

АГЕНТСТВО РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН ПО СТАТИСТИКЕ

**ЭКОНОМИКА
И СТАТИСТИКА**

1/2009

АСТАНА 2009

Ежеквартальный научно-информационный журнал

Издается со второго квартала 1999г.

Учредитель:

Агентство Республики Казахстан по статистике

Главный редактор

А.Е. Мешимбаева

Зам. главного редактора

Ю.К. Шокаманов

Научный редактор

А.К. Касенова

Редакционная коллегия:

Д.Т. Абуталипова
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 "Жаркын Ко"

Адрес:

Республика Казахстан, г.Астана,
Левый берег, Дом Министерств,
ул. Орынбор, 8, дом 2, подъезд 4

Телефоны:

8 (7172) 749295, 749509

Факс: 8 (7172) 749509

E-mail: stat@mail.online.kz

Интернет: <http://www.stat.kz>

Позиция Редакционной коллегии и Агентства Республики Казахстан 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 14,23 УПЛ
Тираж 300 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

1. Управление экономикой в условиях мирового кризиса	4
1. Пути смягчения рецессии и преодоления депрессии в Казахстане Л. Иванов	4
2. Адаптивный механизм прогнозирования процессов в экономике Г.Аубакирова	16
3. Международная конкуренция и управление международной торговлей Д.Закирова	20
2. Государственное регулирование	24
1. Проблемы государственного регулирования и поддержки хлопководства Б. Сериков	24
2. Проблемы пенсионной системы Казахстана С.Искендирина, А.Жуламанов	27
3. Экономический механизм лизинговых отношений в сельском хозяйстве З. Иманбаева	30
4. Внешний долг как фактор дестабилизации экономики Казахстана Р. Берстембаева	36
3. Методология и анализ в статистике	40
1. Методологические вопросы национальной переписи населения Республики Казахстан А. Касенова	40
2. Классификации, используемые в статистике. Пересмотр национальных классификаторов видов экономической деятельности (ОКЭД) и продукции по видам экономической деятельности (КПВЭД) Л.Булебаева	45
3. Статистический регистр населения Республики Казахстан А.Сагатов	51
4. Об инфляционных процессах в Республике Казахстан Н.Кривко	54
5. Казахстан: опережающий индикатор промышленного производства Б.Серикбаева	64
6. Станет ли АПК новым «локомотивом» отечественной экономики Ф.Калиев	67
7. Рынок топливно-энергетических ресурсов Республики Казахстан в 2007 году А.Адилова	70

4. Методы и модели экономического анализа	73
1. Об одном методе экономического анализа С.Байзаков, Л.Елеусиз, А.Сагимбаева	73
2. Конкурентоспособность экспортного сектора экономики Казахстана Б.Хусаинов	85
3. Идентификация видовой классификации экономического анализа Г. Каипова	97
4. Риски депозитарной деятельности и управление ими Д. Нысанбаев	101
5. К методам определения ценности сырьевых месторождений Б.Жаппасов	105
6. Природная рента в недропользовании А.Жумалиева	108
5. Бюджет и учет	112
1. Методика разработки и внедрения основного бюджета Г. Куанышева	112
2. Салық бұзушылықтар мен оларды анықтау жолдары Ф.Сейдахметова, Б.Кунисова	115
3. Организация учета запасов А.Конысбаева	118
4. Нематериальные активы В. Хан	121
6. Региональное развитие.....	125
1. Перспективы развития приграничного регионализма в Казахстане А. Ибраева	125
2. Аспекты возникновения и развития социального партнерства в России и Казахстане В.Потуданская, Д.Шайкин	130
7. Новости статистики.....	134
1. На первых ролях. Казахстанские статистики принимают активное участие в развитии международных правил и стандартов	135
2. Расширенное заседание коллегии Агентства Республики Казахстан по статистике	136
3. Время подводить итоги	137

Пути смягчения рецессии и преодоления депрессии в Казахстане

Л. Иванов

Главные вопросы, которые сегодня задают себе экономисты и политики по всему миру:

Как случилось, что никто не предвидел последствий экономического роста последних лет? Почему мы не были предупреждены о кризисе?

Насколько глубоки экономические ошибки и нельзя ли просто переждать рецессию, если она короткая? Насколько применимы ранее опробованные контрциклические меры?

Что следует делать нового? Как использовать трудности во благо своей стране, компании, семье?

1. Особенности современной цикличности

Рост мировой экономики до 2008 года был вполне устойчивым, но замедляющимся: темпы роста поддерживались не столько за счет утилизации нарастающего технологического арсенала и использования промышленного потенциала развитых стран, сколько за счет преимущественно экстенсивного развития крупнейших развивающихся стран.

Причиной ставки на экстенсивный рост стал непреодолимый разрыв между научным и техническим развитием. Практически все фундаментальные современные технологии были научно разработаны еще 60-100 лет назад и даже ранее. Это касается транспорта, энергетики, бытовых приборов, продуктов питания, одежды и т.д. Менялись материалы, масштабы и экономичность производства. Мировую экономику захлестнули улучшающие технологии, особенно после того, как завершилась «гонка вооружений». Прорывов в области фундаментальных технологий: управляемой термоядерной энергетики, мыслящих машин, дальних космических полетов, дешевых сверхпрочных материалов и радикальной медицины, которые были обещаны еще 40 лет назад, так и не произошло. Уже ясно, что это не произойдет и в ближайшие десятки лет.

Научный поиск переключился на гедонистические цели: вечная молодость, неувядающее здоровье и красота, продление жизни, разнообразие в потреблении. Тем временем повсеместно снижалась рождаемость, росла нагрузка на трудоспособных вследствие непрерывного старения населения (роста среднего возраста и доли пенсионеров). Сложилась глобальная экономическая модель жизни «в кредит», то есть за счет будущих поколений. На пер-

вый план вышли последствия экстенсивного применения технологий - проблемы загрязнений окружающей среды различными формами энергетических, химических и биологических отходов.

Признаком доблести и предпринимательского таланта в современной экономике стала глобализация «жизни в долг». На межгосударственном уровне этот процесс зародился в период 60-х годов, когда произошел развал колониальной системы и переход к неоколониальной модели с растущим долговым бременем, лежавшем на странах «третьего мира». Одновременно в развитых странах быстро росло кредитование населения для стимулирования спроса на товары долговременного пользования. «Жизнь в долг» повышала уровень потребления, но вела к накоплению структурных дефектов в экономиках ряда развитых стран, где задолженность по кредитам населения уже в несколько раз превосходит ВВП.

Финансирование потребления развитых стран происходило как за счет сбора сбережений в свободно конвертируемых валютах по всему миру (так называемые, развитые фондовые рынки), так и за счет генерирования внутреннего долга. Не по средствам жило не только население, но и правительства - государственные администрации.

Развитые страны преуспели в разработке методов монетарного контроля над инфляцией и темпами кредитования. Однако никак не решался основной вопрос – растущего тотального долга. При низкой инфляции долг обесценивался слишком медленно. При высокой – разрушался сам образ жизни в развитых странах. Это определяло глобальную специфику современного длинного экономического цикла – предпочтение контроля инфляции. Умеренная инфляция позволяла проводить **глобальную приватизацию корпоративных доходов и глобальную социализацию расходов и долга**. К 2008 году многие развивающиеся страны (БРИК, арабские нефтедобывающие страны) осознали бесперспективность подобного экономического курса и начали выходить из режима разрушительной социализации расходов транснациональных корпораций.

Вывод. *Глобальный кризис представляет собой предел развития крупнейших корпораций, которые стремятся к сокращению расходов по устоявшимся технологиям для получения доходов, оправдывающим привлечение сбережений с фондовых рынков. Доходы акционеров нуждаются в реинвестировании, что создает на фондовом рынке напор денег, который не соответствует спросу на продукцию реального сектора. Образующиеся спекулятивные пузыри уничтожают избыточные деньги, вложенные в токсичные активы. С другой стороны, астрономические невозвратные долги не позволяют обеспечивать нормальный денежный оборот. Так возникает финансовый кризис. В конечном итоге финансовые шоки вызваны дефектами экономической структуры и технологическим*

застоем, которые пытаются безрезультатно преодолевать политическими методами.

Существуют объективные причины, почему даже развитые страны оказались не готовы своевременно отреагировать на глобальные вызовы. Одна из причин состоит в устройстве систем национальных статистик и моделей экономического прогнозирования. Согласно современной экономической теории, принято считать, что в сфере государственного управления рыночной экономикой (точнее сказать – смешанной экономикой) нет более важной задачи, как сохранение «магического четырехугольника», сторонами которого являются:

- устойчивые темпы роста,
- низкие темпы инфляции,
- высокий уровень занятости,
- сбалансированные внешнеэкономические связи.

Инвестиционная политика связана со всеми сторонами «магического четырехугольника». Она, безусловно, нацелена на стабилизацию экономического роста, на использование трудового потенциала, на сочетание внутренних и внешних инвестиционных ресурсов. Менее очевидна связь инвестиционной политики с контролем инфляции. Эта связь состоит в том, чтобы предельно полно использовать внутренние сбережения на инвестиции в эффективные производства, то есть противопоставить растущей денежной массе растущую непрерывно и с сопоставимой скоростью массу товаров и услуг для конечного потребления.

Вместе с тем, необходимо подчеркнуть, что современная система национальных счетов не вполне соответствует задачам комплексного отражения инвестиционной деятельности как процесса наращивания производственного потенциала, или как роста стоимости материального основного капитала. Инвестиционная деятельность представлена в СНС раздробленной и малосвязанной.

1. Статистика материального основного капитала рассматривается в блоке национального богатства. Главным предметом статистики основного капитала являются методы оценки капитала. Дело в том, что в СНС требуется исключительно оценка по восстановительной стоимости. Для этого нужны постоянная инвентаризация и пересчет капитала в новые цены. Понятно, что организации не производят всей необходимой работы и органам статистики приходится восполнять методические пробелы.

При разработке балансов наличия и движения основного капитала используется бухгалтерская и статистическая отчетность, построенная на отражении первоначальной стоимости и накопленного износа. В условиях роста цен на инвестиционные ресурсы балансы могут отражать не столько «физическое» движение капитала, сколько наращивание его стоимостного эквивалента. Износ также представляет собой не столько физическое понятие, сколько стоимостное, связанное с амортизацией отдельных групп основных средств. В результате обычно возникает «балансовый разрыв», когда **стоимость отдельных видов основных средств уже полностью потреблена (амортизирована), а их физическое состояние позволяет им действовать еще долгое время.** Фактически, на балансе состоят основные средства с нулевой (или близкой к нулевой) стоимостью. **И они продолжают уча-**

ствовать в производственной и инвестиционной деятельности!

2. Потребление основного капитала относится к другому блоку - счетов ВВП. Оно разрабатывается в статистике видов экономической деятельности на основе отчетности о начисленной амортизации. Поскольку потребление основного капитала представляет разрешенный вычет из базы корпоративного подоходного налога, как правило, он устанавливается на верхнем пределе нормы амортизации. Как следствие, потребление основного капитала в ВВП завышается против экономически оправданного уровня и никак не может соответствовать объемам физического выбытия основного капитала (которое производится по факту, при заведомо заниженной остаточной стоимости).

3. Статистика инвестиций используется только при формировании блока накопления в СНС. Естественно, крупные инвестиции редко могут в течение одного года полностью превратиться в завершенные объекты. Поэтому статистика инвестиций идет отдельно от статистики незавершенного производства, незавершенного строительства и основного капитала. **Тем самым статистика инвестиций (как вида расходов отчетного периода) практически отрывается от статистики инвестиционной деятельности.** Например, к инвестициям не могут относиться расходы на предпроектные исследования. Это затраты, не входящие в себестоимость, которые могут быть показаны, в лучшем случае, как прирост оборотных средств. Но тогда это увеличит собственный капитал, то есть, отразится на налогооблагаемой базе. Поэтому, многие виды результатов расходов (на незавершенные проекты и объекты) капитального характера в практике организаций предпочитается не отражать в учете.

4. Финансирование инвестиций в СНС относится к двум блокам: операции с финансовыми инструментами, а также доходы и расходы государственного управления. Поэтому в СНС прослеживается большее соответствие между статистикой финансирования инвестиций и статистикой расходов на инвестиции. Они имеют единый источник – ордера бухгалтерского учета организаций, отчитавшихся по регистру.

5. Ни в СНС, ни в отраслевой статистике, не учитывается, что процесс инвестирования состоит в превращении денег и материалов, сначала в материальные оборотные средства, а лишь затем – в материальные основные средства. Например, вначале каждый новый объект представляет собой проектную документацию (своего рода эмбрион), которая, конечно же, имеет ценность и книжную стоимость. Затем начинается существование объекта в виде незавершенного строительства (неустановленного оборудования, незавершенного капитального ремонта и т.д.). Даже законченный объект, если нет оснований принимать его на баланс как основной капитал (например, не собраны подписи под актом о приемке), по учету будет оставаться в числе оборотных средств.

Это ведет не только к лагу между инвестициями и вводом основных средств, не только к расхождению между полной стоимостью объекта и стоимостью СМР, но и к ненаблюдаемости части инвестиционной деятельности. В частности, ненаблюдаемость находит выражение в том, что даже суммарные инвестиции в основной капитал за долгосрочный период, даже по укрупненным видам

деятельности во много раз отличаются от вводов основного капитала за период той же длительности с учетом лагов освоения инвестиций. При этом в целом по экономике страны эти суммарные показатели близки. Дело в том, что **между инвестированием и вводом основного капитала проявляются перераспределительные процессы**, когда организация может совершать инвестиции не по тому виду своей основной деятельности, по которой она зарегистрирована.

6. СНС - развивающаяся система представлений, которые возникли немногим более 60 лет назад вследствие растущей потребности органов государственного регулирования. Сам термин был предложен голландцем Ван Клиффом примерно 50 лет назад. Идеология СНС восходит к Д.М.Кейнсу, С.Кузнецу, В.Леонтьеву, Р.Стоуну. В 1953 году ООН выпустило первый международный стандарт в области национального счетоводства. В 1968 году ООН был принят документ, получивший название СНС-68, прослуживший до 1993 года. В 2008 году планировалось опубликовать его пересмотренную версию. До сих пор не решенным теоретическим вопросам СНС является проблема производительности факторов, в первую очередь – труда и капитала. При разработке СНС используется концепция дохода, разработанная Д.Хиксом. Доходом считается максимальная сумма денег, которую индивид может израсходовать на покупку товаров и услуг, не делая себя беднее, то есть, не уменьшая своего накопленного богатства и не принимая на себя финансовых обязательств. Такая концепция представляет доход как распределительное явление. Тем не менее, отражение вклада факторов производства в создание стоимости остается открытой проблемой. Она восходит к работам Я.Тинбергена и Р.Солоу, взгляды которых были развиты Д.Йоргенсоном, Ц.Грилликсом и Э.Дивертом. В настоящее время это сложные концепции, объединяющие теории фирмы, индексов и национальных счетов. Они признаны и используются не во всех странах. Казахстан также не публикует результаты оценок факторной производительности.

Таким образом, можно сделать заключение об ограниченной пригодности статистических разработок для регулярного прогнозирования инвестиционной деятельности. Требуются значительные усилия по выдвиганию гипотез, преодолевающих недостаток статистически полученных тенденций и пропорций. Кроме того, даже предварительные результаты содержательных аналитико-статистических работ получаются обычно с интервалом не менее 3 месяцев. Поэтому на фондовом рынке и в практике оценок по инвестиционным проектам сохраняется высокая роль технического анализа в ущерб анализу фундаментальных факторов. Однако, технический анализ в принципе не способен обеспечить прогнозирование экономической цикличности.

Помимо инвестиционной деятельности в экономической теории имеются и другие нерешенные проблемы. Например, рассуждения о произведенном и использованном ВВП, как об одном и том же предмете не имеют достаточного основания. Этот вывод не просто результат наблюдения фактических расхождений между методами счета ВВП, непременно получаемых в статистике.

Произведенный ВВП есть результат вычитания из валового выпуска промежуточного (произ-

водственного) потребления и добавления некоторых финансовых показателей. Таков он по определению. А по смыслу это расчет начисленной в течение года (или иного периода) добавленной стоимости. Эта стоимость не вся получена за данный период «касовым методом».

Использованный ВВП, напротив, считается как сумма потребления, накопления и сальдо экспорта-импорта. Это не стоимости, а конкретные товары и услуги, которые приобретались не только за деньги текущего года, но и за деньги предыдущих периодов. По части экспорта и импорта также как и в производном ВВП, производится начисление.

Учитывая различие методов счета и различную роль денег, а также кредитование всех компонентов используемого ВВП, которое отклоняет эти компоненты от равновесного состояния, можно заключить, что между произведенным и использованным ВВП просто не может быть достаточно точного соответствия. Иначе говоря, точное соответствие может быть только редкой случайностью. Вместе с тем, **все макроэкономические модели построены как раз на равенстве произведенного и использованного ВВП** (постулированном Домаром).

Различные симуляционные и статистические методы, заложенные в моделях и прикладных компьютерных программах МВФ, ВБ и других международных организаций, рекомендованных для развивающихся стран (RMSM-X, THRESHOLD 21, FPF, CGE, SSM, Maxmin, Eviews) пригодны на отдельных участках циклической траектории, но мало действенны в критических точках.

Вывод. Методы статистического моделирования и прогнозирования макроэкономики основаны на спорных гипотезах, предполагающих строгое равенство показателей там, где его быть не может. Это ведет к искаженным представлениям (о полной занятости) таких производственных факторов, как сбережения, накопление и основной капитал. Согласно экономическим теориям неполная занятость возможна лишь для труда (признание неизбежности безработицы Кейнсом). На деле **неполная занятость свойственна всем производственным факторам без исключения**. Без перехода на принципиально новые модели невозможно наблюдать и своевременно предвидеть особенности экономической цикличности.

Глобальный отток зарубежных займов из банков, рост цен на продовольствие, замедление строительства, в первую очередь, жилищного, начались еще во втором полугодии 2007 года. Основное содержание, суть глобального финансового кризиса, начавшегося в 2007 году, состоит в резком сокращении доверия к рынкам сбережений (вложений в форме валюты, облигаций, акций, ликвидных товаров и производных от них инструментов). В течение последнего года особенно быстро снизилось качество производных инструментов, что привело к убыткам от обесценения. Кроме того, не денежные корпоративные активы стали более рискованными и менее доходными, что сократило ликвидность западных финансовых организаций. Уже в течение года они стремятся вернуть депонированные собственные средства, собрать все доступные заемные активы во

избежание банкротства. Это удается не всем, даже крупнейшим и опытнейшим корпорациям.

Неспособность традиционных рынков сбережений США и Европы удовлетворить глобальный спрос в качественном и количественном отношении требует быстрой диверсификации активов по другим фондовым рынкам (в первую очередь – азиатским). Одновременно, вследствие «чистки активов» на американских фондовых рынках, финансовые инвесторы (особенно арабских стран, Азии и Европы) предпочитают покупки нефондовых активов, включая инвестиции в капитал наиболее ликвидных корпораций развивающихся стран. Во второй половине 2008 года на фондовых рынках США и Европы наблюдался наплыв оффшорных денег, (часть которых потребовалось «отстирать»). Ранее США по принципиальным соображениям препятствовали этому, но в условиях рецессии финансовым и политическим администраторам не до принципов...

Ситуация 2008 года некоторыми чертами напоминала «азиатский кризис», когда в результате потерь от переоценки плохих активов японские финансовые организации фактически были вынуждены покинуть первую двадчатку финансовых корпораций. Можно предвидеть, что в дальнейшем нечто подобное будет происходить с американскими, европейскими и азиатскими финансовыми корпорациями, которые специализировались на инвестиционной деятельности. Видимо следует ожидать перераспределения финансовой мощи в пользу тех азиатских и европейских компаний, которые в большей степени опираются на государственную поддержку. Соответственно переместятся центры принятия экономических и политических решений.

Главным результатом осени 2008 года стало серьезное разочарование финансовых инвесторов в самой системе глобального рынка сбережений. Опять поднимались проблемы подлогов финансовой отчетности и недоверия к рейтинговым агентствам. Действительно, как вести бизнес с корпоративными фондами, если еще вечером корпорации имели незыблемые рейтинги AAA, но уже на следующее утро во избежание банкротства национализируются?

Финансовый план правительства США (администрации Д.Буша) по спасению американского фондового рынка, предполагавший заимствования 700 млрд. долларов через казначейские бумаги для поддержки ликвидности корпораций, которые фактически национализируются, по масштабам и содержанию уже напоминал меры, принимавшие во время Великой депрессии. Однако даже такие меры аналитики расценивают как недостаточные. Провал монетарной политики ФРС показывает, что рыночные методы для поддержания рынка сбережений более не действенны. Наступает время методов, скорее свойственных директивной экономике. В чем же фундаментальная причина столь глубоких фондовых потрясений?

Быстро меняющиеся соотношения экономического потенциала крупнейших стран и экономико-политических блоков привели к накоплению серьезнейшего дисбаланса. **Рынок сбережений остался «на западе», а реальные активы, приносящие денежные потоки, передвинулись «на восток», причем в юрисдикции правительств, которые не склонны использовать эти сбережения на фондовом рынке в полном объеме.** В частности, БРИК

нужны инвестиции, а не сбережения. В этих государствах политически и экономически более сильны правительство, нежели частные корпорации, действующие по обычаям «западного мира».

Призывы принимать совместные меры для преодоления спада (в том числе и в формате G20) не возымели действия. Фактически каждая страна начала осуществлять собственную контрциклическую политику. В первую очередь предпринимаются меры по спасению национальной валюты, в которой номинированы сбережения, долги и фискальные нормы. Этим заняты не только крупные страны, но и экономические блоки, хотя и с меньшим успехом (например, в зоне Евро). Одновременно наблюдается возрождение попыток создания региональных валют (например, динар в зоне Персидского залива или боливар в Центральной Америке).

Уже более года прошло с начала глобального кризиса и теперь нет сомнений, что рецессия продлится еще не менее года (вероятнее – два года). Зарубежные эксперты допускают возможность следующего сценария – глубокого спада:

- Ослабление межбанковских и межкорпоративных отношений приведет к замедлению экономического роста по всему миру,
- Чрезмерная волатильность валют осложнит международную торговлю и иностранные инвестиции,
- Снижение производства, занятости и спроса приведет к перепроизводству товаров длительного пользования (мебель, бытовые приборы, автотранспорт),
- Страны, специализирующиеся на производстве инвестиционной продукции (инжиниринг и оборудование) будут иметь сравнительно большие проблемы,
- Спрос на сырье и металлы в целом снизится, хотя по отдельным товарным группам, способным стать подспорьем на рынке сбережения, спрос может несколько возрасть (например, на золото и платину),
- Доллар и казначейские облигации, номинированные в долларе, обесценятся вследствие всеобщего нежелания рефинансировать американские суверенные и корпоративные долги,
- Для сохранения глобального валютного рынка и структуры платежных балансов вслед за долларом будут девальвироваться (хотя и более плавно) все основные валюты,
- Вслед за инвестиционными банками и компаниями наступит очередь компаний, управляющих активами, хеджевых и пенсионных фондов,
- Обесценение доллара вызовет отток денег из универсальных банков – сначала по кредитным карточкам и с текущих счетов, затем с платежных карточек, а потом и со срочных депозитов,
- Высокая инфляция создаст ценовые «ножницы»: между дешевеющим сырьем и дорожающими готовыми продуктами, что ухудшит финансовое состояние корпораций в ряде сырьевых отраслей,
- В связи с ослаблением и перепрофилированием ведущих (в первую очередь – американских инвестиционных) банков изменится механизм ценообразования по срочным сырьевым контрактам.

Вывод. Рецессия с большой вероятностью будет происходить в форме «эффекта домино», когда за одним пережитым потрясением будет следовать другое потрясение в сфере финансов и международной торговли.

2. Рецессия в Казахстане

Казахстан относится к группе средних по размеру стран, наиболее подверженных экономической цикличности. Если 2008 год закончился с небольшим ростом ВВП, обеспеченным нефтегазовой промышленностью, транспортом, связью и другими услугами, то в 2009 году единственно возможным фактором роста останется нефтегазовый сектор, причем цены на его продукцию существенно снизятся (примерно в 3 раза по сравнению со среднегодовой ценой 2008 года).

Впервые за всю историю в 2009 году Казахстан столкнется с последствиями дефляции. Дефлятор ВВП будет ниже 80% (возможно – 70%). Сократится база налогообложения, в первую очередь – КПН, что при сниженных ставках налогов и таможенных пошлин приведет к сокращению поступлений в Государственный бюджет и Национальный фонд. Рост курса доллара (девальвация тенге) будет частично купировать последствия дефляции, но ослабит позиции (структуру обязательств и капитала) БВУ.

Одновременно будет идти (реальное) обесценение накопленных валютных активов Национального Банка и Национального фонда. Ориентировочно, в результате обесценения доллара США, в котором номинированы и закедированы основные активы, за 2009 год может быть утрачено до 15-30% от суммы, оставшейся после использования 10 млрд. долларов на поддержку экономики по плану совместных действий Национального Банка, АФН и Правительства (то есть до 6 млрд. долларов). Примерно в таких же размерах возможны потери от обесценения золотовалютных резервов Национального банка. Кроме того, часть активов может быть истрачена на стабилизацию курса тенге и контроль внутренних цен.

Национальные компании, а также крупные казахстанские экспортеры не смогут поддерживать прежний уровень ликвидности вследствие глобальных проблем спроса, спада цен и инфляции. С учетом ухудшения качества портфеля инвестиционных проектов они утратят прежние рейтинги и попадут в худшие условия по внешнему финансированию. С осени 2008 года проводятся меры по ужесточению бюджетной экономии национальных корпораций, что негативно отражается на деятельности казахстанских подрядчиков и поставщиков из сектора малого и среднего бизнеса.

Произойдет обесценение активов БВУ и пенсионных фондов. Казахские банки еще смогут привлекать азиатские, австралийские и ближневосточные деньги, но на более жестких условиях, учитывая турбулентность мировых финансов. Это будет касаться и сроков, и ставок, и гарантий (обеспечения). Часть зарубежных денег, ранее предназначавшихся на американский рынок сбережений, изменит пункт своего назначения, будет более вкладываться в капитальные активы, чем в займы или облигации.

По бюджетным и концессионным проектам также возрастут риски и сложности осуществления. Так, станет труднее найти банковское кредитование по крупным стройкам, а убеждать пенсионные фон-

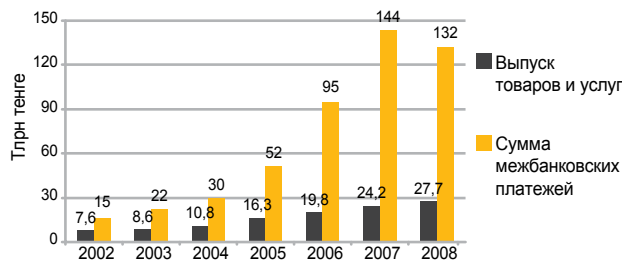
ды на участие в концессиях, особенно по опыту проекта «Шар-Өскемен» придется со все возрастающим участием государства.

В таких условиях Правительству придется намного больше внимания уделять национальным компаниям, которые будут нуждаться в поддержке по своевременной корректировке тарифов, обслуживанию заимствований, финансированию инвестиционных проектов. Думается, одним из приоритетов Фонда стрессовых активов должно быть участие в санации национальных компаний, поскольку от них в первую очередь зависит экономический тонус Казахстана.

Вывод. В краткосрочном периоде дефляция на фоне спада производства приведет к резкому сокращению инвестиционных ресурсов, как в форме портфельных, так и в форме прямых инвестиций. Это касается не только иностранных инвестиций, но и внутренних инвестиций частного сектора. Одновременно ухудшится состояние долга нефинансового частного сектора.

