовая миграция - это миграция, связанная с пересечением мигрантом государственной границы с целью его устройства на работу и получения дохода на основе найма в стране въезда на определенный срок (от 1 дня до нескольких лет).

Сложность процессов миграции населения, причин, мотивов и их последствий способствовали появлению большого количества теорий. В данной работе предпринята попытка обобщения основных теорий международной трудовой миграции:

- В неоклассической теории международная миграция объясняется экономическим неравновесием и неравенством между странами, в частности, в уровнях зарплаты, что обуславливает движение рабочей силы. Экономический рост и усиление эмиграции в странах выезда постепенно уменьшают разрыв в уровнях заработной платы и стимулы для миграции.

- Теория человеческого капитала основывается на том, что миграция может быть способом инвестиций в «человеческий капитал», при этом помимо экономических (денежных) выгод и издержек миграции, принимаются во внимание также психологические издержки, а также влияние таких нематериальных факторов как климат, доступ к культуре и общественным благам более высокого уровня и т.д., которые обычно остаются вне поля зрения неоклассической экономической теории миграции.

- Новая экономическая теория миграции стремится осуществить синтез микро- и макроподходов. Она исходит из того, что решения о миграции принимаются не отдельными индивидуумами, а коллективно членами домохозяйств или семьей. Целью выезда за границу является максимизация ожидаемого дохода, связанного с денежными переводами мигрантов, и минимизация рисков, связанных с недостаточным развитием в своей стране рынков труда, страхования и кредитов.

- В теории общественного капитала обращается внимание на наличие в странах въезда относительно большого числа ранее приехавших мигрантов, которые уже создали определенные схемы внедрения в общество принимающих стран, в местный рынок труда. «Общественным капиталом» мигрантом могут являться также различные государственные, общественные и коммерческие

институты, выступающие посредниками между странами, где есть спрос на иностранную рабочую силу, и странами, где наблюдается ее избыток. Все это облегчает для потенциальных мигрантов как принятие решения о миграции, так и обустройство в стране назначения.

- Теория экономики семейной миграции объясняет причины и направления миграции с точки зрения семьи. Оптимальная стратегия семейной пары зависит от степени корреляции преимуществ, которые видят от миграции муж и жена. Эта теория стремится соединить в себе экономический, социальный, психологический подходы.

- Теория сегментированного (двойного) рынка труда интерпретирует международную трудовую миграцию, как результат действия структурных факторов. Если рабочие места в первичном секторе обеспечивают стабильную работу и высокую оплату труда для национальной рабочей силы, то вторичный сектор предлагает низкую оплату, отсутствие стабильности и скромные возможности профессионального роста.

- В теории мирового рынка труда указывается на то, что мировой рынок труда, не имея четко обозначенных территориальных (географических) границ, формируется и функционирует в результате экспорта и импорта рабочей силы. При этом международная миграция трудовых ресурсов определяется не только спросом и предложением рабочей силы в тех или иных регионах /странах мира и различиями в уровнях заработной платы, но и мировой динамикой в политических и других процессах.

- Теория мировых систем (мирового хозяйства) исходит из того, что миграция чаще возникает между бывшими колониальными державами и их колониями. Этому способствуют культурные, исторические, языковые, административные и т.п. связи между ними. Процесс миграции увязывается с развитием мировой транспортной сети, средств связи.

- В теории нового международного экономического порядка указывается на важность разработки «механизма более полной и справедливой компенсации» развивающимся странам со стороны развитых стран за использование иностранной рабочей силы, в первую очередь, высококвалифицированной.

- Согласно теории «процветания» или «технологического развития» миграция несет в себе существенный положительный импульс для экономического и демографического развития принимающей страны. Как иммигранты, так и временные трудовые мигранты далеко перекрывают стоимость социальных услуг, которыми они пользуются, ценностью того, что они сами производят, потребляют и выплачивают в виде налогов.

- В теории «притяжения-выталкивания» миграция интерпретируется как функция относительной привлекательности стран въезда и выезда, а наличие препятствий, возрастающих с увеличением расстояния между этими странами, рассматривается как ограничение миграции.

- В теории миграционных сетей указывается на то, что «мигранты-первопроходцы» облегчают процесс миграции, в результате по прохождении некоего критического порога социальная миграционная структура автономно поддерживает миграционный

процесс. В теории кумулятивной причинности отмечается, что с течением времени миграционные потоки приобретают сильную внутреннюю инерцию, что позволяет им сопротивляться манипуляциям иммиграционной политики.

- Теория миграционных систем стремится объединить различные концепции международной миграции и исходит из того, что миграционные потоки между странами выезда и странами въезда детерминированы различными факторами; формирование устойчивых миграционных потоков создает некое единое пространство (миграционную систему).

Наиболее активная теоретическая разработка проблем международной миграции началась с конца 60-х годов в рамках моделей экономического роста. Их основная идея заключается в том, что международное перемещение рабочей силы, как одного из факторов производства, оказывает влияние на темпы экономического роста, ее причиной являются межстрановые различия в уровне оплаты труда. Сторонники неоклассического подхода, в соответствии с которым каждый человек получает и потребляет предельный продукт своего труда, считают, что эмиграция приводит к росту благосостояния принимающей страны, причем экономическое развитие государства, из которого происходит эмиграция, остается прежним или, во всяком случае, не ухудшается.

Неокейнсианцы признавали возможность ухудшения в результате миграции экономического положения страны, экспортирующей рабочую силу, особенно если эмигрируют высококвалифицированные работники. В этой связи широко обсуждалась идея введения налога на «утечку мозгов», доходы от которого предлагалось передавать в распоряжение ООН и использовать на нужды развития. В последние годы акцент в анализе миграции сместился на исследование аккумуляции человеческого капитала как эндогенного фактора экономического роста стран. Исходя из того, что накопленный человеческий потенциал является важнейшей предпосылкой экономического развития, в рамках этой группы моделей международная миграция является одним из объяснений различий в темпах экономического роста между странами.

Миграция рабочей силы - это перемещение трудоспособного населения, вызванное причинами экономического характера. В зависимости от того, пересекаются ли при этом границы страны, различают миграцию внутреннюю и внешнюю. Внутренняя миграция приводит к перемещению трудовых ресурсов между регионами страны или между городом и селом, но численность населения страны при этом не меняется. Внешняя миграция влияет на численность населения страны, увеличивая ее на количество людей, которые переселились в данную страну (иммигранты), и, уменьшая на количество людей, которые выехали за пределы данной страны (эмигранты).

Можно выделить два основных вида международной миграции рабочей силы:

1. международная переселенческая миграция;
2. международная трудовая миграция.

Исторически первоначально преобладала переселенческая миграция населения, т.е. такая миграция, в результате которой сформировалась

значительная часть населения США, Канады, Австралии и некоторых других стран. Она предполагала перемещение мигрантов через границы государств и перемену места жительства навсегда.

Международная трудовая миграция - это перемещение трудоспособного населения между государствами под влиянием сугубо экономических причин, то есть в поисках заработка. В отличие от переселенческой миграции, она предполагает сохранение постоянной связи мигранта со своей родиной.

На практике отделить эти виды миграции друг от друга достаточно сложно. Определение термина "трудящийся-мигрант" содержится в конвенциях Международной организации труда №97 и №143 и гласит, что "трудящийся-мигрант" - это лицо, которое мигрирует или мигрировало из одной страны в другую, с целью получить работу. Данное определение включает в себя также любое лицо, законно въехавшее в страну в качестве трудящегося-мигранта. Однако оно не включает в себя пограничных и сезонных рабочих, лиц свободных профессий и некоторые другие категории. В силу такой противоречивости статистические показатели, характеризующие миграцию рабочей силы, несколько приуменьшены и не дают полного представления о масштабах этого явления в мировом хозяйстве. Но имеющаяся статистика показывает, насколько важную роль играют мигранты как в экономике тех стран, куда они приезжают (страны-реципиенты), так и в экономике своих родных стран, которые они временно покидают (страны-доноры). В Казахстане разрабатывается Государственная программа развития системы управления миграцией. Впервые в этом документе наряду с термином «этнические казахи» используется понятие «соотечественники, проживающие за рубежом». В это понятие включены наши сограждане, независимо от национальной принадлежности, когда-то покинувшие Казахстан или проживающие за его границами и намеревающиеся вернуться в страну. Считаем, что репатриантов правильнее называть «этнические соотечественники», поскольку понятие «оралман» применимо лишь для тех, кто ранее был вынужден уехать из страны под влиянием различных обстоятельств. Для тех же, кто родился за рубежом и возвращается на свою историческую родину, данное определение некорректно.

Причины международной трудовой миграции имеют, в основном, экономический характер. К ним относятся следующие:

1. различия в уровне экономического развития отдельных стран;
2. наличие национальных различий в размерах заработной платы;
3. существование органической безработицы в развивающихся странах (в последнее время это явление распространено и в постсоциалистических странах);
4. международное движение капитала и функционирование международных корпораций.

Наибольшую долю участников международной трудовой миграции составляют представители рабочих специальностей, но в ней принимают участие и служащие.

Одним из мотивов участия в международной

трудовой миграции могут быть поиски любой работы, чтобы только "не умереть с голода". Такая причина наиболее характерна для миграции малоквалифицированной рабочей силы из стран с низким уровнем экономического развития и высоким уровнем безработицы. Она имеет место в основном из азиатских и африканских стран в страны Западной Европы, из латиноамериканских стран в США и Канаду, из Южной и Восточной Европы в более развитые страны Западной Европы.

Но, наряду с этим, существует и миграция в поисках более высокой заработной платы, более комфортабельных условий труда и жизни. Эти обстоятельства также связаны с неравномерным экономическим развитием стран. Такой вид миграции связан, прежде всего, с миграцией квалифицированных специалистов, ученых.

Рассматривая мировое хозяйство в целом можно выделить следующие основные потоки трудовой миграции:

1. из развивающихся стран в развитые;
2. между развитыми странами;
3. между развивающимися странами;
4. из постсоциалистических стран в развитые страны;
5. миграция научных работников и квалифицированных специалистов из развитых стран в развивающиеся.

Наибольшую роль в развитии мировой экономики международная трудовая миграция начала играть после второй мировой войны. В настоящее время в общем объеме современной международной миграции преобладает трудовая миграция. Согласно оценкам специалистов, в начале 90-х годов за пределами своих государств проживало около 25 млн. временных мигрантов, а с учетом членов семей, сезонных и приграничных работников общее число трудовых мигрантов составляло порядка 100 млн. человек.

Наиболее приемлемыми количественными показателями межстранового перемещения трудовых ресурсов являются показатели, фиксируемые в платежном балансе. Нерезидентом в этом случае, считается частное лицо, находящееся в стране менее года. Если человек пребывает в стране более года, то в целях статистического учета он переклассифицируется в резиденты. В статистике платежного баланса, показатели связанные с миграцией рабочей силы, являются частью баланса текущих операций и классифицируются по трем статьям:

Трудовой доход, выплаты занятым – зарплаты и прочие выплаты наличными или натурой, полученные частными лицами-нерезидентами за работу, выполненную для резидентов и оплаченную ими. В эту категорию включаются также, и все выплаты резидентов в пенсионные, страховые и иные фонды, связанные с наймом на работу нерезидента. К кругу частных лиц-нерезидентов относятся все иностранные работники, находящиеся в данной стране менее года, в том числе сезонные рабочие, рабочие из приграничных стран, приезжающие в данную страну на временные заработки, а также местный персонал иностранных посольств.

Перемещения мигрантов – оценочный денежный эквивалент стоимости имущества мигрантов, которое они перевозят с собой, перемещаясь в другую страну.

При этом вывоз имущества эмигрантов в натуре показывается как экспорт товаров из страны, а его оценочный денежный эквивалент (как бы оплата за этот экспорт) – по данной статье.

Переводы работников – пересылка денег и товаров мигрантов своим родственникам, оставшимся на родине. В случае пересылки товаров учитывается их оценочная стоимость.

Принципиальная разница между статьями «трудовые доходы» и статьями «перемещение мигрантов» и «переводы работников» заключается в том, что в статье «трудовые доходы» учитываются доходы нерезидентов, т.е. временно находящихся в данной стране. В то же время в статьях «перемещение мигрантов» и «переводы работников» показываются доходы и расходы резидентов, т.е. мигрантов, которые уехали с родины и остались за рубежом, по крайней мере, сроком более чем на год. Эти две статьи объединяются в рамках текущих операций в группу частных неоплаченных переводов.

Частные неоплаченные переводы – это оценочный денежный эквивалент имуществ, перемещаемого мигрантами в момент их отъезда за границу и последующих посылок товаров на родину. Включает статьи «перемещение мигрантов» и «переводы работников».

Различают внутреннюю миграцию рабочей силы, происходящую между регионами одного государства, и внешнюю миграцию, затрагивающую несколько стран. Наука международной экономики занимается внешней миграцией рабочей силы и ее экономическими причинами. Основные понятия, используемые при изучении проблем международной миграции, следующие:

1. Миграция рабочей силы – переселение трудоспособного населения из одних государств в другие сроком более чем на год, вызванное причинами экономического и иного характера.
2. Иммиграция – въезд трудоспособного населения в данную страну из-за ее пределов.
3. Эмиграция – выезд трудоспособного населения из данной страны за ее пределы.
4. Миграционное сальдо – разность иммиграции из страны и эмиграции в страну.
5. «Утечка мозгов» - международная миграция высококвалифицированных кадров.
6. Реэмиграция – возвращение эмигрантов на родину на постоянное место жительства.

В зависимости от времени пребывания на территории другой страны (другого региона одной страны) выделяют постоянную, временную и маятниковую миграцию.

Постоянная (долгосрочная) миграция характеризуется, численностью прибывших или выбывших на постоянное место жительства. При этом в некоторых странах иностранец начинает считаться иммигрантом (эмигрантом), если он присутствует (или отсутствует) в стране в течение определенного периода времени.

Временная (краткосрочная) миграция представляет собой въезд или выезд, связанный с текущими потребностями без смены гражданства и постоянного места жительства. Однако во многих странах из числа временных мигрантов исключают

число сезонных работников (иногда довольно значительное).

Маятниковая миграция является особым видом миграции в зависимости от времени и представляет собой передвижения работающих к месту работы из одного региона в другой и обратно к месту своего жительства в случае, если срок отсутствия лица на постоянном месте составил менее одной недели.

Основные виды миграции населения включают: миграцию контингентную (политическую), эмиграцию, трудовую (иммиграцию), вынужденную, этническую, религиозную, а также миграцию военнослужащих.

При этом контингентной миграцией является, организованная форма перемещения рабочей силы (как правило, из одного государства в другое), производимая с помощью органов государственного управления из расчета возможной численности трудовых ресурсов определенных профессий и на строго определенный срок, в зависимости от нужд страны в приеме мигрантов. Внутриреспубликанская миграция - миграционный обмен населением в пределах РК.

Международная трудовая миграция является важнейшей составляющей международной миграции населения, и характеризуется такими чертами, как добровольность, временность/возвратность и экономическая мотивация. Трудовым мигрантом является человек, который перемещается в другую страну с целью найма на работу к иностранному физическому или юридическому лицу. МОТ выделяет несколько категорий мигрантов:

1) сезонные рабочие-мигранты – люди, работающие в государстве, не являющемся их собственным государством, в течение некоторой части года, потому что работа, которую они выполняют, зависит от сезонных условий;

2) трудящиеся мигранты, связанные с реализацией проекта - трудящиеся мигранты, допущенные в государство трудоустройства на определенный период для работы исключительно по определенному проекту;

3) трудящиеся мигранты, работающие по контракту, который устанавливает ограничения по сроку занятости и по типу работы, выполняемой мигрантом;

4) временные трудящиеся мигранты – люди, допущенные в страну, не являющуюся их собственной страной, для выполнения в течение ограниченного срока определенной профессиональной деятельности. Они могут менять работодателей и возобновлять разрешение на работу без необходимости выезда из страны трудоустройства;

5) обосновавшиеся трудящиеся мигранты - трудящиеся мигранты, которым после пребывания в стране трудоустройства в течение нескольких лет предоставляется разрешение на проживание (вид на жительство) в этой стране с неопределенным сроком и разрешение на работу без особых ограничений. Обосновавшимся трудящимся мигрантам не требуется выезжать из страны трудоустройства, когда у них нет работы и им обычно предоставляется право воссоединения с членами семьи при выполнении некоторых условий;

6) высококвалифицированные трудящиеся мигранты - трудящиеся мигранты, которым, благодаря их квалификации, предоставляется режим благоприятствования при допуске в страну,

не являющуюся их собственной страной, и на них распространяется меньше ограничений, касающихся сроков пребывания, перемены места работы и воссоединения семьи.

Трудящийся мигрант может оказаться наемным работником, как на законном основании, так и на незаконном. В связи с этим, при анализе международной трудовой миграции важно учитывать наличие большой группы лиц, которые формально переместились в другую страну не с целью найма на работу и не являются трудящимися мигрантами,

но могут стать наемными работниками в стране пребывания. К ним относятся – иностранные стажеры, туристы, иностранные студенты и беженцы. Сложность анализа международной миграции в значительной степени состоит в высокой эластичности составляющих ее видов и форм. Мигранты могут менять свой статус в связи с меняющимися условиями жизни мигрантов, социально-экономическими и политическими изменениями в странах въезда и выезда и т.д.

Литература

1. Назарбаев Н.А. Казахстан - 2050. Послание Президента страны народу Казахстана.
2. Указ Президента Республики Казахстан «Концепция миграционной политики Республики Казахстан на 2007-2015 годы» от 28 августа 2007г. №399.
3. Постановление Правительства Республики Казахстан «Об утверждении отраслевой программы миграционной политики Республики Казахстан на 2001-2010 годы» от 29 октября 2001г. №1371.
4. Юдина Т.Н. Социология миграции. – М.: Академический Проект, 2006. С. 209.
5. Ионцев В.А. Международная миграция населения и демографическое развитие России / Международная миграция населения: Россия и современный мир. 2000. Вып.5.
6. «Хартия основных социальных прав рабочих ЕЭС». 9 декабря 1989г.
7. Закон РК «Об иммиграции». www.zakon.kz.

Резюме:

Мақалада көші-қондық жүйенің жаңашыл даму кезеңіндегі еңбек көші-қонының негізгі түрлері мен факторлары қарастырылып отыр. Сонымен қатар көші-қонның түрлері мен оның әртүрлі кезеңдердегі дамуы қарастырылған.

Негізгі сөздер: еңбек көші-қоны, көші-қон, көныстанушы, халықаралық көші-қон, еңбек.

В статье рассматриваются основные виды и факторы трудовой миграции на современном этапе развития миграционной системы. Повествуется так же виды миграции и ее развитие на различных этапах времени.

Ключевые слова: трудовая миграция, мигрант, международная миграция, труд.

In article is considered main types and factors to labor migration on modern stage of the system migration development. It is narrated in the same way types to migration and her(its) development on different stage of time.

Keywords: labor migration, migrant, international migration, labour.

Сведения об авторах:

Шамуратова Н. Б. - ассоциированный профессор, старший научный сотрудник филиала РКП «Института экономики» Комитета науки МОН РК, к.э.н.

Жетесова М. Т. - и.о. доцента кафедры «Учет и аудит» Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, к.э.н.

Нурланова Н. Н. - ученый секретарь Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, к.э.н.

Тастанбекова К. Н. - зав. кафедрой «Экономики и бизнеса» Казахской инженерно-технической академии, к.э.н.

Нормирование численности персонала как метод управления качеством услуг в специальном социальном обслуживании

Д. Бектлеева

Научно-исследовательский институт регионального развития

Б. Джазыкбаева

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза

Стратегическая цель организации в сфере специальных социальных услуг заключается в обеспечении помощи гражданам, которые в настоящий момент не могут самостоятельно заботиться о личной (семейной) жизни или принимать участие в общественной жизни. Достижение этой цели определяется максимизацией удовлетворенности граждан, нуждающихся в данных услугах для повышения продолжительности жизни и улучшения её качества.

Оценка различных вариантов организации системы социального обслуживания – немедицинской помощи, оказываемой людям со специфическими потребностями, обусловленными их физическим или психическим здоровьем, связана с тремя ключевыми вопросами: оценка потребностей в услугах; определение форм предоставления услуги для каждого клиента; удовлетворение потребности клиента в помощи.

Оценка потребностей клиента в помощи и уходе

Определяемая в ходе процедуры оценки потребность в социальном обслуживании становится основой для разработки индивидуального пути удовлетворения потребности в помощи и уходе [1, 2, 3, 4, 5].

В странах мира применяется ряд методических подходов к оценке потребностей одиноких пожилых граждан и инвалидов. В разных системах понятие «потребность» определяется по-разному, но обычно оно включает в себя воздействие состояния физического и психического здоровья на способность выполнять основные действия в повседневной жизни. К таким действиям относят: умывание, кормление и прием пищи, пользование туалетом, а в также способность выполнять практические повседневные действия по жизнеобеспечению – делать легкую работу по дому, делать покупки в магазине или готовить пищу [1, 6].

2. Определение форм предоставления услуги для каждого клиента

По объему потребностей лица, претендующего на услуги по уходу, определяется необходимая ему форма предоставления ухода: на дому, в дневном центре, стационаре. Индивидуальный объем потребностей в часах ухода является единицей планирования нагрузки на социального работника и определения числа клиентов, уход за которыми он совершает.

3. Удовлетворение потребности клиента в помощи

Выбор формы предоставления услуги сопряжен с определением потребности индивида и оптимальной в каждом конкретном случае формы

оказания услуги: при уходе на дому, при уходе в дневном стационаре, при получении стационарного ухода.

Необходимо отметить, что в западной практике существует установка на то, чтобы даже при самой значительной потребности клиент оставался на дому в окружении близких для него людей, т.к. в конечном счете затраты на содержание клиента в стационаре многократно дороже, чем оказание даже круглосуточной помощи на дому. Естественно в том случае, когда медицинские показания позволяют ему оставаться на дому.

Как только нуждаемость человека в помощи и уходе достигает определенного предела, тогда, по соображениям, связанным с эффективностью услуг и качеством жизни, как получатель помощи, так и его родственники и друзья, с большей вероятностью будут склоняться к стационарной помощи. Этот пороговый уровень зависит от жизненных обстоятельств получателя помощи, его опекунов и доступа к поставщикам услуг.

Таким образом, можно сказать, что в основе системы предоставления специальных социальных услуг, как за счет государства, так и по рыночным схемам лежит индивидуальный подход к претенденту на социальное обслуживание, учет его жизненных потребностей. Индивидуальное планирование помощи помогает службам, более четко соответствовать потребностям клиентов и может ограничить рост расходов.

Потребность в услугах измеряется в минутах и часах в день, неделю, месяц. Для исчисления стоимостного эквивалента потребность в услугах, измеренная в часах, умножается на часовую ставку оплаты труда работника.

Структура штатов в конкретных организациях социального обслуживания определяется, исходя из количества и объема потребностей клиентов в услугах, и является внутренним делом организации, поскольку нормативно-утвержденного стандарта штата сотрудников во многих странах не существует [8, 9, 10].

В других странах сохраняются приблизительные нормативы штата, чаще всего установленные в виде интервала, в рамках которого можно планировать объем предоставляемых услуг исходя из структуры клиентов и их потребностей.

Литовская Республика

Проведем сравнение нормативно-правовых актов, закрепляющих нормативы штата при

оказании специальных социальных услуг в Литве, ориентированной на нормы Евросоюза, и Казахстане.

Основными нормативно-правовыми актами являются: Закон Литовской Республики «О специальных социальных услугах» от 19 января 2006 года [11], Положение о нормативах штата работников для организаций социального обслуживания в Литовской Республике [12].

Нами проведено сравнение по 2 типам организаций, которые примерно соответствуют

казахстанским Стандартам специальных социальных услуг [13, 14].

Организации надомного обслуживания создаются для предоставления специальных социальных услуг в домашних условиях на месте постоянного проживания клиента.

Сравнительный анализ персонала, задействованного для оказания услуг в Литве [12] (Раздел II, пункт 5) и Казахстане [14] представлен в таблице 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ персонала организаций надомного обслуживания в Литве и Казахстане за престарелыми и инвалидами

Персонал	Литва		Казахстан		Число обслуживаемых клиентов в неделю	
	Интервал затрат времени, доля от ставки (40 часов) на 1 клиента	Интервал затрат времени на 1 клиента, часов в неделю	Интервал затрат времени на 1 клиента, часов в неделю	Интервал затрат времени на 1 клиента, часов в неделю	Число обслуживаемых клиентов в неделю	Число обслуживаемых клиентов в неделю
Литва						
Социальный работник (международная классификация - social worker)*	0,03**	0,05	1,2	2	33	20
Медсестра	0,03	0,07	1,2	2,8	33	14
Помощник социального работника/медсестры (индивидуальный уход)	0,44	1,1	17,6	44	2	1
Кинезитерапевт/массажист/эрготерапевт (должности могут быть созданы в организациях надомного обслуживания)	0,03	0,06	1,2	2,4	33	17
Казахстан						
Консультант по социальной работе		0,025		1 час		40
Социальный работник по уходу (международная классификация – assistant social worker)	0,125	0,2	8	5	5***	8***

* Одинаковым цветом отмечены должности, имеющие сходную функциональную структуру.

** Данные обозначенные курсивом представлены в нормативно-правовом документе, остальные рассчитаны, исходя из продолжительности рабочей недели 40 часов.

*** 5 клиентов в неблагоустроенном жилье и 8 в благоустроенном.

Необходимо отметить, что за основу взят литовский стандарт и установлено соответствие упомянутых в этом стандарте должностей с должностями в казахстанском стандарте (приложение 5 к Стандарту оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения в условиях оказания услуг на дому) [14]. Поэтому если должности в таблице отсутствуют, то в литовском стандарте такие не нормируются.