Рисунок 1

Отставание валового выпуска от объема межбанковских платежей



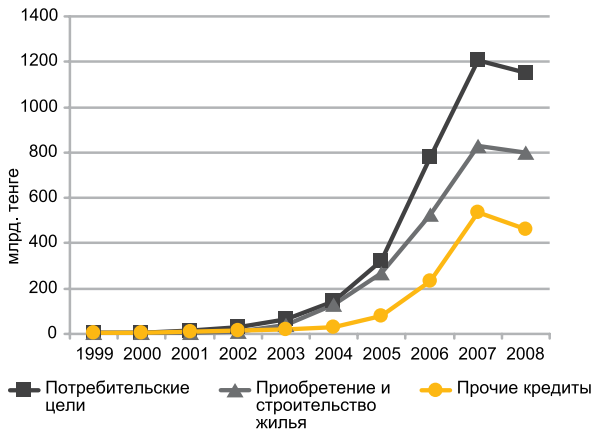
Стратегическим просчетом в экономической политике Казахстана было то, что высокие темпы восстановления экономики после депрессии 1996-1999 годов и развитие цифровых технологий рассматривались как полноценный экономический рост. Стандартная экономическая модель развивающейся экономики, пропагандируемая МВФ и ВБ, предполагала делать акцент на дифференциальные преимущества страны и всемерное раскрытие экономики для рыночных отношений. Практически это вело к эксплуатации потенциала горнодобывающей и перерабатывающей горное сырье промышленности, созданного еще в 70-80-х годах. Сырьевой экспорт должен был покрывать импорт потребительских товаров и инвестиций.

Рост цен на сырье после 2002 года был настолько динамичным, что экономика Казахстана быстро наполнилась избыточными деньгами, несмотря на масштабную стерилизацию со стороны Национального Банка, Министерства финансов и Национального фонда. Если до 2004 года пропорция объема межбанковских платежей к выпуску товаров и услуг не превышала 3, то к 2007 году она достигла 6. Иными словами, половина денежного оборота была никак не связана с созданием добавленной стоимости. Они были использованы на создание финансовых «пузырей».

Одной из основных проблем стало кредитование спроса населения. Экономический рост Казахстана был во многом следствием закачки денег на покупку импортных товаров долговременного пользования, приобретение земельных участков и жилья. Как следствие, **экономический стресс от лопнувших «пузырей» будет сохраняться в среднесрочном периоде.**

Рисунок 2

Кредитование физических лиц



Во-первых, в ближайшие годы банки Казахстана вынуждены будут вернуть излишние деньги за рубеж. Для этого занятые деньги нужно взять у населения и организаций, что будет непросто в условиях спада, безработицы и снижения уровня оплаты труда.

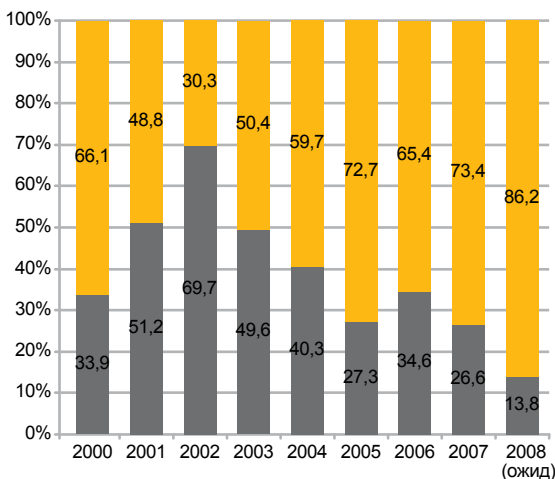
Во-вторых, население уже в 2009 году испытает последствия нехватки лично располагаемых доходов, которые ранее формировались с учетом кредитов (временами – до 10% потребления домашних хозяйств), а теперь – с учетом платежей по обслуживанию кредитов. Снижение суммы лично располагаемых доходов можно ожидать не менее, чем на 15%.

В-третьих, существенно уменьшатся денежные сбережения населения и организаций. Это создаст обстановку дефицита ликвидности в банках.

Начиная с 2003 года, цены (как внешние, экспортные, так и внутреннего рынка) определяли все большую часть произведенного ВВП. Однако, рост цен уже не способствовал существенному стимулированию роста выпуска, ни для внутреннего рынка, ни для экспорта. Экстенсивные в своей основе производства не могли дальше наращивать и даже сохранять уровень использования существенно изношенных мощностей.

Рисунок 3

Вклад факторов в прирост ВВП



В совокупности с сокращением производства, спад цен на экспортные товары и трудности финансового сектора вызвали кризис в 3 квартале 2008 года. Начиная с 4 квартала, экономика Казахстана перешла в фазу спада производства. Время начала, ценовые и финансовые условия казахстанского кризиса, по большей мере, определялись глобальными причинами. Вместе с тем, особенности протекания экономического кризиса и спада в Казахстане задавались внутренними причинами.

В отличие от стран «золотого миллиарда» экономический кризис для развивающихся стран не приобретает форму катастрофических потрясений на фондовом рынке. Слишком малоразвиты рынки сбережений и портфельных инвестиций. Также и рынок жилья, кредитование ипотеки, задолженность по потребительским кредитам имеют на порядок меньшее значение для Казахстана, чем для экономик развитых стран. Это локальные проблемы, в основном, г.Алматы и г.Астана. Инвестиционная деятельность больше связана с операциями на первичном и вторичном рынках основного капитала, с капиталоемкими отраслями добывающей и обрабатывающей промышленности, производственной инфраструктуры и сельского хозяйства.

За последние годы наблюдалась тенденция снижения доли инвестиций в собственность казахстанского частного сектора при растущей доле инвестиций в иностранную собственность и государственную собственность. В самом невыгодном положении оказался сектор выпуска товаров для внутреннего рынка, лишенный доступа к дешевым и долгосрочным источникам финансирования. При этом заметно закрепление источников инвестиций за формами собственности. Так, государственная собственность «самоинвестировалась» через государственный бюджет и имела крайне мало инвестиций за счет собственных средств.

Напротив, частная собственность инвестировалась за счет собственных средств, но в последние годы нарастали размеры банковского кредитования, что повышало инвестиционные риски. Намного больше кредитами стали пользоваться также и иностранные собственники, которым было явно недостаточно ресурсов из главного источника - иностранных инвестиций. Из следующей таблицы видно, как ухудшалась структура источников финансирования инвестиций.

Таблица 1

Структура источников финансирования инвестиций в основной капитал

проценты

	Всего инвестиций	Собств. средства	Гос. бюджет	Иностр. инвестиции	Другие займы
2007 год					
В целом	100,0	48,8	15,8	18,4	17,0
Государственная собственность	100,0	2,7	94,9	2,0	0,3
Частная собственность	100,0	76,3	0,5	1,8	21,4
Иностранная собственность	100,0	18,4	0,0	63,8	17,8
2006 год					
В целом	100,0	56,7	13,1	20,2	10,1
2005 год					
В целом	100,0	56,1	11,7	23,9	8,3

	Всего инвестиций	Собств. средства	Гос. бюджет	Иностр. инвестиции	Другие займы
2004 год					
В целом	100,0	64,3	11,4	17,7	6,7
2003 год					
В целом	100,0	59,8	12,4	21,7	6,2
Государственная собственность	100,0	10,9	77,1	11,9	0,2
Частная собственность	100,0	84,0	1,4	5,7	9,0
Иностранная собственность	100,0	24,8	0,0	72,9	2,3

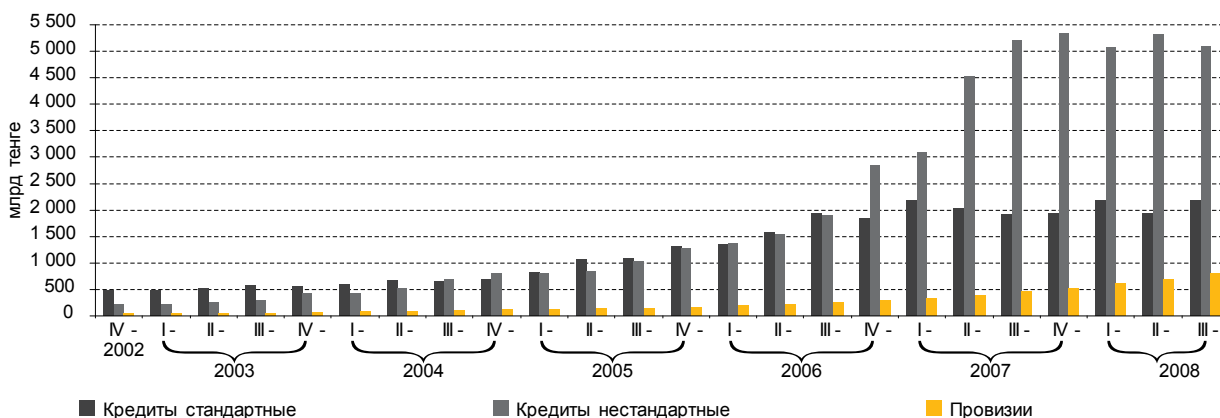
К 2007 году резко уменьшилась доля собственных средств, которые замещались заемными средствами. Экономика явно «перегрелась» и взяла масштаб инвестирования за пределами собственных возможностей. Как ни покажется странным, но только государственный сектор был удовлетворительно сбалансирован по источникам.

Негосударственные инвестиции были слишком дорогими, чтобы инвестиционная деятельность могла дальше оставаться эффективной и продолжаться при подобном экономическом механизме. В первую очередь ценой и сроками предоставления заемных средств объяснялся интерес частного сектора к софинансированию со стороны государственных институтов развития.

Одновременно был превышен предел осмотрительного инвестирования в казахстанскую экономику. Дорогое кредитование, да еще под спорные или сомнительные концепции бизнеса, в течение двух лет превратило большую часть зарубежных займов в чистый доход девелоперов и незавершенные проекты, которые будет невозможно реализовать в среднесрочном периоде. Незавершенное строительство составляет (по предварительным оценкам) свыше 30% стоимости основного капитала на конец 2008 года.

Рисунок 4

Снижение качества кредитного портфеля БВУ (без межбанковских кредитов)



В числе инвестиционных проектов, не способствовавших росту эффективности основного капитала Казахстана, не только престижное жилье, но и целая серия промышленных предприятий. Например, построены трубные заводы, мощности которых практически незагружены, завод биоэтанола, который при современных ценах на сырье трудно расценивать как эффективную замену горючего из углеводородов.

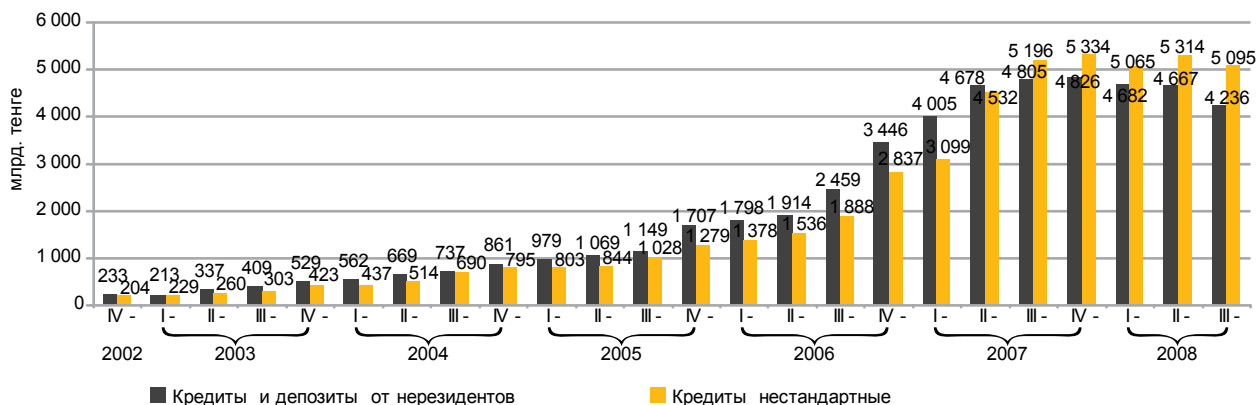
Инвестиции в основной капитал с каждым годом приносили все меньшую отдачу. Во-первых, часть инвестиций была вложена в объекты неторгуемых секторов, не приносящие денежного дохода (например, комплекс знаковых сооружений Астаны), или прино-

сящие символическую отдачу (например, железнодорожная ветка Хромтау-Алтынсарина). Во-вторых, инвестиции в сферу услуг увеличили количество бань, кафе, ресторанов, бутиков и т.д., но, сами по себе, не увеличили денежный поток от сферы услуг. По мере углубления спада эти объекты теряют ценность и как точки прибыли и как залоговое обеспечение.

В-третьих, значительные кредитные ресурсы были привлечены для инвестиций в земельные участки и иные спекулятивные операции в сфере основного капитала. После того, как лопнули спекулятивные «пузыри» по земельным участкам и жилью, обнаружилось макроэкономические последствия бума 2004-2007 годов.

Рисунок 5

Нестандартные кредиты и задолженность БВУ нерезидентам



К началу 2009 года в сомнительные по возвратности долгосрочные кредитные операции были вовлечены суммы, превышающие объем зарубежных заимствований БВУ. Более того, по мере снижения внешней задолженности БВУ (по мере возврата иностранных кредитов, депозитов и погашения облигаций) все более растет разрыв между нестандартными кредитами и внешними долгами. Иными словами, банки все больше ставят под угрозу доверенные им средства резидентов. В настоящее время разрыв между суммой стандартных кредитов и средств резидентов примерно равен сумме уставных капиталов БВУ (8 млрд. долларов).

То, что Правительство Республики Казахстан гарантировало возвратность практически всей суммы банковских вкладов населения, то есть 1,5 трлн. тенге, означает, что оно (добровольно и бесплатно) приняло на себя условные обязательства на сумму практиче-

ски эквивалентную всему собственному капиталу банков на конец 2008 года. Эта сумма составляет почти половину от размера Национального фонда! С учетом тех 10 млрд. долларов, которые выделяются на 1 квартал 2009 года, а также ожидаемого дефицита государственного бюджета при современном уровне цен на экспортное сырье, следует понимать, что фактически **в настоящее время все резервы государства уже задействованы на преодоление спада.**

Наряду с неэффективным инвестиционным процессом, неполным использованием и устареванием основного капитала, циклические признаки заметны и в сфере труда и занятости. Подъем производства, начавшийся с 2000 года, сопровождался быстрым ростом наемных работников. Это позволило поглотить весь прирост трудоспособного населения, снизить безработицу и повысить трудовую активность.

Таблица 2

Численность населения, трудовая активность и занятость за 2000-2007 годы

тыс. человек

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Экономически активное население	7 107	7 479	7 400	7 657	7 841	7 902	8 029	8 228
Наемные работники	3 504	3 863	4 030	4 230	4 470	4 641	4 777	4 973
Самостоятельно занятые	2 697	2 836	2 679	2 756	2 712	2 620	2 627	2 658
Занятые в экономике	6 201	6 699	6 709	6 985	7 182	7 261	7 404	7 631
Безработные	906	780	691	672	659	641	625	597
Экономически не активное население	3 655	3 176	3 155	3 279	3 383	3 477	3 494	3 463
Трудоспособные	10 763	10 655	10 555	10 936	11 224	11 379	11 523	11 691
Население на начало года	14 902	14 866	14 851	14 867	14 951	15 075	15 219	15 397

Заполнение новых рабочих мест шло, главным образом, в промышленности, торговле, общественном питании, строительстве, связи и управлении имуществом. Созданные рабочие места требовали в лучшем случае, рядового уровня подготовки, который могли обеспечивать рынок труда, отечественная система высшего и среднего специального образования.

Вместе с тем, сложилась система занятости, в которой остро ощущался недостаток инженерно-технического персонала и рабочих высокой квалификации. Основная причина состояла в том, что был нарушен принцип оплаты по труду. Офисные работники по различным основаниям получили более высокий уровень оплаты труда, что создало в обществе **неверную трудовую мотивацию.**

Достаточно было попасть в организационную управляющую структуру и продвигаться по должностям, чтобы обеспечить вышесредний уровень благосостояния. По удельному весу работников, занятых в системе государственного и частно-корпоративного управления казахстанская экономика не относится к числу прогрессивных. К 2006 году в реальном секторе начала ощущаться нехватка даже работников рядовых специальностей – строительных рабочих, станочников, механизаторов, пастухов и т.д. Работников различных специальностей стали приглашать из-за рубежа.

Вывод. Пассивная трудовая политика и медленный рост производительности труда внесли свой вклад в снижение эффективности труда и основного капитала и развитие специфических признаков кризиса в Казахстане.

Таблица 3

Связь ВВП, оплаты труда и занятости за 2000-2008 годы

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008 (9 мес)
Валовый внутренний продукт, млрд. тенге	2 600	3 251	3 776	4 612	5 870	7 591	10 214	12 850	11 614
Оплата труда, млрд. тенге	932	1 167	1 237	1 518	1 955	2 508	3 229	4 434	3 678
Доля оплаты труда в ВВП, %	35,8	35,9	32,8	32,9	33,3	33,0	31,6	34,5	31,7
Средняя заработная плата одного работника за период, тыс. тенге	172	208	244	278	340	409	489	630	536
Среднегодовая численность получателей заработной платы, тыс. человек	5 402	5 621	5 073	5 469	5 751	6 135	6 597	7 040	6 865

По данным за 9 месяцев 2008 года можно определить, что сохранялся рост заработной платы, догнавший рост потребительских цен, начавшийся еще в 2007 году. Одновременно происходило сокращение количества получателей заработной платы, то есть организации начали проводить меры по экономии, уже за 9 месяцев приведшие к высвобождению примерно 200 тысяч наемных работников. По итогам 2008 года с учетом различных форм неполной занятости высвободилось, оценочно, до 300 тысяч человек.

Вывод. Мировой финансовый кризис послужил лишь триггером кризиса и спада казахстанской экономики. Причины экономических трудностей коренятся в системных ошибках, совершенных в сфере структурной, инвестиционной и трудовой политики за период 2000-2007 годов.

3. Совершенствование структуры экономики – основа преодоления депрессии

В 2009 году вследствие сжатия спроса и падения цен на зарубежных рынках казахстанский экспорт товаров и услуг сократится более чем в 2 раза – почти на 40 млрд. долларов (по оценкам, примерно до 29 млрд. долларов). Учитывая примерно 10 млрд. долларов, которые придется израсходовать за год на импорт услуг, на импорт товаров останется всего 19 млрд. долларов, то есть примерно на 40% меньше, чем в 2008 году. Это приведет к сокращению инвестиций и товарных ресурсов для потребления.

Вывод. По основным макроэкономическим показателям в результате спада 2009 года Казахстан будет отброшен к параметрам 2003-2004 года. В процессе спада будут отмирать и сокращаться виды экономической деятельности, которые были привнесены искусственно (как например, спекуляции с земельными участками) или «опередили свое время», для которых устойчивый массовый спрос еще не созрел (например, операции населения на фондовом рынке).

В отношении потенциала казахстанской индустрии можно считать установленным фактом торможение роста вследствие недоиспользования потенциала основных средств и недостаточной эффективности промышленных инвестиций. По большинству показателей современная индустрия Казахстана находится довольно далеко даже от уровня 1990 года. Если к тому же принять во внимание, что отрасли, определявшие темпы роста последних лет, уже в основном вышли на локальный пик производства, то **обеспечение поступательного индустриального развития будет представлять одну из наиболее серьезных задач со времени обретения Казахстаном независимости.** Несмотря на то, что кризис в Казахстане представляется в большей мере финансовым, что он был спровоцирован глобальными процессами, его действительной причиной являются нерешенные до сих пор проблемы казахстанской промышленности.

Деятельность государственной системы управления в индустриальном секторе должна быть сориентирована с учетом обстановки на зарубежных рынках, а также ресурсов, которыми располагает государство. В зависимости от оценки приемлемых масштабов вовлеченности государственных организаций в экономические отношения, должны прово-

диться содержательно различные меры отраслевой поддержки промышленности в период рецессии. При выборе чересчур осторожной или недостаточно обоснованной индустриальной политики в фазе спада высока вероятность допустить последующий серьезный застой производства (спровоцировать продолжительную депрессию).

Выводы относительно среднесрочных инвестиционных перспектив Казахстана:

- Во время спада частный сектор и иностранный сектор экономики вынуждены будут сократить свои инвестиционные аппетиты за счет снижения заимствований у банков.

- Большую долю во всех торгуемых секторах будут занимать собственные средства для инвестиций.

- Правительство сможет поддержать частный сектор, если сумеет компенсировать бюджетными деньгами сокращение собственных средств, направляемых частным сектором на инвестиции.

- В среднесрочном и долгосрочном периоде государственные инвестиции должны быть направлены на импортозамещение товаров и услуг.

Мировой спрос на нефть падает впервые за 25 лет. Падение спроса будет продолжаться в 2009 году. Чем глубже падение, тем ниже будет цена. По оценкам экспертов, нефтяники будут устраивать цену в диапазоне 50-70 долларов за баррель. Поэтому **казахстанский экспорт** начнет восстанавливаться только в 2010 году, но **даже в долгосрочном периоде уже не достигнет прежнего уровня в стоимостном выражении.**

Помимо производственных и сбытовых причин условия преодоления спада будут определяться и транспортным фактором. Опыт последних лет показал, что ни транспортная инфраструктура Казахстана, ни транспортные условия соседних стран еще не готовы принимать быстро растущие объемы казахстанского сырьевого экспорта в соответствии с условиями мировой конъюнктуры.

Дело в том, что на условия транспортировки влияют не столько пропускная способность коммуникаций (трубопроводов и железных дорог), сколько состояние терминальных пунктов: зерновых и нефтеналивных терминалов, таможенных переходов и т.д. Они должны не просто обладать пропускной способностью, но и иметь значительный резерв для пиковых нагрузок, например, для перевалки зерна. Поскольку Казахстан зависит от терминалов, находящихся за рубежом, которые обрабатывают казахстанский экспорт во вторую очередь, условия транспортировки определенно не способствуют быстрому росту экспорта.

Кроме того, достаточно неопределенными остаются и среднесрочные условия политической стабильности по маршрутам казахстанского сырьевого экспорта. В частности, Украина (которая подорвала доверие к себе авантюрой с российским газом) и Грузия (которая начала процедуры выхода из СНГ) еще далеки от политической стабильности.

Наконец, транспортировка потребует специальной техники, которую предстоит приобрести. Например, для железнодорожных отправок зерна, муки, мяса, растительного масла и т.д. нужны специальные вагоны (рефрижераторы, хопперы, цистерны и др.). До сих пор недостаток в специализированном подвижном

составе покрывался за счет фрахта в соседних государствах, которые предоставляли специальные вагоны после экспорта собственной продукции.

Однако в перспективе даже и такие возможности могут быть утрачены. Например, результаты 2008 года показали, что если Украина и Россия смогут стабильно увеличивать экспорт продовольствия, то для Казахстана резко ухудшатся условия фрахта, как по количеству предоставляемых вагонов, так и по срокам и расценкам. Но тогда продовольственный экспорт не сможет играть роль альтернативы экспорта углеводородов.

Вывод. *Наращивание экспорта предполагает не только инвестиции в экспортные отрасли, но и инвестиции в транспортную и сбытовую инфраструктуру. Развитие надежной экспортной деятельности станет долгосрочным инвестиционным процессом, который неизбежно должен приобретать планомерный характер. Следует осознавать, что в среднесрочном периоде для Казахстана начнут меняться условия и экономическое значение экспортной деятельности. Экспортные отрасли перестанут быть «дойной коровой», захлестывающим денежным потоком. Соответственно, пока не будет диверсифицирован экспорт, понизится и инвестиционная привлекательность Казахстана.*

Условие ограниченности ресурсов диктует необходимость фокусирования деятельности государства в отраслях инфраструктуры, которые поддерживают выявленные конкурентоспособные торгуемые сектора. В течение ближайших 7-8 лет Казахстан, вместе с другими странами мира, в первую очередь – партнерами по СНГ, должен преодолеть так называемый «инвестиционный барьер» в неторгуемых секторах, связанный с необходимостью обновления коммунальной инфраструктуры, жилых зданий, производственных помещений, транспортной инфраструктуры, электроэнергетики.

Если этого не сделать, то в самое ближайшее время неизбежно нарастание количества и масштабов чрезвычайных ситуаций и техногенных катастроф. Особенно это будет опасно для стабильности общества и государства в период экономической депрессии. До сих пор не существует официальных (реальных и обоснованных) оценок потребностей вложений в восстановление и развитие основного капитала до уровня достаточного для поддержания экономического роста. Проведенные исследования показали, что на период до 2015 года Казахстану потребуется 280-300 млрд. долларов инвестиций для поддержания удовлетворительного роста и преодоления наиболее очевидных последствий запредельного износа основного капитала.

Другим важным условием выхода из депрессии является поиск механизмов расширения зоны конкурентоспособности торгуемых секторов. Практика жилищного рынка показала, что «кредитный разогрев» спроса не может быть компонентом долгосрочной торговой политики. Стимулирование спроса должно быть умеренным и контролируемым. Вероятно, наилучшим способом повышения конкурентоспособности может служить сбалансированная инвестиционная политика, создающая ясные представления участников инвестиционного процесса о размерах внутреннего рынка инвестиционных ресурсов и возможностях вытеснения импортной или менее качественной отечественной продукции из отдельных сегментов.

Постепенное сокращение прямого участия государства в коммерческих проектах, в торгуемых отраслях неизбежно в долгосрочной перспективе. Вместе с тем, в среднесрочной, а тем более, в краткосрочной перспективе **выход организаций с государственной собственностью (в первую очередь, институтов развития) из уже начатых инвестиционных проектов не может быть произведен без имущественных и моральных потерь**, как для государства, так и для его партнеров из частного сектора. Для эффективного выхода из проектов торгуемых секторов требуется создание условий и выбор подходящей конъюнктуры, обеспечивающей продолжение деятельности организаций, ранее поддержанных государством, в конкурентных условиях. В частности, государство в состоянии обеспечить более полную загрузку мощностей и заказы со стороны национальных компаний по тем проектам, которые находятся в поле его контроля.

Вывод. *Государство должно активно пользоваться участием в проектах торгуемых секторов для установления новых кооперационных связей, развития импортозамещения, осуществления технически сложных проектов. Поспешное избавление институтов развития от ответственности за развитие реального сектора и поддержки его в период спада лишь углубит экономические проблемы и лишит экономику Казахстана опорных точек для экономического роста.*

В течение 2008 года обозначился акцент государственной экономической политики на долгосрочное развитие потенциала высокотехнологичного сельского хозяйства и смежной с ним промышленности. Суть «продовольственного сценария» состоит в том, что Казахстан способен по земельным угодьям, климату, трудовому и технологическому опыту обеспечить продовольствием население, многократно превышающее современные 15 млн. человек. Эти возможности эксплуатируются уже полвека и подтверждены практикой.

Еще 25 лет назад Казахстан был крупным экспортером наиболее ценных продуктов – твердой пшеницы и мяса, располагавшим мощной индустрией АПК. С тех пор сырьевой потенциал сократился примерно в два раза, сельскохозяйственное машиностроение практически утрачено, химия минеральных удобрений мало востребована, а мощности по переработке агросырья – незагружены. Деградировала вся инфраструктура села – от электроснабжения и ремонта техники до агрономии и ветеринарии.

Дефекты отраслевой структуры производства продовольственной продукции Казахстана в последние годы компенсировались за счет импорта продовольствия. **В последние годы международная торговля продовольствием становится острым политическим процессом, угрожающим целостности государств и выживанию народов.** Обеспеченность продовольствием для большинства стран становится «национальной идеей», а экспорт – показателем экономической мощи. В настоящее время продукция машиностроения все более перебазируется в развивающиеся страны, а производство продовольствия наращивается в развитых странах (вариант парадокса Леонтьева).

Особенностью современного глобального продовольственного рынка является то, что одновременно повысился спрос как на зерно (со сторо-

ны наиболее бедных стран-потребителей), так и на мясо-молочную продукцию (в первую очередь - со стороны БРИК). Симптоматично, что импорт продовольствия находится в прямой зависимости от политической стабильности государств (например, в последние годы Ирак – один из крупнейших импортеров). Рост мировой нестабильности сокращает выпуск продовольствия и продовольственные запасы (например – в США). С учетом биотопливного потребления, химической зараженности продовольствия и недоверия к генетически измененной продукции это означает, что на систематически сокращающиеся ресурсы традиционного продовольствия и аграрного сырья предъявляется непрерывно возрастающий спрос. Поэтому цены на высококачественное продовольствие (биологически и химически чистое) будут расти в долгосрочном периоде, причем качественная животноводческая продукция, имеющая более длительный производственный цикл, будет дорожать ускоренными темпами.

Ключевым направлением продовольственной безопасности Казахстана является ускоренное развитие производства экономических и сбалансированных по составу кормов – основной по тоннажу продукции агропромышленной отрасли. Только на этом пути возможно наращивание товарного выпуска мяса, птицы и рыбы. Корма – это не только зерно, сколько овощеводство, картофелеводство, сеяные травы и биологические добавки. Поэтому центральная часть долгосрочной стратегии на селе – наращивание кормового баланса и сельскохозяйственной микробиологии.

Вывод. *Нужно радикально изменить структуру посевных площадей и добиться наращивания индустриального выпуска высококачественных кормов. В условиях Казахстана для поддержания стабильного продуктивного стада (а также снижения себестоимости сельскохозяйственной продукции в целом при повышении рентабельности) требуется вернуться к государственной политике, нацеленной на создание и поддержание полугодовалого запаса кормов (в зависимости от региональных условий).*

Опыт предыдущего развития и прогнозы на будущее показывают, что **возврат к прежней экономике уже невозможен**. Отсюда вытекают требования к краткосрочным мерам по смягчению депрессии:

1. Искусственный «разогрев» какого-либо сектора экономики (например, жилья или сельского хозяйства) ведет к неминуемому кризису отрасли. Инвестору нужны долговременные рыночные стимулы (в первую очередь – спрос), а не просто дешевые инвестиции.
2. Поддерживая только средний и крупный бизнес в период кризиса, можно помочь владельцам сохранить собственность, но нельзя обеспечить экономическую эффективность. Кроме того, малый бизнес без поддержки уйдет в «тень» и уведет немалые деньги из банковского оборота.
3. Концентрируясь на инвестиционных объектах Астаны и Алматы, нельзя обеспечить стабильность всего Казахстана. Нужна региональная диверсификация инвестиций.
4. Ключевым вопросом сохранения уровня производства является не количество денег, предоставленных экономике, а теснота, на-

дежность, отлаженность экономических взаимодействий между предприятиями.

5. Нельзя обеспечить нормальную инвестиционную деятельность без опоры на собственные средства предприятий (и организаций).
6. Спрос будет определяться не только средним уровнем доходов, но и распределением доходов. Чем большее количество людей может хорошо заработать, тем крепче экономика.
7. Краткосрочные меры следует строить с учетом среднесрочного и долгосрочного развития.

Вывод. *Необходимо развитие Плана совместных действий Правительства, Нацбанка и АФН в следующих основных направлениях:*

1. Ужесточение контроля действующих контрактов природопользования,
2. Стимулирование развития внутреннего спроса,
3. Защита внутреннего рынка от недобросовестной конкуренции,
4. Дополнительная социальная поддержка,
5. Организация кризисного мониторинга и прогнозирования экономической ситуации,
6. Принятие срочных мер по ускорению выхода из зимнего периода в начале 2009 года.

4. Заключение

Подлинная дилемма, стоящая перед политической и экономической элитой современного мира, заключена в выборе, что предпочесть на долгосрочный период:

- А.** Ремонт метаструктуры глобальной экономики с постепенным восстановлением «US-центрического» режима последних двадцати лет.
- Б.** Реконструкция глобальной экономики на основе ее регионализации с изменением характера международной торговли и движения капитала.

Чем дольше продлится растерянность и неуправляемость вследствие глобальной рецессии, тем меньше вероятность выбора и осуществления варианта А.

Независимо от направления вектора глобальных процессов Казахстану предстоит заниматься собственными неотложными проблемами. Нужно как можно скорее выделить организации, составляющие **ядро национальной экономики** и сконцентрировать внимание на их адаптации в условиях среднесрочной рецессии. Определение экономического ядра, как совокупности казахстанских организаций, осуществляющих деятельность в рыночных условиях, но жизненно важных для функционирования социальной сферы и государственного управления даст ключ к решению вопросов занятости, оживления спроса и преодоления депрессии.

К экономическому ядру относятся все национальные компании, а также другие предприятия, специализированные на агропроизводстве для внутренних нужд, легкой и пищевой промышленности, удобрениях, конструкционных и отделочных строительных материалах, металлообработке, транспорте, связи, геологии, инжиниринге и машиностроении, образовании, здравоохранении, коммунальном хозяйстве.

В первую очередь нужно профинансировать стабильную деятельность организаций, входящих в экономическое ядро, а при необходимости – прак-

тиковать государственные заказы. Также требуется связать государственную поддержку с выявлением и нейтрализацией очагов хронической безработицы. Возможно, потребуется распространить систему государственного заказа на некоторые предприятия экспортных отраслей для их (полного или частично) перепрофилирования.

Краткосрочные меры по смягчению рецессии и преодолению депрессии исходят из невозможности одновременного решения всех экономических

проблем и неизбежности концентрации ресурсов на важнейших направлениях. В процессе решения ключевых проблем от укрепляющегося экономического ядра будет отделяться «шелуха» нежизнеспособных фрагментов казахстанской экономики.

При формировании вышеприведенных подходов большую пользу принесли обсуждения проблем импортозамещения и инвестиционного барьера с Б.Мураталиевым и с К.Садвакасовым, которым автор выражает глубокую признательность.

Резюме:

Рецессияның негативтік салдарының қысқаруы және Қазақстан экономикасының депрессиядан шығуы орта мерзімді перспективада мемлекеттің белсенділігі және құрылымдық саясатына байланысты.

Сокращение негативных последствий рецессии и выход экономики Казахстана из последующей депрессии будут зависеть от структурной политики и активности государства в среднесрочной перспективе.

The reduction of negative recessional results and the overcoming following depression of Kazakhstan economy will depend on the structural policy and governmental activity in the mid-term.

Данные об авторе:

Иванов Леонид Александрович.

Адаптивный механизм прогнозирования процессов в экономике

Г.Аубакирова

Карагандинский государственный технический университет

*Предвидеть значит управлять
Блез Паскаль*

Изменения в отечественной экономике порождают сложные динамические процессы, в связи с чем идентификация её закономерностей аппаратом современной диагностики часто оказывается неразрешимой задачей. В то же время тенденции будущего вырастают из прошлого. Этот факт не стоит игнорировать и он должен отражаться в прогнозной траектории. Налицо явное противоречие, преодоление которого будет способствовать формированию нового взгляда на прогнозирование как упреждающего отражения в вероятностной среде представления об исследуемом процессе в виде траектории, построенной на основе объективных тенденций и субъективных ожиданий.

Являясь обязательным элементом процесса принятия решений и находясь долгое время в тесной взаимосвязи с планированием, в настоящее время прогнозирование оказалось доминантной составляющей этого процесса. Логическим следствием усиления роли прогнозирования в решении задач современного менеджмента стало повышение требований к обоснованности и надежности прогнозных оценок.

Сложность в сочетании с высоким уровнем неопределенности условий, в которых осуществляется производственно-хозяйственная деятельность промышленных предприятий Республики Казахстан, ставит перед прогностикой задачи, решение которых требует совершенствования аппарата прогнозирования.

Все концепции и прогнозные модели управления предприятием направлены, в конечном итоге, на решение конкретных управленческих задач. Ни одна модель не сделает систему управления эффективной, однако она может более или менее эффективно решить управленческую задачу, стоящую перед бизнесом. Различные прогнозные модели эффективного управления, что бы ни говорили их авторы, предназначены, только для определенного круга задач. И выбирать модель следует исходя из понимания той конкретной задачи, что стоит перед бизнесом. Искусство управления заключается в разделении основной задачи на подзадачи и контроле над тем, чтобы эти подзадачи не замыкались в себе, живя своей собственной жизнью, а решали основную управленческую задачу, не допустив конфликта целей и сохранив управляемость бизнеса.

Масштабное внедрение информационных технологий существенно раздвинуло границы и, соответственно, возможности прогнозирования деятельности современного предприятия, придав им приоритетный характер в управлении. Управленческие решения стали более обоснованными, их круг расширился именно за счет измеримого представления деятельности предприятия, позволяющего статистически оценить уже известные и идентифицировать новые явления.

Развивающиеся информационные технологии, цементируя учет и анализ работы предприятия, образуют вместе с ними фундамент различных моделей прогнозирования предприятия и его связей. Прогнозирование процессов предприятия, подкрепленное автоматизацией их деятельности и, как следствие, структурированными в информационных системах массивами статистических данных и достаточно сложными инструментами анализа, превращается в основной инструмент управления. Оно становится наиболее востребованным, поскольку позволяет постоянно идентифицировать новые явления и встраивать их в управление.

Экономико-математическое моделирование и прогнозирование адаптивных задач предприятия позволяет на едином информационном пространстве строить оптимизационные процедуры поиска управленческих решений (например, методами исследования операций). Основное преимущество в том, что предприятия, использующие такие модели, смогут быстро изменять модели своих процессов, обеспечить реализацию гибких стратегий бизнеса, чтобы оперативно и адекватно реагировать на быстро меняющиеся потребности рынка. Кроме того, создается возможность автоматизировать бизнес-процессы в рамках всего предприятия, интегрировать, контролировать и совершенствовать бизнес-процессы, не ограничиваясь рамками отдельных информационных технологий, обеспечить прозрачность процессов для руководителей и акционеров на протяжении всей цепи создания стоимости. Что немаловажно, предприятие получает реальные преимущества перед конкурентами – дополнительную гибкость рабочей среды и экономию времени и средств.

Предприятие не только создает основу для развития информационных технологий путем исключения из существующих информационных технологий «слабых звеньев» и продления срока службы используемых «старых» приложений. То есть, с одной стороны, открывается возможность максимально полно использовать уже существующие функциональность и данные, а, с другой стороны, создается гибкая среда для реализации изменений и внедрения инноваций. Предприятие приобретает адаптивную способность гибкой настройки своих бизнес - задач на настоящие и будущие потребности и снижения стоимости их адаптации к динамичным стратегиям бизнеса.

Для прогнозирования экономических процессов часто используют адаптивные модели, как эффективный инструмент краткосрочного прогнозирования, который расширяет прикладные возможности современной прогностики. Модель с трехуровневой структурой получается из модели с двухуровневой структурой путем добавления блока идентификации среднесрочной тенденции.

Однако их применение предъявляет повышенные требования к возможности этих моделей адекватно отражать динамику прогнозируемых процессов. Достижимая с помощью адаптивных моделей высокая точность создает ложное представление об их высокой адекватности.

Повышение «реальной» адекватности таких моделей связано с совершенствованием структуры и логикой построения адаптивного механизма. Адаптивная модель положена автором в основу разработанной концепции управления развитием предприятия, предполагающей применение адаптационного механизма с регулируемой структурой и выбор организации и регулирования процессов развития в зависимости от характеристик динамичности и неопределенности среды.

Поскольку моделирование прогнозных оценок будущего состояния процесса дает наилучший результат только в тех случаях, когда модель в полной мере отражает как природу процесса управления, так и специфику деловой среды, то для выяснения природы управления определяется его взаимосвязь с характеристиками деловой среды. В рамках данной концепции прогноз строится с использованием фактографических данных и с учетом субъективных ожиданий на основе принципа адаптивного распределения доверия к данным разной природы.

При этом заданные показатели качества управления (например, уровни гибкости и оперативности реагирования) при нерегулируемости функций и структуры системы управления обеспечиваются лишь в краткосрочном периоде и при низких оценках параметров среды. При средних и высоких оценках требуется изменение структурных характеристик состава и взаимосвязи элементов с усложнением управляющей подсистемы для компенсации неполноты данных о факторах среды и свойствах объекта управления по принципу внешнего дополнения. Необходима трансформируемая подсистема, регулирующая отклонение показателей качества процессов управления развитием и эффективности функционирования предприятия от заданных нормативов.

Действие принципа устойчивости системы управления в концепции означает, что величина отклонений показателей, несоответствующая установленным нормативам или планам, экономически нецелесообразна. При этом регулирование целевых показателей должно содействовать такой адаптации системы управления к воздействиям среды, при которой сохраняются её целостность и стратегии развития предприятия в долгосрочном периоде. Стабильность таких существенных свойств может обеспечивать адаптационный механизм с возможными регулированием структуры и состава функций управляющей подсистемы предприятия (рисунок).

Адаптивный механизм включает элементы и подсистемы, минимизирующие дисбаланс целевых характеристик стратегических альтернатив управления развитием промышленного предприятия. Для

его формирования используются: методы оценки параметров среды, ресурсы системы управления развитием, информация о начальном уровне качества управления; методы и процессы адаптации управляющей подсистемы предприятия на основе правил регулирования механизма, принятия решений о целях развития по принципам и критериям выбора структуры и функций управления в алгоритме регулирования дисбаланса целевых характеристик; методы планирования, оценки результатов и отклонений фактических показателей качества и эффективности управляющей подсистемы от плановых.

Для эффективной реализации процессов регулирования адаптивного механизма формируется представление о взаимосвязи экономических и управленческих факторов устойчивости системы управления методами экономического анализа результатов применения специальных функций управления. С помощью адаптивной модели обосновывается выбор полезности результатов в кратко- или долгосрочном периодах либо интегральной эффективности системы управления развитием, обеспечивающей компромисс соответствующих целевых характеристик стратегических альтернатив.

Применительно к адаптивному механизму условие компромисса основывается на предельной норме замещения результатов его функционирования (например, минимальной вариабельности уровня адаптивности предприятия в долгосрочном периоде результатом «нормативный уровень эффективности в краткосрочном периоде»). По сути, такая норма – это определенная величина одного вида полезности результата, от которого приходится отказываться ради другого вида полезности.

Лучше использовать ресурсы на рациональное сочетание того и другого эффекта. Поэтому в разработанной автором модели экономической оценки адаптационного механизма обосновывается компромиссный критерий минимума интегральных затрат и потерь для сохранения устойчивости системы управления в долгосрочном периоде при эффективности предприятия в краткосрочном периоде не ниже среднеотраслевого уровня.

Прогнозирование экономических процессов предполагает определение экономико-управленческих факторов качества управления развитием предприятия, разработку принципов формирования и регулирования адаптационного механизма, выявление главных характеристик факторов, влияющих на устойчивость системы управления предприятием и обеспечивающие ее целостность в долгосрочном периоде. Для внешних факторов это сложность, динамичность, неопределенность и цикличность изменений, для внутренних – величина дисбаланса целевых характеристик стратегических альтернатив управления развитием.

В целом, проведенное исследование позволило сделать вывод, что циклический характер процессов, протекающих на промышленных предприятиях Республики Казахстан, определяет необходимость их адаптации к параметрам среды по этапам цикла изменений качества управления развитием. Речь идет о формировании регулируемого адаптационного механизма - функциональной адаптации - стабильности состояния - бифуркации и структурной адаптации - устойчивом развитии в мегасистеме «природа - трудовые ресурсы - промышленность».

Адаптивный механизм в системе управления развитием предприятия



Апробация адаптивной модели в приведенном механизме проведена автором на статистических данных о работе промышленных предприятий Республики Казахстан в период с 1999 по 2007 гг. - ЗАО «Карагандинский машиностроительный завод им. Пархоменко», завода по ремонту горно-транспортного оборудования (РГТО), завода нестандартного оборудования и малой механизации (НОММ) и Энергозавода УД АО «АрселорМиттал Темиртау», Карагандинского литейно-машиностроительного завода (КЛМЗ) корпорации «Казахмыс», завода металлоконструкций (КЗМК) ОАО «Имсталькон», ЗАО Степногорский подшипниковый завод (СПЗ) холдинга «Европейская подшипниковая корпорация».

Полученные оценки показывают лучшую динамику и результаты развития предприятий, максимально использующих резервы развития по структурно-революционному типу процессов. На предприятиях с низкими показателями качества управления (при доминировании процессов консервативной самоорганизации и контроля, дисбалансе стратегических альтернатив) выявлены резервы повышения качества управления.

В матрице портфельного анализа предложенная корректировка параметра «относительная доля рынка» с учетом выявленных высоких показателей качества управления позволяет, например, позиционировать ЗАО Степногорский подшипниковый завод (СПЗ) холдинга «Европейская подшипниковая корпорация» в категории «звезда» (несмотря на низкую занимаемую долю рынка велика вероятность достижения лидерских позиций в отрасли).

Применение многомерной матрицы выбора стратегий в цикле качества процессов управления развитием дает возможность обосновать

стратегии предприятий с учетом достигнутого уровня адаптивности, этапа цикла развития и конкурентной позиции. Например, для Карагандинского литейно-машиностроительного завода корпорации «Казахмыс» это инвестирование в повышение компетентности персонала и переход к организационной культуре, ориентированной на потребителя, для завода металлоконструкций ОАО «Имсталькон» - создание сети псевдо-рыночных самостоятельных стратегических подразделений.

Полученный результат означает доминирование стратегий эволюционных изменений и обеспечение компромисса в оценках эффективности деятельности промышленных предприятий РК в кратко- и долгосрочном периодах.

Особенность адаптивной модели в том, что её построение основано на модифицированном принципе распределенного во времени доверия к исходным данным процессов различной природы. Необходимость модификации связана с пониманием прогноза как вероятностного суждения о состоянии какого-либо объекта в будущем. Если полностью согласиться с таким определением, то становится понятным, что вероятностное суждение, основанное на единственном варианте или двух-трех вариантах (оптимистическом, пессимистическом и наиболее вероятном) не может дать полного представления о будущем. Модифицированный вариант принципа предусматривает распределение во времени доверия к реальности вариантов возможного развития процессов.

Отличительной особенностью модели является то, что в прогнозный образ будущего включаются эффекты, которые не наблюдались в динамике прогнозируемого процесса. При этом, под прогнозным образом будущего в модели понимается многовари-

антное описание, накрывающее все многообразие будущего таким конечным набором траекторий, вероятностное распределение реализуемости которых имеет высокий уровень правдоподобия.

Оценка уровня правдоподобия играет важную роль в прогнозном образе будущего, и в силу того, что эта оценка относится к будущему, а экстраполяционные возможности исчерпаны многовариантностью, для её получения следует использовать рациональные ожидания. Вероятностное распределение рациональных ожиданий формируется с помощью эконометрической модели множественного выбора.

Рассмотренный в статье подход разрабатывался с целью его применения в ситуациях, когда использование традиционного аппарата прогнозирования экономических процессов является малоэффективным. Поэтому важным моментом совершенствования аппарата, необходимого для его реализации стало создание моделей, расширяющих возможности адаптивного прогнозирования. Это модели с многоуровневой структурой адаптивного механизма, предназначенные для прогнозирования мультитрендовых процессов и адаптивные матрич-

ные предикаторы - модели, обеспечивающие прогнозирование многомерных процессов.

С помощью моделей удается построить «прогнозный образ будущего», понимаемый как множество прогнозных траекторий с вероятностными оценками степени их реальности, распределенными по упреждающему периоду времени.

Теоретические разработки, изложенные в статье, доведены до расчетных процедур и программных продуктов. В качестве инструментов реализации предлагаемых моделей были применены программы с использованием форматов электронных таблиц в операционной среде Microsoft Excel и прикладные программы на языке VBA. Результаты расчетов показывают достаточный уровень адекватности модельного отображения прогнозов реальному состоянию и тенденциям развития.

Таким образом, адаптивная методология формирования управленческих решений позволяет вышестоящим уровням иерархии управления вести мониторинг позиции, целевых (критериальных) установок и принимать более обоснованные организационные и кадровые решения на предприятии в условиях изменяющейся рыночной среды.

Использованная литература:

1. Попов Э.В. и др. Статистические и динамические экспертные системы: Учеб. пособие/Э.В. Попов, И.Б. Фоминых, Е.Б. Кисель, М.Д. Шапот. – М.: Финансы и статистика. 2004.
2. Саймон Г. Теория принятия решений в экономической теории и науке о поведении// Теория фирмы/ Под ред. В.М. Гальперина. - СПб.: Экономическая школа 1995.- С. 54-75.
3. Аубакирова Г.М. Экономико-математическое моделирование прогнозных оценок предприятия. Учебное пособие. Караганда, ПК «Экожан», 2005. 183 с.
4. Клейнер Г.Б. Эволюция и реформирование промышленных предприятий: 10 лет спустя // Вопросы экономики. 2000. № 5. С. 62-74.
5. Томпсон А., Формби Дж. Экономика фирмы /Пер. с англ. - М.: ЗАО Издательство БИНОМ, 2006.
6. Носко В.П. Эконометрика: элементарные методы и границы их применимости, особенности регрессионного анализа временных рядов.- М: ИЭПП, 2006.
7. Орловский С.А. Проблемы принятия решений при нечеткой исходной информации. - М.: Наука, 2003.

Резюме:

Үдемелі серпінділік және анықталмаған ортаның жағдайында өнеркәсіптік кәсіпорынның дамуын басқару бойынша тәсіл ұсынылған. Адаптивтік механизмнің апробация қорытындысы ұйымдастырудың арнайы байланыс жүйесі және кәсіпорынды үрдістік реттеу ретінде келтірілген.

Предложен подход по управлению развитием промышленного предприятия в условиях возрастающей динамики и неопределенности среды. Приведены результаты апробации адаптивного механизма как специальной системы организации связей и регулирования процессов предприятия.

There is suggested an approach to the management of an industrial enterprise development in conditions of growing dynamics and environment uncertainty. There are presented the results of the adaptive mechanism approbation as a special system of organizing relations and regulation of the enterprise processes.

Данные об авторе:

Аубакирова Гульнара Муслимовна – старший преподаватель кафедры «Менеджмента на предприятии» Карагандинского государственного технического университета, д.э.н.

Международная конкуренция и управление международной торговлей

Д. Закирова

Университет «Туран»

До конца XIX века в международной торговле доминировали торговые компании и инвестиционные дома. Ныне в международной торговле доминируют международные компании. Различие между прежними и нынешними лидерами международной торговли заключается в том, что главным направлением деятельности международных компаний являются прямые иностранные инвестиции, т.е. часть своих операций, связанных с проектированием, производством, сборкой, продажей, маркетингом или НИ-ОКР, они осуществляют за рубежом.

Более того, центральные офисы активно осуществляют управление этими инвестициями как единичными операционными комплексами. Это изменило характер международной торговли: значительная часть ее представлена ныне внутренними операциями международных компаний, которые организуют обмен товарами и услугами между своими операционными подразделениями в разных странах, импортируют продукцию своих зарубежных филиалов или экспортируют продукцию для продажи зарубежными филиалами. Международные компании контролируют огромные ресурсы, и некоторые из них обладают активами, превосходящими государственные бюджеты богатейших стран мира. Международные компании играют важную роль не только в своих национальных экономиках, но и в экономиках многих стран, в которых они осуществляют свои операции. Их присутствие оказывает значительное влияние на конкурентное окружение малых и средних фирм, ограничивающих свою деятельность национальными рынками. Качество управления в транснациональных корпорациях имеет последствия, распространяющиеся далеко за границы этих корпораций.

Задачи менеджеров международных компаний со временем изменяются. Ранее основное внимание уделялось управлению крупномасштабным производством и сбытом с целью максимизации выгод от эффекта масштаба. Крупные компании осуществляли зарубежную экспансию в основном для получения рынков сбыта, способных воспринять все возрастающие объемы выпуска.

Однако зарубежные филиалы постепенно становились все более независимыми, что зачастую являлось реакцией на создание правительствами защитных барьеров, препятствующих импорту. Главными задачами менеджеров стали планирование, контроль и административное управление независимыми крупномасштабными зарубежными операциями. После 1960-х годов вновь усилились интеграционные тенденции. Постепенная экономическая интеграция, обеспе-

чиваемая важными соглашениями по международной торговле, развитие международных телекоммуникационных и транспортных систем и технологический прогресс в производстве конечных товаров и комплектующих стали факторами, приведшими к радикальным изменениям структур затрат во многих отраслях и породившими необходимость переосмысления базовых экономических предположений о спросе и предложении в этих отраслях. Стала необходимой и возможной полная перестройка цепочек ценности, включая производство и сбыт. Подобные перестройки обычно проводились с целью использования расширившихся возможностей выбора мест проведения операций по всему миру, повышения эффективности и улучшения приспособляемости к различиям в характере спроса на различных национальных рынках.

Центральной задачей управления на этом последнем этапе развития международного бизнеса является обеспечение высоких уровней интеграции и координации поверх национальных границ. Показательно, что способность решать эту задачу декларируется во многих рекламных изданиях современных корпораций. Например, шведско-швейцарская машиностроительная компания ABB (Asea Brown Boveri) в 1990-е годы публикует свои рекламные материалы под такими броскими заголовками, как «Искусство быть местным во всем мире». Подобная риторика подразумевает сочетание привилегий местных компаний и досконального знания местных условий с глобальным охватом и международными ресурсами, которое используется во благо потребителю. Необходимые для внешнеэкономической деятельности ресурсы не обязательно должны находиться в собственности компании, но могут быть доступными ей благодаря созданию альянсов или совместных предприятий с зарубежными партнерами. Быстрый рост числа совместных предприятий, ставший типичной характеристикой современной деловой жизни, означает, что менеджеры международных компаний всех уровней, для того чтобы быть эффективными в современном изменяющемся деловом мире, должны уметь сотрудничать и обучаться на основе сотрудничества столь же хорошо, как они обучаются на основе конкуренции.

Для понимания значения международной торговли важно уяснить, почему максимальное благосостояние не обязательно достигается тогда, когда местное население обслуживают только местные фирмы.

Основой международной торговли служит закон альтернативных затрат и сравнительных преимуществ. Различные страны несут различные затраты на производство благ, потому что они по-разному наделены тремя традиционными факторами производства: землей, трудом и капиталом. Обмен благами между странами может быть взаимовыгодным и приводить к росту общего благосостояния. Из этого следует, что препятствия международной торговле в форме квот, тарифов и других мер протекционистской политики уменьшают общее благосостояние. Разумеется, временное применение подобных мер при определенных обстоятельствах (таких, например, как защита молодой национальной от-

расли, чтобы она могла достичь зрелости и стать конкурентоспособной на международной арене) оправданно.

Вместе с тем традиционная экономическая теория международной торговли, которая основана на предположении об имобильности факторов производства и в которой игнорируются различия между фирмами в структурах активов, культурах, стилях управления и стратегиях, ныне представляется чрезмерно упрощенной. Портер подчеркивает значение “передовых факторов” производства, отмечая следующие моменты:

- Возрастающая мобильность факторов производства на международном уровне. Услуги труда становятся все более мобильными, о чем свидетельствует широко распространенное явление “утечки мозгов”, когда люди с редкими навыками и знаниями покидают местные рынки труда из-за высоких налогов или низкой ресурсообеспеченности. Мобильность услуг труда на уровне менеджеров высшего звена международных корпораций теперь уже стала нормой. К тому же прозрачность рынков капитала позволяет корпорациям и местным органам власти искать по всему миру источники кредитования на наиболее выгодных условиях.

- Ускорение технологического прогресса. Не успевают распространиться одна технология, как уже на горизонте появляется другая, более совершенная. Технологическому прогрессу “способствуют” фирмы-имитаторы, которые, несмотря на существующие меры защиты авторских прав, ухитряются копировать и улучшать достижения конкурентов. В результате все ускоряющегося технологического прогресса товары, за десятилетие после появления дешевет до настолько, что их приобретение оказывается таким же тривиальным событием, как покупка газеты, и становится возможным получить их бесплатно.