Сравнение нормативных документов, регулирующих нагрузку на социального работника в службах надомного ухода в Литве и Казахстане, позволяет получить следующие результаты:

1. Нагрузка в Литве определяется в долях от полной ставки работника в 40 часов.
2. Нагрузка задается в виде интервала, т.к. она может различаться в зависимости от структуры обслуживаемых данным работником клиентов с конкретными потребностями. (В Пункте 1 статьи 16 Закона Литовской Республики «О социальных услугах» от 19 января 2006 года закреплено, что «потребность лица в социальных услугах устанавливается индивидуально в соответствии с несамостоятельностью лица, а также возможности развивать самостоятельность или

компенсировать интересы и потребности лица соответствующими социальными услугами.)

3. В нормативно-правовом документе по Литовской Республике установлен интервальный норматив для должности медицинской сестры и упомянут ряд должностей, которые могут создаваться в организациях надомного ухода: кинезитерапевт/ массажист/эрготерапевт. В казахстанском стандарте таких должностей нет.
4. По составу должностных функций примерно одинаковыми можно признать должность «социального работника» в Литве (международная классификация - social worker) и должность «социального консультанта» в Казахстане. Социальный консультант в Казахстане обслуживает в 1,2-2 раза больше клиентов, чем социальный работник в Литве.
5. По составу должностных функций примерно одинаковыми можно признать должность «помощника социального работника» (международная классификация – assistant social worker) и социального работника по уходу, который в Казахстане обслуживает клиентов в 2,5-8 раз больше чем в Литве.

Выводы:

Статья 5 вышеупомянутого закона Литовской Республики гласит, что «социальные услуги людям пожилого возраста предоставляются посредством создания условий как можно дольше проживать дома, в семье, самостоятельно заботиться о своем быте, и организации помощи, помогающей поддерживать социальные связи с семьей, близкими людьми и обществом».

Для литовской модели, как и для многих западных стран, характерен индивидуальный подход, в основу которого положена оценка потребностей и барьер входа в систему, которая принимает людей с потребностью не менее 17,6 часа в неделю, в то время как в Казахстане действует норма 4 часа и объем помощи унифицирован и для всех одинаков.

Это говорит о том, что современные системы развитых стран (поскольку литовское законодательство соответствует нормам Евросоюза), при оказании помощи опираются на:

- индивидуальный подход к потребностям клиента, который позволяет оказать услугу необходимого ему качества, в результате чего нормативы нагрузки на социального работника указаны в интервале, что логически приведет к интервалу в штате организации;
- в фокусе находится именно качество услуги, связи с чем предусмотрена возможность получения услуги массажиста, кинезиотерапевта, эрготерапевта;
- существует так называемый барьер входа в систему, измеряемый в часах ухода, который не принимает на бесплатное обслуживание людей с потребностями в уходе менее 17,6 часов в неделю, в отличие от казахстанского свободного входа, не привязанного к индивидуальным потребностям в уходе, а привязанного к возрасту и статусу одинокого проживания. Результатом применения такого подхода является унифицированная услуга, обеспечивающая удовлетворение минимальной потребности в уходе в объеме 4 часов в неделю. Причем согласно нашему исследованию, минимально необходимый объем времени на оказание услуги составляет 5 часов, а клиенты других групп, которым нужен уход более 5 часов, остаются со значительным объемом неудовлетворенных потребностей [15].

В этом случае наблюдается значительное несоответствие качества услуг, предоставляемых службами ухода на дому, которое ограничено

нормированием труда работника, вынужденного обслуживать большое число клиентов. В то время как в литовских службах ухода на дому, согласно нормам задаваемым министерством, один работник обслуживает 1-2 клиентов, что позволяет выдерживать высокое качество услуг.

Организации, предоставляющие услуги длительного ухода для пожилых и инвалидов.

Сравнительный анализ персонала, задействованного для оказания услуг в Литве [12] (Раздел III, пункт 9) и Казахстане [14], представлен в таблице 2.

Сравнение нормативных документов позволяет выявить различия в подходах:

1) Нагрузка в нормативах Литвы определяется в долях от полной ставки работника в 40 часов, в то время как в казахстанских стандартах применяется расчет на клиента, что предполагает 50 человек с одинаковыми потребностями, т.е. унифицированного потребителя.

2) Учитываются группы клиентов с различными потребностями: взрослые инвалиды, пожилые люди, престарелые и инвалиды с высоким уровнем потребностей. Нагрузка в нормативах Литвы задается в виде интервала, т.к. она зависит от структуры обслуживаемой группы по конкретным потребителям.

3) Ориентиром при создании норматива является сначала прямая услуга для клиента и затраты времени на оказание комплекса услуг, а потом уже штат работников.

4) Нормируются только должности, связанные с оказанием услуг для клиента: социальный работник, помощник социального работника, врач, медсестра, специалист по вопросам занятости (услуги трудотерапии для инвалидов), кинезитерапевты/массажисты/ эрготерапевты (должности могут быть организованы), психолог. В результате, штатные нормативы представляют узкий круг специальностей, но все они непосредственно связаны с оказанием услуг клиенту, за исключением директора (заместителя директора).

5) Анализ штатного норматива работников в Литовской Республике и Казахстане позволяет сделать следующие выводы:

Штатные нормативы социальных работников меньше, а помощников социальных работников (санитарок палатных) больше, чем в литовских нормативах (таблица 2). По другому персоналу МСО (кроме тех, кто не связан с оказанием услуг клиентам) литовские нормативы, как правило, меньше, т.е. предполагают более высокую нагрузку на работника.

Краткосрочный и долгосрочный социальный уход за взрослыми инвалидами и пожилыми людьми в МСО (медико-социальные организации)

Категории и персонал	Литва								Казахстан (норматив стационара)	
	Интервал затрат времени, доля от ставки (40 часов)		Интервал затрат времени, часов в неделю		Число обслуживаемых клиентов в неделю		На 50 клиентов		Минимальная численность - 50 клиентов, Ступенчатый рост в зависимости от числа клиентов в организации	нет категорий клиентов
Пожилые люди (до 75-80 лет)										
Социальный работник	0,04*	0,08	1,6	3,2	25	13	2	4	1,5	
Помощник социального работника /медсестры (индивидуальный уход)**	0,08	0,24	3,2	9,6	13	4	4	12	5,25 на каждый круглосуточный пост (один пост не менее чем на 50 человек)	
Взрослый с инвалидностью										
Социальный работник	0,04	0,1	1,6	4	25	10	2	5	-	-
Помощник социального работника/помощник медсестры	0,14	0,36	5,6	14,4	7	3	7	18	-	-
Престарелый (после 80 лет) или взрослый с тяжелой степенью инвалидности										
Социальный работник	0,03	0,06	1,2	2,4	33	17	1,5	3	-	-
Помощник социального работника(индивидуальный уход)/помощник медсестры	0,3	0,5	12	20	3	2	15	25	-	-
Другой персонал МСО для всех клиентов (наиболее важные позиции)										
Кинезитерапевт/массажист/эрготерапевт									1 кинезитерапевт при наличии бассейна	
									до 100 получателей – 0,5–1,	
Психолог									до 100 получателей – 0,5–1, для более чем 100 получателей – 1–2	

* Данные обозначенные курсивом представлены в нормативно-правовом документе, остальные рассчитаны, исходя из продолжительности рабочей недели 40 часов.

Необходимо отметить, что дома вместимостью более 50 человек для Литвы редкость в отличие от традиционных форматов оказания услуг в Казахстане. Значение малых форм проживания заключается в том, что клиенты в таких домах живут, как правило, вблизи мест постоянного проживания, что способствует сохранению привычного круга знакомств.

Штатные нормативы нацелены на оказание основной услуги и значительно упрощены.

Упрощение норматива, с одной стороны способствует развитию рынка специальных социальных услуг, т.к. учреждения оказывают услуги не только за счет бюджетных ресурсов, но и платные услуги. Это обеспечивает конкуренцию по цене услуг и сокращение многих штатных единиц, не связанных непосредственно с оказанием специальной социальной услуги.

Так, например, расчеты по казахстанским и литовским нормативам, проведенные нами при участии литовского эксперта, позволили сравнить подушевые затраты на проживание 1 человека в учреждении на 50 человек клиентов. По казахстанскому стандарту затраты составили 63470 тенге в месяц, по литовскому штатному нормативу (с сохранением затрат по всем остальным статьям по казахстанскому стандарту) затраты составили 43052

тенге в месяц: экономия в 20412 тенге достигнута только за счет сокращения штата [16].

С другой стороны, сохранение норматива по штату позволяет косвенно контролировать качество услуги, т.к. нормативы косвенно не дают снижать качество (хотя бы с точки зрения обеспеченности человеческими ресурсами) и демпинговать цену.

В Казахстане в настоящее время существует проблема дисбаланса на рынке услуг. Государственные услуги в МСУ для инвалидов и престарелых недоступны для населения, не имеющего права на их получение, даже на платной основе, т.к. МСУ не имеют права обслуживать клиентов с рынка. Но и цена на эти услуги, как нами показано выше, запретительно высока для населения, не имеющего других источников дохода, кроме пенсии. С другой стороны, частные дома престарелых предлагают услугу на рынке дешевле, но считается, что эта услуга имеет невысокое качество (вплоть до антисанитарии и т.п.). Ресурсов же у таких домов для развития нет, поскольку более обеспеченные клиенты в эти дома не идут.

Таким образом, упрощение норматива штатных сотрудников, параллельно с разрешением государственным МСУ привлекать клиентов на платной основе, позволило бы на самом деле поднять качество услуги для населения в целом.

Таким образом, по нормативно-правовому обеспечению штата организаций и учреждений социального обслуживания в Литовской Республике можно сделать следующие выводы.

1. Нормативы определяются только для работников, непосредственно оказывающих услуги клиентам: социальные работники, социальные работники по индивидуальному уходу, педагоги, психологи, медицинские работники. Все остальные штатные единицы остаются на усмотрение организации, предоставляющей социальные услуги.
2. Применяется клиентоориентированная модель и предоставление конкретной услуги для разных категорий получателей. Категории получателей определяются в результате оценки потребностей конкретного клиента. Так, для дома инвалидов и престарелых определены три типа клиентов и т.п. При таком подходе объем нагрузки на работника определяется в долях от ставки, которая принимается за 40 часов рабочей недели.
3. Различия в казахстанских и литовских нормативах связаны с разными функциями отдельных категорий работников, например, социальных работников, численность которых в литовских нормативах, как правило, выше. Различия касаются также тех случаев, когда литовские стандарты предполагают вовлечение в оказание услуг помощников социальных работников (палатных санитарок), а казахстанские нормативы часто вводят значительную численность более квалифицированных работников – медсестер. Видимо такая квалификация при оценке реальных

потребностей клиентов, представляется слишком высокой для оказания услуг, о которых идет речь в данном контексте.

Наиболее значительные отличия касаются отсутствия в казахстанских нормативах медицинских должностей кинезитерапевта (в стационарах и полустационарах он предполагается только при наличии бассейна), эрготерапевта. Значительно меньше норматив штата на должность медсестры для массажа.

В результате такой структуры норматива штата ориентиром является качество услуги, а не обеспечение функционирования инфраструктуры и сохранение учреждения в целом.

Исходя из вышеизложенного мирового опыта, критериями распределения нагрузки являются:

- перечень услуг для клиентов, оказываемых согласно нормативно-правовой базе (в Казахстане Стандарт социальных специальных услуг для стационара, полустационара, на дому);
- объем потребностей клиентов в уходе, выраженный в часах ухода, т.е. соответствующих фактических затрат времени социального работника и другого персонала на оказание прямых услуг;
- продолжительность рабочего времени работника и структура обслуживаемых им клиентов по объему их потребностей.

Согласно этому, нами предлагается изменение принципов нормирования труда и планирования штата работников социальных учреждений, т.к. именно эти принципы не позволяют сейчас оказывать большинству клиентов качественную услугу, расширять практику передачи на аутсорсинг социального обслуживания некоммерческим и частным фирмам и сдерживают развитие этого сектора услуг.

Литература

1. Fernández, José-Luis and Forder, Julien and Trukeschitz, Birgit and Rokosová, Martina and McDaid, David. How can European states design efficient, equitable and sustainable funding systems for long-term care for older people? Health systems and policy analysis, policy brief, 11. – Режим доступа: www.euro.who.int/__data/assets/.../E92561.pdf.
2. Baranek P. Long-term care: methodologies for forecasting needs and demands. – Toronto, Long Term Care Redevelopment Project, Ontario Ministry of Health and Long Term Care, 2002.
3. American Association of Retired Persons. European experiences with longterm care: France, the Netherlands, Norway and the UK. – Washington DC: AARP Public Policy Institute, 2006.
4. American Association of Retired Persons. European experiences with longterm care: France, the Netherlands, Norway and the UK. – Washington DC: AARP Public Policy Institute, 2006.
5. Commission of the European Communities. Long-term care in the European Union. Brussels: Commission of the European Communities, DG Employment, Social Affairs and Equal Opportunities, 2008. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/employment_social/news/2008/apr/long_term_care_en.pdf, accessed 9 April 2009.
6. Goodwin N. National health systems: an overview. In: Heggenhougen K, International encyclopedia of public health. – Развитие предоставления специальных социальных услуг на дому. Отчет НИИ регионального развития по гранту ПРООН в Казахстане.– Караганда, 2011. – 168 с.
7. Health and Social Care Act. – Режим доступа: <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2008/14/contents>.
8. Regulations to the Health and Social Care Act. – Режим доступа: http://www.cqc.org.uk/sites/default/files/documents/health_and_social_care_act_2008_regulated_activities.pdf.
9. NASW standards for Palliative and End of Life Care. – Режим доступа: <http://www.socialworkers.org/practice/bereavement/standards/standards0504New.pdf>
10. Ministry of Social Security and Labour Presents its 2002 Social Report. – Режим доступа: <http://www.socmin.lt/en/news/ministry-of-social-z6rf.html>.
11. Dėl Lietuvos Respublikos socialinės apsaugos ir darbo ministro 2006 m. Lapkričio 30 d. Įsakymo nr. A1-317 „Dėl socialinę globą teikiančių darbuotojų darbo laiko sąnaudų normatyvų patvirtinimo“ pakeitimo. – Режим доступа: <https://www.e-tar.lt/portal/forms/legalAct.html?documentId=TAR.B1F8E532965E>.
12. Закон Республики Казахстан от 29 декабря 2008 года «О специальных социальных услугах». – Режим доступа: www.enbek.kz.

13. Стандарт оказания специальных социальных услуг в области социальной защиты населения. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 октября 2011 года № 1222. – Режим доступа: www.enbek.kz.
14. Притворова Т.П., Бектлеева Д.Е., Утебаева Ж.А., Жанайдарова Г. Развитие специальных социальных услуг на дому в Казахстане // Вестник регионального развития. 2011. №4(30). С. 4-93.
15. Л.Мураускине. Оценка системы специальных социальных услуг Казахстана в контексте мирового опыта // Вестник регионального развития. – 2013. №3-4(35). С. 16-26.

Резюме:

Мақалада Қазақстан және Литва елдеріндегі арнаулы әлеуметтік қызмет көрсету мекемелеріндегі қызметкерлер санын нормалау мәселелері қарастырылған. Авторлар басқарудың үлестірушілік және нарықтық тәсілдемелерін бейнелейтін екі жүйенің мәні мен қағидаттарын көрсеткен. Бұл авторларға Қазақстандағы үлестірушілік жүйені қолдану арнаулы әлеуметтік қызмет көрсету нарығының дамуына шектеу туғызылып, қызмет сапасы жоғары жеке коммерциялық емес ұйымдардың нарыққа кіруіне тосқауыл жасап, Қазақстан Республикасының бюджетіне жүктемені жоғарылатады.

Негізгі сөздер: арнаулы әлеуметтік қызметтер, қызметкерлер нормативі, қарттар мен мүгедектерге ұзақ мерзімді күтім қызметін көрсету, клиентке бағытталған үлгі.

В статье рассматриваются вопросы нормирования численности персонала в организациях социального обслуживания на материалах Казахстана и Литвы. Авторами раскрыты принципы и характерные черты двух систем, характеризующие распределительный и рыночный подход к управлению. Это позволило авторам выявить отрицательные последствия применения распределительной системы в Казахстане, которые тормозят развитие рынка специальных услуг и становление сектора частных и некоммерческих услуг с высоким их качеством, что приводит к повышенной нагрузке на государственный сектор и бюджет Республики Казахстан.

Ключевые слова: специальные социальные услуги, нормативы персонала, долгосрочный уход за престарелыми и инвалидами, клиентоориентированная модель.

In the article questions of rationing the number of staff in social service organizations on the materials of Kazakhstan and Lithuania are discussed. The authors revealed the principles and characteristics of the two systems, distributional and market-based approach to management. This allowed the authors to identify the adverse effects of the use of the distributional system in Kazakhstan, which hinder the development of the market of special services and formation of private and non-profit sector services with high quality, which leads to increased load on the public sector and the budget of the Republic of Kazakhstan.

Keywords: special social services, staff regulations, long-term care for the elderly and disabled, client-oriented model.

Сведения об авторах:

Бектлеева Д. Е. - ведущий научный сотрудник Научно-исследовательского института регионального развития, к.э.н.

Джазыкбаева Б. К. - докторант PhD Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза.

Социальная модернизация распределения и перераспределения доходов населения в Республике Казахстан

С. Тлеубердиева
ЕНУ им. Л.Н. Гумилева

Политика в сфере доходов в Республике Казахстан будет исходить из создания макроэкономических условий для роста реальной заработной платы и легализации всех видов трудовых доходов в направлении формирования доходов трудоспособного населения, в том числе для оплаты услуг социальной сферы, стимулирования трудовой активности.

В экономически развитых странах политика в области доходов служит одним из главных элементов управления экономикой. В основе разработки этой политики лежат текущие оценки и прогнозирование уровней, динамики и структуры доходов населения, которые принимаются во внимание правительственными органами, политическими партиями, предпринимателями и общественностью. Потребности управления социально-экономическими процессами стали основной причиной создания статистики доходов населения, первые попытки, организовать которую относятся к концу XVII века, когда в Англии начались расчеты нормативных бюджетов для низших классов общества – наемных рабочих и крестьян.

Вопросы распределения и регулирования доходов населения как основы роста общественного благосостояния рассматривались еще представителями школ меркантилистов. Распределению доходов населения уделено внимание в работах и классиков политической экономии – А. Смита и Д. Рикардо. Значительный вклад в теорию и методологию доходов населения внесли основоположники марксистской экономической школы – К. Маркс и Ф.Энгельс.

Рубежным моментом в развитии теории доходов стали работы Дж. М. Кейнса, обосновавшего необходимость государственного регулирования доходов и создания высокого платежного спроса населения.

В работах А. Маршалла, Д.Кларка и некоторых других зарубежных экономистов отдельные вопросы теории доходов населения анализируются с позиций концепции предельных экономических величин.

В зарубежной литературе отдельным аспектам проблемы распределения и регулирования доходов населения посвящены работы неоклассического, неолиберального направления. К числу значимых авторов можно отнести работы Ф. Хайека, Л. Мизеса, Дж. Р. Хикса и др.

В российской экономической науке изучению доходов населения, их распределению и регулированию посвящены работы российских ученых: Л.И. Абалкина, Ф.Э. Бурджалова, В.Н. Бобкова, Е.И. Капустина, Е.И. Гендлера, С.Ю. Глазьева, Т. Заславской, Е. Кузнецовой, Ю. Кокина, Д.С. Львова, В. У. Веретенникова и др.

Среди казахстанских ученых отдельные аспекты социально-экономического неравенства в распределении доходов населения получили освещение в работах профессоров М.Б. Кенжегузина, Н.К. Нурлановой, С.Н. Гайсиной, М.К. Мельдахановой, Б.Л. Татибекова, Н. Аитова, А. Кошанова, М. Аженова, Б. Бектургановой, К. Сагадиева, М. Тажина, М. Спанова, В. Шевченко, Н. Нигматуллина, К. Тулепбаева, К. Мухтаровой, Т. Притворовой, С. Кемельбаевой, К. Ертаева, С. Ауельбаева и др.

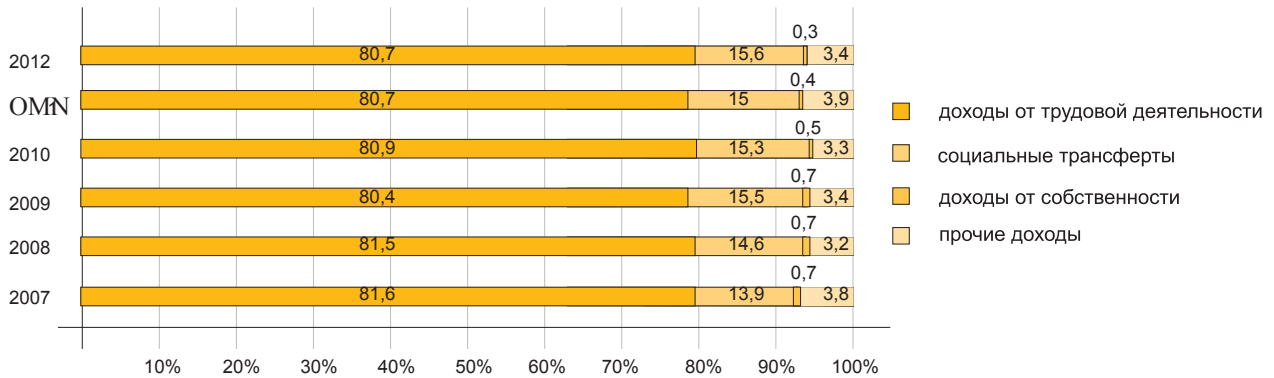
Вопросы распределения и перераспределения доходов населения в Республике Казахстан являются важной составляющей частью социально-экономической политики государства в стратегии устойчивого его развития.

Современная теория распределения включает анализ «социальных доходов», т.е. доходов, предоставляемых экономическим субъектам независимо от их вклада в создание совокупного общественного продукта. Государство с помощью налоговой системы изымает часть вознаграждений производителей в госбюджет, а затем перераспределяет эти ресурсы через статьи государственных расходов или расходов на социальные нужды.

На основе «Диагностики распределения и регулирования доходов населения Республики Казахстан» произведен анализ распределения доходов населения, исследована дифференциация доходов населения, дана оценка влияния доходов населения на уровень жизни населения.

Структура денежных доходов населения в Республике Казахстан за 2007-2012 годы

в процентах



Составлен автором по данным Агентства РК по статистике.

Анализ структуры денежных доходов населения за 2007-2012 годы в Республике Казахстан показал, что доходы от основной трудовой деятельности составляют основную долю доходов, которые имеют тенденцию в динамике к увеличению, а доходы от собственности – к уменьшению и составляют за 2012 год 0,3%.

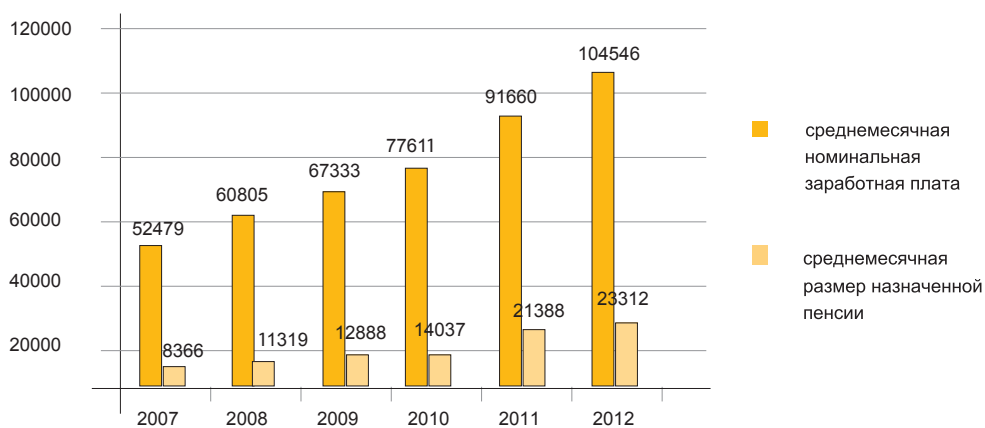
Важное значение в структуре доходов населения имеет доля доходов от собственности и доля доходов от предпринимательской деятельности. Расширение масштабов малого и среднего бизнеса, развитие финансовой инфраструктуры, которые наблюдались в Казахстане в последние годы, должны стимулировать рост доходов от собственности и предпринимательской деятельности. Отсюда доля доходов от собственности в структуре денежных доходов населения должна расти. Однако в Казахстане данный показатель остается на низком

уровне: с 2007 по 2012 гг. он снизился с 0,7% до 0,3%. Это свидетельствует о том, что мировой финансовый кризис так же повлиял на казахстанский рынок. Малый и средний бизнес начал сворачиваться, банки II уровня прекратили давать дешевые кредиты под МСБ. Отсюда, только малая часть домохозяйств на тот момент имела какую-либо собственность, которая может приносить дополнительный доход и ведет к поляризации общества. Необходимо развивать программы поощрения МСБ и обучения самозанятых, которые представляют 32% занятого населения.

Диагностика распределения и регулирования доходов населения Республики Казахстан за 2012 год по сравнению с предыдущим годом показала, что доля населения, имеющая доходы ниже прожиточного минимума, снизилась с 5,9% до 4,1%, и за 2013 год составляет 18660 тенге.