- Сохранение барьеров мобильности, входных и выходных барьеров. Вместе с тем продолжают существовать разнообразные барьеры, препятствующие переходам компаний из одних стратегических групп в другие. Серьезными препятствиями мобильности являются редкие ресурсы, которые трудно или невозможно купить или скопировать, например знания типа “ноу-хау” или такие стратегические активы, как месторождения золота или популярные бранды. Другие барьеры, препятствующие вторжению новичков и существующие во многих отраслях, перечислены Портером в его модели “пяти сил”: доступ к сетям сбыта, эффекты обучения, масштаба и разнообразия, государственное регулирование и т.д. Портер утверждает, что ныне к конкурентным преимуществам приводят только “передовые” факторы производства, наиболее важные из которых следующие:

- Человеческие ресурсы. Особую ценность представляют люди с развитыми управленческими и технологическими навыками.

- Физические ресурсы. По-прежнему имеют значение климат, качество почвы, запасы полезных ископаемых и географическое положение страны.

- Знания. Большое значение для конкурентоспособности имеют образовательная и научно-исследовательская инфраструктура.

- Капитал. Значение финансовой инфраструктуры, обеспечивает доступность стартового и прочего рискованного капитала.

- Инфраструктура. Транспортная система, коммуникационная система, система здравоохранения - все эти факторы, влияющие на качество жизни в стране, могут давать фирмам, дислоцированным в одних странах, преимущества перед фирмами, дислоцированными

в других странах. Интересно отметить, что прогресс в технологиях может приводить к быстрой утрате инфраструктурных преимуществ. Например, распространение мобильных телефонов позволило развивающимся экономикам Китая и стран Восточной Европы обойтись без крупных инвестиций в развитие кабельной связи.

Может показаться, что из классической теории сравнительных затрат следует вывод о неоспоримых преимуществах местных компаний в своих странах перед международными компаниями. Местные компании несут меньшие транспортные расходы, обладают лучшими местными сетями связей, лучше знают местные вкусы и не несут накладных расходов, связанных с международной координацией. Тем не менее на большинстве рынков потребительских товаров доминируют международные компании. К началу 1970-х годов 60 позиций в списке 100 крупнейших экономических агентов мира принадлежали международным компаниям, которые опережали большинство государств. Действительно, некоторые международные компании существуют дольше и более стабильны, чем многие государства. Почему это происходит?

Международные компании - это компании, проводящие часть своих операций за пределами своих стран и конкурирующие на международных рынках. Международные компании выбирают страны для проведения своих операций, учитывая сравнительные затраты, риски и законодательный контекст. Однако международная торговля может вестись различными способами. Можно выделить четыре основных вида международной торговли:

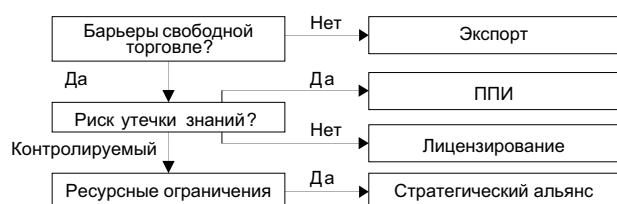
- экспорт,
- прямые иностранные инвестиции (ПИИ) - отличительный признак международных компаний,
- лицензирование,
- совместные предприятия или стратегические альянсы.

Упрощенная теория прямых иностранных инвестиций и других форм деловых операций за рубежом изложена в работе Рагмана¹ и др., из которой заимствовано дерево вариантов для принятия решений о форме внешнеэкономической деятельности, представленное на рисунке 1.

Экспорт является наилучшим выбором, когда торговые барьеры отсутствуют, поскольку удельные затраты могут быть доведены до очень низкого уровня за счет увеличения объема выпуска. Если барьеры торговле существуют для того, чтобы их обойти, необходимо организовать производство за рубежом (т.е. стать международной компанией). Зарубежные производственные активы должны находиться в полной собственности фирмы, если существует опасность утраты конкурентных преимуществ вследствие утечки ценных знаний. Однако при определенных обстоятельствах более предпочтительным может оказаться создание стратегического альянса или организация совместного предприятия.

Рисунок 1

Дерево вариантов



¹ Bartlett and Ghoshal, 1989

Итак, мы живем сейчас в мире, в котором доминируют не национальные фирмы, выбирающие направления деятельности в соответствии со сравнительными преимуществами своих стран в обеспеченности факторами производства, а международные компании, являющиеся едиными корпоративными сущностями, торгующими своей продукцией и проводящими свои операции в различных странах.

Международные компании проводят глобальные стратегии, организуя производство там, где это выгоднее, покупая необходимые ресурсы там, где они дешевле, производя стандартные товары с незначительными вариациями и продавая их по всему миру и приспосабливаясь к местным условиям там, где это необходимо. Современные международные компании используют объединенные базы знаний, формируют единые системы ценностей и приоритетов и используют единые критерии для оценки деятельности. Удовлетворяющие этому определению международные компании могут быть организованы в виде относительно децентрализованных сетей компаний.

Важно понимать, что существует множество способов быть международной компанией. Различные компании в разных отраслях и в разные времена применяли различные международные стратегии. Более того, одна и та же компания может придерживаться различных стратегий на разных этапах своего развития. Наконец, международная компания может одновременно проводить различные стратегии в разных странах, в которых она присутствует. Это разнообразие может ослаблять компанию, обременяя ее раздутой структурой затрат, порождая необоснованное дублирование, затрудняя контроль качества, препятствуя формированию единого имиджа в глазах потребителей и ослабляя ее позиции на переговорах с поставщиками по всему миру. В то же время именно разделение накладных расходов и одинаковое позиционирование на разных национальных рынках может явиться основной причиной успеха компании. Обе стратегии имеют право на существование. Суть в том, что они жизнеспособны в различных контекстах, на разных рынках и в разные периоды.

Таблица 1

Четыре способа быть международной компанией

Организационные характеристики	Мультинациональные	Глобальные	Транснациональные	Интернациональные
Конфигурация активов и способностей	Децентрализованные и самодостаточные на национальном уровне	Централизованные и глобально интегрированные	Источники основных способностей централизованы, остальные децентрализованы	Рассредоточенные, взаимозависимые и специализированные
Роль зарубежных операций	Выявление и использование местных благоприятных возможностей	Осуществление стратегий материнской компании	Адаптация и использование способностей материнской компании	Дифференцированные вклады национальных подразделений в интегрированные глобальные операции
Накопление и распространение знаний	Знания накапливаются и хранятся в каждом национальном подразделении	Знания накапливаются и используются в центре	Знания накапливаются в центре и передаются зарубежным подразделениям	Знания совместно накапливаются и используются всеми подразделениями

Краткие характеристики четырех категорий международных компаний в соответствии с классификацией Бартлетта и Гошала² приведены в Таблице 1. Здесь проведено различие между мультинациональными, глобальными, транснациональными и интернациональными компаниями. Мультинациональные компании трактуют каждый национальный рынок как независимый и лучше всего обслуживаемый дочерней компанией, максимально приспособленной к местным требованиям и условиям. Глобальные компании основывают свое преимущество по затратам на интеграции централизованных масштабных операций. В этих предельно централизованных организациях функции руководства и контроля выполняются в основном центральными штаб-квартирами. Транснациональные компании используют центральные штаб-квартиры для накопления знаний и способностей и их распространения среди бизнес-подразделений, чтобы вся компания получала выгоды от опыта, накопленного в каждой ее части.

В теории международной стратегии имеется разнообразная и не всегда согласованная терминология. То, что Бартлетт и Гошал называют "мультинациональной" компанией, Портер называет "многодомной" корпорацией. Этот термин обозначает организацию, конкурирующую на международном уровне, обеспечивая сильное местное присутствие

благодаря чувствительности и отзывчивости к национальным особенностям. "Глобальные" организации получают преимущества в затратах посредством интеграции операций на глобальном уровне. "Транснациональные" организации используют знания и способности материнской компании в операциях зарубежных филиалов. "Интернациональные" организации обучаются на опыте, накопленном не только в центре, но и в рассредоточенных специализированных подразделениях.

Международная конкуренция не является игрой с нулевой суммой. Один только факт недолговечности преимущества низких затрат на оплату труда свидетельствует о том, что международная торговля обеспечивает значительный рост уровня жизни в развивающихся странах.

Япония, Малайзия, Сингапур и Южная Корея - все эти страны утратили преимущество низких затрат на оплату труда вследствие роста уровня жизни, что привело к вытеснению трудоемких производств в другие страны (например, в Китай и Вьетнам). Правительствам приходится решать политические и экономические проблемы, вызываемые перемещениями международными компаниями своих производств. По-видимому, в долгосрочной перспективе в развитых странах сохранятся только те рабочие места, которые создают большую

² Bartlett and Ghoshal, 1989

сверхприбыль. Немецким автомобильным компаниям BMW и “Мерседес-Бенц” выгоднее строить новые заводы в США, чем в Германии, или инвестировать капитал в экономику Польши или Чехии. Если они поступят иначе, им будет все труднее компенсировать характерные для Германии высокие затраты на оплату труда ценовыми надбавками по мере роста доверия потребителей к качеству более дешевых японских автомобилей, таких как “Лексус” компании “Тойота”. Вместе с тем обязанностью национальных правительств является забота о росте национального общественного благосостояния, охране окружающей среды и защите рабочих мест и прав потребителей. Гриндли³ полагает, что роль регулирующих органов заключается в том, чтобы “обеспечивать благоприятные условия для работы рыночных механизмов и устранять проблемы, когда это необходимо”, а не служить “черным ходом” для поддержки национальных отраслей или фирм, или инструментами национальной или международной отраслевой политики. Чрезмерное государственное регулирование оборачивается снижением общего уровня жизнеспособности отраслей и фирм и, следовательно, в долгосрочной перспективе не приносит пользы ни отраслям, ни фирмам, ни потребителям.

Международные компании – это сложные организации, которыми трудно управлять и которые нередко подвергаются резкой критике в средствах массовой информации, пользуются неоднозначной репутацией в общественном мнении и иногда вырождаются в “раздутые” бюрократии, негибкие и не способные приспособиться к переменам. Какой же тогда в них смысл?

Главным преимуществом международных компаний перед национальными компаниями являются более широкие возможности для стратегического выбора. Для национальных фирм внутренний рынок – это 100% потенциального рынка. Национальные компании обычно довольствуются оборонительными стратегиями, имеющими целью сохранение завоеванной доли внутреннего рынка, тогда как потоки капитала, товаров и услуг через границы неуклонно возрастают. Международные компании обладают более широким выбором стратегий просто потому, что они являются международными, т.е. проводят свои операции в нескольких странах одновременно.

Правительства и международные организации создают законодательные, институциональные и та-

рифные барьеры международной торговле, тогда как международные компании пытаются строить свои зарубежные операции так, чтобы использовать эти барьеры себе во благо (например, международные соглашения о маршрутах и ценах в отрасли авиаперевозок) или обойти их. Можно выделить следующие категории барьеров международной торговли:

- высокие тарифы;
- импортные квоты;
- отказы в выдаче лицензий;
- националистическая политика в сферах закупок и собственности;
- централизованные “командные” экономики;
- приверженность национальному производителю.

Национальные правительства устанавливают налоги на имущественные активы, потребление и прибыли корпораций на уровнях, обеспечивающих финансирование общественных услуг и в то же время не провоцирующих корпорации переносить в другие страны инвестиции в рабочие места, здания, исследования и технологии. Именно желанием правительств привлечь инвестиции международных компаний в свои страны объясняются такие меры, как предоставление инвестиционных и региональных грантов (для регионов низкой занятости), установление свободных экономических зон и т.д.

В международной конкуренции малое не является прекрасным. Крупные организации обладают целым рядом преимуществ, среди которых наиболее важными, согласно Когуту⁴, являются следующие:

- перемещение производств;
- минимизация налогов и затрат;
- финансовые рынки;
- информационный арбитраж;
- глобальная координация;
- снижение политических рисков.

Таким образом можно сделать вывод, что международная стратегия связана с позиционированием по всему земному шару. Главное потенциальное преимущество международной стратегии – расширение возможностей стратегического выбора. Ключевой вопрос международного менеджмента – создание адекватной организационной структуры и приобретение организационных способностей, требуемых для реализации этого преимущества.

Резюме:

Мақалада халықаралық сауданың теориясының қысқаша мазмұндамасы берілген және салыстырмалы басымдылықтың концепциясы мен оның халықаралық стратегиясына маңызы түсіндіріледі. Сонымен қатар халықаралық компанияларға жетімді бәсекелік артықшылығының бастауы, және олардың үкіметпен қиын қарым қатынасы талқыланды.

В статье приводится краткий обзор теории международной торговли и разъясняется концепция сравнительных преимуществ и ее значение для международной стратегии. Также обсуждаются источники конкурентных преимуществ, доступные международным компаниям, и их сложные взаимоотношения с правительствами.

In this article the short survey of the theory of international trade is given and conception of comparative advantages and its significance for international strategy is explained. Also sources of competitive advantages which are available to international companies and hard relationships between international companies and governments are discussed in this article.

Данные об авторе:

Закирова Д.И. - старший преподаватель кафедры «Экономика» университета «Туран», магистр экономики.

³ Grindley, 1995.

⁴ Kogut, 1985.

Проблемы государственного регулирования и поддержки хлопководства

Б. Сериков

Университет «Сырдария»

В республике принят Закон «О развитии хлопководства». В законе имеются статьи, предусматривающие государственное регулирование и поддержку хлопководства. В соответствии этим статьям ежегодно на счет бюджетного финансирования формируются государственные ресурсы семян, выделяются субсидии посевам хлопка.

В то же время, несмотря на то, что уже истекли два года со времени принятия указанного Закона производственно-экономическое положение хлопководов, то есть товаропроизводителей остается неуверенным, в отрасли наблюдаются признаки деградации и снижения привлекательности.

В 2008 хозяйственном году в Южно-Казахстанской области (ЮКО) по сравнению с 2004г. валовой объем производства хлопка-сырца снизился на 136,0 тыс. тонн или на одну треть, в Махтаральском районе соответственно на 58,0 тыс. тонн или 24,3% (таблица 1).

Таблица 1

Производство хлопка-сырца по ЮКО

Показатели	Единица измерения	Годы					2008 год по сравнению с 2004г., %
		2004	2005	2006	2007	2008	
Посевная площадь	тыс. га	223,0	204,0	195,0	200,0	165,0	74,0
Валовое производство	тыс. тонн	466,0	465,0	455,0	448,0	312,0	67,0
Урожайность с 1 га	ц/га	21,3	22,8	23,3	22,4	19,8	93,0

Источник: Обзор Казахской ассоциации хлопка: 2004-2008 гг.

Такое положение сложилось в результате неблагоприятных погодных условий, несвоевременного выполнения осенне-зимних агротехнических мероприятий, острой нехватки поливной воды и техники. Так же отрицательно сказываются факты медленной адаптации хлопководства к рыночным отношениям, и слабое государственное регулирование процесса формирования производственной инфраструктуры и политики взаимовыгодного ценообразования.

Известно, что инфляция и удорожание энергоресурсов на мировом рынке в 2004-2008 гг. привели к резкому повышению цен производственно-материальных ресурсов. Так, цена 1 кг дизельного топлива с 34 доходила до 90-100 тенге или повысилась на 2,7 раза, а цена 1 кг азотных минеральных удобрений повысилась с 25 до 60-62 тенге или на 2,5 раза. В то же время реализационная цена хлопка-сырца выросла только на 1,2 раза и привели агробизнес хлопководства в тупиковое положение (таблица 2).

Таблица 2

Данные о средних ценах в хлопководстве

Показатели	Годы					Кг/тенге 2008 год по сравнению с 2004 г., %
	2004	2005	2006	2007	2008	
Дизельное топливо	34,0	51,0	59,0	69,0	901,0	264,8
Минеральное удобрение (азотное)	23,0	26,0	32,0	48,0	60,0	260,0
Реализационная цена хлопка-сырца	48,0	43,3	48,0	60,0	57,0	118,0

Основание: Бухгалтерский баланс крестьянского (фермерского) хозяйства «Дуйсебек-Ш»; Обзор Казахской ассоциации хлопка: 2004-2008 гг.

Сложившееся хозяйственно-экономическое положение в отрасли привело к отрицательным результатам рентабельности. Агрообразования отрасли неспособны функционировать на основе самофинансирования и расширенного воспроизводства. Низкая доходность и окупаемость затрат хлопководства приводит к снижению уровня жизни, социально-экономического развития сельского населения региона.

Размер денежных субсидий, выделенный из бюджета на посевы хлопка трудно сравнить с дру-

гими культурами возделываемых на орошаемых землях, так в 2008 году выделено на 1 га посевов сахарной свеклы 50,0 тыс., риса-сырца 20,0 тыс., а хлопчатника только 6,0 тыс. тенге. В период, после принятия Закона «О развитии хлопководства» и хлопковое волокно является экспортной продукцией, а на внутреннем рынке составляет основу сырьевой базы хлопково-текстильного кластера, производная продукция - хлопковое масло имеет 35 тысячную долю на продовольственном рынке региона, субъ-

активное отношение государственных органов, которые уполномочены регулировать экономику хлопководства становится непонятным.

В целях создания в достаточном количестве и с высоким качеством фонд сырья для хлопково-текстильного кластера в свободно экономической зоне (СЭЗ) «Онтустик» и учитывая, что в Мактаральском, Шардаринском, Сарыагашском, Туркестанском и Ордабасинском районах проживают более половины населения области, три крупные районы сопредельны с тремя областями, восемью районами Республики Узбекистан и являются стратегически важным регионом и возникает объективная необходимость принятия Программы правительства обеспечивающую работу экономико-правовых механизмов закона «О развитии хлопководства».

Программа должна быть научно обоснованной и всесторонне адаптированной к рыночной экономике. Она должна быть направлена на регулирование рыночных отношений и организации эффективного научно-производственного хлопкового комплекса на орошаемых землях. В комплексе должны предусматриваться развитие животноводства, овощеводства и других побочных отраслей удовлетворяющие потребительский спрос населения, обеспечивающие продовольственную безопасность при приемлемых розничных ценах.

В этом аспекте актуальным остается внедрение современной передовой технологии возделывания и уборки хлопка, повышение урожайности и эффективности отрасли. В этих целях:

- Внедрение базовой посевной площади (регулируемой) хлопчатника и научно обоснованную систему севооборотов, чередование сельхозкультур, тем самым сохранить и повысить плодородие земель.
- Эффективное совершенствование структуры посевов хлопкового комплекса, которая должна состоять из культур: хлопчатника 65%, люцерны - 25%, кукурузы на зерно - 7,5%, картофеля, бахчевых и овощей - 2,5%. Путем укрупнения агрообразования создать объективные производственно-экономические условия для сосредоточения материально-технических ресурсов, внедрения эффективной, интенсивной агротехнологии, повышения коэффициентов использования орошаемых земель и поливной воды.

При этом предполагаются следующие оптимальные параметры агрообразований:

- Среднетоварные с посевной площадью 200-600 га, в том числе: хлопчатник 130-390 га, другие культуры 70-210 га.
- Крупнотоварные с посевной площадью 601-1000 га, в том числе: хлопчатник 390-350 га, другие культуры 210-350 га.

Проведенными исследованиями и расчетами нами определены нижеследующие оптимальные экономические критерии укрупненных агрообразований:

- Производительная сила орошаемых земель или выход продукции с 1 га посевных площадей 115,2-144,0 тыс. тенге.
- Производительность труда или выработка продукции на 1 работающего 516,9-719,7 тыс. тенге.
- Конечный результат агробизнеса или рентабельность производства 9,1-33,3%

- Программой должны быть охвачены только укрупненные агрообразования:
- Рекомендуются укрупнение крестьянских (фермерских) хозяйств в соответствии закону РК «О крестьянских (фермерских) хозяйствах» на основе объединения земельных и имущественных паев, договоров о совместной организации предпринимательства в форме простого товарищества.
- В соответствии Законам РК «О производственных кооперативах», «О сельскохозяйственных товариществах и их ассоциациях (союзах)» рекомендуем добровольные объединения граждан на основе членства, с юридическими лицами (сельхозтоваропроизводителем) организационную форму объединения имущественных паев в целях реализации продукции, хранения, удовлетворения потребности в переработке, обеспечения материально-техническим и водным ресурсами и оказания сервисных услуг.
- В целях регулирования и поддержки перелома и адаптации хлопководства к рыночной экономике, формирования конкурентной среды на внутреннем рынке хлопка в программе необходимо предусмотреть создание государственного «хлопкового фонда» и более половины урожая купить в этот фонд.

Далее полученную производную продукцию от переработки объема «хлопкового фонда» выгодно продать в период повышения цен на мировом рынке, или реализовать по каналам внешнеэкономической связи и взаимовыгодных договоров с зарубежными странами.

Необходимо использовать зарубежный опыт по совершенствованию маркетинговой системы и ценообразования на рынке. Для закупа в «хлопковый фонд» путем внедрения системы «целевой цены» необходимо определить недостающий платеж, который равен разнице цен мировой, скорректированной и целевой. Сумма недостающего платежа должна поступить непосредственно крестьянским (фермерским) хозяйствам, и будет стимулировать функционирование агрообразований, самофинансирование и расширенное воспроизводство отрасли.

Государственное регулирование и поддержка, а так же ценообразование должны осуществляться на основах экономического анализа, мониторинга затрат на 1 га посевов и на 1 тонну производственной продукции.

В соответствии закону РК «О развитии хлопководства» в целях совершенствования экономико-правовых отношений товаропроизводителей и предприятий первичной обработки необходимо внедрить «хлопковую расписку» и перевести учет хлопка в международную систему, то есть в волокне.

Необходимо развить инфраструктуру и их функционирование в хлопководстве, создать структуры оказывающие услуги: производственные, технические, информационные и правовые, в начале государственные, а затем с передачей в собственность крупнотоварным производителям хлопка.

- Машино-технологические станции и сервисные центры.
- Центры по борьбе с сельхозвредителями и сеть биофабрик на основе новой инновации.

- Систему хлопок-финансы-кредиты регулируемую инвестиции и субсидии в хлопководство.

Научно-исследовательскую работу необходимо направить на повышение качественных показателей (высокая урожайность, выход волокна, устойчивость к маловодью и вредителям, скороспелые) селекционных новых сортов и внедрение в производство.

Важное значение имеет применение, внедрение новой техники и технологии с учетом почвенно-климатических условий орошаемой зоны, совершенной и экономной технологии использования поливной воды, научно-обоснованную систему ведения борьбы с сельхозвредителями и проведению производственных экспериментов.

Следует возложить уполномоченным органам, строго контролировать и обеспечить прозрачность движения выделенных бюджетных средств и материальных ресурсов, чтобы они поступили непосредственно на счета и в распоряжение крестьянских (фермерских) хозяйств. Добиться их целевого, эффективного использования и получения должной отдачи. Если выше изложенные проблемы не найдут своевременного и комплексного решения, то функционирование хлопководства на юге Казахстана, имеющего вековую историю, будет под угрозой. Улучшение социально-экономического положения и жизненного уровня жителей густонаселенного региона тесно связано с развитием хлопководства и его экономики.

Список литературы:

1. Закон РК «О крестьянских (фермерских) хозяйствах» Алматы, Юрист, 2003г.
2. Закон РК « О развитии хлопководства», Казахстанская Правда, 2 августа 2007г.
3. Закон РК « Об акционерных обществах», Казахстанская Правда, 6 мая 2003г.
4. Закон РК « О производственных кооперативах», Информационный бюллетень, №18, 2001.
5. Молдашев А.Б. и другие. РГП НИИ экономики АПК и развития сельских территорий. Организационно-экономические основы формирования средне и крупнотоварного производства сельхозпредприятий. Алматы, 2004, стр. 8-9.
6. Сериков Б. «Проблемы повышения эффективности хлопкового комплекса», Алматы, КазНАУ агроиздат, 2008.

Резюме:

Мақалада Қазақстанның Оңтүстігіндегі мақта саласының қазіргі жағдайы талданып, оны кешенді және тиімді дамыту жолдары айқындалған: кішігірім агроқұрылымдарды ірілендіру, орта және ірі агроқұрылымдардың іс-әрекетін мемлекеттік реттеу және қолдау проблемалары қарастырылған.

В статье рассматриваются анализ состояния хлопководства на Юге Казахстана, определение комплексных и эффективных путей его развития: укрупнение малых агроструктур; государственное регулирование действий крупных и средних агроструктур и проблемы поддержки.

This article analyzes modern conditions of cotton growing ways of complex and effective development of fields in South Kazakhstan region, also strengthening minor agricultural models, state regulations and support for average and major producers.

Данные об авторе:

Сериков Б. - проректор по международным связям университета «Сырдария», к.э.н, г. Жетысай, ЮКО.

Проблемы пенсионной системы Казахстана

С.Искендрова

Кокшетауский государственный университет им. Ш. Уалиханова

А.Жуламанов

МВА Университет Уэльского Института

Казахстан стал первой страной постсоветского пространства, которая в 1998г. начала переход к системе накопительного пенсионного обеспечения на принципах персональных пенсионных отчислений. В результате пенсионной реформы будущие пенсии должны были сохраниться и приумножиться, а экономика получить еще одного институционального инвестора — пенсионные фонды.

Основными причинами перехода к новой пенсионной системе стали:

- дефицит бюджета и пенсионного фонда страны,
- рост продолжительности жизни,
- на налоговые отчисления в пенсионный фонд одного работающего (как это было при солидарной системе) невозможно содержать одного пенсионера. Содержание пенсионеров становилось непомерным бременем для работающего населения.
- созрела необходимость воспитывать у граждан заинтересованности зарабатывать много и легально с целью увеличения будущей пенсии

Пенсионное обеспечение Казахстана в настоящее время представляет собой систему из трех уровней, сочетающих одновременно механизмы солидарной и накопительной систем:

Первый уровень - это солидарная пенсионная система, оставшаяся после распада СССР и основанная на «солидарности поколений», когда источником пенсионных выплат становится государственный бюджет за счет налоговых отчислений

работающей части населения. Размер пенсионных выплат определяется трудовым стажем.

Второй уровень — это обязательная накопительная пенсионная система с фиксированным размером пенсионных отчислений 10% от ежемесячного дохода.

Третий уровень — накопительная система, основанная на добровольных и добровольных профессиональных пенсионных взносах.

По оценкам специалистов полный переход к накопительной пенсионной системе прогнозируется в Казахстане до 2040 года.

Многие пенсионеры сегодня получают как солидарную, так и накопительную пенсию. Солидарная пенсия выплачивается по стажу на 1 января 1998г. Годовая сумма пенсионных выплат за счет обязательных пенсионных взносов рассчитывается в размере наибольшей из следующих величин:

- тридцатикратного размера минимальной пенсии, установленной законом о республиканском бюджете на соответствующий финансовый год (35-9875=296250 тенге);
- двухсот пятидесяти тысяч тенге;
- величины, рассчитанной как произведение суммы пенсионных накоплений на коэффициент текущей стоимости в соответствующем возрасте получателя.

Если вкладчик после выхода на пенсию пережил установленные статистикой 19 лет для женщин и 12 лет для мужчин и у него закончились его пенсионные накопления, начинает работать солидарная система. То есть базовую пенсию государство будет платить человеку, пока он жив.