Среднемесячная номинальная заработная плата работников, среднемесячный размер пенсии за 2007-2012 годы в Республике Казахстан

тенге

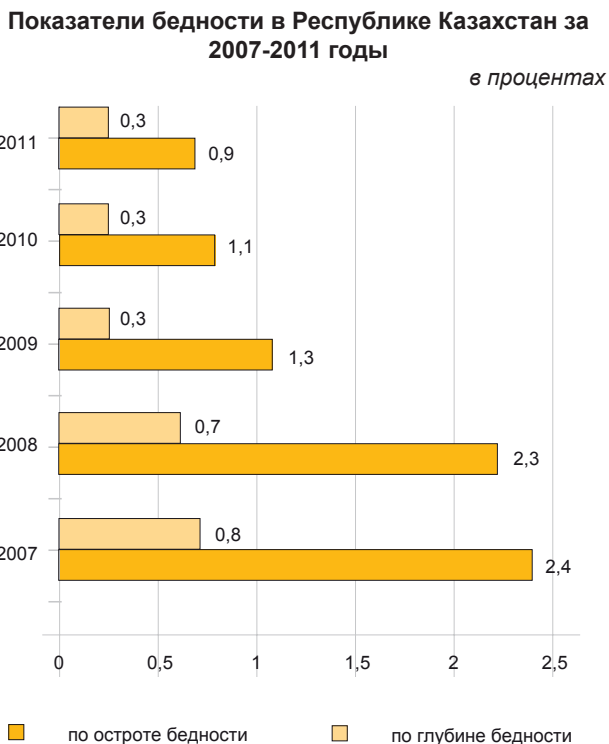


Составлен автором по данным Агентства РК по статистике.

За 2012 год среднемесячная номинальная заработная плата работников в РК повысилась по сравнению предыдущим годом почти на 10000 тенге.

Также среднемесячный размер пенсии повысился по сравнению с предыдущим годом на 1924 тенге.

Рисунок 3



Составлен автором по данным Агентства РК по статистике.

Сравнивая динамику показателей бедности в Республике Казахстан по глубине и остроте, можно констатировать, что с 2007-2011 годы острота бедности (неравенство среди бедных – степень разброса доходов бедных от их среднего значения) сократилось с 0,8% до 0,3%, а глубина бедности (средняя величина дохода бедных, недостающего до уровня бедности, рассчитанная по отношению ко всему населению страны) с 2,4% до 0,9%.

Наиболее уязвимыми категориями населения, подверженными высокому риску стать бедными, по-прежнему остаются семьи с большим количеством иждивенцев (имеющие детей, студентов, безработных).

Государственная политика регулирования доходов в Республике Казахстан направлена на их перераспределение через бюджет путем дифференцированного налогообложения различных групп получателей доходов. При этом часть национального дохода переходит от слоев населения с высокими доходами к слоям с относительно низкими доходами, что приводит к увеличению общих расходов потребителей и объемов потребления товаров и услуг. Одна из целей государства заключается в регулировании денежных доходов в обеспечении возможности потребления каждым индивидуумом товаров и услуг не ниже минимального товара, лежащего в основе бюджета прожиточного минимума.

Модернизация системы доходов населения и заработной платы предусматривает эффективное регулирование со стороны государства, путем применения мирового опыта практики организации децентрализованных моделей экономики. То есть

предусматривается поэтапный переход системы государственных стандартов к международным, совершенствование нормативно-правовой базы по оказанию государственной адресной социальной помощи, проведение работ по внедрению международных стандартов оценки уровня жизни населения.

Как отмечал Глава государства, социальная модернизация в Казахстане «должна быть, прежде всего, направлена на повышение качества жизни всех казахстанцев, сокращение числа бедных и недопущение социальной маргинализации» [1].

С 1 июля 2015 года в Республике Казахстан будет внедрена новая модель, за основу которой будет взято установление зависимости оплаты труда от образования, квалификации, сложности и степени ответственности, выполняемых работ. Предлагается:

- ввести распределение действующих должностей работников в зависимости от вышеуказанных критериев на четыре категории: управленческий персонал, основной персонал, административно-хозяйственный персонал и технический персонал;
- дифференцировать сетку коэффициентов, используемую для расчета должностного оклада, по определенным категориям персонала;
- систематизировать систему доплат и надбавок, с их разделением на компенсирующие и стимулирующие.

Внедрение такой модели восстановит значение основной заработной платы/должностного оклада, обеспечит её зависимость от конечных результатов деятельности и будет стимулировать карьерный и профессиональный рост.

С 1 января 2014 года уже производилось повышение пенсионных выплат всем получателям на 9% от получаемого размера пенсий. Эта мера коснулась более 1,8 млн. человек, включая пенсионеров по линии силовых структур. В результате повышения средний размер пенсионных выплат составил 35183 тенге. С учетом уже проведенной работы, размеры пенсионных выплат всех получателей, с 1 апреля текущего года возрастут таким образом, что общий размер пенсий в 2014 году повысится до 14%. Базовая пенсионная выплата, составляющая 50% прожиточного минимума (ПМ), в связи с изменением величины ПМ возрастет до 10450 тенге. Получателями ее являются около 1,9 млн. пенсионеров.

Пособия по инвалидности, по случаю потери кормильца и по возрасту с 1 апреля 2014 года возрастут на 12%, с учетом уже произведенного с начала года повышения их размеров на 7%. В результате размеры указанных пособий после повышения в среднем составят: по инвалидности 21323 тенге, по потере кормильца – 19804 тенге, по возрасту – 10450 тенге. Размеры государственных специальных пособий для лиц, занятых на работах с особо вредными и особо тяжелыми условиями труда, с учетом дополнительного повышения с 1 апреля 2014 года составят по Списку №1 – 17451 тенге, по Списку №2 – 15512 тенге.

Повышением заработной платы с 1 июля 2015г. будут охвачены более 1 млн. работников гражданской службы, в том числе около 50 тыс. работников, проживающих в Северо-Казахстанской области.

Государственные программы стабилизации

доходов населения имеют место в различных странах. Но порядок их формирования различен. Одна часть средств таких программ формируется через государственный бюджет и используется централизованно. Другая часть средств образуется за счет прибыли на самих предприятиях и фондах. Распределения средств по линии программ помощи осуществляется по трем направлениям:

1. Первое направление характеризуется тем, что часть поступлений, получаемых населением, находится в зависимости от труда, но при этом принимаются во внимание и размеры удовлетворенных потребностей.
2. Второе направление характеризуется тем, что проводимые выплаты не имеют связи с трудом данного работника, а в расчет берется размер потребностей, на удовлетворение которых эти выплаты направляются. Эти выплаты охватывают пособия на детей многодетным работникам, одиноким матерям, на специализированное лечение, дотации государства на содержание детей в детских учреждениях, в школах-интернатах. Размер такой дотации зависит от количества детей и уровня доходов родителей.
3. Особенность третьего направления определяется тем, что основная их часть, выступающая в форме льгот и услуг, поступает населению непосредственно в натуральной форме через соответствующие учреждения производственной сферы. Эта часть распределяемых средств формирует своего рода «дополнительные» доходы: они не проходят через бюджет семьи и ими нельзя распорядиться по ее усмотрению. Такие доходы распределяются без учета меры индивидуального труда и целиком определяются интересами и возможностями общества на данный конкретный исторический момент. Потребителем части государственной помощи выступают не все трудящиеся вообще, а только те, которые имеют в этом потребность и только в меру этой потребности. Например, за бесплатной медицинской помощью в большей степени обращаются те, кто чаще и серьезнее болеет и не может оплачивать медицинские услуги, услугами школьных учреждений – тот, у кого больше детей [2].

Растет и число участников активных программ повышения доходов за счет производительной занятости. Так, например, участниками Дорожной карты занятости-2020, направленной на вовлечение в продуктивную занятость самозанятого населения, безработных, молодежи и других представителей целевых групп населения, уже стали порядка 74 тыс. человек, отмечает Министр труда и социальной защиты Республики Казахстан Т. Дуйсенова [5].

Также министр отмечает, что социальная модернизация должна охватить не только отрасли, входящие в социально-трудовую сферу, но и должна затронуть нравственную составляющую всех наших граждан. Необходимо осуществить коренной перелом в их сознании, чтобы изжить социальное

иждивенчество, поставить надежный заслон идеологии потребления [6].

Другими словами, выплаты по линии программ помощи призваны смягчить различия в уровне доходов, вызванные не различиями в труде, а причинами, стоящими вне самого процесса труда, а также способствовать удовлетворению ряда потребностей, наиболее важных с точки зрения задач формирования способностей к труду, развития личности, достижения более высокого общеобразовательного и культурного уровней, доступного здравоохранения, пенсионного обеспечения. Но поскольку эта форма распределения затрагивает интересы общества в целом и каждого его члена в отдельности, то государственная политика в этой области должна быть особенно активной.

Модернизации системы доходов населения и заработной платы требует перехода к эффективным формам их регулирования с учетом позитивного мирового опыта практики организации децентрализованных моделей экономики. В частности, предусматривается поэтапное приближение системы государственных стандартов к международным, дальнейшее поэтапное повышение размера социальных выплат, совершенствование нормативной правовой базы по оказанию государственной адресной социальной помощи, проведение работ по внедрению международных стандартов оценки уровня жизни населения.

В своем послании «Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана» Президент Республики Казахстан Н. Назарбаев выделил несколько приоритетов социально-экономического развития в рамках Стратегии повышения конкурентоспособности страны, в числе которых современная социальная политика, защищающая наиболее «уязвимые слои населения» – пенсионеров, инвалидов, семей, потерявших кормильца, молодежи, безработных, сельских жителей, поддерживающая развитие экономики [3].

Опережающий рост заработной платы, пенсий и других видов доходов населения над ростом цен на потребительские товары позволит расширение спросовой активности населения, а, следовательно, будет стимулировать рост производства. Последнее означает, что на рынке сложится некий неудовлетворенный спрос, сигнализирующий о том, что на его величину можно повысить производство товаров, в первую очередь, более высококачественных, более технологичных, и, следовательно, более популярных у населения. Это отвечает требованиям Стратегии индустриального развития, декларирующей на современном этапе развития экономики. При этом политика опережающего роста доходов должна быть жестко регулируемой, постепенной, увязанной с мерами антиинфляционного характера и, особенно, с мерами по увеличению объема производства и производительности труда.

На наш взгляд, необходимость усиления системы государственного регулирования доходов должна опираться на существующие экономические рычаги, осуществляться на законном основании, преследовать не только текущие, но и стратегические интересы Республики Казахстан, руководствоваться принципами социальной справедливости, равенства и морали, а также должна быть подчинена

концепции социального согласия, компромисса и гражданского мира. В распределительных отношениях при государственном регулировании более важное значение имеют процессы социальной справедливости и социального равенства, которые лежат в основе распределения общественных благ и считается морально приемлемым в соответствующих экономических системах.

Для многих стран с рыночной экономикой рост реальной заработной платы и реальных доходов в последние годы обеспечивался исключительно на основе опережающего роста заработной платы над ростом цен.

Через соотношение между ростом денежной заработной платы и ростом цен на потребительские товары в странах с развитой рыночной экономикой регулируется распределение дополнительного эффекта, достигаемого в производстве, между работниками и собственниками средств производства. При равном росте цен и заработной платы весь эффект достается предпринимателям, при опережающем (но не кратном) росте заработной платы часть эффекта переходит работникам, а часть остается у предпринимателей [4].

Опережающий рост денежных доходов и заработной платы над ростом цен является самой характерной тенденцией современных децентрализованных моделей экономики. В частности, в Японии, начиная с 1945 года, не было ни одного года, когда бы заработная плата росла медленнее роста цен, что обеспечила японский прорыв в мировую экономику.

Модернизация экономики в Республике Казахстан должна быть увязана с политикой оплаты труда, ростом денежных доходов населения. Для этого необходимо следующее:

- обеспечить активное воздействие доходов, и, прежде всего, заработной платы на структурную перестройку производства на основе расширения потребительских возможностей и спроса населения, в первую очередь, работников наемного труда;
- приостановить процесс девальвации доходов от трудовой деятельности и падение доли заработной

платы в доходах населения на основе повышения уровня и темпов роста реальной заработной платы;

- добиться сокращения возникшей на предыдущих этапах реформирования экономики неоправданной дифференциации доходов населения на основе совершенствования их регулирования;

- приступить к постепенному приближению минимальных гарантий в области доходов к уровню, обеспечивающему нормальное, а не на физиологическом уровне или ниже его, воспроизводство соответствующих групп населения (работающих по найму, пенсионеров, малообеспеченных и многодетных семей и т.п.) на основе установления обоснованных социальных нормативов потребления;

- активно способствовать (законодательно, организационно, экономически и политически) формированию и укреплению рыночных механизмов регулирования всех видов доходов населения (заработной платы, пенсий, пособий, стипендий и др.) на основе изучения собственной политики и позитивного опыта развитых стран и их использование с учетом национальных особенностей казахстанской экономики;

- налаживать социальное партнерство, совершенствование договорных отношений между работодателями и наемными работниками;

- выработать рекомендательные принципы и методы организации заработной платы на предприятиях, нормирования труда, тарификации работ.

Все вышеперечисленные задачи взаимосвязаны между собой, решение каждой из них будет способствовать решению других. Это требует обеспечения реализации целого ряда мер, последовательно увязанных друг с другом по срокам и по экономическому содержанию.

Таким образом, модернизация распределения и перераспределения доходов населения в Республике Казахстан необходима для того, чтобы успешные результаты труда направить в пользу среднеобеспеченного и малообеспеченного населения.

Литература

1. Назарбаев, Н.А. Новое десятилетие – новый экономический подъем – новые возможности Казахстана. Послание Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана. - Астана, 2010. – 145 с.
2. Кокин, Ю.Н. Основы политики доходов и заработной платы на перспективу // Человек и труд. - №12. - 2009. С. 71-74.
3. Послание Президента Республики Казахстан - Лидера нации Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства» от 14.12.2012. Астана.
4. Левашов, В.И. Социальная политика доходов и заработной платы – М.: Центр экономики и маркетинга, 2007. – 360 с.
5. Дуйсенова Т.К. «В РК будет осуществлен переход от социальной защиты к социальному прогрессу» / www.inform.kz.
6. Дуйсенова Т.К. «В центре социальной работы - Человек», газета «Комсомольская правда – Казахстан» от 31.10.2013г.

Резюме:

Мақалада Қазақстан Республикасының халық табысын бөлу және реттеудің негізгі жаңғырту жолдары көрсетілген. Сонымен қатар, мақалада авторлар халық табысының бөлу және реттеудің жаңғырту негіздерін теориялық-әдіснамалық мәселелер тұрғысынан зерттеп, мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық және саяси тұрақтылық мақсатында қарастырған. Заманауи жағдайда халық табысын бөлу мәселелері нарықтық экономиканың мемлекеттік реттеу шеңберінде аса өзекті.

Негізгі сөздер: әлеуметтік-бағытталған экономика, халық табысы, табыстарды бөлу.

В статье предложены основные направления модернизации распределения и регулирования доходов населения в Республике Казахстан. Также в статье авторами исследованы разработка теоретико-методологических основ модернизации распределения и регулирования доходов населения в целях социально-экономической и политической стабильности государства. В современных условиях в рамках проблемы государственного регулирования рыночной экономики вопросы распределения доходов населения приобретают особую актуальность.

Ключевые слова: социально-ориентированная экономика, доходы населения, распределение доходов.

The article discusses the main sides of modernization of distribution and regulation of the population's income in the Republic of Kazakhstan. The authors of the article also discussed the development of theory – methodology basics in modernization of distribution and regulation income in purpose of socio-economic and political stability of the nation. In modern conditions the problems of the government regulations on market economy the questions of distribution of the incomes take a main role in today's economy.

Keywords: socially oriented economy, incomes, income distribution.

Сведения об авторе:

Тлеубердиева С. С. – и.о. доцента кафедры «Менеджмент» Евразийского Национального университета им. Л.Н. Гумилева, к.э.н.

«Қазақстандағы халықтың тұрмыс деңгейінің кейбір аспектілері туралы: біржолғы зерттеу қорытындылары»

М. Мәдібекова, А. Мақшаева
 ҚР ҰЭМ Статистика комитеті

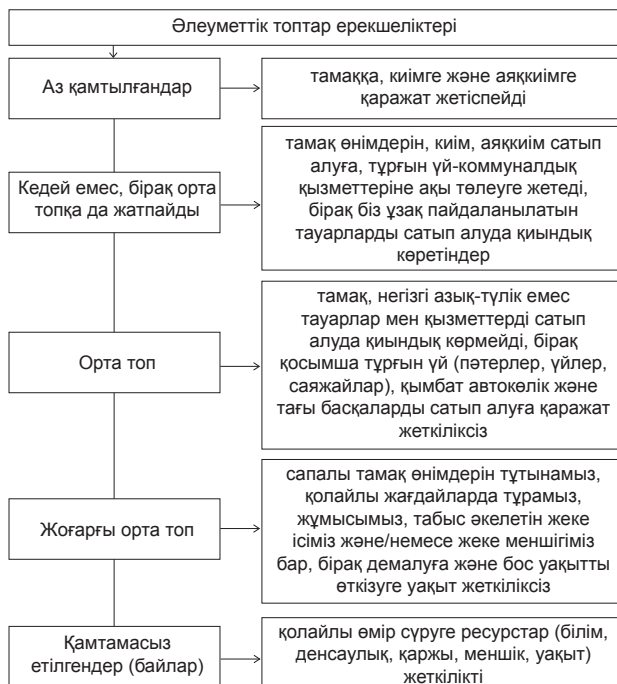
Тұрмыс деңгейі - халықтың материалдық және мәдени қажеттіліктерінің қанағаттандырылу дәрежесі. Халықтың әл-ауқат деңгейі мемлекеттің демократиялық және экономикалық дамуының негізгі көрсеткіштерінің бірі болып табыла отырып, елдегі және одан тыс жердегі статистикалық ақпаратты пайдаланушылар үшін үлкен қызығушылықты білдіреді.

Қазақстан Республикасы Статистика агенттігі (бұдан әрі - Агенттік) 2014 жылдың наурыз айында «Халықтың тұрмыс сапасы» біржолғы зерттеуін жүргізді. Зерттеу 2001 жылдан бастап жыл сайынғы негізде жүргізіледі. Зерттеудің мақсаты – респонденттердің субъективті бағалауы бойынша халықтың тұрмыс деңгейінің сапалы сипаттамасын көрсететін деректерді алу болып табылды.

Зерттеу республиканың барлық облыстарында, Астана және Алматы қалаларында жүргізілді. Деректер 12 мың үй шаруашылығына пікіртерім (сұхбат) жүргізу арқылы жиналды, бұл ретте зерттеу барысында респонденттер ретінде зерттелетін үй шаруашылықтарының иелері қатысты.

12 мың үй шаруашылығы басшыларының өз үй шаруашылықтарын төмендегідей 5 шартты әлеуметтік топтың біреуіне жатқызуды ұсыну арқылы субъективті бағалау жүргізілді (1-сурет).

1-сурет



Зерттеу нәтижелеріне сүйенсек, 2014 жылы 12 мың үй шаруашылығы басшыларының субъективті бағалауы бойынша сұралған респонденттердің жартысы немесе 50,7% өздері басқаратын үй шаруашылықтарын орта топқа, 45,5% - кедей емес, бірақ орта топқа да жатпайтындарға, 2,0% - аз қамтылғандарға және тек 1,8% жоғары орта топқа жатқызды (2-сурет).

2-сурет

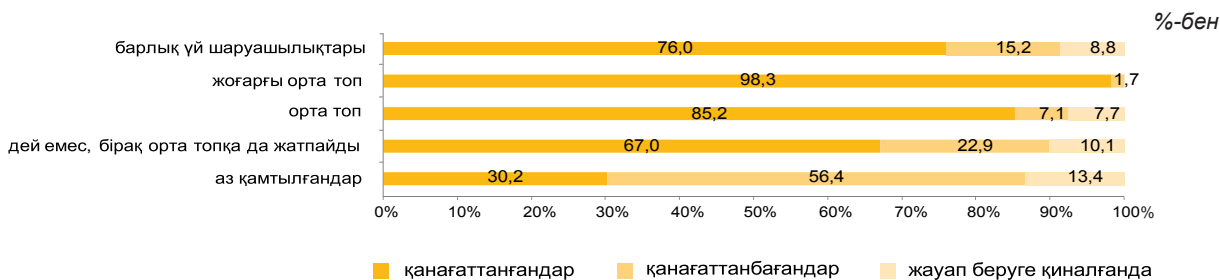
Үй шаруашылықтарының әлеуметтік топқа тиістілігі

%-бен



Үй шаруашылықтарының 76,0% өз тұрмыстарына қанағаттанған, бұл ретте олардың көп үлесі ауылды жерде - 77,0% (қалада - 75,4%) және зейнеткерлері (76,4%) мен балалары (77,5%) бар үй шаруашылықтары екенін атап өткен жөн. Мұндай үй шаруашылықтарының өмірге сенімділігі олардың санынан 77,4%-ның өз балаларының олардан жақсырақ өмір сүретіндігіне сенетіндігімен расталады, алайда, ата-аналарынан жақсырақ тұрамыз деп ойлайтын үй шаруашылықтарының үлесі 57,9% құрады. Сондай-ақ, 15,2% өз өмірлеріне қанағаттанбағандардың арасында мүгедектері және жұмыссыздары бар үй шаруашылықтарының басымырақ болғандығы таңқаларлық жағдай емес. Үй шаруашылықтарының өз өміріне қанағаттануын әлеуметтік топқа тиістілігі бойынша қарастыратын болсақ, жоғарғы орта топ (98,3%), орта топ (85,2) және кедей емес, бірақ орта топқа да жатпайтын (67,0%) үй шаруашылықтарының көпшілігі өз өмірлеріне қанағаттанған. Аз қамтылғандардың тек 30,2% ғана өз өмірлеріне қанағаттанған, сондай-ақ басқа топтармен салыстырғанда аз қамтылғандардың көпшілігі (56,4%) өз өмірлеріне қанағаттанбаған (3-сурет).

Үй шаруашылықтарын әлеуметтік топ бөлінісінде тұрмыспен қанағаттану деңгейі бойынша бөлу



Зерттеу қорытындылары өздерін жоғары орта топқа жатқызған үй шаруашылықтарының 64,1%-ның жинақтары бар екендігін көрсетті, бұл ретте осындай үй шаруашылықтарының 35,5% үшін олардың жинақтары табыстар болмаған кезінде жарты жылға, 26,5% үшін бір жылға қазіргідей күнкөрісін сақтай отырып, өмір сүрулері үшін жеткілікті. Алайда төмен табысты (аз қамтылғандар) үй шаруашылықтарымен салыстыратын болсақ, олардың санынан тек 5,1%-ы табысын жинақтауға мүмкіндіктері бар, олардың ішінен 57,6%-ы табыс болмаған кезеңде сол жинақтарына үш ай өмір сүре алатындығы анықталды.

Халықтың тұрмыс деңгейінің әр түрлі аспектілері: үй шаруашылықтары күнкөрістерінің негізгі қаражат көздерін, қоршаған орта жағдайын, қауіпсіздік деңгейін, әлеуметтік салалармен қанағаттануларын, мемлекеттік салымдарды, мемлекеттік қызметтердің сапасы мен қолжетімділігін, жалпы орта білімді, денсаулық сақтау мен спортпен айналысудың қолжетімділігін сипаттайтын көрсеткіштер төменде көрсетілген тақырыптық бөлімдерге біріктірілген.

Үй шаруашылықтары күнкөрістерінің негізгі қаражат көздері. Сұралған үй шаруашылықтарының басым көпшілігі үшін күнкөрістің негізгі қаражат көзі жалдамалы жұмыс (83,2%), зейнетақы (29,3%) және

жеке қосалқы шаруашылықты жүргізуден алынған өнімдерді тұтыну (25,1%) болып табылады, бұл ретте табыстың соңғы қаражат көзі ауылдық үй шаруашылықтары (45,4%) үшін аса маңызды болса, қалалық үй шаруашылықтары үшін аса маңыздысы жалдамалы жұмыстан түскен (85,1%) табыс болды. Әлеуметтік топқа тиістілігіне байланысты күнкөрістің қаражат көздерін қарастыратын болсақ, барлық топ өкілдерінің күнкөріс көздерінің басым бөлігі жалдамалы жұмыстан түсетіндігін, жалдамалы жұмыстан түскен табыспен қоса жоғары орта топтың әрбір үшінші үй шаруашылығының негізгі табыс көзі өз бетінше жұмыспен қамтылудан түскен табыс екендігін, сондай-ақ, орта топ, кедей емес, бірақ орта топқа да жатпайтын және аз қамтылған үй шаруашылықтарының да жалдамалы жұмыстан кейін негізгі табыс көздері ретінде жеке қосалқы шаруашылықтан алынған өнімдерді тұтынудан түскен табыстар екендігін және зейнетақының да маңыздылығын көруге болады. Аз қамтылған үй шаруашылықтары үшін күнкөрістің қаражат көздері құрамындағы, атап айтқанда туыстардың, таныстардың көмегінің үлесі (36,6%) өткен жылмен салыстырғанда 1,5 есеге көбейгендігі анықталды (4-сурет).

Әлеуметтік топқа тиістілігіне байланысты үй шаруашылықтарының күнкөріс қаражатының көздері



Тұрмыс жағдайларын бағалау. Қолайлы тұрғын үй жағдайларында тұру адам өмірінің неізгі факторларының бірі болып табылады. Тұрғын үй неізгі қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін өте маңызды екендігін бәрі біледі, бірақ мәселе тұрғын үйдің өзінде ғана емес, сонымен қатар, тұрғын үй - адамдар өздерін қауіпсіздікте сезінетін, оңашалануға және жеке кеңістікке ие болу мүмкіндіктерінің болуы, сонымен қатар, олардың семья құра алатын, ұйықтауға және демалуға арналған жер болуы тиіс. Көбінесе адамдардың денсаулығы, олардың отбасылық аман-есендігі және өмірлерімен қанағаттануы тұрғын үйдің болуы мен сапасына байланысты. 82,2% үй шаруашылықтарының басшылары үй шаруашылықтарының өмір сүру жағдайын жақсы (қанағаттанарлық) деп есептейді, 6,4% - өте жақсы (жайлы) және 11,4% қанағаттанарлықсыз жағдайда тұратындықтарын белгілеген, қанағаттанбағандардың ішінде 41,1% осындай жағдайлардың неізгі себебі ретінде тұрғын үйді күрделі жөндеу және 35,8% жеңіл-желпі жөндеуді қажет екендігін, 36,5% - тар тұрғын үй жағдайлары деп есептейді.

Қауіпсіздік деңгейі. Сұралған үй шаруашылықтарының иелері 92%-дан астамы өз ауданындағы қауіпсіздік деңгейі туралы сұраққа өздерін толық және жеткілікті қауіпсіздікте сезінеміз деп жауап берді, бұл ретте көрсеткіш үй шаруашылықтарының әлеуметтік топқа тиістілігіне байланысты өзгеріп отырады (86-дан 98%-ға дейін). Зерттеу қорытындылары бойынша ауыл халқының өздерін толық қауіпсіздікте сезінетіндіктері 53,6% құрап, олардан қала халқының 26,5% толық қауіпсіздікте сезінетіндіктерінен

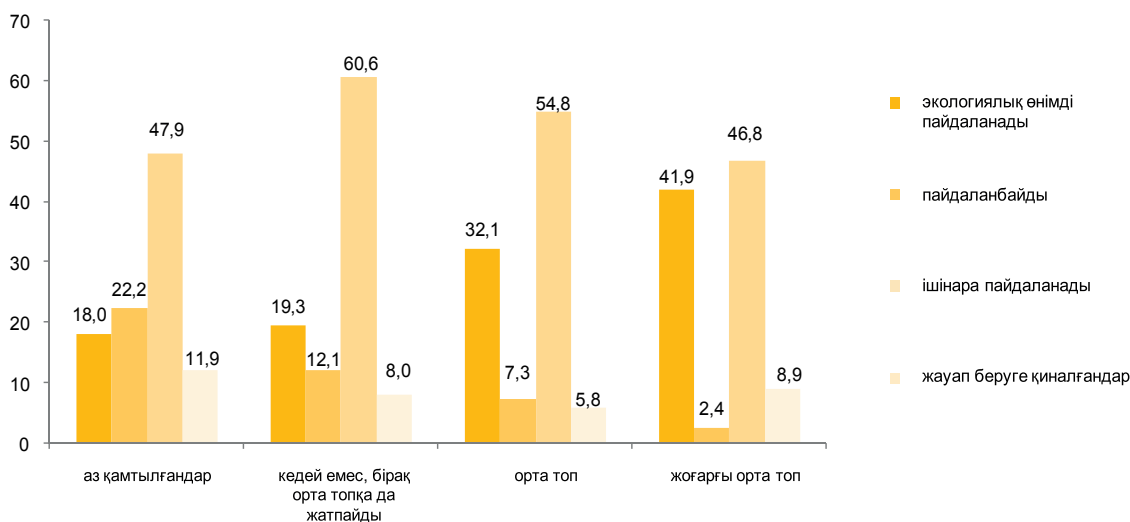
едәуір артық екендігі байқалды. Сонымен қатар үй шаруашылықтарының біраз үлесі ұрлықтан, жөнсіз іс-әрекеттен және меншікке байланысты жанжалдардан зиян шеккендері анықталды.

Экологиялық таза өнімдерді тұтыну және пайдалану. Зерттеуге адам өміріндегі ең өзекті тақырыптардың бірі ретінде экологиялық таза өнімдерді тұтыну және пайдалану жаңа сұрақ ретінде кірді. Оның өзектілігі адам өміріне денсаулық, салауатты өмір салты сияқты және т.б көріністерде айқындалған. Үй шаруашылықтарының иелері экологиялық таза өнімдерді (азық-түлік және азық-түлік емес тауарлар) тұтынуы мен пайдалануын әлеуметтік топқа тиістілігіне байланысты (аз қамтылғандар, кедей емес, бірақ орта топқа жатпайтындар, орта топ, жоғарғы орта топ және қамтамасыз етілгендер (байлар)) бөліп қараған кезде экологиялық таза өнімдерді (азық-түлік және азық-түлік емес тауарлар) пайдаланатындардың басым бөлігі 41,9% жоғарғы орта топқа, одан кейінгі орында 32,1% орта топқа жататындар, ал аз қамтылғандардың пайызы ең азы, яғни 18,0%. Керісінше экологиялық таза өнімдерді пайдаланбайтындардың басым бөлігі 22,2% аз қамтылғандар, әрі қарай әлеуметтік топқа тиістілігі жоғарылаған сайын пайдаланбайтындардың пайызы төмендейді (кедей емес, бірақ орта топқа жатпайтындар 12,1%, орта топ 7,3%, жоғарғы орта топ 2,4%). Экологиялық таза өнімдерді (азық-түлік және азық-түлік емес тауарлар) ішінара пайдаланатындардың пайызы пайдаланулары бойынша қарағанда жоғары. Зерттеу барысында сондай-ақ, жауап беруге қиналған ій шаруашылықтары да болды (5-сурет).

5-сурет

Үй шаруашылықтарының экологиялық таза өнімдерді тұтынуы және пайдаланулары

%-бен



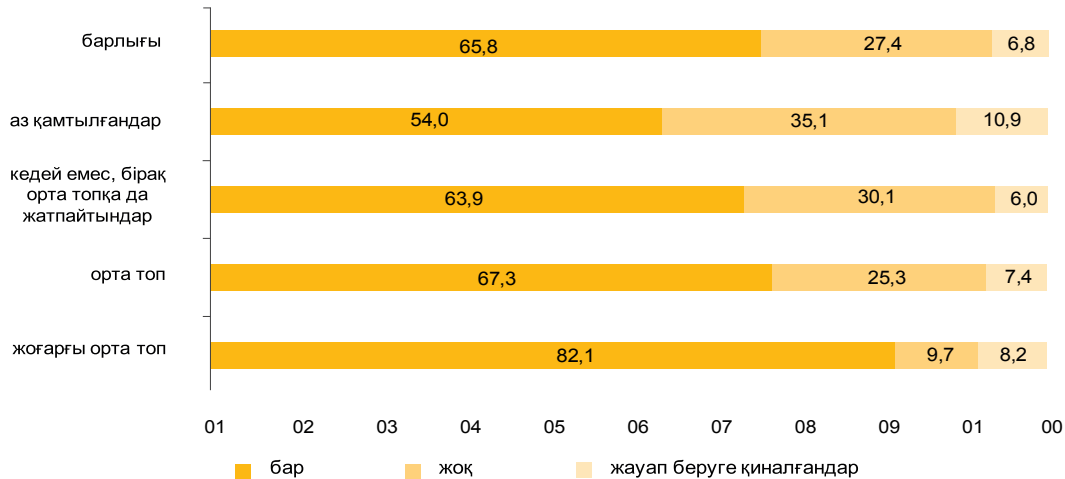
Спортпен айналысуға арналған мекемелердің болуы және қолжетімділігі. Еліміздегі спорттың дамуы қарапайым халықтың спортпен шұғылдануына ықпал етеді. Спортпен шұғылданудың денсаулыққа пайдасы зор екенін барлығы біледі. Дене тәрбиесі ағзаға дамытушы, жетілдіруші және оңдаушы түрінде әсер етеді. Бірақ, көпшілік немқұрайлы қарайды. Бүгін Қазақстан халқының, оның ішінде жастардың денсаулығы төмен деңгейде екендігі құпия емес. Қазіргі заманғы адам аз қозғалады.

Сұралған үй шаруашылықтарының бар болғаны 65,8%-ның пікірі бойынша өздері тұрып жатқан елді мекенде спортпен жаппай айналысуға арналған

мекемелердің бар екендігі анықталды. 79,4% үй шаруашылықтары осы мекемелерді қолжетімді деп санады. Сонымен қатар, спортпен айналысуға арналған мекемелердің болуы және қолжетімділігі бойынша қанағаттанғандардың ішінде жоғарғы орта топқа (82,1% және 84,0%) және орта топқа (67,3% және 81,5%) жататын үй шаруашылықтары басымырақ болса, осы мекемелердің болмауы және қолжетімсіздігі бойынша басымырақ жауап бергендер - аз қамтылғандар (35,1% және 16,7%) және кедей емес, бірақ орта топқа да жатпайтын (30,1% және 15,0%) үй шаруашылықтары екендігі анықталды (6-сурет).

Елді мекенде спортпен жаппай айналысуға арналған мекемелердің болуы

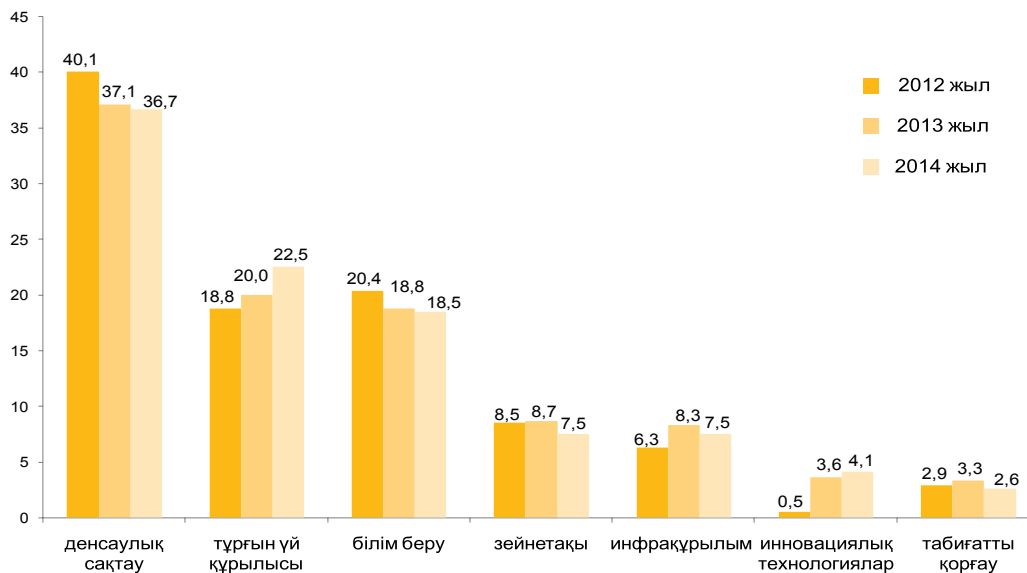
%-бен



Мемлекеттік салымдар. Үй шаруашылықтары иелерінің басым көпшілігінің пікірі бойынша мемлекеттің ең басымды салымдары ретінде денсаулық сақтау (36,7%), тұрғын үй құрылысы (22,5%) және білім беру (18,5%) салымдары болып табылды (7-сурет).

Үй шаруашылықтарының бірінші кезектегі мемлекеттік салымдар туралы пікірі (2012-2014 жылдар бойынша)

%-бен



Халықаралық тәжірибеге шолу. Әлем елдерінің 2014 жылғы рейтингісі. Әлемдегі тұрмыс деңгейі. Әлемге саяхат жасау барысында, барлық адамзатқа қай елде өмір сүру деңгейі жақсырақ екендігін білу әрқашанда қызықты. Адамдар өз елінде қаншалықты жақсы өмір сүреді? Табыстар, экономиканың деңгейі, сонымен қатар, халықтың жан басына шаққандағы телефондар (ұялы т.б.) саны... Дегенмен, адамдардың көпшілігі жоғары тұрмыс деңгейі – бұл тек материалдық игіліктерді жинау ғана емес, сонымен қатар, бұл күнделікті өмірдің қуанышы, ертенгі күнге деген сенімділік, келешекте одан да жақсырақ өмір сүру мүмкіндігі жағдайында болатын үміт екендігімен келіседі.

Legatum халықаралық инвестициялық тобының құрамына кіретін Англиядағы әйгілі Legatum Institute - талдау орталығы әлем елдерінің тұрмыс деңгейі мен дамуы туралы өз зерттеулерін ағымдағы жылы қайта жариялады.

Әлем елдерінің рейтингісін құрастыру барысында Англиядағы Legatum Institute институтының ғалымдары

тек статистикалық көрсеткіштерді (экономикалық, климаттық, экологиялық және т.б.) ғана емес, сондай-ақ әр түрлі елдердің тұрғындарына қойылған сұрақтардың сауалнамадағы нәтижесін әлдеқашаннан бері бірнеше жыл бойы ескеріп келеді. Осы рейтинг қай елде өмір сүру жақсырақ екендігін дәлме-дәл көрсететіндігі нақтыланды. Есептеудің барлық әдістері мен қорытындылары институттың prosperity.com сайтында қолжетімді.

2013 жылдың қорытындысы бойынша ғалымдар 2014 жылға тұрмыс деңгейінің рейтингісін құрды. Сауалнама көмегімен келесі өлшемдер анықталған: елдегі азаматтардың өмір сүру жайлылығы, әлеуметтік тұрмыс, елдегі бизнес жүргізуге жағдайлар, азаматтардың еркін саяхаттау мүмкіндігі, тұрғындардың бір-бірімен және шетелдіктермен қарым-қатынасы, діни еркіндік және тағы басқалары. Бұл көрсеткіштер динамикасын әлем елдерінің рейтингісі бойынша 8 санатқа бөлінген (экономика, кәсіпкерлік, басқару, білім беру, денсаулық сақтау, қауіпсіздік, жеке бостандық, әлеуметтік капитал) төмендегі кестеден байқауға болады.

Таблица 1

Орын	Мемлекет атауы	Экономика	Кәсіпкерлік және инновация	Басқару	Білім беру	Өмірдің ұзақтығы (денсаулық)	Қауіпсіздік	Жеке бостандық	Әлеуметтік капитал
1	Норвегия	1	6	12	4	5	6	2	1
2	Швейцария	2	4	1	27	3	11	15	8
3	Канада	4	16	8	3	11	7	1	6
4	Швеция	6	1	4	14	12	3	4	10
5	Жаңа Зеландия	17	15	2	1	20	15	5	2
6	Дания	23	2	3	18	14	8	9	3
7	Австралия	10	11	7	2	17	16	3	4
8	Финляндия	26	3	5	6	16	4	17	7
9	Нидерланды	20	8	10	12	7	17	14	5
10	Люксембург	14	5	6	46	1	10	7	17
47	Қазақстан	45	55	97	41	60	66	52	22
48	Латвия	73	37	41	29	45	45	96	93
49	Болгария	88	43	71	49	47	40	57	87
50	Сауд Арабиясы	21	46	55	50	46	84	131	26
51	Қытай	7	66	65	54	68	92	111	25
52	Таиланд	12	62	57	71	59	96	129	16
53	Хорватия	79	51	51	52	36	38	93	116
54	Греция	80	48	52	34	23	43	134	107
55	Румыния	82	50	67	48	63	47	66	114
56	Ямайка	124	56	63	85	74	58	30	59
57	Монғолия	102	60	78	55	93	44	74	38
58	Беларусь	114	67	124	20	39	50	104	24
61	Ресей	50	47	115	26	44	98	114	62
62	Вьетнам	43	68	64	87	79	53	88	92
63	Өзбекстан	71	92	119	66	65	63	78	18
64	Украина	72	61	121	31	86	55	107	36
80	Қырғызстан	89	84	117	68	73	89	106	33
81	Әзербайжан	55	70	110	79	91	78	109	79
84	Грузия	99	72	44	67	92	60	73	138
87	Түркия	70	54	50	89	55	99	130	128
89	Молдова	125	71	99	60	81	75	115	91
94	Тәжікстан	100	108	111	65	96	57	113	70
101	Иран	91	93	120	57	67	123	126	120
108	Египет	101	86	105	98	75	116	142	89
122	Сирия	129	119	96	96	90	137	133	124
130	Ирак	75	130	137	113	101	132	141	110
132	Пәкістан	107	100	123	124	110	140	135	130
133	Ангола	115	126	133	129	131	129	137	97
134	Гаити	142	138	140	114	136	118	138	64
135	Гвинея	138	137	136	134	132	119	83	131
136	Йемен	131	123	131	133	114	126	140	119
137	Того	139	132	125	120	128	107	86	142
138	Бурунди	140	136	116	123	138	122	119	139
139	Ауғанстан	135	114	142	137	129	139	123	123
140	Конго Демократиялық Республикасы	118	141	138	132	139	142	128	84
141	Орталық Африка Республикасы	128	142	122	142	140	136	67	141
142	Чад	104	140	139	141	142	141	121	118

Орын	Мемлекет атауы	Экономика	Кәсіпкерлік және инновация	Басқару	Білім беру	Өмірдің ұзақтығы (денсаулық)	Қауіпсіздік	Жеке бостандық	Өлеуметтік капитал
139	Ауғанстан	135	114	142	137	129	139	123	123
140	Конго Демократиялық Республикасы	118	141	138	132	139	142	128	84
141	Орталық Африка Республикасы	128	142	122	142	140	136	67	141
142	Чад	104	140	139	141	142	141	121	118

Азия елдерінде өмір сүру деңгейі жақсырақ жағына өзгергенімен, Европа елдерінде бірнеше нашарырақ жағына және Африка елдерінде айтарлықтар ештеңе өзгермеген. Бірақ, егер қай жерде өмір сүру жақсырақ жағын қарастыратын болсақ, онда Еуропада екендігі анықталды. Тұрмыс деңгейі бойынша әлем рейтингінде бірінші орынды – Норвегия, екінші орынды – Швейцария иеленді, ал соңғы орында - Чад мемлекеті болды.

2013 жылдың қорытындысымен тұрмыс деңгейінің әлем рейтингісі бойынша әр түрлі санаттардағы ең бірінші орынды иеленген мемлекеттер:

- Экономикалық көрсеткіштер бойынша ең дамыған мемлекет – Норвегия.
- Тұрғындардың 77% осы елде өмір сүру деңгейімен толық қанағаттанған. Бұл индекс, сонымен қатар, тұрғындардың жақсы тұрмысын және жан басына шаққандағы табыстардың өсуін, халықтың жұмыспен қамтылу деңгейін, инфляцияның қарқынын, жинақтардың сақталуын ескереді.
- Әлемдегі ең қауіпсіз ел – Гонконг. Тұрғындардың 89% түнгі көшелерде өздерін шексіз қауіпсіздікте сезінеді. Мүлікті ұрлау көрсеткіші бар болғаны 3,7% құрады.
- Кәсіпкерлікті жүргізудегі және инновациялар бойынша ең мықты ел – Швеция.
- Бизнесі оңай бастауға және жеке жеңіл идеяларды іске асыруға, жеке істі ашуға мемлекеттен нақты көмек алуға болатын мықты ел.
- Білім берудің ең жоғарғы деңгейі – Жаңа Зеландияда. 2011 жылғы рейтинг бойынша да осы ел білім беруден бірінші орында болатын.
- Өздерін жеке бостандықта басқалардан көбірек сезінетін ел – Канада. Бұл елде шетелдіктерге және иммигранттарға төзімділікпен қарайды.
- Адамдары ең ұзақ өмір сүретін ел – Люксембург. 2012 жылғы рейтинг бойынша Жапонияның адамдары ұзақ өмір сүру көрсеткіші бойынша бірінші орында етін. Сонымен қатар, мұнда үкіметтің денсаулық сақтауға кеткен шығыстарының көлемі де ескеріледі.
- Басқару көрсеткіші бойынша қайтадан бірінші орында тұрған ел – Швейцария. Осы көрсеткіштің қорытындыларын шығару барысында келесі сұрақтар ескерілген: әділ сайлау, мемлекетпен басқарудың тиімділігі, үкіметтегі сыбайлас жемқорлықтың деңгейі, тұрғындардың елдегі биліктермен және соттық жүйемен қанағаттануы, сонымен қатар, үкіметтің кедейлікпен және қоршаған ортаның ластануымен қаншалықты жақсы күресетіндігі.
- Өлеуметтік капиталы бойынша бірінші орында

тағы да – Норвегия елі болып танылды. Бұл елдегі адамдар бір-біріне басқалардан көбірек сенеді, зерттеуде сонымен бірге тек туыстар мен достарға ғана сеніп қана қоймай, мүлде бөтен мұқтаж адамдарға шын көңілмен көмектесу ықыласы мен өзара көмек ескерілген.

«Legatum Institute» талдау орталығының халықаралық рейтингінде 2013 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстан 47 орынды иеленіп, 2012 жылмен салыстырғанда 1 тармаққа төмендеген. Ресей Федерациясы 61 орынды иеленіп, өткен жылмен салыстырғанда 5 тармаққа жоғарылаған. Украина 64 орында болып, 7 тармаққа жоғарылаған.

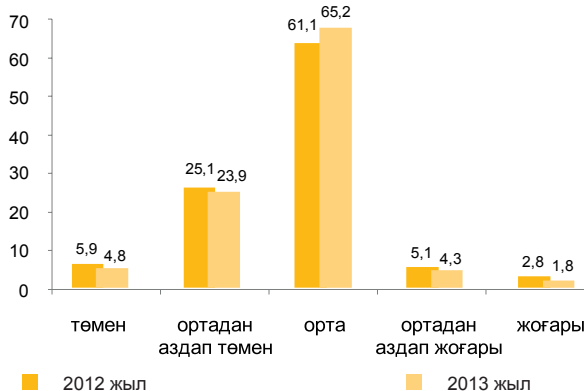
Тұрмыс деңгейін зерттеу бойынша басқа да елдердің тәжірибесін қарастыратын болсақ, мәселен Беларусь республикасында жыл сайын «Үй шаруашылықтарының өмір сүру жағдайларының сипаттамасы» зерттеуі жүргізіледі.

Үй шаруашылықтарын іріктеп зерттеу деректері бойынша республикадағы үй шаруашылықтарының 3,2 бөлігі (65,2%) өздерінің материалдық жағдайлары орташа деп, 23,9% – ортадан аздап төмен, 4,3% – аздап ортадан жоғары және 1,8% – жоғары деп бағалады. Өздерінің материалдық жағдайларын 4,8% пайыз үй шаруашылықтары төмен деп бағалады. Бұл орайда қалалар мен қала типтес поселкаларда осындай үй шаруашылықтары 3,7%, ауылдық елді мекендерде – 7,6%.

8-сурет

Үй шаруашылықтарының материалдық жағдайының деңгейі туралы пікірі

үй шаруашылықтарының жалпы санына пайызбен



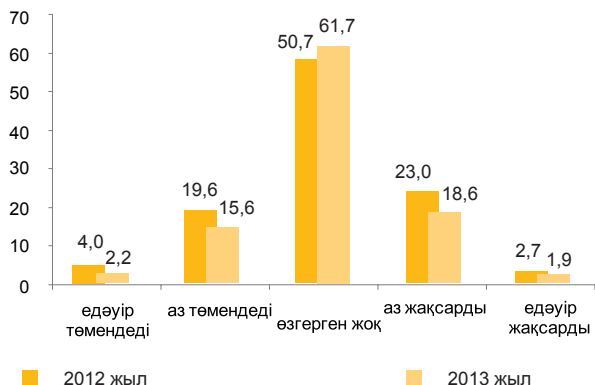
Өздерінің материалдық жағдайларының былтырғы жылмен салыстырғанда өзгеруін оң бағалаған үй шаруашылықтарының үлесі 20,5% құрады. Өздерінің материалдық жағдайларының

тұрақты екендігін көрсеткен үй шаруашылықтары - 61,7%, респонденттердің 17,8% олардың материалдық жағдайы нашарлады деп есептейді.

9-сурет

Үй шаруашылықтарының былтырғы жылмен салыстырғандағы материалдық жағдайларының өзгеруі туралы субъективті пікірі

үй шаруашылықтарының жалпы санына пайызбен



Үй шаруашылықтарының ішінде, өздерінің материалдық жағдайларын былтырғы жылмен салыстырғанда жақсарды деп белгілегендер – 39,1% еңбек қызметінен түскен табыстың жоғарылауымен, 27,6% – жаңа және қосымша еңбек табыстарының көздерінің пайда болуымен, 18,7% – зейнетақылар мен жәрдемақылардың өсуімен байланыстырады.

Былтырғы жылмен салыстырғанда материалдық жағдайларының төмендегенін көрсеткен үй шаруашылықтарының 40% үшін бағаның едәуір өсуі теріс әсер етті. 11,4% респондент үшін жұмыс орнының өзгеруі, жартылай жұмыспен қамтылулары немесе жұмыстарын жоғалтқандары, 10,5% – үшін еңбек қызметінен түскен табыстың төмендеуі, 7,6% үшін зейнеткерлікке шығу материалдық жағдайларының төмендегеніне әсер етті.

Қазақстандағы тұрмыс деңгейі статистикасын одан әрі дамытуды Агенттік озық халықаралық статистикалық тәжірибені ескере отырып, соның ішінде Дүниежүзілік банкімен (2012-2016 жылдардағы) «ҚазСтат: ұлттық статистика жүйесін нығайту» бірлескен жобасының аясында жүзеге асыруды көздейді.

Әдебиеттер

1. «Халықтың тұрмыс сапасы» бюллетені, Астана 2014ж., Қазақстан Республикасы Статистика агенттігінің интернет-ресурсындағы, <http://www.stat.gov.kz> мекен-жайындағы «Ресми статистикалық ақпарат» бөлімінде «Халықтың тұрмыс деңгейі» бөлімінде «Бюллетендер» айдарында орналасқан.
2. «Legatum Institute» британ талдамалық орталығының 2014 жылы жариялаған «2013 жылғы тұрмыс деңгейі бойынша әлем елдерінің рейтингісі», bs-life.ru сайты, www.prosperity.com сайтында.
3. Беларусь республикасындағы үй шаруашылықтарының материалдық жағдайлары туралы 2012-2013 жылдары зерттеу қорытындылары, www.belstat.gov.by сайтында.

Резюме:

Мақалада 2014 жылы Қазақстан Республикасы статистика агенттігімен жүргізілген «Халықтың тұрмыс деңгейі» біржолғы зерттеу қорытындылары, соның ішінде елдегі халықтың тұрмыс деңгейінің кейбір аспектілері жөніндегі деректер келтірілген. Сондай-ақ, халықтың тұрмыс сапасын зерттеу қорытындылары бойынша халықаралық салыстырулар да мақалада көрініс тапты.

Негізгі сөздер: тұрмыс сапасы, зерттеу, респонденттер, әлеуметтік топ, қанағаттанушылық.