Сегодня в Казахстане действуют 14 НПФ, в лице которых Казахстан получил крупных инвесторов, способных участвовать в финансировании реального сектора экономики:

Таблица 1

1) АО «Накопительный пенсионный фонд «НефтеГаз-Дем» (открытый)	
2) АО «Накопительный пенсионный фонд ГРАНТУМ»	Дочерняя организация АО «Казкоммерцбанк»
3) АО «Накопительный пенсионный фонд Народного Банка Казахстана»	Дочерняя организация АО «Народный Банк Казахстана»
4) АО «Накопительный пенсионный фонд «Атамекен»	Дочерняя организация АО «Нурбанк»
5) АО «Накопительный пенсионный фонд «ГНПФ»	
6) АО «Накопительный пенсионный фонд «РЕСПУБЛИКА»	
7) АО «Накопительный пенсионный фонд «Ұлар Үміт»	
8) АО «Накопительный пенсионный Фонд Казахмыс» (корпоративный)	
9) АО «НПФ «Капитал»	Дочерняя организация АО «Банк Центр Кредит»
10) АО «Открытый накопительный пенсионный фонд «Отан»	Дочерняя организация АО «АТФ Банк»
11) АО «Евразийский накопительный пенсионный фонд»	Дочерняя организация АО «Евразийский банк»
12) АО «Накопительный Пенсионный Фонд «АМАНАТ КАЗАХСТАН»	прежнее наименование- АО «ОНПФ им.Д.А.Кунаева»
13) АО «Накопительный пенсионный фонд БТА Казахстан»	Дочерняя организация АО «Банк ТуранАлем»
14) АО Накопительный пенсионный фонд «Қорғау» (открытый)	

По данным Нацбанка и АФН объемы депозитов населения в банках второго уровня и пенсионных накоплений на 1.01.2009г. примерно равны и составили (см. табл. 2):

Таблица 2

	1.01.2007	1.01.2008	1.01.2009
Сумма пенсионных накоплений (млрд.тг)	909,7	1 208,1	1 420,5
Объемы депозитов населения в банках второго уровня (млрд. тг.)	1 049,4	1 434,7	1 473,0

На сегодня регулярно отчисления в пенсионные фонды делают около 6 млн. человек, хотя НПФ обслуживают 9 млн. счетов.

На 1.09.2009г. уровень инфляции составил 9,5% за год, 41,01 за три года, 61,90 за пять лет. При этом средневзвешенный коэффициент доходности по НПФ за январь 2008 - январь 2009 составил - 0,84%.

Преодолели уровень инфляции за период январь 2008 - январь 2009 только 2 НПФ (АО НПФ Республика (11,78%), АО НПФ БТА Казахстан (10,13%).

Глобальный финансовый кризис сильно ударил по накопительной пенсионной системе Казахстана. Убытки накопительных пенсионных фондов за последнее время достигли почти 50 миллиардов тенге.

Причинами падения доходности фондов стало то, что средства НПФ были вложены в высокорисковые и высокодоходные ценные бумаги казахстанских и иностранных компаний, таких как «Газпром», «Сбербанк России», «КазМунайГаз», «Казакхтелеком», «ЛУКОЙЛ» и др.

Очень важно, чтобы деньги вкладчиков пенсионных фондов были хорошо инвестированы. Изначально пенсионные фонды создавались как финансовые институты, призванные решать социальную задачу — обеспечение старости, а не погоню за прибылью. Во всем мире пенсионные фонды руководствуются идеологией надежности, а не извлечением сверхприбыли.

В развитых странах регулирующие деятельность пенсионных фондов органы используют правила, основанные на так называемой **«концепции осторожного человека»**. В соответствии с ней, доверительные управляющие при принятии решений об инвестировании должны следовать логике осторожных профессионалов, заботящихся в равной мере как о получении инвестиционного дохода, так и о сохранности основного капитала.

Одна из основных проблем нашей накопительной пенсионной системы состоит в том, что многие крупные казахстанские НПФ аффилированы с коммерческими банками и не являются полностью самостоятельными в своей деятельности. Наибольшие потери по инвестиционному доходу понесли в основном те фонды, которые аффилированы с крупными банками, потому что банковская психология — «прибыль любой ценой» — рано или поздно наносит очень большой ущерб пенсионным фондам. Если бы НПФ следовали средне- и низкорисковой стратегии, их потери по доходности были бы намного ниже.

Небольшие фонды, неаффилированные с банками, — в плюсе, они вынуждены бороться за свое выживание самостоятельно и вынуждены просчитывать свои решения.

В своем выступлении Президент РК Н.А.Назарбаев отметил: «Падение стоимости ценных бумаг, конечно, отрицательно сказалось на доходности пенсионных фондов, но вкладчики и здесь не должны волноваться - государство по за-

кону гарантирует им полный объем накоплений, а также компенсацию за влияние инфляции» и дал поручение правительству «разобраться и принять исчерпывающие меры по обеспечению интересов вкладчиков, которые начинают получать выплаты из пенсионных фондов, а также обеспечить стабильную работу последних».

На сегодня государственными органами приняты решения по стабилизации пенсионной системы, внесены изменения в Закон Республики Казахстан от 20 июня 1997 года № 136-І «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан», в некоторые нормативные акты.

Но вместе с тем необходимо отметить, что обеспечение больших гарантий государством позволяет накопительным пенсионным фондам продолжать рисковать накоплениями вкладчиков, ведь каким бы ни был результат деятельности НПФ по инвестированию, государство ответит перед вкладчиком.

В этой связи видится необходимым усилить ответственность пенсионных фондов перед вкладчиками:

Во-первых, АФН снизить комиссионные вознаграждения в пользу вкладчиков и поработать над степенью аффилированности пенсионных фондов с банками, и дать им больше свободы в принятии решений.

Во-вторых, разработать требования к НПФ по гарантированию вкладчикам установленного уровня минимальной доходности на накопленные средства, адекватный инфляции и гарантирование определенного минимального размера на счете при достижении клиентом пенсионного возраста за счет средств НПФ.

В-третьих, с учетом того, что сегодня вкладчики НПФ несут потери, назрела необходимость разработать механизм покрытия убытков вкладчика за счет средств НПФ на момент перехода из фонда в фонд, не дожидаясь результатов финансового года.

В-четвертых, пенсионным фондам нельзя увлекаться погоней за сверхприбылью, основная цель — сохранить сбережения с учетом уровня инфляции.

В пятых, выход промышленных предприятий реального сектора экономики на фондовый рынок увеличит количество высокодоходных ценных бумаг и позволит преодолеть отрицательную доходность.

В шестых, разделение инвестиционных портфелей пенсионных фондов на агрессивный, умеренный и консервативный при финансовой неграмотности населения может еще более усложнить ситуацию с доходностью НПФ.

В-седьмых, необходимо широко проводить обучение населения по принятию инвестиционных решений по пенсионным накоплениям, привлекая как СМИ, так и различные формы обучения в виде акций, особенно с самозанятым населением, которое может в будущем стать непомерной ношей для государства, так как на сегодня практически не производит пенсионных отчислений, либо размеры этих отчислений мизерны.

Использованная литература:

www.afn.kz

www.nationalbank.kz

www.kt.kz

fingramota.kz

Резюме:

Бұл мақалада бүгінгі күні актуалды болып табылатын Қазақстан Республикасы жинақтаушы зейнетақы жүйесінің мәселелері қарастырылады. Қазіргі кезде республикамыздағы 14 жинақтаушы зейнетақы қорларларының қызметін зерттей келе, сондай-ақ дағдарыс кезеңінде ЖЗҚ-ның қамтамасыз ету жолындағы ұсыныстар жасалған.

В данной статье рассмотрены актуальные проблемы накопительной пенсионной системы в Казахстане. На основе изучения деятельности 14 НПФ даны рекомендации по обеспечению их деятельности в современных условиях финансового кризиса.

This article considers topical issues of the pay-as-you-go pension system of Kazakhstan. The article reviews performance of 14 pension funds and provides recommendations on their activities under the current financial conditions.

Данные об авторах:

Искендірова С. К. – доцент Кокшетауского государственного университета им. Ш. Уалиханова, к.э.н., г.Кокшетау.

Жуламанов А. К. - MBA Университет Уэльского Института, Кардифф, Великобритания.

Экономический механизм лизинговых отношений в сельском хозяйстве

З. Иманбаева

Актюбинский государственный университет им. К. Жубанова

При использовании лизинга в практической деятельности необходимо учитывать, что лизинг представляет собой сложный рыночный механизм, который включает в себя финансовые отношения таких категорий, как аренда, договор купли-продажи, займа, залога, кредита. Это обуславливает необходимость овладения особенностями их функционирования, что само по себе представляет не только познавательный интерес, но и возможность на базе комбинации определенных нормативно-правовых особенностей упомянутых категорий получить лучшие условия для хозяйственной деятельности.

Учитывая состояние экономики Казахстана, в настоящее время основным требованием к проектам, разрабатываемым лизингополучателем, является прежде всего, быстрая окупаемость средств, вложенных в проект. Как правило, окупаемость, не должна превышать 3 лет. Таким образом, не масса прибыли, а быстрота окупаемости, скорость отдачи от вложенных средств – это решающий критерий использования лизинга. [26] (Васильев Н.М., Катырин С.Н., Лепе Л.Н. Лизинг как механизм развития инвестиций и предпринимательства. - М.: ООО Издательско-консалтинговая компания «ДеКА», 1999.-280 с.)

Процесс лизинга выражает комплекс имущественных отношений, складывающихся в связи с движением имущества между участниками лизинговой операции. Поэтому лизинг, как экономико-правовая категория, представляет собой особый вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды (лизинга) арендодатель (лизингодатель) обязуется приобрести в собственность обусловленное договором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору (лизингополучателю) за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Основная особенность лизинга состоит в том, что в лизинг сдается не имущество, которое ранее использовал лизингодатель, а новое, специально приобретенное лизингодателем исключительно с целью передачи его в лизинг. Для лизинга характерно, что его срок приближается к сроку службы оборудо-

вания. По окончании срока лизинга в соответствии с условиями договора лизингополучатель вправе приобрести имущество в собственность, возобновить договор на более льготных условиях, либо вернуть имущество лизингодателю.

Казахстанским законодательством предусматриваются еще несколько особенностей лизинговых операций:

1) Сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна включать полную (или близкую к ней) стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения сделки. Общая сумма лизинговых платежей включает, кроме того: сумму, выплачиваемую лизингодателю за кредитные ресурсы, использованные им для приобретения имущества по договору лизинга; комиссионное вознаграждение лизингодателю; сумму, выплачиваемую за страхование лизингового имущества, если оно было застраховано лизингодателем; иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором лизинга;

2) Лизинг может быть как внутренним, когда все субъекты лизинга являются резидентами Республики Казахстан, так и международным, когда один или несколько субъектов лизинга являются нерезидентами согласно законодательству Республики Казахстан;

3) Имущество, переданное в лизинг, в течение всего срока действия договора лизинга является собственностью лизингодателя, за исключением имущества, приобретаемого лизинговой компанией за счет бюджетных средств.

Условия постановки лизингового имущества на баланс лизингодателя или лизингополучателя определяются по согласованию между сторонами в договоре лизинга.

В соответствии со ст. 566 Гражданского кодекса Республики Казахстан «предметом лизинга могут быть здания, сооружения, машины, инвентарь, транспортные средства, земельные участки и любые другие непотребляемые вещи. Предметом лизинга не могут быть ценные бумаги и природные ресурсы». [27] Так как содержание договора лизинга составляет временное пользование чужой вещью, то в лизинг могут быть сданы лишь непотребляемые вещи. К предмету лизинга предъявляется требование использовать арендованные вещи для предпринимательской цели.

Сегодня лизинг уже перерос просто арендные отношения и стал частью экономической политики большинства государств, являясь мощным рычагом. Безусловно, активное развитие лизинговых отношений невозможно без участия государства. Именно государство является той точкой опоры на которую опирается экономический рычаг лизинга. Основной задачей государства в развитии лизинга, прежде всего, является создание нормальной, жизнеспособной нормативно-правовой базы, ко-

торая должна всемерно способствовать развитию лизинговых отношений, а также создание благоприятных гарантий инвестициям и предоставления налоговых преференций.

Правовое регулирование лизинговых отношений в Казахстане стало активно развиваться после принятия Закона Республики Казахстан «О финансовом лизинге». До этого в период с начала 90-х гг. не существовало специального правового регулирования лизинга. Гражданский кодекс Казахской ССР содержал понятие имущественного найма (аренды), понятие «лизинга» ему было незнакомо. Параграф 2 главы 29 («Лизинг») Особенной части Гражданского кодекса Республики Казахстан дает описание лизинговых сделок. Он состоит из восьми статей, в которых даны определение договора лизинга, предмета договора, порядок передачи предмета договора, перехода к арендатору риска случайной гибели, ответственности продавца. [28]

Закон «О финансовом лизинге» раскрывает основные понятия и определения, присущие лизинговым операциям, определяет участников лизинговых отношений. Здесь сформулированы права и обязанности сторон; даются основные условия лизингового договора; порядок страхования лизингового имущества; порядок разрешения споров между сторонами, в том числе и при международном лизинге; устанавливается структура и состав лизинговых платежей; требования лицензирования лизинговой деятельности. Данный проект закона предусматривает государственные гарантии для реализации лизинговых проектов, предоставление участникам лизинговых операций права самостоятельно определять сроки амортизации оборудования, освобождение от налоговых платежей в течение 1 года после создания компании, ряд налоговых льгот для лизинговых компаний, работающих в определенных отраслях.

В проекте Налогового кодекса Республики Казахстан также рассматривается лизинг, но уже с точки зрения налогообложения. Так, в главе 13 рассматриваются особенности налогового учета отдельных видов операций, а в ст.74 – конкретно финансового лизинга; в главе 15 «Налогооблагаемый доход» - как начисляется налог на доход, получаемый от лизинговой деятельности.

Лизинг, как новое направление в предпринимательской деятельности Казахстана, требует постоянного обслуживания принимаемых нормативно-правовых актов и их систематической корректировки с учетом постоянного мониторинга за действующей системой нормативных документов, выявления положений, препятствующих развитию лизинга и их свое-временного устранения.

В лизинговой сделке взаимоотношения между субъектами лизинга строятся по следующей схеме: потенциальный (будущий) лизингополучатель, заинтересованный в получении конкретных и определенных видов имущества (оборудования, техники и т.п.), самостоятельно на основе имеющейся у него информации, опыта, рекомендаций, результатов предварительно достигнутых соглашений подбирает располагающего этим имуществом поставщика. В силу недостаточности собственных средств и ограниченного доступа к кредитным ресурсам для приобретения имущества в собственность или отсутствия необходимости в обязательной покупке имущества

лизингополучатель обращается к потенциальному (будущему) лизингодателю, имеющему необходимые средства, с просьбой об участии его в сделке. Это участие лизингодателя выражается в следующем:

- лизинговая компания проверяет соответствие цены, которую согласовал лизингополучатель, текущему рыночному уровню;

- лизингодатель покупает необходимое лизингополучателю имущество у поставщика или производителя на основе договора купли-продажи в собственность лизинговой компании;

- передает купленное имущество лизингополучателю во временное пользование на оговоренных в договоре лизинга условиях.

К прямым участникам лизинговой сделки, то есть к субъектам лизинга относятся:

- а) лизинговые фирмы и компании – лизингодатели;
- б) производственные предприятия – лизингополучатели;

- в) поставщики объектов сделки - оборудования, техники, другого имущества, то есть продавцы.

Косвенными участниками лизинговой сделки являются коммерческие и инвестиционные банки, кредитующие лизингодателя и выступающие гарантами сделок, страховые компании, посредники, лизинговые брокеры.

Финансирование приобретения лизингового имущества осуществляется лизингодателями (лизинговыми компаниями) за счет собственных или заемных средств.

Лизинг имеет сходство с кредитом, предоставленным на покупку оборудования. Действительно, лизинг можно рассматривать как имущественные отношения на основе предоставления кредита лизинговой компанией лизингополучателю на условиях срочности, возвратности, платности. Однако, это только одна из характеристик лизинга. Другая основная характеристика базируется на отношениях собственности. При лизинге собственность на предмет аренды сохраняется за лизингодателем, а лизингополучатель приобретает его лишь во временное пользование, то есть право пользования имуществом отделяется от права владения им. За обладание этим правом лизингополучатель платит лизинговой компании соответствующие суммы (лизинговые платежи), размер, вид и график перечисления которых определяется условиями двухстороннего лизингового договора.

Особенностью договора лизинга является возможность предъявления лизингополучателем требований в отношении качества и комплектности имущества, сроков его поставки, иных требований, вытекающих из договора купли-продажи, заключенного между продавцом и лизингодателем, непосредственно продавцу имущества (ст. 572 Гражданский Кодекс Республики Казахстан). При этом лизингополучатель имеет права и несет обязанности, предусмотренные Гражданским Кодексом Республики Казахстан для покупателя, кроме обязанности оплатить приобретенное имущество, как если бы он был стороной купли-продажи указанного имущества.

Поскольку в большинстве случаев ответственность за выбор продавца лежит на лизингополучателе, если иное не предусмотрено договором лизинга, лизингодатель не отвечает перед лизингополучателем за невыполнение продавцом его обязанностей по договору купли-продажи,

за исключением тех случаев, когда выбор продавца в соответствии с условиями договора лизинга осуществлял лизингодатель. В случае выбора продавца лизингодателем последний несет перед лизингополучателем солидарную ответственность с продавцом за исполнение условий договора купли-продажи (п. 2 ст. 572 Гражданский Кодекс Республики Казахстан).

Также к особенностям договора лизинга относится и то, что в обязанности лизингополучателя в договоре купли-продажи с продавцом имущества входит указание на приобретение имущества с целью сдачи его в аренду конкретному лизингодателю (ст. 568 Гражданский Кодекс Республики Казахстан). Такое указание, наряду с другими условиями договора купли-продажи и лизинга, придает ясность отношениям по лизингу, что важно для правильного применения норм Гражданского кодекса. Отсутствие указания о цели приобретения имущества не влияет на действительность договора, но может быть основанием для требования возмещения убытков.

По общему правилу риск случайной гибели или случайной порчи имущества несет его собственник, поскольку иное не предусмотрено законом или договором. В договоре лизинга собственником арендуемого имущества остается лизингодатель. Однако риск случайной гибели или случайной порчи арендованного имущества несет лизингополучатель с момента передачи ему арендованного имущества, если иное не предусмотрено договором (ст. 569 Гражданский Кодекс Республики Казахстан).

При организации лизинговой операции согласно Закону Республики Казахстан «О финансовом лизинге» лизингополучатель принимает на себя следующие обязанности:

- принять предмет лизинга в порядке, предусмотренном договором лизинга;
- своевременно выплачивать лизинговые платежи;
- пользоваться предметом лизинга в соответствии с его назначением;
- поддерживать предмет лизинга в состоянии, в котором он был передан лизингодателем, с учетом нормального износа и тех изменений в предмете лизинга, которые согласованы сторонами;
- за свой счет осуществлять содержание (в том числе оплату необходимых коммунальных платежей, связанных с предметом лизинга) и техническое обслуживание предмета лизинга, его текущий ремонт, если иное не предусмотрено договором лизинга или законодательными актами;
- обеспечить лизингодателю беспрепятственный доступ к предмету лизинга, если иное не предусмотрено договором и законодательством РК.

Лизингополучатель обязан также предоставить лизингодателю необходимые гарантии, перечень которых указывается в договоре лизинга.

Лизингополучатель может получить следующие услуги от лизингодателя: технические услуги, связанные с организацией транспортировки объекта лизинга к месту его использования клиентом, монтажом и наладкой сданного в лизинг оборудования, техническим обслуживанием и текущим ремонтом оборудования; консультационные услуги по вопросам налогообложения, оформления сделки и др.

В соответствии со ст.2 Закона Республики Казахстан от 17.04.95г. «О лицензировании» (с изменениями по состоянию на 10 марта 2004г.) под лицензией понимается выдаваемое компетентным органом разрешение гражданину или юридическому лицу заниматься определенным видом деятельности или совершать определенные действия[28]. Согласно ст.11 Закона обязательному лицензированию подлежит осуществление банковских операций, а также иных операций, осуществляемых банками и организациями, осуществляющими отдельные виды банковских услуг, к которым относятся и лизинговые операции (Закон «О банках и банковской деятельности» от 31.08.95г.) [29]

Статьей 10 «Лицензирование лизинговой деятельности» Закона «О финансовом лизинге» предусмотрено, что лицензирование лизинговой деятельности производится уполномоченным государственным органом по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, а именно Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций.

В соответствии со ст. 16 «Закона о лицензировании» в лицензионный орган требуется представить:

- а) заявление установленного образца, форма которого утверждается Правительством Республики Казахстан;
- б) документы, подтверждающие соответствие лицензиата требованиям ст.15 настоящего Закона;
- в) копию свидетельства о государственной регистрации лизинговой компании;
- г) документ, подтверждающий уплату в бюджет лицензионного сбора за право занятия отдельными видами деятельности;

Мировой опыт правовых взаимоотношений по лизингу свидетельствует, что при заключении лизинговых соглашений лизингополучатель принимает на себя обязанность застраховать транспортировку получаемого в лизинг оборудования, его монтаж и пусконаладочные работы, имущественные риски.

В соответствии с п. 5 ст. 12 Закона «О финансовом лизинге» «лизингополучатель несет все расходы по содержанию лизингового имущества, его страхованию, включая страхование своей ответственности перед лизингодателем ..., если иное не предусмотрено договором лизинга».

В соответствии со ст. 803 Гражданского кодекса Республики Казахстан по договору имущественного страхования одна сторона (страховщик) обязуется при наступлении предусмотренного в договоре события (страхового случая) выплатить страхователю или иному лицу, в пользу которого заключен договор (выгодоприобретателю), страховое возмещение в пределах определенной договором суммы (страховой суммы).

По договору имущественного страхования могут быть, в частности, застрахованы следующие имущественные интересы:

- 1) риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества;
- 2) риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью или имуществу других лиц, а в случаях, предусмотренных законом, также ответ-

ственности по договорам - риск гражданской ответственности;

3) риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств контрагентами предпринимателя или изменения условий этой деятельности по не зависящим от предпринимателя обстоятельствам, в том числе риск неполучения ожидаемых доходов - предпринимательский риск.

Имущество может быть застраховано по договору страхования в пользу лица (страхователя или выгодоприобретателя), имеющего основанный на законе, ином правовом акте или договоре интерес в сохранении этого имущества. Причем договор страхования имущества, заключенный при отсутствии интереса в сохранении застрахованного имущества у страхователя или выгодоприобретателя, недействителен.

Для отечественного страхового рынка эти виды страхования традиционны. Единственное, что может усложнить решение вопросов страхования лизинговой деятельности, это если стоимость поставляемого по лизингу оборудования настолько значительна, что требуется механизм перестрахования.

Статьей 824 Гражданского кодекса Республики Казахстан данный механизм предусмотрен. При этом риск выплаты страхового возмещения или страховой суммы, принятый на себя страховщиком по договору страхования, может быть им застрахован полностью или частично у другого страховщика (страховщиков) по заключенному с последним договором перестрахования.

К договору перестрахования применяются правила, подлежащие применению в отношении страхования предпринимательского риска, если договором перестрахования не предусмотрено иное. При этом страховщик по договору страхования (основному договору), заключивший договор перестрахования, считается в последнем договоре страхователем.

Чаще всего к механизму перестрахования прибегают при поставках зарубежного оборудования по лизингу, когда его стоимость составляет многие миллионы долларов и имеется требование зарубежного партнера на участие в сделке солидной зарубежной страховой компании.

По договору страхования предпринимательского риска, к которому относится и риск непогашения лизинговых платежей, может быть застрахован предпринимательский риск непосредственно самого страхователя и только в его пользу.

Рынок лизинговых услуг Казахстана активно начал развиваться, начиная с 2000 года. При этом, основная доля лизинговых сделок приходилась на лизинговую компанию «Казагрофинанс» со 100% государственным участием, созданную по инициативе правительства в рамках агропродовольственной программы Казахстана для расширения социальных проблем на селе.

Коммерческие банки Республики Казахстан предпочитают заниматься лизингом через создание отдельных лизинговых компаний. В настоящее время в Казахстане работает порядка 20 лизинговых компаний, причем 8 из них являются дочерними компаниями местных банков, и на их долю приходится более 51% от общего объема лизинга в стране, 26% приходится на лизинговую компанию «Казагрофинанс».

За истекший год на рынке наблюдается почти четырехкратный рост количества заключенных договоров лизинга и объема лизинга в суммовом выражении.

Поскольку первые лизинговые компании были созданы государством для поддержки сельского хозяйства, в структуре передаваемого в лизинг имущества основную долю занимает сельхозтехника. Ее доля составляет 47% от общего объема в стоимостном выражении.

Порядка 60% сельхозтехники, передаваемой в лизинг приходится на долю лизинговой компании «Казагрофинанс», около 27% на долю компании «Астана Финанс».

Кроме того, на передаче в лизинг сельхозтехники специализируется лизинговая компания «Агромашсервис», представляющая в Казахстане интересы российских производителей сельхозтехники. Сельхозтехника представлена, в основном, хлебоуборочными комбайнами и тракторами, причем доля комбайнов составляет порядка 80%.

Если рассматривать только негосударственные лизинговые компании, то в структуре передаваемого в лизинг имущества основную долю занимает транспорт (более 50%) и дорожно-строительная техника.

Это объясняется тем, что лизинговые компании, в первую очередь, финансируют высоколиквидные средства производства, что вполне объяснимо с точки зрения минимизации рисков лизингодателей.

В общей структуре имущества, переданного в лизинг, второе место занимает дорожно-строительная техника (17%). Это обусловлено тем, что за последние пять лет в Казахстане наблюдается бум строительства:

строительство новой столицы Астана в свободной экономической зоне «Астана – новый город», строительство новых объектов и восстановление разрушенного в период распада СССР жилищно-коммунального сектора и инфраструктуры во всех областных центрах страны.

По срокам лизинговые сделки реализуются, в основном, длительностью до четырех с половиной лет.

Следует отметить, что начиная с 2002–2003 гг наблюдается общее снижение процентных ставок на лизинговом рынке. Если минимальная процентная ставка в 2002 году составляла 13%, то с появлением новых игроков на рынке лизинга уже в 2003 году этот показатель снизился до 9%. Также можно отметить снижение максимальной процентной ставки, если в 2002 году верхний порог этого показателя составил 22%, то в 2003 году – 20%. Данные приведены без учета лизинговой компании «Казагрофинанс».

АО «Казагрофинанс» начиная с 2004г. снизил ставки вознаграждения с 4% до 2,95 годовых, сумма авансовых платежей уменьшена до 10%, за лизингополучателем закреплены права в выборе схем и сроков выплат ежегодных лизинговых платежей.

Лизинговые компании не устанавливают никаких ограничений в отношении вида бизнеса клиента. По данным статистики на конец 2006 года основную долю (более 96%) клиентской базы занимают предприятия малого и среднего бизнеса.

Основным источником финансирования лизинговых сделок являются ссуды коммерческих банков, которые занимают 89% общего объема финансирования сделок. Остальная часть сделок финансируется за счет собственных средств.

Следует отметить, что коммерческие банки имеют ограничения, установленные Национальным банком в части финансирования своих дочерних компаний в размере не более 10% от собственного капитала.

Это требование является сдерживающим фактором развития лизинга и многие лизинговые компании при наличии спроса на оборудование не имеют возможности финансировать лизинговые сделки.

Решение данной проблемы возможно путем привлечения иностранных инвестиций. Начиная с 2003 года две лизинговые компании Казахстана получили иностранные кредиты на сумму более 13 млн. долларов США.

С ростом опыта в сфере лизинга, а также переходом на МСФО в 2005 году, другие лизинговые компании также будут иметь потенциальную возможность выхода на рынок внешнего заимствования.

Принятие позитивных изменений и дополнений в налоговое и гражданское законодательство Казахстана по вопросам финансового лизинга является одним из эффективных шагов в развитии и расширении рынка лизинговых услуг.

Основным положительным моментом в принятых поправках в законодательстве является внесение изменений в само определение финансового лизинга.

Ранее, как в Налоговом кодексе, так и в Законе «О финансовом лизинге» аренда признавалась только в случае соответствия одновременно двум условиям, важнейшим из которых являлся срок финансового лизинга, который должен был превышать 80% срока полезной службы предмета лизинга.

Ограничение минимального срока лизинга являлось основным из сдерживающих факторов развития лизинга в республике.

Основные средства, срок полезной службы которых составлял 10-20 лет, практически невозможно было передать в лизинг, т.к. срок лизинга должен был длиться не менее 8-16 лет и право собственности могло передаваться лизингополучателю только по истечении этого срока.

Естественно, такие сроки являются рискованными для лизингодателя и невозможными для лизингополучателя, т.к. моральное и физическое старение многих основных средств производства происходит значительно раньше установленных сроков амортизации.

Снижение ограничения минимального срока лизинга до 3 лет будет способствовать развитию малого и среднего бизнеса в Казахстане, ускорению темпов в обновления основных средств на предприятиях.

В настоящее время определение финансового лизинга приближено к международным стандартам финансовой отчетности (МСФО) и системе стандартов и принципов финансового учета, используемых в США (US GAAP).

Необходимо отметить, что в стране создана благоприятная почва для развития лизинга, способствующая развитию здоровой конкуренции и, как следствие, повышению качества лизинговых услуг, снижению ставок вознаграждений. Рынок лизинговых услуг становится привлекательным как для инвесторов, так и для производителей.

Преимущество экономического механизма лизинга по сравнению с финансированием инвестиций за счет обычных банковских займов состоят в:

1. более низком уровне по сравнению с денежным кредитом риском не возврата средств, так как

за лизингодателем сохраняется права собственности на переданное оборудование;

2. большей доступности для предприятий с достаточно высоким уровнем рентабельности, но со слабой финансовой структурой, или для молодых или малых предприятий, которые часто не имеют возможности получить банковский кредит из-за неспособности предоставить банку достаточных гарантий в виде залога материальных ценностей;

3. наличии дополнительных услуг по обслуживанию оборудования: заказ материалов, управление поставками, сервисное обслуживание и ремонт оборудования, установку запасных частей, а также полную или частичную замену оборудования на новое;

4. более удобной схеме выплат, при которой по взаимной договоренности сторон лизинговые платежи могут осуществляться после получения выручки от реализации товаров, произведенных на взятом в лизинг оборудовании, по фиксированным или плавающим ставкам;

5. снижении для лизингополучателя риска морального и физического устаревания оборудования, так как имущество не приобретает в собственность, а берется во временное пользование;

6. снижении налога на имущество, так как лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на его балансе;

7. снижении налогооблагаемой прибыли, так как лизинговые платежи относятся на вычеты в налоговом учете;

8. наличием амортизационных налоговых льгот для лизингодателей, которыми он может «поделиться» с лизингополучателем путем уменьшения размера лизинговых платежей.

Лизинг служит средством реализации продукции, развития производства, внедрения научно-технического процесса, создания новых рабочих мест, поэтому государство заинтересовано в помещении и расширении лизинговых операций.

К недостаткам лизинга можно отнести:

1. риск лизингодателя, связанный с моральным старением оборудования и получением лизинговых платежей;

2. относительно большую стоимость лизинга для лизингополучателя по сравнению с покупкой за деньги или за счет банковского кредита;

3. лизингополучатель, не являющийся собственником своих основных средств, не может предоставить их в качестве залога в случае необходимости банковского займа, что снижает его шансы к получению такого займа на более выгодных условиях.

Стремительное развитие банковского сектора в Казахстане привело к появлению лизинговых компаний, как правило, аффилированных с ведущими банками страны. Поэтому решение о выборе лизинговой компании жестко связано с выбором иного банка. Аффилированность лизинговых компаний с крупными банками позволяет нейтрализовать риск внезапного изменения процентных ставок по кредитам, которые лизинговые компании берут для финансирования инвестиций лизингополучателя. В то же время в условиях наблюдаемого снижения доходности банковского сектора страны, а также недостаточной прозрачности крупных предприятий – клиентов банков надежность лизинговых компаний напрямую зависит от надежности материнской банковской структуры.

Список литературы:

1. Медведков С.Ю. Лизинг в экономике США. США: политика, экономика, идеология, 1980 г., № 5. с. 101.
2. Х. Бук. Лизинг в Германии.
3. К. Ларенц. Учебник финансового права.
4. И. Эсер. Финансовое право.
5. Чекмарева Е. Лизинговый бизнес. М.: Экономика, 1993.- 258 с.

Резюме:

Бұл мақалада лизинг, ауыл шаруашылығындағы кәсіпорынның шаруашылық қызметіне қажетті, күрделі нарықтық механизмі ретінде қарастырылады.

В этой статье лизинг рассматривается как сложный рыночный механизм, необходимый для хозяйственной деятельности предприятий в сельском хозяйстве.

The article considers leasing as a complex market mechanism necessary for economic activity of agricultural enterprises.

Данные об авторе:

Иманбаева Зауреш Утегеновна - Актюбинский государственный университет им. К. Жубанова. Соискатель Каз НИИ АПК и развития сельских территорий г.Актобе.

Внешний долг как фактор дестабилизации экономики Казахстана

Р. Берстембаева

Евразийский Национальный университет им.Л.Н.Гумилёва

Проблемы обеспечения экономической безопасности страны приобретают сегодня особую актуальность как непереносимое условие стабильного роста национальной экономики. В системе факторов уязвимости национальной экономики наиболее значимым является внешний долг. Анализ тенденций его структуры и динамики, относительных и абсолютных параметров позволяют своевременно выявить угрозы и сформулировать практические рекомендации, направленные на решение задачи оптимизации долговой нагрузки.

Качественные изменения внешних и внутренних факторов и условий функционирования казахстанской экономики предопределяют необходимость дальнейшего углубления экономических реформ, корректировки ее целевых установок, разработки стратегии и тактики их реализации.

Особую значимость в современных условиях приобретает разработка подходов к управлению внешним долгом.

В последние годы сложилась негативная тенденция роста внешнего долга. Особую озабоченность вызывает тот факт, что увеличивается объем внешнего долга частного сектора. Рост доли негарантированного государством внешнего долга приобрело устойчивый характер, что создаёт риски уязвимости финансового сектора республики (таб. 1).

Таблица 1

Динамика валового внешнего долга

(млн. долл.)

Наименование показателей	По состоянию на:						
	31.12.02	31.12.03	31.12.04	31.12.05	31.12.06	31.12.07	30.09.08
1. Государственный и гарантированный государством внешний долг	3 481,0	3 622,6	3 132,9	2 175,0	3 124,7	2 099,0	2 123,2
в % к общему объёму:	19,1	15,8	9,6	5,0	4,2	2,2	2,0
2. Долг частного сектора, негарантированного государством	14 770,5	19 297,6	29 580,3	41 253,5	70 889,4	94 617,0	103 332,0
в % к общему объёму:	80,9	84,2	90,4	95,0	95,8	97,8	98,0
ИТОГО	18 251,5	22 920,2	32 713,2	43 428,5	74 014,1	96 716,0	105 455,1

Рисунок 1

Внешняя долговая нагрузка распределена неравномерно по секторам экономики, сконцентрировавшись в частном секторе. Вместе с тем, общий объём банковского внешнего долга достаточно высок и несёт определённые риски достаточности внутренних ресурсов банков, а также резервов Национального банка в случае возникновения дисбаланса спроса и предложения на иностранную валюту, не компенсируемого адекватными мерами денежно-кредитной и фискальной политики.

В соответствии с новым методологическим подходом, принятым в Концепции по управлению государственным и валовым внешним долгом, государственный долг называется «долгом сектора государственного управления». Результаты анализа статистических данных по валовому внешнему долгу показывают, что данный элемент на 1.10.2008г. составляет всего 1,49% общего объёма валового внешнего долга (по итогам 2007 года – 1,7%). Задолженность банков второго уровня составляет 38,2% (в 2007 году - 47,1%), прочих секторов – 60,3 % (в 2007 году - 51,2%) (рис.1). Таким образом, большую часть внешнего долга образует задолженность частного сектора.

Состояние внешнего долга в иностранной валюте по секторам по состоянию на 1.10.2008г.

в млн. долл.



Вызывает серьезные опасения динамика заимствования банков на внешних рынках. В 2006 году по сравнению с 2005 и 2007 годами эффект высоких темпов заимствования финансовых организаций был компенсирован существенным ростом внешних активов банков и международных резер-

вов Национального банка. Увеличение активов Национального фонда также оказывает недостаточный стерилизационный эффект на рост кредитования в республике.

При этом принципиальное значение имеет характер использования заёмных средств. Кредитная экспансия, источником которой являются внешние заимствования финансовых организаций, финансирует, прежде всего, текущие потребности предприятий, что вызывает диспропорции распределения кредитных ресурсов между отраслями экономики. При этом в международной практике доказано, что денежно-кредитная политика не достаточно эффективна в сдерживании кредитного бума, где определяющую роль должна играть фискальная политика.

В последнее время властями был принят ряд мер, препятствующий быстрому росту заимствований банков и предприятий за рубежом. В частности, объём краткосрочных займов банков был ограничен размером их собственного капитала. Тем временем объём валового внешнего долга приближается к критическому уровню, представляющему потенциальную опасность.

Объём внешнего долга, скорость его накопления являются важными индикаторами состояния государственных финансов. Если внешний долг превышает допустимые пределы, это может сказаться на экономической безопасности государства. Исследование абсолютных и относительных параметров внешнего долга Республики Казахстан за анализируемый период (таб.2) позволяет нам сделать следующие выводы.

Таблица 2

Относительные параметры внешнего долга

(млн. долл.)

Наименование показателей	По состоянию на:						
	31.12.02	31.12.03	31.12.04	31.12.05	31.12.06	31.12.07	30.09.08
1	2	3	4	5	6	7	8
1. Валовый внешний долг на душу населения (долл.США, исключая межфирменную задолженность)	507,6	731,4	1 063,9	1 590,3	3 150,5	4 291,7	4 499,4
2. Отношение валового внешнего долга к ВВП (% ,вкл. межфирменную задолженность)	74,8	74,3	75,7	76,0	91,4	92,0	82,1
3. Отношение валового внешнего долга к ВВП (% ,искл.межфирменную задолженность)	30,9	35,5	37,1	42,4	59,9	63,5	55,1
4. Отношение валового внешнего долга к ЭТУг (% ,вкл. межфирменную задолженность)	157,8	153,4	144,7	142,3	178,0	186,3	140,4
5. Отношение валового внешнего долга к ЭТУг (% ,исключая межфирменную задолженность)	65,2	73,2	70,9	79,3	116,6	128,7	94,3
6. Отношение платежей по погашению и обслуживанию долга к ЭТУп (% ,вкл. межфирменную задолженность)	35,4	35,2	36,2	36,2	28,5	48,6	33,6
7. Отношение платежей по погашению и обслуживанию долга к ЭТУп (% ,искл. межфирменную задолженность)	19,5	17,6	15,6	18,0	14,0	32,9	26,9
8. Отношение платежей вознаграждения к ЭТУп (%)	5,8	4,8	4,2	5,6	6,5	10,2	6,1

Увеличение объёмов валового внешнего долга происходило в среднем на 30% ежегодно. Так, в 2002 году его объём по сравнению с предыдущим возрос на 20,4%, в 2003 – на 25,6%, в 2004 году по сравнению с 2003 годом – на 42,7%, в 2005 – на 32,9%. Особенно резко объём валового внешнего долга возрос в 2006 году – на 70,4% по сравнению с предыдущим годом. При этом ежегодный прирост реального ВВП в Казахстане в этот период составил в среднем 9,4%

Как видно из представленных данных, динамика отношения валового внешнего долга к объёму ВВП имеет тенденцию к росту. Особенно резким был скачок в 2006 году. Сопоставляя значения показателей с допустимым уровнем отметим, что, начиная с 2006 года отношение валового внешнего долга к ВВП характеризует высокий уровень задолженности (свыше 80%). Умеренным считается 48-80% (включая межфирменную задолженность). Оценивая отношение валового внешнего долга к экспорту товаров и услуг, мы наблюдаем неравномерные изменения. Так, начиная с 2002 года этот показатель (включая межфирменную задолженность) начал снижаться до 2005 года, а в 2006 году возрос с 142,3 до 178%. Умеренным считается уровень 132-220%, то есть этот показатель лежит в допустимом диапазоне.

Отношение валового внешнего долга к ЭТУ (исключая межфирменную задолженность) в Казахстане постоянно растёт. Так, в 2001 году он составил 61,6%, в 2002 – 65,2%, в 2003 – 73,2%. В 2004 году несколько снизился до 70,9, в 2005 году возрос до 79,3%. С 2006 года также наблюдается резкий скачок до 116,6%. В отличие от предыдущего показателя, данный параметр существенно превышает допустимое значение, так как уже свыше 30% характеризует высокий уровень задолженности. Таким образом, отношение валового внешнего долга к ЭТУ (исключая межфирменную задолженность) в Казахстане превышает допустимое значение почти в 4 раза (по итогам 2007 года).

С одной стороны, привлечение займов на внешних рынках ссудного капитала свидетельствует об определённом доверии заёмщикам, так как выдаче займов предшествует тщательная экспертиза, оценка кредитоспособности. Стремление к открытости экономики сопровождается притоком капиталов извне. С другой стороны, рыночная экономика характеризуется нестабильностью, высоким уровнем рисков, что может привести к тому, что заёмщики не смогут выполнить свои обязательства. Тогда заработает система санкций, что может

негативно сказаться не только на финансовом состоянии частных заёмщиков, но и окажет косвенное влияние на экономику в целом.

Анализ состояния и динамики внешнего долга выявляет серьёзные проблемы. Рост валового внешнего долга, его валютная структура, негативные показатели относительных параметров характеризуют долговую ситуацию как критическую. Для того, чтобы выработать рекомендации по повышению эффективности управления внешним долгом, необходимо исследовать, каково влияние внешнего долга на показатели социально-экономического развития Республики Казахстан.

Одним из индикаторов состояния внешнего долга является показатель внешнего долга на душу населения, который объективно отражает возможные отрицательные последствия. Из приведённых данных видно, что данный показатель имеет устойчивую тенденцию к росту. Причём, особенно резким является рост опять же в 2006-2007 годах. В мировой практике допустимым уровнем является 785 долларов. В Казахстане этот критерий превышает с 2004 года, а по итогам 2007 года он превышает допустимое значение в 5,43 раза. Это ещё раз подтверждает вывод о том, что ситуация с внешним долгом в Казахстане находится в критическом состоянии.

Для оценки состояния внешнего долга важное значение имеет анализ его валютной структуры. В Казахстане порядка 90-95% объёма валового внешнего долга составляет задолженность в иностранной валюте. Сложившаяся в настоящее время валютная структура внешнего долга подвержена значительным валютным рискам.

За последние месяцы предпринят ряд необходимых мер по ужесточению денежно-кредитной политики. Расширено применение резервных требований. Наряду с мерами денежно-кредитной политики были предприняты важные шаги по ужесточению пруденциального регулирования. В частности, ужесточены требования в отношении кредитования, а также трансграничных ссуд. Кроме того, установлены более жёсткие нормативы валютной ликвидности банков, сокращены лимиты валютной позиции, установлен лимит объёма краткосрочных внешних обязательств.

Предпринимаются усилия по совершенствованию мониторинга в отношении внешнего долга. Приведены в соответствие данные статистики по внешнему долгу и данные денежно-кредитной статистики по внешним обязательствам. Следует также приветствовать намерение включить в определение государственного долга обязательств государственных предприятий. Ведение статистики внешнего долга частного сектора и составление графика погашения внешних обязательств будет весьма полезным для оценки уязвимых мест и рисков, связанных с ролloverом.

Политика Правительства Республики Казахстан, направленная на создание единой и эффективно функционирующей системы управления долгом страны, реализуется в соответствии с Концепцией по управлению государственным и валовым

внешним долгом, одобренной Указом Президента Республики Казахстан от 29 декабря 2006 года № 234 и планом мероприятий в ее реализации, утвержденным постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 апреля 2007 года № 351.

До 2006 года функции государственных органов по координации валового внешнего долга страны не были четко определены, отсутствовала единая политика по внешнему заимствованию, что привело к нарастанию рисков финансовой стабильности Казахстана.

В 2008 году с учетом запланированных и проводимых мероприятий в текущем году будут приняты соответствующие решения, регламентирующие процесс управления долгом страны.

Мероприятия, осуществляемые в настоящее время в рамках реализации Концепции, обеспечивают системный государственный подход и многоплановый характер регулирования существующей задолженности, что в среднесрочном периоде должно положительно отразиться на данной проблеме и позволит снизить уровень валового внешнего долга до уровня 65-70% к ВВП в среднесрочном периоде и в дальнейшем удерживать на безопасном уровне.

При этом будет сохранена политика качественного управления государственным долгом, а также долгом организаций с преобладающим участием государства, условными обязательствами государства и эффективного регулирования вопросов заимствований частным сектором на внешних рынках ссудного капитала.

В качестве практических рекомендаций по оптимизации системы управления внешним долгом можно предложить следующее. Следует сделать более открытой информацию о состоянии государственного и валового внешнего долга. Несмотря на то, что общие статистические данные о долге доступны, информацию о конкретных заёмщиках, условиях кредитования, целях привлечения средств не возможно найти. Если общедоступность будет владеть подобной информацией, отслеживать направление движения денежных потоков, своевременность и полноту выполнения обязательств, то это будет косвенным рычагом управления долгом. На наш взгляд, чтобы влиять на современную долговую ситуацию, следует создать специальную структуру, которая является агентом правительства, по управлению государственным и валовым внешним долгом. Когда речь идёт о такой структуре, всегда происходит определённый конфликт интересов. В Швеции, где очень развита система заимствований, это специальный офис Министерства финансов, который работает «на хозрасчёте». С учётом современных реалий, мы считаем, что необходимо разработать альтернативные варианты политики управления внешними обязательствами для случаев резкого ухудшения ситуации на мировых товарно-сырьевых и финансовых рынках.

На наш взгляд, реализация предложенных мер поможет смягчить проблему платежей по внешнему долгу, повысит эффективность управления долгом.

Резюме:

Бұл мақалада сыртқы борышты басқарудың актуалды мәселелері қарастырылған. Қазіргі жағдайда Қазақстан Республикасы экономикасының осал факторларының бірі жиынтық сыртқы борыштың өсуі болып табылады. Автордың пікірі бойынша сыртқы капитал нарығына банктердің қарыз алуы, жеке сектордың сыртқы борышының өсуі, қарызға алынған ресурстардың тиімсіз пайдалануы Қазақстан экономикасына әлемдік қаржылық дағдарыстың әсер етуі себебі болып табылады. Автор сыртқы борыштың динамикасы мен құрылымын, оның параметрлерін зерттейді және сыртқы борышты басқару жүйесін жетілдіру жолдарын ұсынады.

Статья посвящена актуальным проблемам управления внешним долгом. На современном этапе рост валового внешнего долга становится одним из факторов уязвимости экономики Республики Казахстан. Заимствования банков на внешних рынках капиталов, рост внешней задолженности частного сектора, неэффективное использование заимствованных ресурсов, по мнению автора, являются причинами усиления влияния мирового финансового кризиса на экономику Казахстана. Автор исследует структуру и динамику внешнего долга, его параметры и предлагает пути оптимизации системы управления внешним долгом.

Clause is devoted to actual problems of management by an external duty. At the present stage growth of a total external duty becomes one of factors of vulnerability of economy of Republic Kazakhstan. Loans of banks on foreign markets of capitals, growth of external debts of a private sector, inefficient use of the borrowed resources, in opinion of the author, are the reasons of strengthening of influence of world financial crisis on economy of Kazakhstan. The author investigates structure and dynamics of an external duty, its parameters and offers ways of optimization of a control system of an external duty.

Данные об авторе:

Берстембаева Рысты Кудайбергеновна - доцент кафедры «Финансы» Евразийского Национального университета им. Л.Н.Гумилёва, к.э.н.

Методологические вопросы национальной переписи населения Республики Казахстан

А. Касенова

Агентство Республики Казахстан по статистике

Перепись населения 2009 года на территории Республики Казахстан будет проведена с 25 февраля по 6 марта.

Национальная перепись населения 2009 года является второй всеобщей переписью в условиях развития независимости страны и становления новых рыночных отношений, формирование новых правовых норм и социальной стратификации общества. Учитывая эти обстоятельства, разработка организационно-методологических положений и их реализация на этапе подготовки и проведения переписи населения, была осуществлена с учетом современного развития экономики страны на основе существующих нормативно-правовых основ, применения международного опыта и рекомендации международных организаций, развития новых технологии и сохранение преемственности данных с предыдущими переписями населения.

В Республике Казахстан нормативно-правовой основой проведения переписи населения является Закон Республики Казахстан от 7 мая 1997 года «О государственной статистике» № 98-1 (статьи 2, 3, 10).

В 2005 году была разработана Концепция по организации подготовки, проведения Национальной переписи населения 2009 года в Республике Казахстан и обработки ее материалов. Документ был одобрен протоколом заседания Правительства Республики Казахстан от 20 декабря 2005 года № 19.

Подготовка к переписи населения началась в 2007 году на основе принятого Правительством Республики Казахстан постановления от 27 ноября 2007 года №1138 «О национальной переписи населения в 2009 году». В утвержденном Плане мероприятий по подготовке национальной переписи населения Агентству Республики Казахстан по статистике были возложены задачи проведения подготовительной работы, проведения переписи населения и разработка программно-методологических вопросов.

Методологическое обеспечение – это важный и особый пункт выполнения подготовительных мероприятий переписи населения, является одним из ключевых направлений в многоплановой и объемной работе при подготовке и проведении переписи населения, обработке ее материалов и публикации итогов. Поэтому, разработка основных документов переписи требует особого подхода, учета отечественного и зарубежного опыта, решения многих других задач, необходимых для принятия решения.

В рамках исполнения пунктов утвержденного Постановлением правительства от 27 ноября 2007 года №1138 Плана мероприятий национальной переписи населения, Агентством по статистике были подготовлены проекты инструментариев и методо-

логических положений национальной переписи населения. Разработка проектов методологических положений и инструментариев переписи осуществлялась Департаментом социальной и демографической статистики с участием других специалистов, имеющих богатый опыт работы в области экономики, статистики, демографии и др.

Проекты основных документов переписи были неоднократно разосланы всем министерствам и ведомствам, международным и общественным организациям, ученым и специалистам в области демографии. В августе 2008 года проект программы переписи были обсуждены на Круглом столе с участием представителей всех госорганов, международных, общественных организации.

На специально созданных рабочих группах также подробно рассмотрены все предложенные варианты проекта программы переписи, методы сбора и обработки информации, формы переписных листов, проект основных организационных и методологических положений переписи. Каждое разработанное методологическое положение неоднократно обсуждалось также на республиканских совещаниях представителей территориальных органов статистики. Подготовленные таким образом документы направлялись на целевые группы, состоящих из представителей территориальных органов статистики, международных экспертов. С учетом рассмотрения всех поступивших от них замечаний и предложений программа переписи населения утверждена приказом Агентства по статистике от 17 ноября 2008 года.

Национальная перепись населения проводится в рамках рекомендованной Организацией Объединенных Наций периоде в рамках 10 раунда проведения переписей в период с 1995 по 2004 годы.

Существования объективных процессов, связанных с происходящими социальными, экономическими преобразованиями в стране потребовали применение новых подходов и значительно изменили прежние подходы в методологических положениях.

Особенностью казахстанской переписи населения является соблюдение 10-летнего интервала проведения национальных переписей населения. Данный интервал сложился еще в советский период, после Великой Отечественной войны.

Сохраняя преемственность проведения переписи, национальная перепись населения 2009 года учитывает основные принципы проведения переписи населения:

- всеобщность охвата населения переписью. Надо учесть каждого жителя без исключения, независимо от пола, возраста, наличия права на проживание в данной местности и в данном жилище;
- непосредственное получение сведений от населения путем опроса конкретных людей;

- самоопределение людей при ответах на вопросы, которое означает, что перепись проводится только по ответам самих опрошиваемых, без предъявления ими документов;
- конфиденциальность сообщаемых населением сведений. На каждом переписном листе имеется надпись: «Конфиденциальность гарантирована Законом РК «О государственной статистике». Сведения о населении, содержащиеся в переписных листах, являются конфиденциальной информацией, не подлежат разглашению (распространению) и используются в целях формирования соответствующих информационных ресурсов.

Точность и сопоставимость получаемых данных переписи обеспечиваются:

- проведением переписи по единой программе и правилам на всей территории страны;
- сбором сведений на одну дату, на одно и то же точное время – момент счета населения.
- публикация сведений переписи только в виде агрегированных сводных данных, в рамках соблюдения принципа конфиденциальности данных, т.е. нигде не публикуются данные об отдельном определенном человеке, семье, домохозяйстве. Никто из проводящих перепись населения не имеет права разглашать персональную информацию согласно закона «О государственной статистике».

Основные положения переписи, таких как дата ее проведения, метод, категория переписываемого населения, применение методов всеобщего охвата также соответствуют к положениям прошлых переписей.

Проекты переписных документов были апробированы в рамках проведения пилотной переписи, которая проводилась с 25 февраля по 6 марта 2008 года в городской администрации Туркестан Южно-Казахстанской области. Пилотная перепись проводилась в целях отработки организационных и программно-методологических положений национальной переписи населения 2009 года, определения технологии обработки ее материалов и получения итогов.

В ходе пилотной переписи Агентством по статистике были апробированы:

- дата и сроки проведения переписи;
- программа переписи;
- применяемая нагрузка на переписной персонал.

Варианты программы, проверенные при пилотной переписи населения, послужили основой для составления проекта программы национальной переписи населения 2009 года. В процессе работы над ним были учтены сложности понимания населением отдельных вопросов и соответственно получения качественных ответов на них.

Результаты пилотной переписи были использованы в дальнейшей работе по подготовке национальной переписи населения 2009 года, совершенствованию ее методологических положений, тщательной отработке программы переписи, программы получения итогов и их публикации в соответствии с требованиями пользователей данных и согласно рекомендациям международных организации, таких как Статистической комиссии ООН, Европейской экономической комиссии, ЮНЕФПА и других международных организаций.

Перепись в Казахстане проводится в февралемарте 2009 года, что связано с увеличением в фев-

рале продолжительности светового дня, климатическими условиями, завершением школьных каникул, сессий у студентов и периодом до начала полевых сельскохозяйственных работ. Запись в переписные документы проживавших в помещении планируются вести также по домохозяйствам и соответственно получить итоги по домохозяйствам с выделением в их составе числа, размера и структуры семей. В подавляющем большинстве стран мира население переписывается также по домохозяйствам.

В качестве новшеств можно отметить некоторые методологические подходы в части внедрения в технологию проведения переписи. В переписи населения применяется учета всех категорий населения. В целях усиления мероприятий по обеспечению полноты и правильности учета населения, на каждом этапе проведения подготовительных мероприятий предусмотрены контроль качества проведенных мероприятий. В ходе проведения переписи в целях недопущения двойного счета расширены применение форм контрольной фишки в 2-х экземплярах, предусмотрены варианты передачи второго экземпляра по факсу и электронной почте. Это позволяет учесть наличное и постоянное население.

В программе переписи отдельные рассматриваемые положения по характеристикам населения имеют также некоторые отличия от предыдущей переписи населения.

Программа национальной переписи содержит 45 вопросов для населения и 8 укрупненных групп вопросов касательно жилищных условий (бланки 2Ж и 3С в приложении).

К жилищным условиям населения относятся вопросы: тип жилого помещения; год постройки дома; материал наружных стен; наличие удобств; кому принадлежит данное жилище; число занимаемых комнат; размер занимаемой площади.

Если раньше в список благоустройств жилья были включены 12 подвопросов, то теперь они содержат 19 вопросов. Увеличение вопросов связаны с расширением вопросов благоустройства в части характеристики водообеспечения и вопроса о сборе и вывозе мусора, которые впервые включены в переписной бланк 2Ж – жилищные условия.

В целях получения демографических характеристик населения и подробного изучения темы о рождаемости, брачности населения были введены 12 вопросов: *родственное отношение к лицу, записанному первым; пол; дата рождения; гражданство; национальность; вероисповедание; состояние в браке; дата вступления в первый брак; число рожденных детей; сколько из них живы; дата рождения первого ребенка; планируемое число детей.*

9 вопросов относятся к образовательным характеристикам населения - грамотность; уровни образования; типы организации образования, ученая степень; родной язык; степень владения казахским, русским, английским языками; компьютерная грамотность. В отношении вопросов по образовательным характеристикам населения обращалось внимание на то обстоятельство, что в соответствии с Законом об образовании введена новая редакция в виде «организации образования».