В статье приведены данные единовременного обследования качества жизни населения в Казахстане, проведенного Агентством Республики Казахстан в 2014 году, в том числе о некоторых аспектах качества жизни населения в стране. Кроме того в статье приведены международные сравнения результатов обследований качества жизни населения.

Ключевые слова: качество жизни, исследование, респонденты, социальная группа, удовлетворенность.

The article presents data on one-time survey of quality of life of the population in Kazakhstan, conducted by the Agency on statistics of the Republic of Kazakhstan in 2014, including some aspects of quality of life in the country. Additionally, the article provides an international comparison of the results of surveys of quality of life of the population.

Keywords: quality of life, study, respondents, social group, satisfaction.

Авторлар туралы мәліметтер:

Мәдібекова М. М. - Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің Еңбек және тұрмыс деңгейі статистикасы басқармасының сарапшысы.

Мақшаева А. С. - Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің Еңбек және тұрмыс деңгейі статистикасы басқармасының сарапшысы.

Анализ динамики состояния страхового рынка

С. Искендрова

Кокшетауский государственный университет им. Ш.Уалиханова

Стабильность и развитие экономики Казахстана обеспечивается за счет достаточного уровня материальной и имущественной защиты его граждан, который может предложить развитая система страхования. Она также обеспечивает достаточный уровень контроля над финансовыми фондами Республики.

Основными факторами, стимулирующими деятельность страховых организаций, являются необходимость в снижении издержек и повышении доходности, обеспечение высокой эффективности и прибыльности бизнеса. В связи с этим, государством проводятся различные реформы в отношении страхового сектора и ведутся меры по обеспечению стабильности политической и экономической обстановки в стране.

После проведения реформ на отечественном страховом рынке наблюдаются стабильные темпы роста. В настоящее время страхование является одним из эффективных инструментов защиты физических и юридических лиц от непредвиденных случаев.

Страховой сектор Казахстана продолжает стремительно развиваться, чему способствуют проводимые государством меры административного и экономического характера. Помимо основной своей функции, заключающейся в обеспечении защиты интересов потребителей страховых услуг, страховой рынок способствует также развитию инновационной и инвестиционной деятельности путем предоставления средств для нужд экономической и социальной сферы.

В Республике Казахстан в последние годы наблюдалось довольно успешное развитие страхового сектора. Положительным изменениям подверглась доходность практически всех отраслей и направлений страхования.

Страховые компании в настоящее время на финансовом рынке Республики Казахстан являются

наиболее молодым и перспективным финансовым институтом.

Наиболее действенным способом оценить состояние страхового рынка, определить основные отклонения в его развитии служит его анализ.

Он позволяет выявить основные причины и факторы, влияющие на изменение показателей страхового рынка, и на основе этих факторов помогает определить основные перспективы развития.

Проведем анализ состояния страхового рынка в Казахстане. Так по состоянию на 1 января 2013 года в Республике Казахстан осуществляют свою деятельность 35 страховых организаций, 13 страховых брокеров, 82 актуария. Количество страховых (перестраховочных) организаций, являющихся участниками АО «Фонд гарантирования страховых выплат», составляет 31 (Таблица 1).

Таблица 1

Структура страхового рынка РК

Структура страхового рынка	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013
Количество страховых организаций	40	38	35
Количество страховых брокеров	13	14	13
Количество актуариев	70	85	82
Количество страховых (перестраховочных) организаций, являющихся участниками АО «Фонд гарантирования страховых выплат»	27	33	31

Анализ активов страховых (перестраховочных) организаций показывает, что совокупный объем активов страховых (перестраховочных) организаций на 01.01.2013г. составляет 442 647,7 млн.тг., что на 14,2% больше аналогичного показателя на 01.01.2012г., который составлял 387672,0 млн. тг., и на 28,96% больше, чем аналогичный показатель на 01.01.2011г. (таблица 2).

Таблица 2

Совокупные активы страховых (перестраховочных) организаций

Активы	01.01.2011		01.01.2012		01.01.2013	
	млн. тенге	% к итогу	млн. тенге	% к итогу	млн. тенге	% к итогу
Деньги	27 431,4	8,0	24 357,9	6,3	11 923,2	2,7
Вклады размещенные	70 699,7	20,6	92 002,0	23,7	105220,6	23,8
Ценные бумаги	151171,8	44,0	182267,6	47,0	229721,0	51,9
Операция «обратное РЕПО»	9 589,2	2,8	9 692,5	2,5	3 097,1	0,7
Страховые премии к получению	16 166,6	4,7	20 697,7	5,3	21 520,9	4,9
Основные средства	6 656,1	1,9	8 255,1	2,1	8 443,5	1,9
Активы перестрахования	44 662,9	13,0	32 827,6	8,5	43 724,3	9,9
Прочая дебиторская задолженность	11 953,0	3,5	10 884,2	2,8	10 548,4	2,4
Другие активы	4 903,7	1,4	6 687,3	1,8	8 448,7	1,8
Итого активы	343234,4	100,0	387672,0	100,0	442647,7	100,0

За анализируемый период в структуре активов наибольшим изменениям подверглись следующие показатели:

– размещенные вклады на 01.01.2013г. составили 23,8% (105220,6 млн. тг.), что на 14,4% больше аналогичного показателя на 01.01.2012г. (92002,0 млн. тг.), и на 48,8% больше показателя на 01.01.2011г.;

– ценные бумаги, которые в январе 2011г. составляли 151171,8 млн. тг, увеличились на 20,6% и к 01.01.2012г. составили 182267,6 млн. тг. К 1 января 2013г. объем ценных бумаг в общей структуре активов увеличился на 51,96% и составил 229721,0 млн. тг.;

– начисленным, но отрицательным изменениям подверглись также и активы перестрахования. С января 2011г. по январь 2012г. эти изменения составили -26,5%. С 01.01.2012г. по 01.01.2013г. ситуация немного улучшилась, данный показатель увеличился на 33,2% и составил к началу 2013г. 43724,3 млн. тг.;

– показатели денежных средств в январе 2013г. составили 11923,2 млн.тг. (2,75%), что на 51,1% ниже, чем аналогичный показатель в январе 2012г. и на 56,5% ниже аналогичного показателя в январе 2011г.

Значительным, но отрицательным изменениям подверглись также показатели:

– операции «обратное РЕПО», которые в январе 2011г. составляли 2,8% или 9589,2 млн. тг., к началу 2012г. снизились до 2,5% (9692,5 млн. тг.), а к началу 2013г. составили всего 0,7% (3097,1 млн.

тг.), т.е. можно сказать, что за этот период показатели снизились на 67,7%;

– прочая дебиторская задолженность страховых (перестраховочных) организаций также подверглась отрицательным изменениям. На 01.01.2013г. данный показатель составил 10548,4 млн. тг. или 2,4%, что на 3,1% меньше аналогичного показателя в январе 2012г., и на 11,8% меньше подобного показателя на 01.01.2011г.

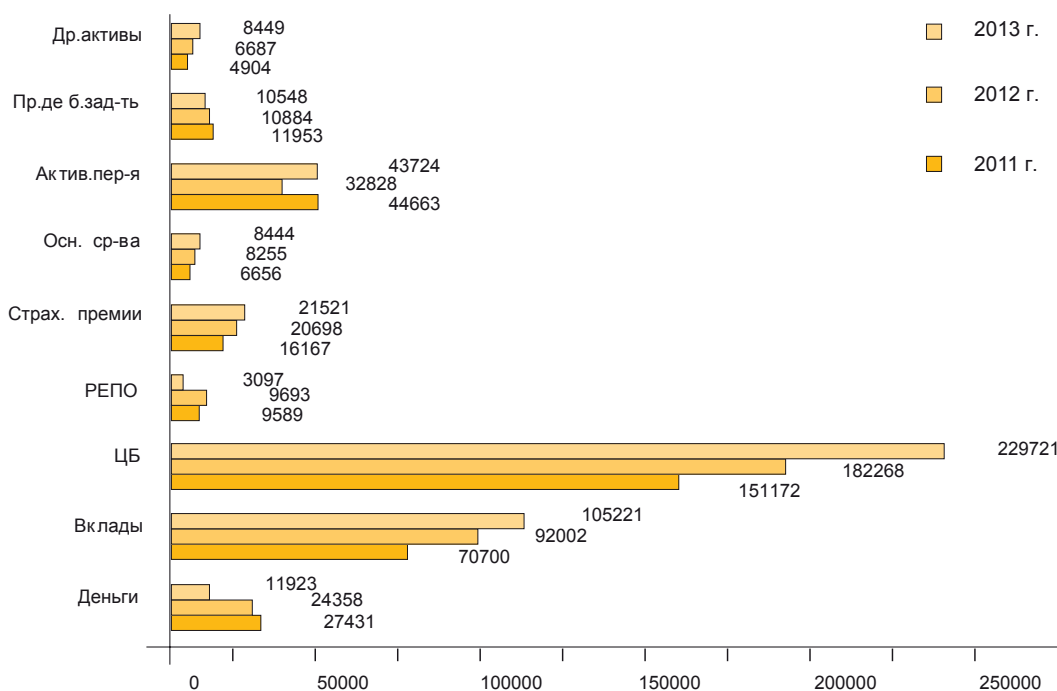
Если рассматривать основные средства, то в данных показателях наблюдается положительная динамика, т.к. с 01.01.2011г. по 01.01.2012г. данный показатель увеличился на 24,0% и составил 8255,1 млн. тг., а в период с 01.01.2012г. по 01.01.2013г. показатель вновь увеличился до 8443,5 млн. тг. Прирост составил 2,3%.

Страховые премии к получению также имеют положительную динамику. В период с 01.01.2011г. по 01.01.2012г. наблюдалось увеличение этого показателя с 16166,6 млн. тг. до 20697,7 млн. тг. Темп прироста составил 28,0%. А в период с 01.01.2012г. по 01.01.2013г. данный показатель увеличился еще на 4,0% и составил 21520,9 млн. тг.

И, наконец, показатель прочих активов также претерпел положительную динамику с 4903,7 млн. тг. (1,4%), наблюдающихся в 2011г. до 8448,7 млн. тг. (1,8%) в 2013г. Темп прироста за рассматриваемый период составил 72,3%. В наглядном виде данная информация представлена на рисунке 1.

Рисунок 1

Структура активов страховых (перестраховочных) организаций



Проведенный анализ структуры обязательств показал, что по состоянию на 1 января 2011 года сумма обязательств страховых (перестраховочных) организаций составила 134576,8 млн. тенге, что на 15,2% больше, чем на аналогичную дату прошлого года. С 1 января 2012 года сумма обязательств страховых (перестраховочных) организаций увеличилась до 156509,5 млн. тенге, т.е. стала на

16,3% больше, чем на аналогичную дату прошлого года. По состоянию на 1 января 2013 года сумма обязательств страховых (перестраховочных) организаций составила 202920,5 млн. тенге, что на 29,7% больше аналогичного показателя на 1 января года 2012 и на 50,8% больше аналогичного показателя на 1 января 2011 года (таблица 3).

Структура совокупных обязательств страховых (перестраховочных) организаций

Обязательства	01.01.2011г.		01.01.2012г.		01.01.2013г.	
	млн. тенге	% к итогу	млн. тенге	% к итогу	млн. тенге	% к итогу
Резервы	114919,2	85,4	127858,4	81,7	174148,4	85,8
Займы полученные	0,0	0,0	6 000,0	3,8	4 501,6	2,2
Расчеты с перестраховщиками	10 136,4	7,5	11 484,1	7,3	12 125,2	6,0
Расчеты с посредниками	714,5	0,5	884,2	0,6	1 689,9	0,8
Счета к уплате	796,4	0,6	787,6	0,5	879,0	0,4
Прочая кредитная задолженность	2 310,5	1,7	2 678,2	1,7	3 421,4	1,7
Прочие обязательства	5 699,8	4,2	6 817,0	4,4	6 155,0	3,1
Итого обязательства	134 576,8	100,0	156509,5	100,0	202920,5	100,0

Так, на 1 января 2011 года объем страховых резервов, сформированных страховыми (перестраховочными) организациями для обеспечения исполнения принятых обязательств по действующим договорам страхования и перестрахования, составил 114919,2 млн. тенге.

За период с 1 января 2011 года по 1 января 2012 произошли положительные изменения данного показателя, а именно, его рост на 11,3%, что составило 127858,4 млн. тг. С января 2012 года по январь 2013 доля этого показателя вновь выросла, на отчетную дату общая сумма составила 174148,4 млн. тг или 36,2%. Т.е за прошедшие 3 года доля данного показателя увеличилась на 51,5%.

В январе 2011 года в структуре обязательств отсутствовали займы, полученные страховыми (перестраховочными) организациями от банков и др. физических и юридических лиц. Данная ситуация полностью изменилась за период с января 2011 года по январь 2012 года.

К началу упомянутого периода сумма полученных займов составляла 6000,0 млн. тг или 3,8% в общей структуре обязательств. На 1 января 2013 года ситуация несколько улучшилась, доля займов сократилась до 4501,6 млн.тг., т.е. на 25% по сравнению с предыдущим периодом.

За рассматриваемый период, включающий в себя 3 последние года, выросла также доля как расчетов с посредниками, так и расчетов с

перестраховщиками. В первом случае на отчетную дату, а именно на 1 января 2013 года, данный показатель составляет 0,8%, а именно 1689,9 млн. тг., тогда как годом ранее он был равен 884,2 млн. тг. (0,6%), а в январе 2011 года равнялся 714,5 млн. тг. или 0,5% в общей структуре обязательств.

Показатель расчетов с перестраховщиками также увеличился.С января 2011 года по январь 2012 года изменения составили 13,3% (с 10136,4 млн. тг. по 11484,1 млн. тг.). С января 2012 года и по отчетную дату данный показатель изменился до 12 125,2 млн. тг., т.е. вырос на 5,6% по сравнению с 2012 годом и на 19,6% по сравнению с 2011 годом.

Показатель прочей кредиторской задолженности также менялся стремительными темпами с 2 310,5 млн. тг., наблюдавшихся в 2011 году, и до 3 421,4 млн. тг, существующих на отчетную дату. Изменения составили 27,8% по сравнению с 2012 годом и 48,1% по сравнению с показателем 2011 года.

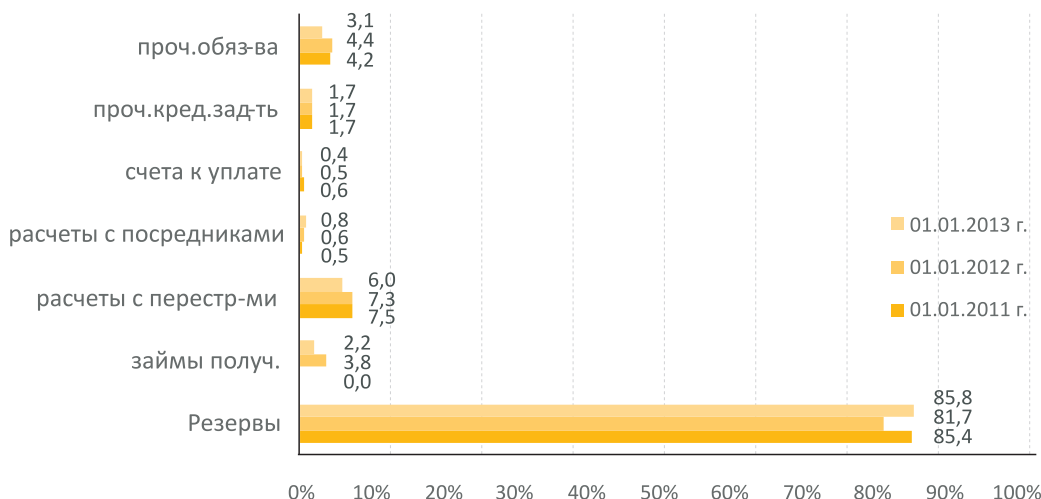
И, наконец, все прочие обязательства за прошедший период уменьшились. В нынешнем году сумма прочих обязательств составила 6155,0 млн. тг. или 3,1%, что на 9,7% меньше, чем аналогичный показатель за прошлый год, но на 7,99% больше, чем такой же показатель в 2011 году.

На рисунке 2 показана структура обязательств страховой (перестраховочной) организации в виде диаграммы.

Рисунок 2

Структура обязательств страховой (перестраховочной) организации

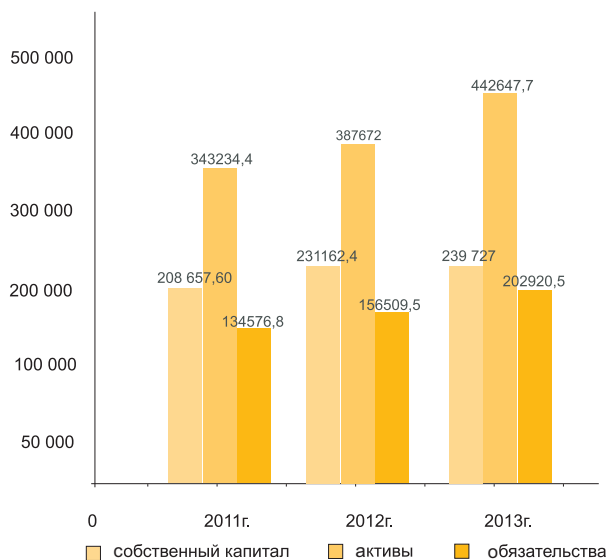
в процентах



На рисунке 3 представлена динамика собственного капитала по отношению к таким финансовым показателям, как активы и обязательства.

Рисунок 3

Динамика собственного капитала по отношению к активам и обязательствам



Как видно из рисунка, на протяжении 3-х последних лет наблюдается стабильный положительный рост собственного капитала, который прямо пропорционален росту активов и обязательств. На начало 2011 года объем собственного капитала составлял 208657,60 млн. тг.

За год данный показатель увеличился на 10,8% и на 1 января 2012 года составил 231162,4 млн. тг. И, наконец, на отчетную дату значение собственного капитала достигло отметки 239727 млн. тг. Увеличение данного показателя за период с 2012 года по 2013 год составили 3,7%.

За рассматриваемый промежуток времени наблюдался активный рост показателя поступлений страховых премий.

За исследуемый промежуток времени объем данного показателя изменился с 139963,9 млн. тг (2011г.) до 211513,1 млн. тг. (2013г.). Относительный прирост на 1 января 2013 года составил 51,1% по отношению к 1 января 2011 года.

Наибольшим изменениям подвергся показатель добровольного личного страхования. За период с января 2011 года по январь 2013 года он изменился на 142,3% и достиг 85155,0 млн. тг., в том числе:

- премии в страховании жизни на 2013 год составили 17,6% (15020,7 млн. тг.) вместо 4,7% (1655,3 млн. тг.), наблюдавшихся в 2011 году и 12,1% (6473,4 млн. тг.) в 2012 году;

- в аннуитетном страховании премии выросли с 16990,5 млн. тг в 2011 году до 37417,1 млн. тг в 2013 году. Прирост составил 120,2%;

- в страховании от несчастных случаев также наблюдается положительная динамика. Объем страховых премий вырос на 153% и на 1 января 2013 года составил 17090,0 млн. тг;

- на 1 января 2011 года объем премий в страховании на случай болезни составил 27,7%. На сегодняшний день этот показатель вырос до 15627,2 млн. тг. или 18,4%.

Причину роста данного показателя можно объяснить тем, что в настоящее время растет объем компаний, которые приобретают для своих сотрудников пакет добровольного медицинского страхования. Данные меры позволяют сократить текучесть кадров в организациях.

Без изменения не осталась также и отрасль обязательного страхования, а именно:

- премии в страховании гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств в 2011 году составляли 20881,9 млн. тг (58,9%), в 2012 году они выросли до 56,3% и составили 25575,1 млн. тг., что на 22,5% больше предыдущего показателя. На отчетную дату премии данного вида страхования составляли уже 27915,6 млн. тг. или 57,3%.

Данный класс страхования уже практически 5 лет является тем локомотивом, который движет обязательные виды страхования.

По мнению работников страховых компаний, ОС ГПО ВТС уже не воспринимается клиентами как очередной налог. Это связано с тем, что страховщики стараются предложить достаточно высокий уровень сервиса при осуществлении страховых выплат [16; 21].

Премии в страховании гражданско-правовой ответственности перевозчиков перед пассажирами также имели положительную динамику.

1 января 2013 года показатель составил 1294,4 млн. тг, что на 15,2% больше аналогичного показателя в 2012 году и на 45% больше показателя, который наблюдался в 2011 году

Если говорить в общем, то на 1 января 2013 года страховые премии по классу обязательного страхования составили в общем итоге 48679,6 млн. тг. или 23,0% в общей структуре страховых премий. Это на 28,3% больше аналогичного показателя на 1 января 2012 года, и на 37,4% больше аналогичного показателя на 1 января 2011 года.

Страховые премии по добровольному имущественному страхованию также претерпели положительную динамику и на 1 января 2013 года составили 77678,5 млн. тг. по сравнению с предыдущими годами. В январе 2012 года данный показатель составлял 76541,6 млн. тг., что на 1,5% меньше по сравнению с 2013 годом. 1 января 2011 года данный показатель насчитывал всего лишь 69382,0 млн. тг., что на 10,3% меньше показателя 2012 года и на 11,96% меньше аналогичного показателя 2013 года.

В структуре добровольного имущественного страхования наибольшим изменениям подверглись страховые премии по классу страхования от прочих финансовых убытков.

В 2011 году их насчитывалось 6282,3 млн. тг (9,1%), в 2012 году данный показатель увеличился до 10648,2 млн. тг (13,9%), и на сегодняшний день составляет 14152,5 млн. тг. (18,2%). Относительный прирост на 1 января 2013 года составил 125,3% по отношению к 2011 году.

Серьезной, но отрицательной динамике подвергся показатель страховой премии по классу страхования ГПО за исключением ГПО владельцев автомобильного, воздушного и водного транспорта.

На отчетную дату он составляет всего 10965,8 млн. тг. или 14,1%, тогда как в базисном периоде, в данном случае в январе 2011 года, данный показатель составлял 16583,1 млн. тг. относительный прирост здесь составляет - 33,9%.

Наблюдается динамика также и в добровольном страховании автотранспорта. За период с января 2011 по январь 2012 года она была довольно умеренной, с 3206,0 млн. тг. (4,6%) до 3982,7 млн. тг. (5,2%). Но на отчетную дату данный показатель вырос и составил 6431,8 млн. тг. или 8,3%.

В страховании по разделу «прочие классы добровольного имущественного страхования» динамика также является довольно умеренной и нестабильной. С 2011 года по 2012 год наблюдается рост данного показателя с 10576,7 млн. тг. до 10944,5 млн. тг., т.е. на 3,5%, а с января 2012 года по январь 2013 года объем страховых премий несколько снизился и стал составлять 10825,1 млн. тг.

Анализ проведенных страховых выплат показывает, что за рассматриваемый период времени в структуре страховых выплат по различным видам страхования произошли значительные изменения.

По классу обязательного страхования за период времени, прошедший с января 2011 года по январь 2013 года наблюдались существенные положительные изменения. На отчетную дату показатель составил 16168,7 млн. тг., что на 37,8% больше аналогичного показателя на 1 января 2012 года и на 73,2% больше аналогичного показателя базисного периода. В январе 2012 года данный показатель составлял 11737,4 млн. тг. (27,2%), тогда как в январе 2011 года всего лишь 9334,4 млн. тг. (37,0%).

Наибольшим изменениям в структуре страховых выплат по обязательным видам страхования подверглось страхование ответственности перевозчиков. В январе 2011 года данный показатель составлял 7,0 млн. тг. (0,1%), к январю 2012 года он увеличился на 151,4% и составил 17,6 млн. тг. К отчетному периоду положение несколько ухудшилось. Данный показатель снизился на 18,8% и составил 14,3 млн. тг.

Вырос также и показатель страховых выплат по классу страхования ответственности владельцев транспортных средств. На 1 января 2013 года он составил 8515,8 млн. тг., что на 28% больше аналогичного показателя в 2012 году и на 95,8% больше аналогичного показателя в 2011 году.

При изучении показателя страховых выплат по классу страхования работников от несчастного случая также прослеживается положительная динамика. На 1 января 2011 года объем данного показателя был зафиксирован в сумме 4087,9 млн. тг. или 43,8%. К январю 2012 года он увеличился на 17,2% и составил 4792 млн. тг. и на отчетную дату данный показатель увеличился уже 58,6% и составил 6484,5 млн. тг.

Объем страховых выплат по прочим классам обязательного страхования в январе 2011 года насчитывал всего 890,9 млн. тг. За год он уменьшился еще на 69,4% и составлял уже 273,0 млн. тг. На отчетную дату ситуация несколько улучшилась, объем показателя вырос до 1154,1 млн. тг. и составил 7,1%.

В структуре добровольного личного страхования объем страховых выплат на 1 января 2013 года насчитывает 39991,7 млн. тг. (58,8%), что на 74,7% больше аналогичного показателя за прошлый год. 1 января 2012 года данный показатель составлял 22886,0 млн. тг., а в январе 2011 года 13007,8 млн. тг. Относительный прирост за этот период составил 75,9%. В январе 2013 года объем страховых выплат по классу страхования жизни составил 450,9 млн. тг., что на 84,4% больше

показателя за аналогичный период 2012 года и на 174,8% больше показателя за 1 января 2011 года.

В аннуитетном страховании также можно наблюдать большой рост показателя страховых выплат. За январь 2011 года он составил 5918,2 млн. тг., к 2012 году он увеличился на 133,1% и составил 13796,9 млн. тг. И, наконец, к 1 января 2013 года увеличился до 28994,0 млн. тг. Относительный прирост за последний год составил 110,1%.

По классу страхования от несчастных случаев можно проследить отрицательную динамику страховых выплат. Показатель, который в январе 2011 года насчитывал 515,6 млн. тг., к январю 2012 года уменьшился на 21,7% и составил 404,0 млн. тг. А к 1 января 2013 года данный показатель составил всего 322,4 млн. тг. Относительный прирост за последний год составил 20,2%.