При этом по нынешней системе образования окончившие колледжи могут иметь как среднее профессиональное образование, так и высшее профессиональное. Следовательно, в инструкции о поряд-

ке проведения переписи и заполнения переписного листа обращено на это внимание и дано более подробное разъяснение о том, в каком случае нужно записывать тот или иной уровень образования.

14 вопросов, относящихся к экономической характеристике населения: имеете ли работу, положение в занятости, для не имеющих работы или доходного занятия в возрасте 16 лет и старше укажите: а) ищете ли работу, б) можете ли приступить к работе в ближайшее 2 недели, причины отказа, источники средств существования, основной источник, периодичность получения дохода, примерный доход за месяц, местонахождение основной работы, как добираетесь до работы (учебы), сколько времени затрачиваете на дорогу до места работы (учебы), в какой отрасли работаете, имеете ли дополнительную работу.

6 вопросов по миграционной характеристике населения: место рождения, проживаете непрерывно с рождения в данном населенном пункте; место предыдущего жительства, являетесь ли вы оралманом, дата прибытия на место текущего проживания, проживали ли один год и более в других странах.

В части социальных характеристик населения включены 2 вопроса - *о родном языке и состоянии здоровья населения*.

Некоторые ученые, в программе переписи населения, привлекли внимание к формулировкам отдельных вопросов переписных листов и других документов. Были одобрены формулировка вопроса «Родной язык», хотя некоторые эксперты предложили заменить на формулировку «язык, усвоенный в раннем детстве», «государственный язык», «знание других языков» и т.д. Напомним, что вопрос «Родной язык», ставился во всех переписях населения мира, начиная

с переписи 1897 года, и в каждой из них давалась отдельная интерпретация и свое определение.

Не перечисленные три вопроса относятся к вспомогательной части заполнения переписного листа.

Кроме того, для учета временно находившихся на территории Республики Казахстан, но постоянно проживавших в других странах, был разработан переписной лист формы «4И», содержащий 10 вопросов - *пол; дата рождения; страна рождения, гражданство; страна постоянного проживания, национальность, дата приезда в Казахстан, цель приезда, наличие статуса беженца, планируемое продолжительность проживания*.

Агентством по статистике планируется разработать материалы по населенным пунктам с числом жителей 1 тысяча и более человек с учетом данных переписного районирования с распределением их по полу и возрасту, уровню образования, посещению дошкольных учреждений, источникам средств к существованию и другим характеристикам населения.

В средствах массовой информации республики положительно оценены все нововведения в программно-методологических положений переписи.

В ходе проведения пилотной переписи опробованный единственный метод опроса оказался практически не достаточным, поскольку население многоквартирных жилых домов не всегда оказались дома и нередко были случаи не проставления ответов на часть вопросов или не заполнения переписных листов вовсе. Хотя, практика предыдущих переписей населения Казахстана основывалась на методе обхода помещений, опроса в них проживавших и это явилось более привычным для населения. Данный метод был подтвержден пробной переписью как один из основных вариантов проведения переписи.

Резюме:

Мақалада 2009 жылғы Қазақстан Республикасы халқының ұлттық санағын өткізудің негізгі әдіснамалық негіздемелері және санақ бағдарламасына енгізілген негізгі және қосымша белгілердің қысқаша түсініктемесі көрсетілген.

В статье изложены основные методологические основы проведения национальной переписи населения Республики Казахстан в 2009 году и краткая характеристика основных и дополнительных признаков, включенных в программу переписи.

The article presents main methodological bases of the 2009 National population Census conducting in the Republic Kazakhstan and gives brief characteristics of basic and additional peculiarities of census program.

Данные об авторе:

Касенова Асия Каналбаевна - директор департамента социальной и демографической статистики Агентства Республики Казахстан по статистике, к.э.н.



номер по региону отдела	номер инструкторского участка	номер счетного участка	номер списка	номер бланка
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

БЛАНК 2Ж (жилищные условия)

Утвержден приказом Агентства РК
по статистике № 188 от 17.11.2008 г.

Образец заполнения:

А Б В Г Д Е Ж З И Й К Л М Н О П Р С Т У Ф Х Ц Ч Ш Щ Ъ Ы Ь Э Ю Я 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0

1-4 заполняются на помещение

1 Тип жилого помещения		3 Материал наружных стен	
Индивидуальный дом	<input type="checkbox"/>	Кирпич, камень	<input type="checkbox"/>
Часть индивидуального дома	<input type="checkbox"/>	Крупнопанельный	<input type="checkbox"/>
Отдельная квартира	<input type="checkbox"/>	Каркасно-панельный	<input type="checkbox"/>
Общая коммунальная квартира	<input type="checkbox"/>	Объемно-блочный	<input type="checkbox"/>
Комната в квартире, общежитии	<input type="checkbox"/>	Крупноблочный	<input type="checkbox"/>
Дачный дом	<input type="checkbox"/>	Дерево, шпалы	<input type="checkbox"/>
Часть помещения в доме (интернате, детском доме, др.)	<input type="checkbox"/>	Монолитный бетон (железобетон)	<input type="checkbox"/>
Гостиница, отель	<input type="checkbox"/>	Ячеистый бетон	<input type="checkbox"/>
Прочие институциональные учреждения	<input type="checkbox"/>	Саман	<input type="checkbox"/>
Не имею постоянного жилища (бездомный)	<input type="checkbox"/>	Каркасно-камышитовый	<input type="checkbox"/>
Другое жилое помещение	<input type="checkbox"/>	Другие стеновые материалы	<input type="checkbox"/>
2 Год постройки			
<input type="text"/>			
4 Наличие удобств			
Электричество	<input type="checkbox"/>	Водопровод в доме (квартире)	<input type="checkbox"/>
Электроплита напольная	<input type="checkbox"/>	Водопровод вне дома (квартиры)	<input type="checkbox"/>
Газ сетевой	<input type="checkbox"/>	Колодец, колонка или другой источник водоснабжения	<input type="checkbox"/>
Газ сжиженный (в баллонах)	<input type="checkbox"/>	Доставка питьевой воды	<input type="checkbox"/>
Центральное отопление	<input type="checkbox"/>	Стационарная ванна или душ	<input type="checkbox"/>
Отопление от индивидуальных установок, котлов	<input type="checkbox"/>	Стационарная телефонная связь	<input type="checkbox"/>
Печное отопление	<input type="checkbox"/>	Санузел (туалет со смывом)	<input type="checkbox"/>
Центральное горячее водоснабжение	<input type="checkbox"/>	Канализация	<input type="checkbox"/>
Горячая вода от водонагревателей	<input type="checkbox"/>	Сбор и вывоз мусора	<input type="checkbox"/>
		Указанных видов удобств нет	<input type="checkbox"/>

5-8 заполняются на 3 домохозяйства

5 Порядковый номер домохозяйства	6 Кому принадлежит данное жилище?	7 Число занимаемых комнат	8 Размер занимаемой площади (кв.м.)
<input type="text"/>	лицам данного домохозяйства <input type="checkbox"/> другим лицам (без оплаты за аренду) <input type="checkbox"/> государству или частным компаниям <input type="checkbox"/> другим лицам (с оплатой за аренду) <input type="checkbox"/>	<input type="text"/> часть комнаты (если занимаете часть комнаты) <input type="checkbox"/>	а) общей <input type="text"/> б) жилой <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<input type="text"/>	лицам данного домохозяйства <input type="checkbox"/> другим лицам (без оплаты за аренду) <input type="checkbox"/> государству или частным компаниям <input type="checkbox"/> другим лицам (с оплатой за аренду) <input type="checkbox"/>	<input type="text"/> часть комнаты (если занимаете часть комнаты) <input type="checkbox"/>	а) общей <input type="text"/> б) жилой <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>
<input type="text"/>	лицам данного домохозяйства <input type="checkbox"/> другим лицам (без оплаты за аренду) <input type="checkbox"/> государству или частным компаниям <input type="checkbox"/> другим лицам (с оплатой за аренду) <input type="checkbox"/>	<input type="text"/> часть комнаты (если занимаете часть комнаты) <input type="checkbox"/>	а) общей <input type="text"/> б) жилой <input type="text"/> <input type="text"/> <input type="text"/>

Классификации, используемые в статистике.

Пересмотр национальных классификаторов видов экономической деятельности (ОКЭД) и продукции по видам экономической деятельности (КПВЭД)

Л.Булебаева

Агентство Республики Казахстан по статистике

Проведение согласованной политики в области стандартизации, метрологии и сертификации на территории Республики Казахстан регламентируется принятым 15 июля 1997 года Постановлением Правительства Республики Казахстан №1113 «О переходе Республики Казахстан на международную систему классификации и кодирования технико-экономической информации». В качестве государственного стандарта утверждена «Единая система классификации и кодирования технико-экономической и социальной информации» (СКК ТЭИ).

Целью СКК ТЭИ является стандартизация информационного обеспечения процессов управления экономикой республики на основе применения средств вычислительной техники. Согласно цели определены основные направления и задачи системы классификации и кодирования:

- упорядочение, унификация, классификация и кодирование технико-экономической информации в системах управления экономикой РК;
- обеспечение условий для автоматизации процессов обработки информации, включая создание автоматизированных банков данных;
- обеспечение информационной совместности взаимодействующих автоматизированных систем управления экономикой РК и повышение эффективности их функционирования;
- обеспечение методического единства в области разработки, внедрения и ведения классификаторов технико-экономической информации и унифицированных систем документации;
- создание комплекса взаимосвязанных классификаторов технико-экономической информации различных сфер и уровней применения и организация их ведения.

Важное место в СКК ТЭИ занимают классификации. Классификации являются основой на кото-

рой построены все информационные системы как международные, так и национальные. Они считаются базовыми инструментами, которые используются для ведения самых разнообразных государственных баз данных.

Центральное место в общей системе классификаций занимают статистические классификации. Они определяют в значительной мере качество собираемой статистической информации и ее сопоставимость на международном уровне. Классификации в статистике используются в качестве инструмента обработки и обобщения статистических данных, систематизации, упорядочения, агрегирования и сопоставления статистических данных. Широкое применение стандартных классификационных группировок в статистических формах, системах электронной обработки статистической информации, в выходных статистических материалах и публикациях обусловили формирование современной системы статистических классификаций.

Внедрение в статистическую практику международных классификаций стало одним из приоритетных направлений развития статистики. Это обусловлено процессами развития рыночных отношений, интеграции страны в мировую хозяйственную систему, растущей потребностью в межгосударственных сопоставлениях, расширением сотрудничества с международными статистическими организациями.

Правовой основой применения международных и межгосударственных статистических классификаций на территории Республики Казахстан являются: Закон Республики Казахстан «О Государственной статистике» от 7 мая 1997г., Основополагающие принципы официальной статистики, принятые на 47-й сессии Европейской экономической комиссии ООН, межгосударственные Соглашения, указанное выше постановление Правительства и другие нормативные документы.

В системе статистики переход на международные статистические классификации начался с внедрения классификаций видов экономической деятельности и продукции. В качестве государственных стандартов были утверждены Приказом Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан №542 от 30 декабря 2003г. государственные Общий классификатор видов экономической деятельности (ОКЭД) и Классификатор продукции по видам экономической деятельности (КПВЭД). Ранее действовавшие Общесоюзный классификатор отраслей народного хозяйства (ОКОНХ) и Общий

классификатор продукции (ОКП) перестали адекватно отражать отраслевую структуру экономики. По мере развития рыночных отношений появились новые виды деятельности, которые нельзя было правильно закодировать в ОКОНХ и наоборот, ОКОНХ содержал отрасли, которые были расформированы в условиях рынка (материально-техническое снабжение и сбыт, заготовки, жилищно-коммунальное хозяйство и др.)

За основу ОКЭД и КПВЭД приняты аутентичный текст Статистической классификации экономической деятельности в Европейском экономическом сообществе (НАСЕ) и Классификатор продукции Европейского сообщества (СРА) без каких-либо изменений в структуре или содержании. Применение принципа промышленного происхождения продукции в европейских классификациях обеспечил полную идентификацию кодов деятельности и продукции по первым четырем знакам. Это преимущество европейских классификаций по сравнению с классификациями ООН обусловило применение европейских классификаторов в качестве основы для национальных классификаций.

Общий классификатор видов экономической деятельности предназначен для использования:

- при производстве статистических данных на этапах сбора, обработки и распространения данных;
- в международном обмене статистической информацией, в том числе на основе вопросников международных организаций;
- в налоговом, таможенном, банковском учетах, в различных государственных базах данных, регистрах, реестрах;
- при анализе и макроэкономическом моделировании экономики на принципах системы национальных счетов.

Объектами общего классификатора видов экономической деятельности (элементами классифицируемого множества) являются все виды экономической деятельности юридических и физических лиц с однопрофильной и многопрофильной деятельностью. В классификаторе не предусматривается деление видов деятельности на производственные и непроизводственные, но проводится различие между основной и вторичной деятельностью с одной стороны и вспомогательной деятельностью с другой.

Юридические и физические лица, занимающиеся одним и тем же видом экономической деятельности, классифицируются в одной и той же группировке классификатора независимо от формы собственности (частной или государственной) и организационно-правовой формы хозяйствования.

В КПВЭД объектами классификации являются все виды транспортабельных и нетранспортабельных товаров и услуг, отнесенные к определенному виду деятельности, предусмотренному ОКЭД. Коды, предусмотренные настоящим классификатором, в едином шестизначном коде объединяют коды взаимосвязанных классификаторов: видов экономической деятельности (ОКЭД - 4 знака) и продукции (добавляется еще два знака).

В соответствии с эти принципом каждый товар или услуга классифицируется по тому виду деятельности, который является характерным для его производства (предоставления).

Схема гармонизации международных, европейских и национальных классификаций



Среди национальных статистических классификаций особое место занимает Общий классификатор предприятий и организаций (ОКПО), утвержденный в качестве государственного стандарта Постановлением Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации Министерства индустрии и торговли Республики Казахстан № 10 от 5 июля 1999г. взамен Общесоюзного классификатора предприятий и организаций.

Классификатор ОКПО обеспечивает использование уникального кода для каждого юридического лица, зарегистрированного на территории Республики Казахстан. Унификация и стандартизация информационного пространства путем применения классификатора ОКПО имеет большой экономический эффект, т.к. позволяет осуществлять взаимодействие различных информационных баз данных, многоцелевое использование баз и др. В целях создания Национальных реестров идентификационных номеров Республики Казахстан будут введены идентификационные номера для идентификации юридических и физических лиц. Вместо кодов ОКПО для юридических лиц будут применяться бизнес идентификационные коды.

К государственным классификаторам также относятся Классификатор административно-территориальных объектов (КАТО), введенный взамен Общесоюзного классификатора административно-территориальных объектов, и Классификатор основных фондов, разработанный с учетом указанной выше классификаций продукции.

Ведение статистических классификаторов обеспечивается комплексом работ по их научно-методическому и организационному сопровождению и предусматривает поддержание их в достоверном состоянии и информационное обслуживание пользователей.

В систему статистических классификаторов входят также отраслевые (ведомственные) классификаторы, которые содержат информацию, не включенную в государственные классификаторы. Отраслевые статистические классификаторы утверждаются Агентством Республики Казахстан по статистике и предназначены для применения в ведомственных информационных системах Агентства Республики Казахстан. К примеру, для ведения базы данных «Государственный статистический регистр» наряду с государственными классификаторами применяются следующие группы отраслевых классификаторов:

- Классификатор размерности предприятия по численности (КРП);
- Классификатор секторов экономики (КСЭ);

- Классификатор организационно-правовых форм хозяйствования (КОПФ);
- Классификатор форм и видов собственности (КФС)
- Классификатор предприятий по объему производства (КПОП).

Также разработаны группы отраслевых классификаторов, применяемых в различных отраслях статистики, такие как:

- Классификатор индивидуального потребления по целям (КИПЦ);
- Статистическая номенклатура товаров по видам услуг торговли (СНТВУТ);
- Статистический классификатор промышленной продукции (СКПП);
- Статистический классификатор продукции сельского, лесного и рыбного хозяйства (СКПСХ);
- Статистический классификатор строительных работ (услуг) (СКСР);
- Статистическая номенклатура видов деятельности и услуг в области туризма (СНДУТ);
- Классификатор национальностей (КН);
- Кодификатор улиц Республики Казахстан (КУ).
- Система обозначений органов государственного и хозяйственного управления;
- Классификатор статистических показателей;
- Номенклатура отраслей наук и специальностей.

Большинство отраслевых классификаторов, разработано на основе международных классификаций.

Так, Классификатор секторов экономики (КСЭ) разработан на основе функциональных классификаций Системы национальных счетов (СНС-93). КСЭ предназначен для классификации и кодирования институциональных единиц в соответствии с их принадлежностью к соответствующим секторам экономики, что позволяет осуществлять разработку макроэкономических показателей в разрезе институциональных секторов.

Статистический классификатор индивидуального потребления по целям (КИПЦ) составлен в соответствии с общими принципами построения и структурой одного из четырех функциональных классификаторов, описанных в Системе Национальных счетов 1993 года. КИПЦ предназначен для классификации расходов на конечное потребление, осуществляемое домашними хозяйствами. Классификатор индивидуального потребления по целям (КИПЦ) применяется в статистике для кодирования потребительских товаров и услуг с целью создания статистической базы для расчетов индексов потребительских цен, в статистике домашних хозяйств и программах международных ценовых сопоставлений.

В рамках статистики используются также классификаторы, разработчиками которых являются другие государственные органы:

- Классификатор занятий Республики Казахстан гармонизирован с Международной стандартной классификацией занятий (МСКЗ или ISCO-88-англ) путем прямого применения принятых в нем кодов и наименований позиций, а также с Общероссийским классификатором занятий (ОК 010-93) и соответствует рекомендациям 12-го Межгосударственного Совета по стандартизации стран

СНГ. Классификатор предназначен для решения задач, связанных с классификацией и сбором информации, а также для совершенствования международных связей, обмена информацией в области занятости, приведения статистики занятости в соответствие с международными нормами и использования классификации занятий при проведении Переписи населения в 1999 году и других статистических обследований.

- Государственный стандарт «Коды для обозначения наименований стран и их административно-территориальных подразделений» был утвержден Приказом Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации Министерства экономики и торговли Республики Казахстан от 23 апреля 2001г №116. на основе международного стандарта ИСО 4217-2001 Коды для обозначения валют и фондов.
- Коды для обозначения наименований стран и их административно-территориальных подразделений был введен в качестве государственного стандарта Приказом Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации Министерства экономики и торговли Республики Казахстан от 23 апреля 2001г. №115. Настоящий классификатор представляет собой полный аутентичный текст международного стандарта ИСО 3166.1.
- Классификатор специальностей бакалавриата и магистратуры Республики Казахстан введен в действие Приказом Комитета по стандартизации, метрологии и сертификации Министерства индустрии и торговли РК от 12 марта 2004г. № 75. Классификатор гармонизирован с «Международной стандартной классификация образования», утвержденной Генеральной конференцией ЮНЕСКО на ее 29-й сессии в ноябре 1997г.
- Классификатор специальностей разработан в целях создания открытой для общества и каждого гражданина системы высшего образования по классификации, отражающей все виды и сферы деятельности; создания нормативной основы для разработки государственных общеобязательных стандартов высшего профессионального образования по специальностям; содействия повышению качества и развитию образования в соответствии с достижениями науки, техники и культуры с потребностями населения; создания условий для формирования межгосударственного образовательного пространства; содействия разработке и внедрению единых образовательных технологий при рациональном многообразии специальностей; создания условий для расчета потребностей всех отраслей экономики республики в специалистах с высшим образованием и формированию обоснованного государственного образовательного заказа на их подготовку; обеспечения статистического учета и анализа в сфере высшего профессионального образования в связи со спросом и предложением на рынке труда.

Разработка и внедрение новых версий национальных классификаторов видов экономической деятельности и видов продукции в Республике Казахстан на основе международных аналогов NACE Rev.2 и CPA 2008.

По мере развития технологий, обществ и рынков, а также в связи с возникновением новых видов экономической деятельности, объектов совершения сделок, экономических единиц и даже целых отраслей требуется периодический пересмотр стандартных международных классификаций и рекомендаций. Другой важнейшей причиной для пересмотров является усиливающаяся глобализация экономической деятельности. Без периодических пересмотров статистических систем невозможно получить достоверную и сбалансированную информацию о тенденциях в обществе.

Изменения в основных классификациях: Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности (ISIC Rev.4) и Классификация основных продуктов (CPC), разработанные ООН соответственно потребовали пересмотра и в классификации видов экономической деятельности Европейского Сообщества (NACE) и классификации продукции Европейского Сообщества (CPA). Страны Европы переход на новую версию классификатора NACE запланировали с начала 2008 года.

В соответствии с международными рекомендациями по переходу на новую систему международных классификаций, Агентством РК по статистике определены основные этапы и мероприятия по пересмотру национальных классификаторов, гармонизированных в соответствии со статистическими классификациями NACE Rev.2 и CPA 2008 Европейского экономического сообщества, и внедрению новых классификаторов в статистическое производство:

- Подготовка инструментария: 2007-2010гг.
- Разработка и утверждение государственных классификаторов видов экономической деятельности (ОКЭД) и продукции по видам экономической деятельности (КПВЭД);
- Разработка и утверждение ведомственных классификаторов, номенклатур и справочников;
- Разработка таблиц соответствия от старых версий классификаторов, номенклатур к новым;
- Замена старых классификаторов, номенклатур и справочников во всех статистических формах;
- Пересмотр статистических форм в соответствии с новыми классификаторами. Применение двойного кодирования в статистических формах.
- Внедрение нового ОКЭД в Государственном статистическом регистре: 2008-2010гг.
 - Перекодировка и ведение двойного кодирования по старым и новым кодам ОКЭД (на уровне 5-ти знаков)
- Сбор и обработка статистических данных в новой и старой классификации: 2010-2012гг.

- Публикация статистических данных по новым классификациям: 2011-2012гг.

Вышеперечисленные мероприятия указывают на сложном и поэтапном переходе статистики Казахстана на новую систему международных экономических классификаций, которые условно были поделены на:

- Подготовительный этап (2008-2009гг.);
- Переходный период (2010-2011гг.);
- Завершение перехода (2012г).

Подготовительный этап (2008-2009гг.)

В ходе подготовительного этапа в качестве государственных классификаторов соответствующими Приказами Комитета по техническому регулированию и метрологии Республики Казахстан № 683-од от 14 декабря 2007г. и № 646-од от 22 декабря 2008 г. были утверждены новые ОКЭД и КПВЭД.

В сфере официальной статистики применяется расширенная версия классификатора ОКЭД. Расширение классификатора произведено введением дополнительного пятого уровня классификатора. На основе нового классификатора ОКЭД была разработана ведомственная номенклатура видов экономической деятельности на уровне 5 знаков с учетом национальных особенностей для кодирования единиц в Государственном статистическом регистре.

Наряду с разработкой новой структуры и содержания классификаторов, требовалось разработать так называемые Таблицы соответствия от старой версии классификаторов к новым его версиям. Ввиду того, что пересмотр экономических классификаторов претерпел серьезные изменения в структуре и содержании (см. сравнительную таблицу 1, 2, 3, 4), соответственно Таблицы соответствия, которые служат для описания изменений, происшедших в процессе пересмотра классификаторов и позволяют обеспечить связь между старым и новым классификаторами, условно были поделены на 4 группы (см. Таблицу 5).

Таблицы соответствия включают следующие ситуации:

- по типу таблицы **1-1**: один код по старому классификатору переходит в один код по новому классификатору. По типу **1-1** меняется только номер кода;
- по типу таблицы **N-1**: несколько кодов по старому классификатору переходят в один код по новому классификатору. По типу **N-1** несколько старых кодов путем объединения полностью переходят в один новый код;
- по типу таблицы **1-N**: один код по старому классификатору разбивается на несколько кодов по новому классификатору. По типу **1-N** на основе одного старого кода создано два или более новых кодов;
- по типу таблицы **N-M**: несколько кодов в старом классификаторе разбивается на несколько кодов по новому классификатору.

По первым двум типам таблиц соответствия новые коды ОКЭД в Государственном статистическом регистре присвоены автоматически.

Для типов таблиц 1-N и N-M (нет однозначного кода) присвоение новых кодов ОКЭД осуществляется на основе данных отраслевой статистики и уточнения вида деятельности у самих респондентов.

С 2009г. и на протяжении последующих трех лет в Государственном статистическом регистре будет использоваться двойное кодирование: по старым и новым кодам ОКЭД. Данная мера необходима для обеспечения перехода на новые коды, для пересчета динамических рядов.

Итогами подготовительного этапа являются подготовка статистического инструментария и внедрение нового ОКЭД в Государственном статистическом регистре

Таблица 1

	ОКЭДстарый	ОКЭДновый	изменения
Секция	17	21	+4
Раздел	62	88	+26
Группа	224	272	+48
Класс	514	615	+101

NACE Rev. 1.1	
Секция А	Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство
Секция В	Рыболовство, рыбоводство
Секция С	Горнодобывающая промышленность
Секция D	Обрабатывающая промышленность
Секция E	Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Секция F	Строительство
Секция G	Торговля; ремонт автомобилей, бытовых изделий и предметов личного пользования
Секция H	Гостиницы и рестораны
Секция I	Транспорт и связь
Секция J	Финансовая деятельность
Секция K	Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг
Секция L	Государственное управление
Секция M	Образование
Секция N	Здравоохранение и предоставление социальных услуг
Секция O	Предоставление коммунальных, социальных и персональных услуг
Секция P	Деятельность домашних хозяйств, нанимающих домашнюю прислугу и производящих товары и услуги для собственного потребления
Секция Q	Деятельность экстерриториальных организаций

Таблица 2

Обрабатывающая промышленность

	ОКЭДстарый	ОКЭДновый	изменения
Секция	1	1	0
Раздел	23	24	+1
Группа	103	95	-8
Класс	242	230	-12

Таблица 3

Другие секции

	ОКЭДстарый	ОКЭД новый	изменения
Секция	16	20	+4
Раздел	39	64	+25
Группа	121	177	+56
Класс	272	385	+113

Таблица 4

NACE Rev. 2	
Секция А	Сельское, лесное и рыбное хозяйство
Секция В	Горнодобывающая промышленность и разработка карьеров
Секция С	Обрабатывающая промышленность
Секция D	Электроснабжение, подача газа, пара и воздушное кондиционирование
Секция E	Водоснабжение; канализационная система, контроль над сбором и распределением отходов
Секция F	Строительство
Секция G	Оптовая и розничная торговля; ремонт автомобилей и мотоциклов
Секция I	Услуги по проживанию и питанию
Секция H	Транспорт и складирование
Секция J	Информация и связь
Секция K	Финансовая и страховая деятельность
Секция L	Операции с недвижимым имуществом
Секция M	Профессиональная, научная и техническая деятельность
Секция N	Деятельность в области административного и вспомогательного обслуживания
Секция O	Государственное управление и оборона; обязательное социальное обеспечение
Секция P	Образование
Секция Q	Здравоохранение и социальные услуги
Секция R	Искусство, развлечения и отдых
Секция S	Предоставление прочих видов услуг
Секция T	Деятельность домашних хозяйств, нанимающих домашнюю прислугу и производящих товары и услуги для собственного потребления
Секция U	Деятельность экстерриториальных организаций и органов

Таблица 5

NACE Rev. 1.1	NACE Rev. 2	Примечание
1 класс	1 класс	196 классов в действующем ОКЭД у которых будут заменены только коды по новому ОКЭД
Несколько классов	1 класс	87 случаев, где два и более классов относятся к одному классу по новому ОКЭД
1 класс	Несколько классов	17 классов, которые разбиваются на несколько классов в новой версии
Несколько классов	Несколько классов	214 классов, где два или более классов переходят в два или более классов в новом ОКЭД

Переходный период (2010-2011гг.)