В страховании на случай болезни объем страховых выплат на 1 января 2013 года составил 10224,4 млн. тг., что на 21,1% больше показателя на аналогичную дату прошлого года. В январе 2011 года данный показатель составил 6409,9 млн. тг. или 49,3%. Относительный прирост за 2012 год составил 31,7%. Можно сделать вывод, что такой рост страховых выплат связан с ростом цен на медицинские услуги и медикаменты.

В структуре страховых выплат значительным изменениям подверглись также добровольное имущественное страхование. Его объем на 1 января 2013 года составил 11890,5 млн. тг. (17,4%), что на 39,6% больше аналогичного показателя за 1 января 2012 год.

Объем страховых премий в 2012 году составил 8515,7 млн. тг., а на 1 января 2011 года – 2908,4 млн. тг. относительный прирост составил 192,8%.

В добровольном страховании автотранспорта изменения не были столь значительны. В январе 2011 года объем страховых премий насчитывал 1212,8 млн. тг. К 1 января 2012 года показатель увеличился на 8,1% и составил 1311,1 млн. тг. На отчетную дату показатель увеличился еще на 22,1% и насчитывал 1601,1 млн. тг.

В добровольном страховании имущества, за исключением автотранспорта, воздушного, водного, ж/д транспорта объем страховых выплат за 2011 год составил 615,8 млн. тг. Данный показатель увеличился на 98,6% в 2012 году и составил 1222,7 млн. тг. На отчетную дату показатель составил 7686,5 млн. тг. Относительный прирост составил 528,6%.

В страховании ГПО за исключением владельцев воздушного, водного и автотранспорта изменения тоже были кардинальными. На 1 января 2013 года объем страховых выплат составил 1832,2 млн. тг. Это на 271,5% больше показателя за аналогичный период 2012 года. 1 января 2012 года объем страховых выплат составил 493,2 млн. тг. (5,8%), что ровно в 7 раз больше показателя за аналогичный период 2011 года. Объем страховых премий в 2011 году составил всего 70,6%.

В страховании от прочих финансовых убытков с 2011 года по 2012 год наблюдался резкий скачок страховых выплат с 173,4 млн. тг. до 4298,0 млн. тг. т.е. объем показателя вырос в 24,7 раз

или на 2378,7%. В период с 2012 года по 1 января 2013 года наблюдалось резкое снижение данного показателя до 49,7 млн. тг. Относительный прирост составил - 98,8%.

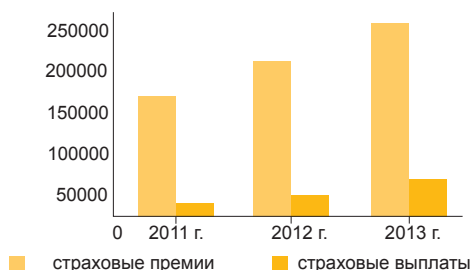
И, наконец, показатели страховых выплат по прочим классам добровольного имущественного страхования также имели нестабильную динамику. С января 2011 года показатель увеличился на 42,5% и составил на 1 января 2012 года 1190,7 млн. тг по сравнению с 835,8 млн. тг., имевшихся в 2011 году. На отчетную дату показатель уменьшился на 39,4% и составил 721,0 млн. тг.

На рисунке 4 можно увидеть соотношение показателей страховых премий к страховым выплатам за 3 последние года.

Как видно из рисунка, поступление страховых премий за все три года значительно превышает страховые выплаты. Но, тем не менее, и тот, и другой показатель имеют положительную динамику за весь анализируемый период времени.

Рисунок 4

Соотношение показателей страховых премий к страховым выплатам



За период с 2011 года по 2012 год наблюдается уменьшение уровня концентрации страхового рынка по страховым премиям и страховым выплатам. На 1 января 2012 года на долю 5 крупнейших страховых компаний приходилось 31,8% совокупных страховых премий, тогда как в 2011 году данный показатель составлял 37,5%.

Концентрация страховых выплат составила 22,4%. За последний год на страховом рынке наблюдается увеличение уровня концентрации по страховым премиям и страховым выплатам.

На долю 5 крупнейших страховых компаний приходится 32,5% совокупных страховых премий. За прошедший период увеличение составило 0,7%. Концентрация страховых выплат составила 24,6%. Относительный прирост составил 2,2%.

Текущее состояние мирового рынка перестрахования характеризуется избыточной капитализацией, умеренным ростом страховых тарифов и макроэкономической неопределенностью.

В 2013 году совокупный объем премий, переданных на перестрахование составил 65161,7 млн. тг. (таблица 4). Данный показатель на 0,5% больше показателя за аналогичный период прошлого года. В январе 2012 года он составлял 64822,5 млн. тг.

В структуре премий, переданных на страхование наибольший объем наблюдаются у премий, переданных на страхование нерезидентам, хоть и динамика их за изучаемый период и является отрицательной. В 2011 году показатель составлял 37,9% или 53058 млн. тг, в 2012 году он снизился до 50619,8 млн. тг. (28,8%), а в 2013 году составил всего 48,211,8 млн. тг. или 22,8%. Относительный прирост к 2012 году составил - 4,60%, а к 2013 году - 4,8%.

Таблица 4

Структура страховых премий, переданных на перестрахование

Премии	2011		2012		2013	
	сумма	% в общих премиях	сумма	% в общих премиях	сумма	% в общих премиях
Резидентам	6 798,2	4,9	14 202,7	8,1	16 949,9	8,0
Нерезидентам	53058	37,9	50 619,8	28,8	48 211,8	22,8
Всего передано на перестрахование	59 856	42,8	64 822,5	36,9	65 161,7	30,8
Принято на перестрахование	6 845,9	4,9	8 153,9	4,6	10 182,1	4,8

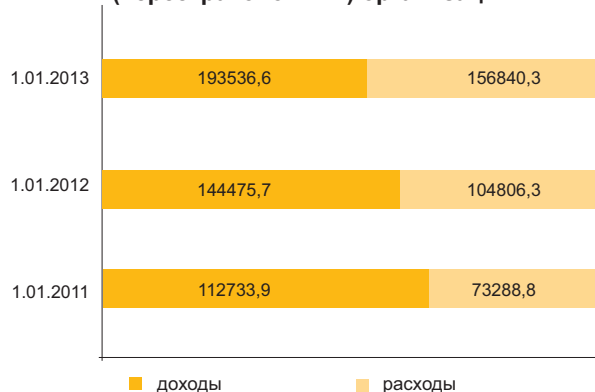
Объем премий, переданных в перестрахование резидентам, наоборот претерпел положительную динамику. На 1 января 2013 года он составил 16949,9 млн. тг (8,0%), что на 19,3% больше аналогичного показателя за прошлый год. В 2012 году этот показатель составил 14202,7 млн. тг. (8,1%). В 2011 году показатель составлял всего 4,9% или 6798,2 млн. тг. Относительный прирост к 2012 году составил 108,92%.

Премии, принятые на перестрахование от нерезидентов, за исследуемый промежуток времени также увеличились. 1 января 2011 года они составляли 6845,9 млн. тг., к 2012 году увеличились на 19,11% и составили 8153,9 млн. тг. И, на отчетную дату данный показатель составил 10182,1 млн. тг., что на 24,9% больше аналогичного показателя за прошлый год.

При изучении эффективности деятельности организации определяющую роль играет структура доходов и расходов. На рисунке 5 показано соотношение доходов и расходов за 3 последние года.

Рисунок 5

Доходы и расходы страховых (перестраховочных) организаций



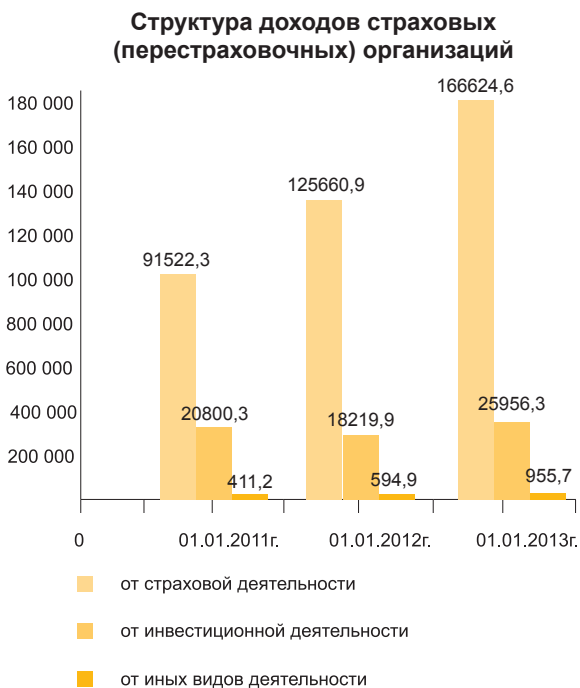
Как видно из рисунка, за весь анализируемый период доходы всегда значительно превышают расходы.

В январе 2011 года совокупный объем доходов составил 112733,90 млн. тг. К 1 января 2012 года он составил 144475,7 млн. тг, т.е. за год показатель увеличился на 28,2%. На отчетную дату показатель совокупных доходов составил 193536,6 млн. тг. Относительный прирост за последний год составил 34,0%.

К сожалению, показатель расходов за рассматриваемый промежуток времени также увеличивался. С января 2011 года по январь 2012 года прирост составил 43,0%, с 73288,8 млн. тг. до 104806,3 млн. тг. На отчетную дату прирост составил 49,6%, и итоговая сумма составила 156840,3 млн. тг.

В соответствии с рисунком 6, решающую роль в структуре доходов играют доходы от страховой деятельности. К 1 января 2013 года их объем составил 166624,6 млн. тг., что на 32,6% больше показателя на аналогичную дату прошлого года. В январе 2012 года показатель составил 125660,9 млн. тг. или 87,0%. Это на 37,3% больше аналогичного показателя в 2011 году.

Рисунок 6



Вторым показателем, составляющим основу доходов страховых (перестраховочных) организаций являются доходы от инвестиционной деятельности. В структуре доходов на 1 января 2013 года они составили 25956,3 млн. тг. или 13,4%. Данная цифра является на 42,5% больше той, которую можно проследить на 1 января 2012 года (18219,9 млн. тг.). В 2011 году показатель составлял 20800,3, что на 12,4% больше показателя 2012 года.

И, наконец, последний по значимости, но не последний по объему поступлений показатель доходов от иной деятельности на 1 января 2013 года составил 955,7 млн. тг., что в структуре доходов составляет только 0,5%. Этот показатель на 60,6% больше показателя за 1 января 2012 года, объем поступлений которых составил 594,9 млн. тг. На 1 января 2011 года этот показатель составлял 411,2 млн. тг.

В соответствии с рисунком 7, совокупный объем расходов страховых (перестраховочных) организаций

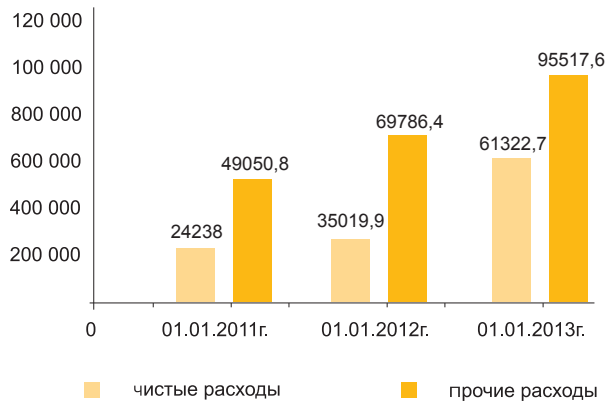
составляют чистые расходы по осуществлению страховых выплат и прочие расходы. Причем объем прочих расходов значительно превышает объем чистых расходов.

На 1 января 2013 года объем прочих расходов составил 95517,6 млн. тг. Это на 36,9% больше показателя за аналогичный период прошлого года. В январе 2011 года объем прочих расходов составлял 49050,8 млн. тг. Относительный прирост за последние три года составил 94,7%.

На 1 января 2011 года объем чистых расходов составлял 24238 млн. тг. или 33,1%. К 1 января 2012 года этот показатель увеличился на 44,5% и составил 35019,9 млн. тг. (33,4%). И на отчетную дату объем чистых расходов составил 61322,7 млн. тг., что на 75,1% больше показателя за прошлый период.

Рисунок 7

Структура расходов страховых (перестраховочных) организаций



Исходя из вышеизложенного, видно, что не смотря на абсолютный рост показателей доходов и расходов, разница между доходами от страховой деятельности и расходами быстро сокращается.

Это свидетельствует о том, что страховщики зарабатывают не на страховании, как основном виде своей деятельности, и что значительная часть доходов формируется за счет инвестиционной и иной видов деятельности.

В настоящее время состояние дел на отечественном страховом рынке еще далеко от совершенства. Экономика страны в целом растет достаточно быстрыми темпами, и на этом фоне динамика показателей страхового рынка явно недостаточна. По сравнению с другими секторами экономики, развивающимися стремительными темпами, казахстанский страховой рынок несколько отстает в развитии.

Причинами этому могут послужить:

- отсутствие высокого уровня государственного контроля за осуществлением обязательного страхования;
- низкий уровень заинтересованности в страховых услугах, предпосылками которого является низкий уровень дохода населения;
- слабая развитость страхования жизни, здоровья;
- недостаточность возможностей отечественных страховых и перестраховочных рынков, что приводит к оттоку страховых премий за границу [1, с. 6].

В то же время, можно сказать, что отечественный страховой рынок значительно окреп по сравнению с периодом своего становления. Это указывает на равномерное развитие отраслей и подотраслей страхования.

Но как и любая другая отрасль экономики, страхование подвергается воздействию различных неблагоприятных факторов. Основными из них являются:

- низкая платежеспособность юридических лиц и населения – является важнейшей проблемой из всех остальных. Естественно, что эта проблема связана с крайне низким уровнем доходов большей части населения, что заставляет людей расходовать деньги в первую очередь на питание, одежду и услуги ЖКХ;

- недоверие населения к отрасли страхования жизни. Причиной этого является ограниченность информации о деятельности страховщиков. Подобная закрытость рынка не способствует повышению доверия и заинтересованности населения в страховании;

- необходимость совершенствования законодательной и нормативной базы.

Факторами, негативно влияющими на совершенствование страхового рынка, являются также не достаточно высокая эффективность мер, направленных на повышение уровня финансовой устойчивости.

Но при всех несовершенствах страхового рынка Казахстана, у него имеется достаточно возможностей для выхода из замедленного развития. При дальнейшем совершенствовании управления он вполне успешно реализует эти возможности.

Способствовать этому может совершенствование государственного участия в страховой

деятельности. За последние несколько лет для этого прилагались все усилия, такие как создание фонда гарантирования страховых выплат, принятие Закона “Об обязательном социальном страховании”, расширение списка обязательных видов страхования, создание государственной корпорация по страхованию экспорта и импорта.

Национальный банк провел работу по решению проблем повышения финансовой устойчивости страховщиков и защиты страхователей в рамках развития законодательной базы. В результате этих мер произошло резкое сокращение мелких страховых компаний и рост устойчивости крупных.

Качественное развитие страхового сектора обусловлено внедрением зарубежных, международных стандартов качества, что помогло отечественным страховым компаниям значительно улучшить качество своих услуг. Эти новшества включают в себя передовые методы и технологии, помогающие охватить максимальное количество сторон жизни потребителей.

Подводя итоги, можно сказать, что за последние три года в страховом рынке Республики Казахстан наблюдались положительные изменения. Несмотря на сокращение числа страховых организаций, все так же сохраняются тенденции роста и развития.

В настоящее время страховой рынок Казахстана становится все более прозрачным, увеличивается объем страховых премий по различным классам страхования, растет их капитализация.

В случае сохранения положительной динамики, введения различного рода новшеств, страховой рынок будет и дальше развиваться и адаптироваться к принципам организации страховых отношений мирового уровня.

Литература

1. Карабеков А.Б. Анализ функционирования страхового рынка РК в условиях посткризисного развития/ Банк Казахстана, №11-2011.
2. www.nationalbank.kz

Резюме:

Мақалада Қазақстанның сақтандыру нарығының даму динамикасы қарастырылған. Сақтандыру нарығының әр саласы бойынша талдау жасалды. Сонымен бірге Қазақстан сақтандыру нарығының дамуы бойынша шаралар мен ұсыныстар еңгізілген.

В статье рассматриваются динамика развития казахстанского страхового рынка. Проведен анализ современного состояния сегментов страхового рынка, а также рассмотрены перспективы развития страхового рынка Казахстана.

This article discusses features of the insurance market of Kazakhstan. The analysis of the current state of insurance market segments, as well as the prospects of development of the insurance market of Kazakhstan.

Сведения об авторе:

Искендинова С. К. - доцент кафедры «Финансы» Кокшетауского государственного университета им. Ш.Уалиханова, к.э.н.

Накопительные пенсионные фонды в системе финансового посредничества

А. Мусина

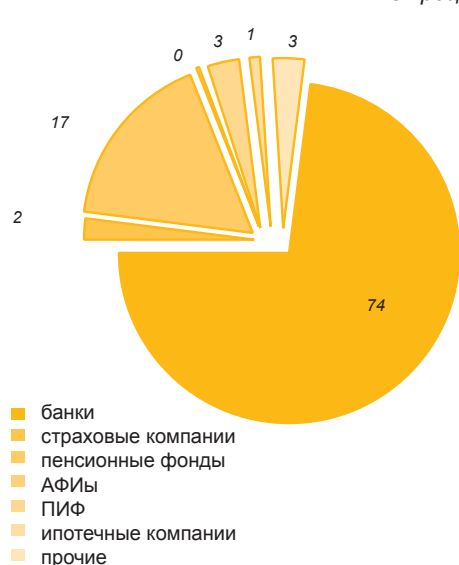
Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

В сфере финансового посредничества огромное значение имеют пенсионные фонды, о чем свидетельствуют данные последних лет. Типичная картина складывается на протяжении 2009-2013 годов, для которой характерно преобладание в совокупных активах финансовых посредников доли банков и пенсионных фондов. В связи с этим представляют интерес данные, отражающие состав и структуру пенсионных фондов, а также основные показатели деятельности данных институтов. Кроме этого актуальными являются проблемы, связанные с развитием самой накопительной пенсионной системы, а также с поиском путей эффективного ее функционирования. Цель настоящей статьи – исследовать современное состояние пенсионных фондов Казахстана и на основе анализа достижений и недостатков сформулировать возможные пути дальнейшего их развития.

Совокупные активы финансовых посредников Казахстана в первый посткризисный 2009 год значительно сократились с 19062,4 млрд. тенге до 14610,9 млрд. тенге, что стало следствием свертывания активной деятельности отдельных институтов в кризисный период. Однако с 2010 года наметилась позитивная тенденция роста активов основных финансовых институтов, в частности это касается банков, пенсионных фондов, страховых компаний. Активы данных институтов стабильно растут за счет расширения клиентской базы, развития спектра предлагаемых услуг и реализуемых продуктов. При росте объема активов структура сохраняется в стабильной пропорции преобладания доли активов банков и пенсионных фондов, что показано на рисунке 1.

Рисунок 1

Структура совокупных активов финансовых посредников Казахстана в 2013г.
в процентах



Примечание – Составлено автором по данным Интернет-ресурс: <http://afn.kz>

Как видно из данных диаграммы, на долю банков и пенсионных фондов приходится более 90%, то есть банковские активы занимают 74%, а активы пенсионных фондов 17%, что многократно больше показателей других институтов.

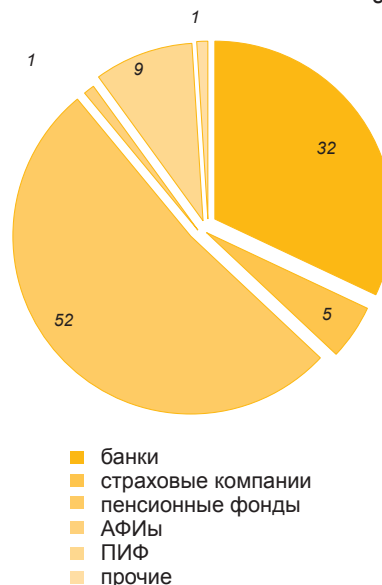
Анализ соотношения инвестиционных портфелей всех активных посредников показывает, что стабильными лидерами по объему также являются банки и пенсионные фонды. Так, объем инвестиционного портфеля данных институтов составляет 84% от совокупного инвестиционного портфеля участников финансового рынка в Казахстане (рисунок 2). Остальные 16% принадлежат другим финансовым институтам (ПИФам – 9%, страховым компаниям – 5%, АИФам и прочим – 2%).

Если анализировать темпы роста, то можно отметить, что с 2008 года пенсионные фонды стали наращивать инвестиционный портфель более быстро и агрессивно. Это отразилось на изменении соотношения доли банковского инвестиционного портфеля и портфеля пенсионных фондов. Так, если в 2008 году банкам принадлежало 51,2%, а пенсионным фондам 37%, то в 2013-ом – 31,8% и 51,6% соответственно, то есть картина переменялась. Таким образом, к 2013 году накопительные пенсионные фонды стали лидерами по объему инвестиционного портфеля среди всех участников финансового рынка Казахстана.

Рисунок 2

Структура совокупного инвестиционного портфеля участников финансового рынка в Казахстане в 2013 году

в процентах



Примечание – Составлено автором по данным Интернет-ресурс: <http://afn.kz>

Накопительная пенсионная система Казахстана имеет ряд преимуществ, среди которых можно выделить заметную роль пенсионных фондов как источников инвестиционных ресурсов в развитии фондового рынка. Более того пенсионные фонды имеют возможность вкладывать свои средства в долгосрочные проекты, при этом обеспечивая интересы своих вкладчиков. Тем самым пенсионные фонды используют свои средства для повышения

инвестиционного потенциала страны. С другой стороны, пенсионная система выполняет функцию социального обеспечения граждан и служит поддержкой социальной стабильности в обществе.

В последние годы при сокращении количества пенсионных накопительных фондов в Казахстане наблюдается достаточно стабильная ситуация, характеризующаяся позитивной динамикой основных показателей деятельности данных институтов.

Таблица 1

Показатели деятельности НПФ Казахстана

на начало года

Показатели	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Пенсионные накопления	1208,1	1420,5	1860,5	2258,2	2651,4	3183,2	3733,4
Пенсионные взносы	912,1	1184,7	1488,8	1821,7	2003,7	2470,1	3031,5
Чистый инвестиционный доход (ЧИД)	339,3	307,0	481,7	571,4	555,1	667,4	756,1
Доля ЧИД в сумме пенсионных накоплений - %	28,1	21,6	25,9	25,3	20,9	21,0	20,3
Количество вкладчиков НПФ – тыс. чел.	9223,7	9613,1	7732,	7989,2	8137,4	8422,5	9449,9
Количество НПФ – ед.	14	14	14	13	11	11	10*

Примечание – Таблица составлена автором на основе Интернет-ресурса: <http://www.afn.kz>.

* в том числе 1 – ЕНПФ.

Количество пенсионных фондов за последние четыре года сократилось с 14 до 9 из-за ликвидации неплатежеспособных фондов и объединения некоторых из них с целью повышения их капитализации. Вместе с тем благодаря планомерному увеличению суммы обязательных пенсионных взносов и росту количества вкладчиков сумма пенсионных накоплений стабильно растет. Это свидетельствует о позитивном развитии деятельности НПФ в Казахстане. Темп роста пенсионных накоплений вкладчиков в среднем за рассматриваемый период составляют 17,8%, а темпы роста чистого инвестиционного дохода – 6,5%. Наибольший средний размер пенсионных накоплений на 1 вкладчика обязательных пенсионных взносов имеют мужчины в возрасте 41 год - 587,8 тыс. тенге и женщины в возрасте 57 лет - 471,7 тыс. тенге.

Ежегодно значительно увеличиваются

пенсионные выплаты из НПФ. Так, если за 2006 год сумма выплат составляла 12,1 млрд. тенге, за 2007 год - 15,2 млрд. тенге, за 2008 год - 29,0 млрд. тенге, за 2009 год - 40,2 млрд. тенге, за 2010 год - 55,4 млрд. тенге, за 2011 год - 70,8 млрд. тенге, то за 2012 год выплаты составили 95,9 млрд. тенге или на 25,1 млрд. тенге больше, чем было выплачено в 2011 году.

Накануне проводимой в настоящее время реформы накопительной пенсионной системы она была представлена 10 НПФ со 118 филиалами в регионах республики. По своим активам наиболее крупным является АО НПФ «Народный банк Казахстана», в котором сосредоточено около одной трети всех пенсионных активов все пенсионной системы. На втором месте бывший ГПФ, называемый теперь Единый накопительный пенсионный фонд (ЕНПФ), чья доля составляет 21,0% (таблица 2).

Таблица 2

Пенсионные активы НПФ Казахстана по состоянию

на 01 сентября 2013 года млрд. тенге

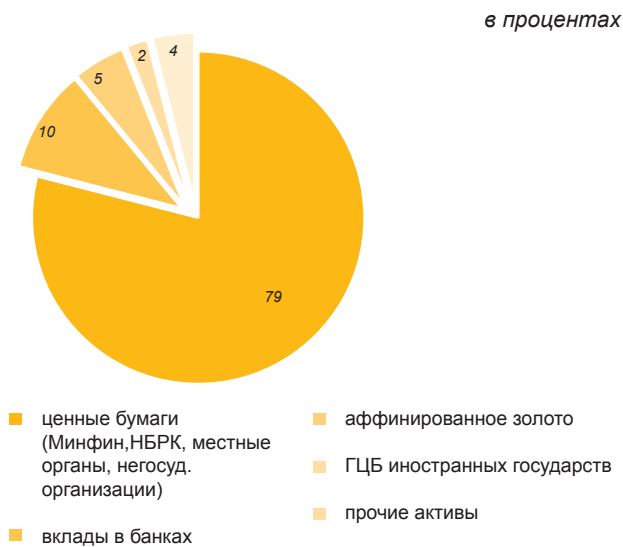
Наименование НПФ	Пенсионные активы	Инвестировано	В том числе		Доля НПФ (в %)
			По умеренному инвестиционному портфелю	По консервативному инвестиционному портфелю	
АО ЕНПФ	742,1	714,1	714,1	-	21,0
АО УларУміт	421,2	397,0	393,1	3,9	11,9
АО Грантум	326,5	317,8	315,0	2,8	9,2
АО Атамекен	96,3	95,2	94,4	0,8	2,7
АО НПФ Народный банк Казахстана	1165,3	1128,8	1117,8	11,0	33,0
АО Нефтегаздем	151,6	151,0	149,8	1,2	4,3
АО Астана	259,0	232,7	230,8	1,9	7,3
АО ОНПФ «Отан»	88,2	85,2	84,7	0,5	2,5
АО Капитал	200,4	200,4	198,5	1,9	5,7
АО Республика	80,7	80,5	79,9	0,6	2,3
Итого	3517,1	3402,8	3378,2	24,6	100,0

Подавляющая часть (99,3%) активов всех НПФ инвестирована в различные финансовые инструменты с целью получения инвестиционных доходов. Среди всех фондов особо выделяется АО НПФ «Народный банк Казахстана», который инвестировал 97% всех средств в доступные финансовые инструменты.

Кроме традиционных ценных бумаг государственных органов РК, негосударственных эмитентов РК (в равных долях – по 40%) осуществлены вложения в ценные бумаги эмитентов иностранных государств, международных финансовых организаций, а также во вклады в банках и аффинированное золото (рисунок 3).

Рисунок 3

Структура инвестиционного портфеля НПФ Казахстана на 01 сентября 2013г.



Примечание – Составлено автором по данным Интернет-ресурс: <http://afn.kz>

Как видим из данных диаграммы, преобладают инвестиции в государственные ценные бумаги Министерства финансов, Национального банка РК и ценные бумаги местных органов, среди которых самое незначительное место занимают ценные бумаги местных органов, что объясняется ограниченной их эмиссией. Довольно популярны ценные бумаги негосударственных органов РК. Данный вид ценных бумаг привлекателен для НПФ и в отдельных случаях (АО Нефтегаздем, АО ОНПФ «Отан») занимает до 40% от общего инвестиционного портфеля. Однако инвестирование в указанный вид ценных бумаг имеет тенденцию к снижению в последние годы.

В целом за 2013 год структура инвестиций пенсионных денег не претерпела радикальных изменений. Эксперты отмечают снижение объемов средств в национальной валюте, размещенных на депозитах в банках, а также намечающиеся проблемы, связанные с инвестициями в золото [1].

В качестве особенности можно выделить довольно высокую концентрацию средств пенсионного сектора, что выражается в значительном сосредоточении средств в пенсионных фондах, аффилированных с банковскими холдингами.

Данное обстоятельство предполагает размещение части средств пенсионных активов в виде депозитов под низкие проценты, а также инвестирование в облигационные займы связанных банков по различным схемам. Основные компании связаны с такими банками как АО «Народный банк Казахстана», АО «БТАбанк», АО «Казкоммерцбанк», АО «АТФбанк», АО «БанкЦентрКредит». При этом более 50% совокупного объема пенсионных активов сосредоточено именно в фондах, принадлежащих банкам. К чему может привести аффилированность НПФ с банками? В первую очередь, можно предположить возможную вероятность потери инвестиционного дохода пенсионных фондов. На самом деле у мелких пенсионных фондов, не связанных с банками, наблюдается более доходное инвестирование активов.

Относительно вкладов НПФ в банках, следует отметить, что объем их за последние годы существенно возрос, и на рассматриваемую дату доля банковских вкладов, как вида инвестирования, составляет 10%. Банковские вклады, как объект инвестиций НПФ, могут свидетельствовать о наличии прямого взаимодействия двух видов финансовых посредников, а также о том, что мобилизованные средства населения в виде пенсионных накоплений могут быть трансформированы в ресурсы банковского кредитования.

Остальные виды инвестирования, как видно из рисунка 3, составляют 5% и менее. Как положительный факт, можно отметить тенденцию сокращения инвестиций, направляемых в ценные бумаги иностранных эмитентов.

Изменение ситуации в экономическом развитии страны в посткризисный период поставило ряд задач в сфере пенсионного дела, решение которых будет способствовать повышению роли НПФ в эффективном использовании финансовых ресурсов. Так, в январе 2013 года Президентом РК инициировано предложение о необходимости совершенствования пенсионной системы и создания единого накопительного пенсионного фонда (ЕНПФ) с передачей ему счетов всех частных накопительных пенсионных фондов. Все пенсионные накопления граждан предложено консолидировать в ЕНПФ. При этом пенсионные накопления предполагается хранить в Национальном банке РК, который является банком-кастодианом. На сегодняшний день проведена определенная работа о преобразовании деятельности АО «ГНПФ» и переименовании его в некоммерческое акционерное общество «Единый накопительный пенсионный фонд». В 2013 году произошло вливание четырех фондов в ЕНПФ.

Управление активами ЕНПФ осуществляется НБ РК в соответствии с инвестиционной стратегией, утвержденной советом по управлению пенсионными активами ЕНПФ. Действующие НПФ имеют возможность продолжить свою деятельность в качестве управляющих инвестиционным портфелем (им предоставлено право обмена лицензии по управлению пенсионными активами на лицензию по управлению инвестиционным портфелем) либо добровольного накопительного пенсионного фонда.

Такие изменения в пенсионной системе Казахстана направлены на улучшение ее функционирования и повышение эффективности использования мобилизуемых ресурсов. В данном вопросе выявлены различные позиции экспертов,

специалистов и граждан, которые, на наш взгляд, требуют определенного анализа и оценки. Отметим как положительные, так и отрицательные моменты, связанные с очередной проводимой реформой пенсионных учреждений.

По нашему мнению, положительный эффект будет обеспечен, во-первых, тем, что единый государственный пенсионный фонд будет контролировать средства и обеспечивать достойные инвестиции. Во-вторых, создание единого накопительного фонда позволит государству полностью отвечать за средства налогоплательщиков и будущих пенсионеров, за их сохранность и за тот инвестиционный доход, который они должны обеспечить.

В-третьих, будет обеспечен государственный контроль за состоянием индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков, соответственно гарантия возможности и соблюдения чистоты базы данных вкладчиков, то есть контроль и мониторинг за инвестиционной доходностью счетов пенсионных вкладчиков. В свою очередь, это поспособствует повышению инвестиционной доходности счетов, так как средства фонда будут инвестированы в развитие экономики, в инфраструктурное развитие республики. В-четвертых, изменения позволят устранить имеющиеся недостатки в работе НПФ, приводящие к неэффективности их работы, о которых было заявлено по результатам анализа, проведенного Правительством РК совместно с экспертами Всемирного банка, а также Министерством труда и социальной защиты РК совместно с НПФ по состоянию и администрированию счетов вкладчиков [2].

Таким образом, у авторов реформы есть надежда, что планируемые улучшения станут позитивно значимыми для пенсионной системы страны.

В то же время противники данных преобразований, делают акцент на отрицательный эффект, считая, что создание Единого пенсионного фонда и слияние НПФ в единый станет разрушительным для экономики Казахстана. Их аргументы сводятся к следующему.

Во-первых, предполагается, что объединение существующих фондов достаточно сложный в организационном и техническом отношении процесс, а многочисленные ошибки, допущенные при введении идентификационных номеров, при слиянии пенсионных фондов могут привести к тому, что вкладчики потеряют свои накопления. Как, например, при введении идентификационных номеров (ИИН) было совершено множество ошибок, когда номера не соответствовали реальным паспортным данным людей. Слияние фондов может привести к тому, что масса людей может потерять свои деньги.

Во-вторых, эксперты-противники реформы утверждают, что одним из главных недостатков при создании Единого пенсионного фонда станет отсутствие конкуренции и альтернативы выбора. Если ранее любой вкладчик при его желании мог поменять фонд, то при существовании единого фонда возможность выбора сведены к нулю. Можно согласиться с данным аргументом, поскольку отсутствие конкуренции может стать причиной ухудшения качества обслуживания. Возрастут и риски для пенсионных накоплений граждан, так как все вкладчики окажутся под управлением одной команды лиц. Все это может привести к непрозрачности, неэффективности управления, и возможного нецелевого расходования средств. Таким образом, это неразумный шаг с точки зрения диверсификации рисков. Причем данные ошибки могут стоить миллиарды тенге [3].

В-третьих, эксперты опасаются, что может возникнуть такая проблема, как отрицательная реакция международного бизнес - сообщества. По их мнению, создание единого фонда является грубым нарушением интересов инвесторов, ликвидация частных структур может вызвать снижение политического рейтинга РК, уход международных инвесторов из Казахстана и отказ от кредитования страны. Данные прогнозы, на наш взгляд, не лишены основания, поскольку речь идет о 100%-ной замене частных основ НПФ на государственную, что несет в себе угрозу монополизации рынка пенсионных услуг.

Как известно, с 22 августа 2013 года АО «ЕНПФ» начал свою деятельность на основании законодательства РК о пенсионном обеспечении, об акционерных обществах, о некоммерческих организациях и иных нормативных правовых актов РК [4]. Как бы ни сложилась перспектива развития пенсионной системы, главное ее назначение не теряет смысла, и эффективное использование мобилизованных ресурсов в виде пенсионных взносов остается важным вопросом для повышения инвестиционного потенциала.

Другим перспективным направлением развития НПФ является взаимодействие с ними банков. В настоящее время банки просто обозначают свое присутствие на рынке пенсионных услуг. На наш взгляд, трудности в сфере сотрудничества банков с пенсионными фондами, заключаются в:

- недоверии населения к долгосрочным накопительным продуктам в связи нестабильностью экономического состояния в стране;
- несовершенстве инфраструктуры рынка;
- отсутствии профессиональной системы подготовки кадров, способных разрабатывать совместные продукты банков и НПФ;
- невысоких доходах населения и, следовательно, низком уровне сбережений.

На сегодня в Казахстане одной из развитых форм взаимодействия банков и НПФ является кастодиальная деятельность. В данном случае, банк-кастодиан отвечает за физическое хранение активов НПФ:

- получает все пенсионные отчисления;
- осуществляет все сделки в соответствии с инструкциями компаний по управлению пенсионными активами;
- отвечает за обеспечение соответствия проводимых сделок по действующему законодательству.

Такое сотрудничество является перспективным делом, как для банков, так и для негосударственных пенсионных фондов. В настоящее время банкам-кастодианам для НПФ является 6 банков РК: Дочерний банк АО «HSBC Банк Казахстан», АО «Банк ЦентрКредит», АО «Народный Сберегательный Банк Казахстана», АО «Евразийский банк», АО «АТФБанк», АО «Ситибанк Казахстан». В то же время 10 банков Казахстана имеют лицензию на кастодиальную деятельность.

Подводя итог проведенного исследования, можно отметить, что мировой финансовый кризис оказал свое негативное воздействие на накопительную пенсионную систему РК. В связи с этим произошло изменение структуры портфеля накопительных пенсионных фондов, в частности, как мы видели выше, произошло значительное увеличение доли государственных ценных бумаг в структуре портфеля, а также сокращение доли долевых ценных бумаг эмитентов РК и вкладов в банки второго уровня.

На сегодняшний день в накопительной

пенсионной системе, в связи с произошедшим кризисом, сменились приоритеты. С середины 2007 года пенсионные фонды столкнулись с существенными проблемами: фондовые рынки обрушились, ценные бумаги значительно упали в цене, некоторые эмитенты стали объявлять дефолты по долговым ценным бумагам. Все это в совокупности потянуло рынок накопительных пенсионных фондов по доходности вниз. Отметим, что среди главных причин снижения доходности пенсионных активов накопительных фондов в последние годы выделяются: резкое падение цен на акции и облигации отечественных и зарубежных эмитентов, уменьшение доходности государственных ценных бумаг, объявление технических дефолтов по выплатам среди отечественных эмитентов. Однако в настоящий момент ситуацию с доходами НПФ можно назвать стабильной, поскольку каких-либо заметных колебаний в деятельности не происходит. Связано это, в первую очередь, с консервативной политикой

пенсионных фондов и регулятора. Вместе с тем, необходимо отметить, что в портфелях пенсионных фондов все еще присутствуют приобретенные ранее рискованные финансовые инструменты, что увеличивает кредитный риск по данным активам.

Для увеличения доходности НПФ целесообразно расширить перечень ликвидных и надежных финансовых инструментов, которые бы обращались на внутреннем фондовом рынке. В качестве мер в этом направлении могут послужить, во-первых, увеличение числа эмитентов на организованном рынке, в том числе за счет компаний квазигосударственного сектора и компаний, реализующих проекты государственно - частного предпринимательства, а во-вторых, формирование долгосрочной политики государственного заимствования на внутреннем рынке, координирующей формирование и использование финансовых ресурсов всеми финансовыми посредниками страны.

Литература

1. Н. Дрозд. Структура инвестиций пенсионных денег не претерпела в 2013 году радикальных изменений // Панорама. 2014. 7 февраля. №4.
2. Единый пенсионный фонд в Казахстане обеспечит контроль за индивидуальными счетами вкладчиков - глава Минтруда С.Абденов // <http://ukazan.kz/>.
3. Единый накопительный пенсионный фонд начал свою работу // <http://investfunds.kz/news/>.
4. Закон Республики Казахстан от 20 июня 1997 года № 136-І «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 15.04.2013г.) Глава 8, (статьи 32-45).

Резюме:

Мақала Қазақстан Республикасының зейнетақы секторының даму мәселелеріне арналады. Осы сферадағы соңғы жылдары қалыптасқан жағдай талданады. Зейнетақы қорларының қызметтеріндегі негізгі көрсеткіштердегі, сонымен қатар оның инвестициялық қоржынындағы өзгерістер атап көрсетіледі. Жұмыс барысында Қазақстандағы зейнетақы қорларының бірігуі туралы автордың көз-қарасы көрсетіледі. Сонымен қатар, зейнетақы қорының келешектегі дамуына және оның қаржы ресурстарының қалыптасуы мен қолданылуындағы рөліне назар аударылады.

Негізгі сөздер: қаржы делдалдары, инвестиция, жинақтаушы зейнетақы қоры, инвестициялық қоржын.

Статья посвящена проблемам развития пенсионного сектора Республики Казахстан. Проанализирована ситуация, сложившаяся в последние годы в данной сфере. Отмечены изменения основных показателей деятельности пенсионных фондов, а также их инвестиционного портфеля. Показана позиция автора по вопросу объединения накопительных фондов Казахстана, а также сделан акцент на проблемы перспективного развития пенсионных фондов и их роли в формировании и использовании финансовых ресурсов.

Ключевые слова: финансовые посредники, инвестиции, накопительные пенсионные фонды, инвестиционный портфель.

This article is about the development problems of pension sector of the Republic of Kazakhstan. There was analyzed the situation of recent years in this sphere. Changes in the main indicators of the pension funds' activities and in their investment portfolio were noted. The author's position was showed for the question of unifying funds in Kazakhstan, as well as the focus was made on the perspective development problems of pension funds and on their role in the formation and usage of financial resources.

Keywords: financial intermediaries, investments, accumulative pension funds, investment portfolio.

Сведения об авторе:

Мусина А. А. - проректор по научной работе, и.о. профессора кафедры «Банковское дело» Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, д.э.н., доцент.

Становление лизинговой индустрии в Казахстане

З. Карбетова

Казахский университет экономики, финансов и международной торговли

Ш. Карбетова

Каспийский университет

Лизинг является одним из видов инвестиционной деятельности, который стимулирует научно-технический прогресс, открывает путь к новой технике и передовым технологиям производства, обеспечивает рост реального сектора экономики, создает условия для устойчивого экономического роста, дает возможность повысить качество и конкурентоспособность выпускаемой продукции. Он содействует диверсификации экономики и создает условия для роста перерабатывающих отраслей. Лизинг в современных условиях может стать важным рычагом активизации инновационной деятельности предприятий, расширения предпринимательства.

Приоритетом экономической политики на новом этапе развития Казахстана государством был выбран путь индустриализации экономики и развития высоких технологий. В настоящее время имеются проблемы в области модернизации и обновления основных фондов, что существенным образом сказывается на конкурентоспособности отечественной продукции. Обновление основных фондов и техническое перевооружение должны стать приоритетом государственной индустриальной политики, так как повышение производительности труда напрямую зависит от состояния основных средств.

Одним из инструментов, который выправит ситуацию с обновлением основного капитала в лучшую сторону, является финансовый лизинг. Процесс обновления машинно-тракторного парка сопряжен с рядом трудностей, объясняющихся, прежде всего, спецификой сельскохозяйственного производства, заключающейся в невысокой рентабельности, а также сезонностью получения дохода, слабым финансовым состоянием сельскохозяйственных товаропроизводителей, и, как следствие, невозможностью с их стороны осуществления прямой покупки необходимой техники.

Глубокие преобразования, происходящие в мировой экономике, требования, предъявляемые научно-техническим прогрессом к замене основных фондов, а также необходимость более эффективного использования финансовых ресурсов потребовали новых методов обновления материально-технической базы. Одним из таких нетрадиционных и достаточно эффективных в последние десятилетия инвестиционных инструментов стал лизинг. Поэтому актуальность исследования лизинга как формы кредитных отношений бесспорна, так как развитый институт финансовых услуг позволяет стране достигать более быстрых темпов экономического роста.

Необходимость развития лизинга в Казахстане обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка оборудования (значительный удельный вес морально устаревшего оборудования, низкая эффективность его использования, необеспеченность запасными частями и т.д.). Одним из вариантов решения этих проблем может быть только лизинг, который объединяет элементы внешнеторговых, кредитных и инвестиционных операций.

Исследования в данном направлении необходимы по ряду причин. Во-первых, рынок лизинговых услуг в Казахстане весьма молод и не достаточно освоен. Во-вторых, лизинг, является весьма перспективным направлением для работы. Долголетний опыт использования лизингового механизма в предпринимательской деятельности многих стран мира позволяет сделать вывод о его эффективности. В-третьих, уверенность, что с помощью лизинга реально могут быть привлечены инвестиции, необходимые для наиболее уязвимых звеньев казахстанской экономики.

Цель исследования на основе проведенного анализа состоит в установлении уровня развития, выявлении проблем и перспектив развития лизинга в Республике Казахстан. Для реализации поставленной цели следует решение следующих задач:

- рассмотреть теоретические подходы для осуществления лизинга;
- провести анализ развития лизинга в Казахстане;
- проанализировать лизинговую деятельность АО «КазАгроФинанс»;
- выявить проблемы развития лизинга банков и исследовать пути их преодоления.

Нами проведен анализ применения лизинга на примере АО «КазАгроФинанс», который является оператором Министерства сельского хозяйства в развитии лизинговых отношений в аграрном секторе Республики Казахстан. Основная цель деятельности данной компании состоит в поддержке развития сельскохозяйственного сектора путем обеспечения доступности сельскохозяйственных товаропроизводителей к финансовым средствам через лизинг сельскохозяйственной техники.

В настоящее время компания насчитывает порядка 675 лизингополучателей и более 1145 договоров лизинга, создана сеть филиалов и представительств в 12 областях республики. Активы компании составляют 20,5 млрд. тенге. Способность хозяйства производить платежи, финансировать свою деятельность на расширенной основе, переносить непредвиденные потрясения и поддерживать свою платежеспособность в неблагоприятных обстоятельствах свидетельствует о его хорошем финансовом состоянии и наоборот [1].

Анализ финансового состояния АО «КазАгроФинанс» проведен на основе финансовой отчетности за 2011-2013 годы, который объективно позволит оценить финансовое положение АО «КазАгроФинанс», которое в значительной степени зависит от целесообразности и правильности вложения финансовых ресурсов в активы [2]. В процессе функционирования предприятия величина активов и их структура претерпевают постоянные изменения.

Стоимость чистых активов является показателем, используемым для оценки степени ликвидности организации, что видно из таблицы 1.

Оценка стоимости чистых активов организации

Показатель	Значение показателя				Изменение	
	2011		2013		тыс. тенге (гр.4-гр.2)	± % ((4-2): 2)
	в тыс. тенге	в % к валюте баланса	в тыс. тенге	в % к валюте баланса		
1	2	3	4	5	6	7
1. Чистые активы	29470974	52,6	47326769	54,7	+17855795	+60,6
2. Уставный капитал	28825591	51,5	47150191	54,5	+18324600	+63,6
3. Превышение чистых активов над уставным капиталом	645383	1,2	176578	0,2	-468805	-72,6

Примечание - Составлено на основании данных АО «КазАгроФинанс» [1].

Чистые активы организации на последний день декабря 2013г. лишь немного (на 0,4%) превышают уставный капитал. Данное соотношение положительно характеризует финансовое положение АО «КазАгроФинанс», полностью удовлетворяя требованиям нормативных актов к величине чистых активов организации. Более того, определив текущее состояние показателя, необходимо отметить увеличение чистых активов на 60,6% в течение анализируемого периода. Приняв во внимание одновременно и превышение чистых активов над уставным капиталом и их увеличение за период, можно говорить о хорошем финансовом положении организации по данному признаку.

Финансовый лизинг в настоящее время является наиболее распространенным видом лизинга. Рынок финансового лизинга в Казахстане обладает на сегодняшний день большим потенциалом развития. Он характеризуется как один из наиболее динамично развивающихся финансовых рынков. На протяжении последних пяти лет по данным «Эксперт Казахстан» совокупный лизинговый портфель ежегодно рос примерно в 1,5 раза. Такое развитие рынка обусловлено высокой степенью износа основных средств, развитием новых производств, бурным строительством, а также государственной поддержкой.

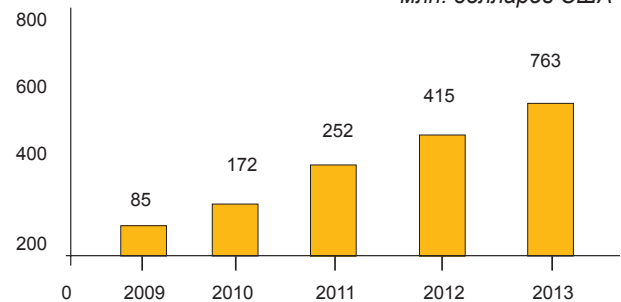
По различным данным, уровень износа основных средств предприятий республики составляет от 40% до 80%. Этот показатель очень велик. Поэтому следует подчеркнуть, что лизинг выступает в качестве одного из самых приемлемых способов обновления основных средств [3].

Однако, имевший место финансовый кризис, тем или иным образом повлиял на экономики многих стран, что в свою очередь повлияло на изменение структуры лизинговых отношений. Значительное повышение стоимости заимствований на внешних рынках привело к увеличению ставок финансирования банками второго уровня и другими финансовыми организациями. Если раньше заемщики банков второго уровня получали кредиты по ставке 10-14% годовых, то в настоящий момент – под 15-20%, что сделало их кредиты недоступными для многих получателей различных отраслей национальной экономики. Все это негативно сказалось в первую очередь на темпах развития строительства в стране. Отток финансовых инвестиций из данной отрасли привел к увеличению интереса к агропромышленному комплексу страны, как одному из наиболее привлекательных секторов экономики (рис. 1).

Рисунок 1

Объем рынка лизинговых услуг

млн. долларов США



Примечание – Рисунок составлен по данным [1].

Основной целью и предметом деятельности АО «КазАгроФинанс» является поддержка развития сельскохозяйственного сектора экономики страны путем обеспечения доступности сельскохозяйственных организаций к финансовым средствам, а также к технике и технологическому оборудованию на лизинговой основе.

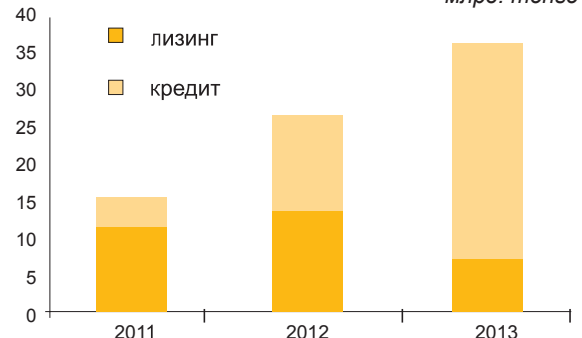
Всего с момента создания АО «КазАгроФинанс» заключило более 4000 договоров лизинга и займа, сумма инвестиций по которым превысила один миллиард долларов. Только в 2012 году финансовая поддержка была оказана порядка 1900 хозяйствующим субъектам страны.

На рисунке 2 представлена динамика инвестиций в аграрный сектор за три года в разрезе видов финансовой деятельности компании (данные приведены с учетом софинансирования 15%).

Рисунок 2

Динамика инвестиций Компании в аграрный сектор в разрезе видов финансовой деятельности

млрд. тенге



Примечание – Рисунок составлен по данным [1].

Динамика инвестиций Компании за 2005-2013 гг. в аграрный сектор (млрд. тенге) представлена на рисунке 3.

Рисунок 3



Примечание – Рисунок составлен по данным [1].

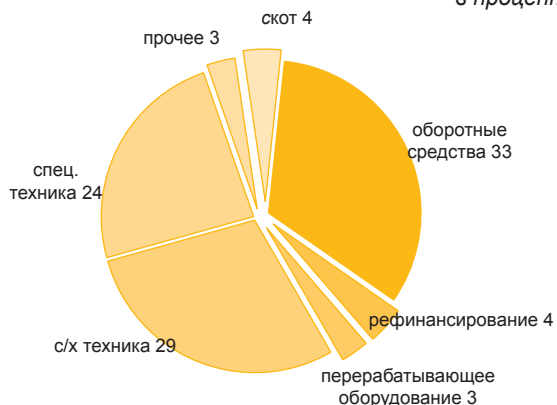
Как видно на рисунке, основным видом деятельности Компании до 2006 года являлся лизинг, который в доле инвестиций занимал 77,5%. Однако, начиная с 2012 года, данная тенденция изменилась. В 2012 году доля кредитования и лизинга практически сравнялась, а за 9 месяцев 2013 года доля кредитования составила уже 72,7%.

Одним из общих принципов деятельности Компании является стимулирование развития новых направлений в сельском хозяйстве, признанных во всем мире и признавшим свою результативность. Так, в частности, в 2011 году, компания приступила к новому направлению вложения инвестиций в аграрный сектор – финансирование приобретения оборудования для переработки сельскохозяйственной продукции.

В 2012 году ориентир был взят на реализацию лизинговых проектов в сфере тепличного хозяйства и внедрения технологий капельного орошения. В рамках данного направления было профинансировано строительство двух теплиц в Южно-Казахстанской и Атырауской областях площадью по 1 га каждая (рис. 4).

Рисунок 4

Структура финансирования в 2012 году
в процентах



Примечание – Рисунок составлен по данным [1].

Рассматривая структуру финансирования Компании, необходимо отметить ее резкое изменение за последние два с лишним года. Так, например, в 2013 году преобладающий объем в структуре финансирования занимало приобретение сельскохозяйственной техники (81%), тогда как проекты по приобретению оборудования занимали 6%, а финансирование оборотных средств лишь 1%.

В 2012 году учитывая мировой финансовый кризис, а также удорожание кредитных ресурсов, резко вырос спрос сельскохозяйственных товаропроизводителей на оборотные средства (33%), в то время как доля сельхозтехники снизилась практически в 3 раза и составила всего 29%.

Причинами снижения доли сельхозтехники по нашим оценкам является постепенное обновление техники основными аграриями, тогда как новые проекты АО «КазАгроФинанс» направлены на производство готовой продукции, т.е. на перерабатывающую отрасль. Как уже говорилось выше, 2013 год стал годом развития таких новых направлений, как строительство современных теплиц, а также создание крупно-товарных молочных ферм. В структуре финансирования это отразилось увеличением доли спецтехники (теплицы), которая на конец 2012 года составила 24%, а также появлением такого нового направления, как лизинг скота (4%).

В 2013 году доля оборотных средств увеличилась еще на 6% и составила 39% в общем объеме финансирования, тогда как приобретение сельхозтехники составило 21%, программы по приобретению спецтехники занимают 19%, а оборудование по переработке – 6%.

Рисунок 5

Структура финансирования в 2013 году
в процентах



Примечание – Рисунок составлен по данным [1].

Как уже говорилось раньше, по данным Агентства РК по статистике, на сегодняшний день в стране зарегистрировано 104 организации, имеющие лицензии на право ведения лизинговой деятельности. Однако фактически на рынке работают не более 25% организаций, тогда как другие получают лицензии под определенные контракты или в качестве дополнительной услуги для своих клиентов.

В таблице 2 приведены лизинговые компании по условиям финансирования. Сравнение условий лизинга сельскохозяйственной техники различных лизинговых

организаций, проводимое путем опроса сотрудников компаний, показывает, что по состоянию на сентябрь 2013 года, минимальный срок лизинга в Казахстане составляет 3 года, тогда как максимальный - 8

лет. Ставка финансирования варьируется от 4 до 25%. Минимальная ставка финансирования у АО «КазАгроФинанс», тогда как по ставке 19-25% финансирует АО «Альянс-Лизинг».

Таблица 2

Условия финансирования лизинговых компаний по состоянию на 23.09.2013г.

Лизинговые компании	Валюта лизинговой сделки	Срок лизинга	Размер аванса, в %	Процентная ставка (%)
1	2	3	4	5
АО КазАгроФинанс»	KZT	до 7-8 лет	15-20	4-12,7
АО «Альянс Лизинг» (ТОО Альтернативные Финансы)	KZT	до 3-7 лет	20 (СНГ и зарубежье) – 30-35 (пр-ва КНДР)	19-25
АО «АТФ Лизинг»	Мораторий на 3 мес.			
АО «БТА Орикс Лизинг»	Мораторий на 6 мес., но только сельскохозяйственную технику и оборудование			
АО «Темир Лизинг»	KZT	от 1 года до 5 лет Примечание: выдается в лизинг только остаточная, балансовая с/х техника, б/у СНГ	от 15	От 16 до 23
ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан»	KZT	до 5 лет	от 20 до 30	3 мес. Euribor + 10
АО «Халык Лизинг»	KZT, USD – при условии, если поставщик с/х техники и оборудования резидент зарубежья	Пр-во СНГ и КНДР до 37 мес., Зарубежье до 5 лет	20	20 KZT, 16,5 USD
ТОО «Центр Лизинг»	KZT	до 5 лет	от 30	от 17 до 23,5
АО Лизинговая компания «Астана Финанс»	KZT	до 6 лет	От 20 (пр-в СНГ, от 15 пр-в зарубежье)	10-11 произв. Зарубежье, 17-18 произв. СНГ
ТОО Лизинговая компания «Нур-Лизинг»	KZT	до 7 лет	30	За счет собственных средств от 18 до 23 в KZT; За счет кредитных линий международных организаций от 12 в USD
АО «Лизинг Групп»	KZT	до 5 лет	от 10	от 18

Примечание - Составлено на основании данных лизинговых компаний по условиям финансирования [4].

Немаловажным моментом является размер первоначального взноса, минимальный размер которого составляет 10% (АО «Лизинг Групп»), максимальный размер аванса необходим для приобретения техники производства КНДР (30-35%) АО «Альянс-Лизинг». Также 30%-ый авансовый платеж требуется у компании ТОО «Центр Лизинг», ТОО Лизинговая компания «Нур-Лизинг», также ТОО «Райффайзен Лизинг Казахстан». При этом практически все компании требуют дополнительное залоговое обеспечение.

Двум компаниям в настоящее время объявлен мораторий на лизинг сельскохозяйственной техники.

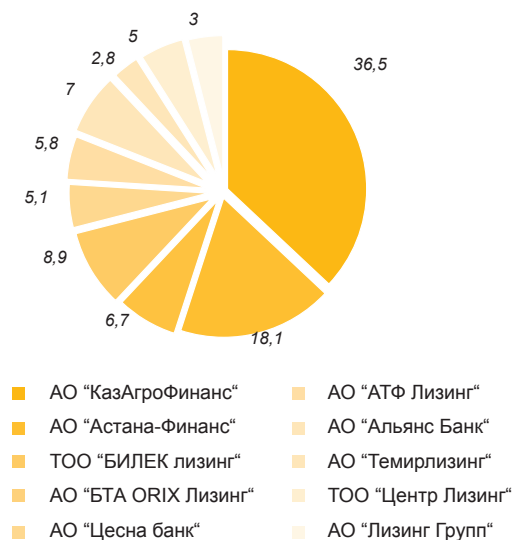
Таким образом, условия финансирования АО «КазАгроФинанс» с процентной ставкой 4-12,7% и сроком финансирования до 8 лет являются самыми оптимальными для заемщиков на рынке лизинговых услуг.

Согласно собственным исследованиям, доля Компании на рынке лизинговых услуг по состоянию на 2013 год, составила 36,5%. Ближайшими конкурентами является АО «Астана-Финанс», доля которого составляет 18,1% как показано на рисунке 6. Другие участники рынка разделили между собой оставшуюся часть рынка приблизительно в равных долях.

Рисунок 6

Доля АО «КазАгроФинанс» на рынке лизинговых услуг

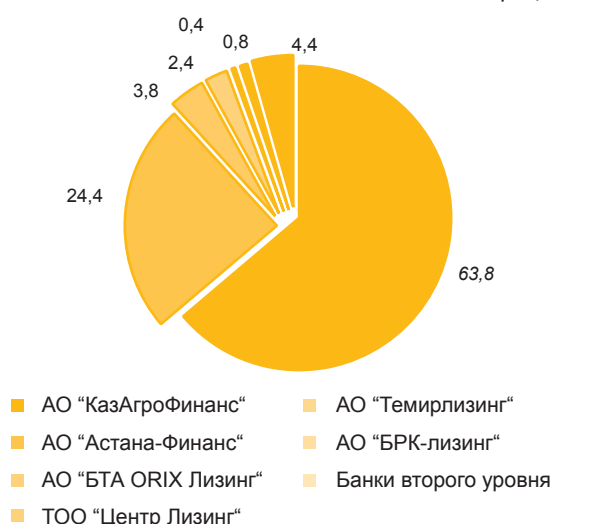
в процентах



Такая же ситуация наблюдается и на рынке лизинговых услуг в агропромышленном комплексе. Здесь доля Компании составляет 63,8%, АО «Астана-Финанс» на данном рынке занимает 24,4%. Далее следует позиция Банков второго уровня, которые в совокупности занимают на рынке лизинговых услуг в сфере АПК 4,4%.

Рисунок 7

Доля АО «КазАгроФинанс» на рынке лизинговых услуг в агропромышленном комплексе
в процентах



Основными потребителями Компании в получении его лизинговых и кредитных услуг являлись сельскохозяйственные предприятия, крестьянские (фермерские) хозяйства.

В 2013 году количество обратившихся в АО «КазАгроФинанс» хозяйств составило 1116, из которых обратившихся впервые – 681, т.е. 61% от общего числа. Несмотря на то, что доля хозяйств, обратившихся в Компанию впервые, снижается из года в год (в 2004 году она составляла 75%, а к 2006 году снизилась до 70%), данный показатель все ещё является значительным, что позволяет говорить об увеличении клиентской базы Компании.

На 1 сентября 2013 года общее количество заемщиков Компании составило 2086 сельхозформирований. Наиболее крупными клиентами на сегодняшний день являются корпорация АПК Инвест (Алиби), АО «Холдинг «Казэкспертастык», ТОО «Astana Agro Group», ТОО «Богви», АО «VITA», ТОО «Агрофирма Родина», ТОО «Иволга-Холдинг», ТОО «Торговый дом Колос», ТОО «Компания Сары-Булак», ТОО «Сарыбай».

Оценивая потенциальное количество потребителей услуг АО «КазАгроФинанс», следует отметить, что в растениеводстве по состоянию на 1 января 2013 года на территории Республики Казахстан функционировало 9,5 тыс. предприятий (юридических лиц), 194,3 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств, 2191 тыс. домашних хозяйств, которые занимались выращиванием сельскохозяйственной продукции, его хранением, переработкой и оказанием услуг в области сельского хозяйства.

В животноводстве количество субъектов, имеющих сельскохозяйственных животных и птицу, составило 19249 единиц, в том числе

на долю предприятий приходилось 6,78% (или 1305 единиц), на долю крестьянских хозяйств – 93,22% (или 17944 единиц). В перерабатывающем секторе функционируют 336 крупных и средних предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья.

Таким образом, общее количество сельскохозяйственных предприятий в республике превышает 200 тыс. единиц, из которых клиентами АО «КазАгроФинанс» является лишь 1%. Это говорит о необходимости усиления работы с предприятиями, привлечения новых финансовых ресурсов и активизации рекламной деятельности Компании.

Основной целью деятельности АО «КазАгроФинанс» является поддержка развития аграрного сектора путем обеспечения доступности сельхозтоваропроизводителям к финансовым средствам, а также к технике и технологическому оборудованию на лизинговой основе.

За период существования АО «КазАгроФинанс» основным источником для осуществления основных видов деятельности (лизинга и кредитования) являлись бюджетные средства, выделяемые на увеличение капитала, в связи с чем АО «КазАгроФинанс» применяет льготные ставки вознаграждения и условия кредитования.

В течение года в рамках стимулирования сбыта, Компания проводит акции по реализации сельхозтехники по сниженной стоимости. В 2013 году такие акции были проведены по реализации комбайнов «Вектор», цена которых была ниже цен реализации на 2 млн. тенге, а также объявлены скидки на комбайны «John Deere» - 2%. Также в течение года сотрудникам Компании проводятся региональные семинары, организация презентаций о деятельности Компании, условий финансирования и т.д.

20 августа 2008 года АО «КазАгроФинанс» была проведена Первая Международная научно-практическая конференция в г.Шымкент, посвященная проблемам развития теплиц и систем орошения в Казахстане [5]. Первая часть конференции была проведена в виде пленарного заседания, на котором присутствовали Председатели правления АО «НХ «КазАгро», заместители акимов областей по сельскому хозяйству, представители социально-предпринимательских корпораций, научной сферы, руководители хозяйств со всей республики, заинтересованных в развитии данного вопроса. Вторая часть конференции была посвящена открытию теплицы ТОО «Азия-Трейд-1» на 1 га. Все желающие могли познакомиться с современными технологиями строительства теплиц, механизмами регулирования воды, температуры, уровня влажности и т.д. Учитывая возросший интерес товаропроизводителей к данной теме, мы уверены, что данное мероприятие послужит мощным толчком развития строительства теплиц в стране, что позволит увеличить объемы производства овощей, снижая её стоимость и обеспечение продукцией собственного производства в межсезонье.

Поставщиками сельхозтехники, предназначенной для последующего размещения в лизинг, являются как зарубежные, так и отечественные производители, а также их дилеры. Условия поставки могут быть различными, однако основными из них являются следующие:

- наличие развитой сети филиалов и/или сервис-центров для гарантийного и постгарантийного обслуживания поставляемой техники (оборудования);

- наличие сертификата соответствия (качества) на технику (оборудование) при обязательной сертификации закупаемой техники (оборудования) в Республики Казахстан;
- обязательная гарантия на технику (оборудование);
- обладать профессиональной квалификацией, а также опытом работы на рынке закупаемой техники (оборудования);
- являться платежеспособным, не подлежать ликвидации, на его имущество не должен быть наложен арест, его финансово-хозяйственная деятельность не должна быть приостановлена в соответствии с законодательством Республики Казахстан.

АО «КазАгроФинанс» осуществляет привлечение внебюджетных средств путём выпуска облигаций и использования экспортного финансирования. В целом, подводя итоги, необходимо отметить, что АО «КазАгроФинанс» занял достойное место на рынке лизинговых услуг Республики Казахстан. Все финансовые и экономические показатели деятельности общества имеют тенденцию к росту.

Эффективность применения лизинга определяется в немалой степени уровнем разработки нормативно-правовой базы, регламентирующей лизинговый механизм, существующей системой бухгалтерского учета, уровнем налогового льготирования лизинга [6].

Поскольку лизинг в Республике Казахстан находится еще на стадии развития в структуре коммерческих лизинговых компаний преобладает высоколиквидное имущество, в первую очередь транспорт, сельхозтехника (рисунок 8).

Рисунок 8



Доля сельскохозяйственной техники составляет порядка 47%, половина которой финансируется за счет средств республиканского бюджета, другая половина за счет средств коммерческих лизинговых компаний. Положительные сдвиги в развитии сельского хозяйства, накопленный положительный опыт работы сельчан с лизингом при активной государственной поддержке, вызывают интерес в настоящее время и для лизинговых компаний, не финансируемых из бюджета.

В Казахстане в 2013 году структура передаваемого в лизинг имущества имеет тенденцию к увеличению доли производственного оборудования, как результат предоставления льготы по НДС при

импорте оборудования по лизингу. Однако это увеличение незначительное и составляет всего лишь 6% против 5% в 2012 году.

Огромной проблемой является вопрос привлечения инвестиций лизинговыми компаниями. Норматив Национального банка Республики Казахстан, устанавливающий максимальный размер риска на одного заемщика (так называемый К 3), препятствует кредитованию банками лизинговых компаний в необходимом объеме. Необходимость повышения этого лимита для лизинговых компаний является весьма актуальным вопросом, поскольку большинство лизинговых компаний создано при банках и кредитуются в банках. Решение данного вопроса будет способствовать росту предложения лизинговых услуг на рынке и, соответственно, снижению ставок для лизингополучателя [7].

Следующей немаловажной проблемой, особенно для мелких крестьянских хозяйств, является вопрос развития сублизинга. Необходимо отметить, что изменения в «Законе о финансовом лизинге» четко определили сублизинг как разновидность финансового лизинга, однако применение норм налогового законодательства, предусмотренного для финансового лизинга, не в полной мере распространяется на отношения сублизинга и сдерживают его развитие.

Предварительные расчеты показали, что если до 2012г. будет выведено из эксплуатации до 80% морально устаревшей и физически изношенной техники, то в общей сложности на обновление машинно-тракторного парка сельского хозяйства потребуются инвестиции в объеме свыше 10 млрд. долл. США [8].

Недостаток финансовых средств не позволяет сельским товаропроизводителям осуществлять своевременную замену выбывшей техники и оборудования, а их низкая платежеспособность не позволяет приобретать необходимые технические средства, тем более современную зарубежную технику. Одним из выходов из создавшегося положения является лизинг сельскохозяйственной техники, который и предлагается осуществлять посредством банка-заемщика.

Основной целью программы лизинга является постепенное обновление парка сельхозтехники, внедрение передовых технологий в производство и повышение на этой основе эффективности возделывания сельскохозяйственных культур. В ходе выполнения этих целей решаются и другие задачи: восстанавливаются технологии производства путем обновления и пополнения технического парка машин и оборудования; создаются сервисные центры; организуется обучение механизаторов правилам эксплуатации новой техники; оказывается содействие местному уполномоченному персоналу в повышении уровня организации труда и управления финансами. Таким образом, лизинг выгоден всем его участникам, потому что является одним из эффективных и надежных инструментов инвестирования в средства производства. Он выступает связующим организационно-правовым звеном между финансовым и промышленным капиталом, изготовителями и потребителями промышленной продукции.

В связи с дефицитом необходимых объемов собственных средств сельскохозяйственных товаропроизводителей в ближайшей перспективе

обеспечение сельскохозяйственной техникой на лизинговой основе остается одним из самых эффективных механизмов финансирования аграрного сектора. Практика показывает, что в современных условиях из-за несовершенства действующего механизма лизинговых отношений финансовый лизинг больше привлекателен и доступен крупным зерновым компаниям и аграрным формированиям. Это обуславливает необходимость введения дифференцированной шкалы ставок вознаграждения, взимаемых лизингодателями, исходя из финансовой состоятельности сельских товаропроизводителей.

Расчеты показывают, что средства, выделяемые сейчас из бюджетных средств на лизинговую программу (5-7 млрд. тенге), крайне недостаточны для решения проблемы износа сельскохозяйственной техники и форсированного их обновления. Они не только не обеспечивают потребности села в технике, но не восполняют выбытие ее в результате физического изнашивания. Для решения данной проблемы целесообразно увеличение доли субсидируемой лизинговой техники в общем объеме ее поставок до 50-60% против 20-30% в настоящее время.

Одним из приоритетных направлений Агропродовольственной программы является развитие сельхозмашиностроения и масштабное обновление машинно-тракторного парка в аграрном секторе республики. В целях реализации поставленных задач Министерством сельского хозяйства был проведен детальный анализ состояния

существующих предприятий сельхозмашиностроения. На основе этого анализа и была создана база данных по заводам и ремонтно-восстановительным предприятиям республики, ориентированным на выпуск сельскохозяйственной техники и запасных частей к ним, а также создана база данных расчетной потребности по запасным частям в разрезе областей.

На сегодняшний день данными предприятиями выпускается более 400 наименований машиностроительной продукции сельскохозяйственного назначения. И предприятия машиностроения имеют сегодня реальную возможность получить информацию о производстве или потребности сельхозмашин или запасных частей.

В заключение проведенного нами количественного и качественного анализа состояния лизингового рынка в Казахстане составлен SWOT-анализ, характеризующий сильные и слабые стороны этого рынка в настоящее время и открывающиеся в перспективе новые возможности и угрозы (таблица 3).

По данным анализа видно, что на сегодняшний день лизинг является одним из наиболее эффективных финансовых инструментов, позволяющим отечественным предприятиям приобретать и обновлять свои основные фонды, повышать конкурентоспособность выпускаемой продукции, снижать налоговые и оперативные издержки. Лизинг становится очень востребованным финансовым инструментом для развития экономики страны.

Таблица 3

SWOT-анализ лизингового рынка Казахстана

Сильные стороны	Возможности
<ol style="list-style-type: none"> 1. Государственная поддержка лизинговых программ в приоритетных отраслях экономики. 2. Унификация и гармонизация лизингового законодательства. 3. Предоставление налоговых, амортизационных, таможенных, инвестиционных льгот и преференций при реализации лизинговых проектов. 4. Упрощение судебно-административных процедур при изъятии предмета лизинга у недобросовестных лизингополучателей. 5. Переход лизинговых компаний на МСФО. 6. Государственно-частное партнерство при лизинговых операциях. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Использование лизинга как одного из эффективных инструментов реализации стратегических (Стратегии 2012, 2015, 2020 и 2030) общегосударственных, отраслевых и региональных программ развития 2. Внедрение новых лизинговых программ, продуктов и услуг 3. Диверсификация источников финансирования лизинговой деятельности, в том числе за счет исламского финансирования. 4. Широкое использование механизма фондового рынка для развития лизинговых услуг. 5. Создание условий для активного привлечения иностранных инвестиций.
Слабые стороны	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Неустойчивость действующих на рынке частных (коммерческих) лизинговых компаний. 2. Неустойчивость и узость базы фондирования лизинговых компаний. 3. Недостаток «длинных» и «широких» денег в инвестиционном процессе. 4. Недостаточная транспарентность (открытость) лизинговых компаний. 5. Отсутствие качественной статистической отчетности и информации. 6. Недостаточная диверсификация товарной, отраслевой и региональной структуры лизинговых договоров. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Выход на казахстанский рынок сильных зарубежных лизинговых компаний. 2. Неустойчивость лизингового законодательства (частые изменения нормативно-законодательных актов). 3. Девальвация и ревальвация национальной валюты. 4. Рост инфляции, удорожание стоимости привлекаемых лизинговыми компаниями финансовых ресурсов. 5. Ухудшение качества активов и лизингового портфеля в целом, повышение рисков лизинговой деятельности. 6. Снижение странового и кредитного рейтингов ведущими рейтинговыми агентствами.

Примечание – Составлена автором на основании данных источника [9].

В настоящее время лизинг и лизинговые отношения в Республике Казахстан являются наиболее развитыми, если сравнивать с другими странами региона Центральной Азии. Однако, необходимо продолжать совершенствовать

и улучшать эту сферу. Дальнейшее развитие лизинговых отношений должно идти следующими путями: лизинговым компаниям необходимо иметь высокую кредитоспособность и независимую оценку ее уровня. Такая оценка осуществляется с

помощью рейтинга. Рынок лизинга быстро растет и качественно, и количественно. Усиление конкуренции, расширение масштабов бизнеса и клиентской базы, географическая экспансия, удлинение сроков сделок – это новые возможности и вызовы. Они заставляют

активно искать инвесторов и диверсифицировать источники финансирования. Надежность лизинговой компании и уровень ее кредитного рейтинга становятся ключевыми аспектами ее конкурентоспособности.

Литература

1. Корпоративный сайт компании АО «КазАгроФинанс», www.kaf.kz.
2. Отчет финансового состояния АО «КазАгроФинанс» за 2011-2013 гг.
3. Сигарев М.И., Сартанова Н.Т., Байгабулова К.К. Лизинг – выгодная форма предпринимательской и коммерческой деятельности сельхозтоваропроизводителей // Вестник сельскохозяйственных наук Казахстана, 2006. №4. С. 6-15.
4. Агентство по статистике Республики Казахстан. Сведения лизинговых компаний по условиям финансирования. www.stat.kz.
5. Конференция “Капельное орошение и тепличное оборудование: развитие новых технологий” г.Чимкент 2008г. <http://www.teplitsi.ru/blog?page=1>.
6. Сейткасимов Г.С. Вступление Казахстана в ВТО и проблемы сельского хозяйства // Материалы международной научно-практической конференции «Вхождение экономики Казахстана в систему ВТО». – КЭУК. – Караганда: Типография КЭУК, 2007.
7. Коренное перевооружение АПК. // Северный Казахстан, №10-11 от 26 января 2012г.
8. Колчина Л.И. Роль лизинга в финансировании капитальных вложений. // Мир финансов - 2013, №2, С. 17.
9. Отчет о результатах маркетинговых исследований рынка сельхозтехники Агентства DAMU Research Group.

Резюме:

Қазіргі уақытта модернизация және негізгі қорды байыту салаларында кейбір мәселелер бар. Бұл отандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігіне әсер етеді. Негізгі капиталдың жаңарту құралы қаржы лизингі болып саналады. Сол себептен, лизингі несие қатынасында зерттеу талассыз болып табылады. Бұл ретте Қазақстанда лизингі дамыту себебі болып ауыл шаруашылық жабдықтары жағдайының қолайсыздығы болып табылады.

Негізгі сөздер: лизинг, жаңарту, негізгі қорлар, бәсеке қабілеттілігі, даму, қаржы, инвестициялар.

В настоящее время имеются проблемы в области модернизации и обновления основных фондов, что существенным образом сказывается на конкурентоспособности отечественной продукции. Одним из инструментов, который выправит ситуацию с обновлением основного капитала в лучшую сторону, является финансовый лизинг. Поэтому актуальность исследования лизинга как формы кредитных отношений бесспорна. При этом необходимость развития лизинга в Казахстане обусловлена, прежде всего, неблагоприятным состоянием парка сельскохозяйственного оборудования

Ключевые слова: лизинг, обновление, основные фонды, конкурентоспособность, развитие, Казахстан, финансы, инвестиции.

At present, there are problems in the area of modernization and renewal of capital assets, with significant implications for the competitiveness of domestic products. One of the instruments that will improve the situation with upgrading main capital would a finance lease. Therefore the relevance of the research of leasing as a form of credit relations is undeniable. The need for development of leasing in Kazakhstan is due primarily to the unfavorable condition of farm equipment.

Keywords: leasing, upgrading, capital assets, competitiveness, development, Kazakhstan, finance, investments.

Сведения об авторах:

Карбетова З. Р. – профессор Казахского университета экономики, финансов и международной торговли, к.т.н.

Карбетова Ш. Р. – ассоциированный профессор Каспийского университета, к.э.н.