В рамках переходного этапа запланированы работы по внедрению новых классификаторов в обследованиях, информационных системах Агентства РК по статистике и публикациях.

На данный период предстоит работа по сбору и обработке статистических данных в новой и старой классификации, а также публикация статистических данных по новым классификациям.

Завершение перехода (2012г.)

Полностью статистическое производство в условиях новых классификаторов и номенклатур будет реализовано в 2012г. Построение системы национальных счетов в соответствии с новыми кодами возможно лишь после получения данных по отраслевой статистике в применении новых классификаторов.

Резюме:

Халықаралық ұсынымдар мен жіктеулерді Қазақстан статистикасында қолдану БҰҰ жариялаған ресми статистиканың негізгі принциптерін сақтау шарттарының бірі болып табылады.

Экономикалық қызмет түрлерінің және экономикалық қызмет түрлері бойынша өнімдердің жаңа халықаралық статистикалық жіктеулерін енгізу шеңберінде Қазақстан Республикасының Статистика агенттігі 2006–2008 жж. ұлттық жіктеуіштерді олардың халықаралық аналогтарымен үндестірудің кезеңдері мен іс-шараларын анықтады.

Қазақстанның халықаралық экономикалық жіктеудің жаңа жүйесіне көшудің негізгі кезеңдері мен іс-шаралары осы мақалада толық баяндалған.

Применение международных рекомендаций и классификаций в статистике Казахстана является одним из условий соблюдения основополагающих принципов официальной статистики.

В рамках внедрения новых международных статистических классификаций видов экономической деятельности и продукции по видам экономической деятельности в 2006-2008 гг. Агентством Республики Казахстан по статистике определены основные этапы и мероприятия по гармонизации национальных классификаторов с их международными аналогами.

Основные этапы и мероприятия по переходу статистики Казахстана на новую систему международных экономических классификаций изложены подробно в настоящей статье.

An implementation of International recommendations and classifications in statistics of Kazakhstan is one of conditions to keeping the Fundamental principles of Official Statistics.

Therefore, the Agency on statistics of the Republic of Kazakhstan defined main stages and steps to harmonize the national classifications in 2006-2008.

The main stages and steps about transition statistics of Kazakhstan to new versions of International Economical classifications are given in this article.

Данные об авторе:

Бүлебаева Ляззат Кайдырбековна - начальник Управления ведения классификаторов и метаданных Департамента регистров и классификаций Агентства Республики Казахстан по статистике.

Статистический регистр населения Республики Казахстан

А.Сагатов

Агентство Республики Казахстан по статистике

Что такое регистр населения?

Регистр населения представляет собой список граждан Республики Казахстан с индивидуальными характеристиками, используемыми для разработки агрегированных статистических показателей.

Регистр ведется в виде базы данных (табличное представление), по которой возможно проведение следующих операций: добавление, редактирование записей, актуализация информации, выгрузка каталогов, ведение нормативной справочной информации.

Таким образом, персональные и сводные данные о населении в централизованном порядке собираются и хранятся в регистре населения.

Что дает применение регистра?

На основании регистров населения осуществляется планирование выборочных статистических наблюдений, которые, в свою очередь, проводятся для формирования комплекса данных по демографической, социально-экономической статистике.

Основными положительными сторонами применения регистров является сокращение нагрузки на респондентов, экономия бюджетных средств на проведение обследований и удовлетворение возрастающего спроса потребителей в статистической информации.

Какие группы показателей разрабатываются с использованием регистра населения?

Регистр населения предназначается для проведения разноаспектных, многоцелевых, социально-экономических демографических разработок показателей:

- социально-демографический анализ по Казахстану и регионам, ретроспективный анализ социально-демографических процессов;
- текущая оценка структуры, воспроизводства и миграции населения по группам и категориям населения;
- прогнозирование численности населения в различных разрезах;
- информационное обеспечение решения задач статистики семьи;
- экономико-статистический анализ структуры и динамики трудовых ресурсов, изучение их миграции и занятости;
- анализ движения работников в различных сферах и секторах экономики и регионах;
- анализ профессиональной и квалификационной структуры трудовых ресурсов;
- анализ структуры и динамики уровня образования населения, использования специалистов в экономике;
- подготовка списков лиц отдельных категорий граждан страны (избирателей, призывников, дошкольников, учащихся и др.), необходимых при решении общественно-политических и социально-экономических задач.

Какая информация формируется с использованием регистра населения?

На основе данных регистра можно формировать агрегированные показатели о численности населения, в разрезе национальностей, по месту проживания, полу и однолетним возрастам, рождаемости, смертности, миграции, семейному положению, уровню образования, охвату обучением, экономической активности и профессиональной подготовленности и ряд других необходимых показателей. Перечисленный набор показателей является базовым. Круг показателей может расширяться исходя из потребности в соответствующей информации со стороны потребителей.

Какие вопросы вопросников Национальной переписи будут использоваться в регистре населения?

Регистр населения будет сформирован по итогам Национальной переписи населения и жилищного фонда 2009 года и содержит в себе несколько статистических подсистем, основанные на использовании следующих показателей: пол, возраст (дата рождения), место рождения, национальность, вероисповедание, состояние в браке, образование, умение читать и писать, владение языками (казахский, русский, английский), владение компьютерными программами, показатели по источникам средств существования и доходам, местонахождению работы/учебы, отрасли занятости, количество детей и наличие трудностей физического характера. Данные по жилищным условиям собираются отдельным бланком (2П), заполняемым на помещение.

Почему регистры наиболее эффективны для использования органами статистики?

Данные, получаемые в результате проведения переписи населения и других видов статистических наблюдений, без предварительной обработки не могут использоваться в качестве регистров, так как дают фиксированную характеристику. Применение регистров позволяет осуществлять динамическое (систематически обновляемое) формирование статистических показателей, что повышает качество и сопоставимость данных.

Используя регистр можно разработать точечную статистическую систему, в которой расположение зданий определяется географическими координатами, указывающими на точное местоположение каждой статистической единицы. При помощи самых обычных программных комплексов географических информационных систем (ГИС) можно производить анализ принадлежности точки к административно-территориальному объекту на основе данных.

Например, можно сделать привязку всех переменных получаемых из переписи населения к географическим координатам и тем самым предо-

ставить сведения лицам, использующим статистику территориальных единиц. Однако вследствие высокой детальности сведений малых территориальных единиц следует обращать особое внимание на вопросы защиты информации и соблюдения конфиденциальности.

Каким образом планируется создание первичного (базового) регистра? С какого периода намечается использование систем в «промышленном» режиме?

Информационная система «Регистр населения» планируется к внедрению в 2009 году, предварительное проектирование программного обеспечения осуществлено в 2007-2008 годах. Выполнить процедуру миграции с последующей регламентированной актуализации данных с ГБД ФЛ и сформировать регистр на основе данных переписи населения планируется в 2010 года.

Кроме того, в 2010 году планируется обеспечить нормативное правовое и техническое обеспечение информационного взаимодействия с информационными системами других государственных органов

Полноценное использование (промышленная эксплуатация) планируется с 2011 года.

Каким образом осуществляется обновление данных?

Основным принципом использования регистров является регулярное обновление данных. Должны быть охвачены все значимые единицы; так как данные используются для проведения выборочных обследований, требование актуальности регистров является приоритетным.

Именно поэтому в регистр будут регулярно добавляться новые единицы, входящие в генеральную совокупность (новорожденные и иммигранты), а единицы, покидающие целевую совокупность будут «стираться» (точнее классифицироваться как «неактивные»).

Обязательная актуализация проводится по всем характеристикам каждого индивида (семейное положение, количество детей, уровень образования и др.).

Какие особенные методы обработки данных применяются при ведении регистров?

Основным источником актуализации данных регистров, в отличие от традиционных способов получения данных в результате статистических наблюдений, является использование административных источников.

При этом статистический продукт остается тем же самым. Вместо того чтобы задавать вопросы лицам, домохозяйствам или компаниям для получения информации, используются данные, имеющиеся в других государственных органах. Вместо проверки качества данных, полученных от физических лиц, административные данные обрабатываются согласно используемой терминологии, тем самым повышается как охват, так и качество данных.

Сколько стоит вести регистры?

Расходы по эксплуатации регистровых систем в течение одного года сопоставимы с расходами на проведение одного месячного статистического наблюдения, таким образом, экономическая выгода (если пренебречь, что данные системы несопоставимы по значению и выполняемым работам), составляет минимум 10-12 раз.

Какие существуют способы контроля и обеспечения качества регистра?

Данные из какого-либо административного источника могут быть трансформированы прямым вводом в регистровые системы, для дальнейшего использования при разработке более одного вида статистических показателей.

В системе на основе регистров главным образом уделяется внимание сопоставимости и связанности на микроуровне. Важное требование, которому должны удовлетворять исходные статистические данные, касается точности. Это относится как к данным, полученным из опросных листов, так и к данным, полученным из регистров. Необходима полная уверенность в точности соответствия регистрируемых данных исследуемым обстоятельствам.

Доступность и доходчивость лишь в малой мере зависят от используемых источников. Однако, поскольку системы данных на основе регистров довольно сложны и используются в ряде статистических материалов, метаданные обязаны быть исчерпывающими и упорядоченными. Говоря в общем, требования качества, налагаемые статистическим использованием данных регистров, в некоторой степени совпадают с требованиями, которые налагает на их основная цель регистра.

Совмещение данных опросов и регистров предлагает большие возможности по изучению качества. Требование качеству, предъявляемые статистическим использованием, совпадают до определенной степени с требованиями, которые также необходимо соблюдать для достижения целей ведения регистров; информация должна быть верной и регистрироваться с достаточной точностью. Кроме того, данные должны представлять интерес для статистики.

Какое программное обеспечение наиболее приемлемо или используется органами государственной статистики?

Персональные и сводные данные о населении в централизованном порядке собираются, обрабатываются в соответствии используемой в Агентстве концепцией многомерной обработки данных. В качестве базовых систем управления базами данных используется программное обеспечение Oracle.

С какими системами обеспечивается интеграция и/или обмен данными?

Регистры будут интегрированы с государственной базой данных «Физические лица» (ГБД ФЛ) при выполнении процедур миграции и последующей регламентированной актуализации данных и естественно на основе данных переписи населения.

Для полного удовлетворения информационных потребностей при создании регистра информационное взаимодействие для получения необходимых сведений планируется по следующим государственным органам: МЮ (по основным событиям: рождение, смерть, регистрация брака, расторжения брака, внутренняя миграция), МВД РК (внешняя миграция), МО (уровень образования), МЗ (заболеваемость), МТиСЗ (безработица, социальные выплаты и т.д.).

Резюме:

Мақалада “сұрақ-жауап” форматында тіркелім статистикасының қажеттілігі мен тиімді қолданылуына талдау кетірілген, жүйенің негізгі элементтерінің түсінігі, деректерді өңдеу тәсілдері және басқа да мемлекеттік ақпараттық жүйелермен кірігуі берілген.

В статье в формате «вопрос-ответ» проведен анализ необходимости и эффективности использования регистровой статистики, дано описание основных элементов системы, способов обработки данных и интеграции с другими государственными информационными системами.

In the article there was an analysis on register-based statistics indispensability and its effectiveness, was given system's basic elements description as well as data collection methods and integration with other IT sources.

Данные об авторе:

Сагатов А. Е. - начальник управления социальных регистров Департамента регистров и классификаций Агентства Республики Казахстан по статистике.

Об инфляционных процессах в Республике Казахстан

Н.Кривко

Директор Департамента статистики цен

Инфляция

В 2001-2006 гг. в республике сохранялись умеренные темпы инфляции в диапазоне 6-8%, что заметно выше масштабов ползучей инфляции (3-4% в год). Среди причин роста цен в названные годы можно отметить рост совокупного спроса и его превышение по сравнению с совокупным предложением. Одним из них, оставалось повышение доходов населения и как следствие - «бум» потребления, что оказывало давление на цены и увеличивало инфляционный потенциал. Рост доходов обеспечивался в большей мере повышением заработной платы. Ее прирост в реальном выражении составлял 11-14%, что выше, чем темпы экономического развития и производительности труда. Среди других причин роста цен можно отметить инфляцию издержек производства, монетарные факторы и импорт инфляции. Он формировался во многом благодаря воздействию внешнеэкономической конъюнктуры на рынках нефти и металлов, от которых зависит поступление валютной выручки в страну и динамика валютного курса.

Рисунок 1

Изменение цен на потребительские товары и услуги



В 2007 году инфляция составила 18,8%. Это самый высокий ее показатель, начиная с 1997 года. Закрепить однозначную величину инфляции, сложившуюся в предыдущие годы не удалось. Развитие инфляционных процессов имело ряд особенностей и отличалось от закономерностей, сложившихся в течение нескольких предшествующих лет.

В названный год отмечено усиление глобальных процессов на экономику республики. Резкое увеличение цен связано, прежде всего, с ситуацией на мировых сельскохозяйственных рынках. Начиная с 2007 года в мире произошел резкий скачок цен на продовольствие. По данным Продовольственной и сельскохозяйственной организации (ФАО) он со-

ставлял 40% и стал прямым отражением движения мировых цен на зерновые культуры и подсолнечник. За 2007 год на мировом рынке продовольственной пшеницы цены на нее выросли на 88,2% и достигли своего максимума за последние десять лет. Высокие ценовые значения на этот вид зерна связаны, прежде всего, с неурожаем в крупнейших странах-производителях и наметившимся глобальным сокращением запасов пшеницы. Из-за сложившейся мировой конъюнктуры, цены на казахстанскую пшеницу выросли на 63,9%. Весь прирост цен на нее наблюдался в четвертом квартале – на 37,9%.

Экономическими причинами роста цен на продукты питания стали резкое увеличение спроса на них в Китае, Индии и других странах мира. Кроме того, за последние 30 лет мировые запасы зерна уменьшились до предельно-критического уровня. ООН связывает рост цен на продовольствие с отвлечением части доходов государств на приобретение энергоресурсов из-за роста цен на нефть на мировых рынках, возрастанием стоимости транспортных услуг, использованием некоторыми странами мира пшеницы, риса, кукурузы, картофеля, сои, сахарного тростника для производства биотоплива, что является социально-экономической ошибкой. Биотопливо должно производиться из растительных отходов. Причиной роста цен стали и продовольственные войны стран «рисового пояса» по старому принципу «разорения соседа» на основе политики протекционизма.

Среди эколого-климатических причин называется нарушение экологического равновесия на планете в результате антропогенно-техногенной деятельности человека за последние 50 лет. Именно из-за этого, в последнее время наблюдаются нежелательные климатические изменения, что обуславливает повторение частых засух, ураганов, уничтожающих наводнений. По этой причине в 2007 году произошла частичная гибель урожая риса и других культур в странах Юго-Восточной Азии: Китае, Вьетнаме, Индонезии.

Рост цен на рис связан не только с опережением темпов роста потребления над темпами производства, но и с мерами 40 стран экспортеров риса, ограничивших его экспорт. По этой причине во многих странах цена на рис за два последних года удвоилась, а некоторые (США, Англия, Израиль, Никарагуа) были вынуждены ввести временное нормирование на его продажу.

Рост цен ускорился во всем мире. Международный валютный фонд отмечает, что последние десятилетия экономика была достаточно стабильна и цены никогда так резко не повышались. Растущая инфляция – это новая тенденция мировой экономики. Но темпы роста цен в республике существенно выше, чем в европейских странах и некоторых странах Содружества.

Рисунок 2

Инфляция в странах Содружества (СНГ)

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года, прирост

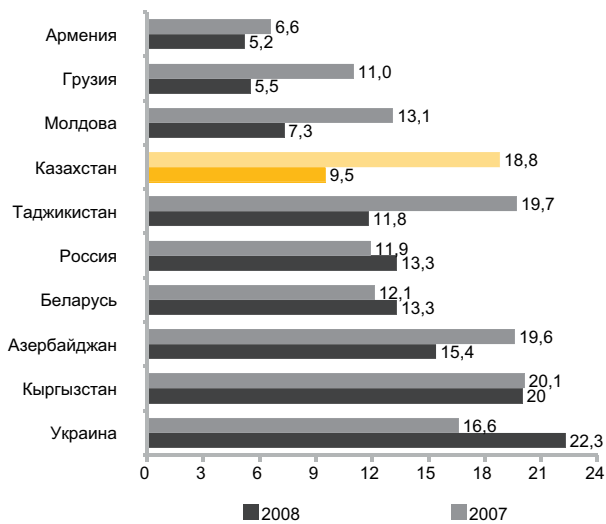


Рисунок 3

Изменение уровня цен на потребительские товары и услуги в странах Евро-зоны и Казахстане в 2008 году

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года, прирост+, снижение-



На рынках биржевых товаров достаточно продолжительный период времени отмечался резкий и широкомасштабный рост цен на энергоносители, металлы, сельскохозяйственную продукцию. В результате, выросли издержки компаний, использующих данные товары для промежуточного потребления, а это, в свою очередь, привело к росту цен на произведенные товары.

По оценке МВФ, вклад в инфляцию в результате роста цен на энергоносители для России, Китая, Ирана, Мексики составляет 0,1-0,5 %, для Казахстана, Индии, Канады равен от 0,5 % до 1 %, что говорит о средней зависимости.

Вместе с тем, дополнительный вклад в инфляцию за счет роста цен на продовольственные това-

ры для стран, являющихся импортерами продуктов питания, по оценке МВФ, достигает от 3% до 10%, тогда как в странах нетто-экспортеров продуктов питания (например, США, Канада, Франция, Германия и другие) составляет менее 1%. Казахстан попадает под существенное воздействие роста мировых цен на продовольствие - больше 10%.

В значительной степени инфляция 2007 года в республике носила немонетарный характер. Прирост денежной массы замедлился с 46% в 2006 году до 23% в 2007 году. В повышении цен сыграли свою роль и специфические факторы: монополизация локальных рынков и затратный механизм ценообразования.

Таблица 1

Изменение цен на потребительские товары и услуги

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года, прирост

	2005	2006	2007	2008	2007г. к 2006г.	2008г. к 2007г.
Инфляция	7,5	8,4	18,8	9,5	10,8	17,0
Продовольственные товары	8,1	7,3	26,6	10,8	12,2	23,4
Продовольственные товары без учета роста цен на фрукты и овощи	6,6	5,5	27,2	10,8	11,4	23,9
Непродовольственные товары	5,9	7,1	10,5	5,7	7,8	10,4
Непродовольственные товары без учета роста цен на бензин и уголь	5,9	5,8	9,7	7,1	7,2	9,2
Платные услуги	8,0	11,6	15,4	11,4	11,7	14,3
Платные услуги без учета роста цен на жилищно-коммунальные услуги, железнодорожный транспорт, связь	10,7	12,0	16,9	15,1	13,0	17,8
Инфляция без учета роста цен на фрукты и овощи, бензин и уголь	6,9	7,3	18,6	9,9	10,3	16,9
Инфляция без учета роста цен на фрукты и овощи, жилищно-коммунальные услуги, железнодорожный транспорт, связь, энергоресурсы для населения	7,0	6,5	19,5	10,3	10,2	17,9

Среди слагаемых инфляции в 2007 году значительное повышение цен наблюдалось на хлебные, молочные продукты, масла и жиры. Рост цен на хлебобулочные изделия (38,4%) был обусловлен сочетанием глобальных факторов, вызвавших быстрый рост цен на зерно внутри республики. Вслед за мировыми ценами повысились внутренние. Результатом стало возникновение волны инфляции издержек от производителя до потребителя. Удорожание за год муки на 66,7%, хлеба – на 48,5% и макарон – на 40,2% происходило на фоне их увеличения у производителей. Из-за роста цен на пшеницу, на муку у перерабатывающих предприятий они увеличились на 80,8%, хлеб – на 45,2%, макаронные изделия – на 66,3%. Те же причины с учетом фактора неурожая на Украине вызвали всплески цен на подсолнечное масло. Цены на него выросли на 96,8%, у предприятий-производителей – на 89,9%.

Резкое повышение цен отмечено по всему перечню продуктов питания, включая молочную продукцию. В целом за год она подорожала на 28,8% против 6,9% в 2006 году, а молоко свежее – на 31,5% (7,8%), кисломолочные продукты – на 28,7% (7,5%). Здесь импульс процессу придали скачок цен на молочные продукты в странах ЕС во второй половине года. Цены на масло животное за год стали выше на 28,3%, маргарин – на 19,4%. В 2006 году индекс цен на продукты названной группы составил 100%.

В 2007 году для большинства непродовольственных товаров отмечено удорожание на 6-12%. Рост цен на строительные материалы для населения был самым высоким и составил 23,2%, что на 18 процентных пунктов больше, чем в предыдущем году. Он обусловлен резким скачком цен на цемент в реальном и потребительском секторах экономики. Прирост цен производителей на цемент в 2007г. составил 69,4%, на потребительском рынке – 77,4%.

Инфляционный фон на рынке платных услуг в 2007 году создавало удорожание жилищно-коммунальных услуг на 18,4%, что на 7,4 процентных пункта больше чем в предыдущем году.

Лидерами по темпам прироста цен в 2007 году стали продовольственные товары - 26,6%, а их вклад в инфляцию составил 11,6%. Цены на платные услуги возросли на 15,4%, что внесло в общий прирост 4,1%, непродовольственные товары, соответственно на 10,5% и 3%.

Инфляция в 2008 году составила 9,5%. Потенциал роста потребительских цен для прошедшего года был заложен в предыдущем, когда резко возросли цены на зерно, создавшие условия для инфляции издержек и усиления монополизма поставщиков на ряде региональных рынков. Основной составляющей инфляции, как и в предыдущий год стало удорожание продовольственных товаров на 10,8%. Это внесло в общий прирост цен 4,4%.

Таблица 2

Вклад в инфляцию прироста цен и тарифов

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года, прирост +, снижение -

	2007			2008		
	темп прироста	вклад в прирост цен	уд.вес в приросте ИПЦ	темп прироста	вклад в прирост цен	уд.вес в приросте ИПЦ
Все товары и услуги	18,76	18,759	100,0	9,48	9,477	100,0
Продукты питания и безалкогольные напитки	28,31	10,962	58,4	11,04	4,044	42,7
Алкогольные напитки, табачные изделия	13,22	0,664	3,5	8,88	0,380	4,0
Одежда, обувь	10,21	1,184	6,3	8,14	1,018	10,7
Жилищные услуги, вода, электроэнергия, газ и прочие виды топлива	18,39	3,080	16,4	8,93	1,551	16,4
Предметы домашнего обихода	8,22	0,360	1,9	8,11	0,415	4,4
Здравоохранение	9,64	0,244	1,3	12,22	0,348	3,7
Транспорт	13,06	1,026	5,4	4,40	0,387	4,1
Связь	-1,24	-0,031	-0,2	1,38	0,020	0,2
Отдых, развлечения и культура	5,77	0,199	1,1	5,76	0,226	2,4
Образование	14,92	0,376	2,0	12,43	0,325	3,4
Рестораны и гостиницы	25,45	0,390	2,1	22,47	0,363	3,8
Разные товары и услуги	10,77	0,305	1,8	12,74	0,400	4,2
Продовольственные товары	26,57	11,626	61,9	10,84	4,424	46,7
Непродовольственные товары	10,51	3,023	16,2	5,72	1,932	20,4
Платные услуги	15,41	4,110	21,9	11,41	3,121	32,9

Замедление темпов прироста цен в 2008 году по сравнению с 2007 годом наблюдалось по всем составляющим инфляции. Основной вклад в снижение инфляции внесли цены на бензин, которые уменьшились к концу года. Положительное влияние на инфляционные процессы оказывали стабильный курс тенге по отношению к доллару США и его укрепление к российскому рублю во второй половине года. Умеренными темпами росли денежные агрегаты и низким был прирост цен на основные продукты, производимые отечественными производителями в сельском хозяйстве и промышленности. Снижение реальных

доходов населения и как следствие покупательной способности населения ограничивало рост цен.

Цены на хлебобулочные и крупяные изделия за 2008 год подорожали значительно и стали выше на 17,5%, а их вклад в инфляцию составил 1,4%. Уменьшение темпов прироста цен отмечено на мучные изделия. На крупы, напротив, наблюдалось увеличение темпов прироста цен: на рис с 11,9% в 2007 году до 71,4% в 2008 году, пшено – с 18,1% до 37,6%, крупу манную – с 19,9% до 35,6%, перловую – с 17,9% до 33,6%. Цены на яйца в 2008 году уменьшились на 2,2%, в 2007 году наблюдалось их увеличение на 36,9%.

Таблица 3

Вклад в инфляцию прироста цен на отдельные продовольственные товары

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года, прирост +, снижение -

	2008			2007		
	темп прироста	вклад в прирост цен	уд. вес в приросте ИПЦ	темп прироста	вклад в прирост цен	уд. вес в приросте ИПЦ
Продовольственные товары	10,84	4,42	46,7	26,57	11,63	61,9
хлебопродукты и крупяные изделия	17,52	1,41	14,8	38,44	3,30	17,6
мясо и мясопродукты	9,61	1,01	10,6	25,12	2,65	14,1
молочные продукты	14,80	0,44	4,7	28,82	0,89	4,8
яйца	-2,22	-0,02	-0,2	36,89	0,36	1,9
масла и жиры	1,23	0,08	0,8	61,98	2,07	11,0
фрукты и овощи	11,12	0,47	5,0	21,88	0,96	5,1
сахар	11,30	0,19	2,0	3,05	0,07	0,3
безалкогольные напитки	7,47	0,14	1,5	9,47	0,18	0,9

Помимо роста цен на продукты питания прошедший год характеризовался заметным их увеличением на отдельные непродовольственные товары и платные услуги. В основе их роста лежат преимущественно фундаментальные факторы рыночного характера.

Уровень цен на непродовольственные товары в 2008 году вырос на 5,7%, в 2007 году – на 10,5%. На динамику цен в названной группе определяющее влияние оказало изменение цен на горюче-смазочные материалы. Цены на них снизились за год на 10,3%, а их вклад в инфляцию был отрицательным и составил 0,3%. Без учета названных товаров прирост цен превысил бы 7%.

Цены на бензин за 2008 год уменьшились на 12,9% (в 2007 году – увеличились на 16,5%). Основными факторами его удешевления стало снижение цен на нефть за год на мировом рынке – на 51,6%, казахстанском – на 40,5%, а также введение временного запрета на вывоз ГСМ в целях стабилизации внутреннего рынка нефтепродуктами, согласно постановлению Правительства Республики Казахстан от 29.08.08г. №800.

Увеличение цен за прошедший год отмечено на товары повседневного спроса. Уровень цен на моющие и чистящие средства вырос на 17,4%, медикаменты – на 9,4%, печатные издания – на 8,5%, стеклянные и керамические изделия – на 7,7%. Более низкий рост цен на непродовольственные товары

происходит в условиях опережающего роста цен на ключевые сырьевые ресурсы. Причина – в ценовой конкуренции с импортом. Производители конечной продукции не имеют возможности повышать цены без потери позиций на рынке.

Проведенные расчеты определения вклада импортируемой составляющей в инфляции и оценки ее влияния на ИПЦ указывают на имеющуюся зависимость уровня инфляции от импорта товаров, и, следовательно, от ценовых шоков со стороны внешних рынков.

Расчеты показали, что в 2007 году увеличение цен на импортируемые товары обеспечило прирост в инфляцию 4,9% (продовольственные товары – 2,6%, непродовольственные – 2,3%), 2008 году – 2% (соответственно – 0,8% и 1,2%).

Среди продовольственных товаров наибольшая доля импорта в группах овощи и фрукты переработанные – 82-86%, молоко концентрированное и маргарин – 83-84%, сыры – 71%, кофе и чай – 69%, колбасные и кондитерские изделия – 57-59%. В составе ИПЦ только товарами импортного производства представлены крупные и мелкие электробытовые приборы, автотранспортные средства и запасные части к ним, телефонное и факсимильное оборудование, компьютеры, фотоаппаратура, видео и аудио аппаратура, спортивные и другие товары и оборудование для отдыха.

Таблица 4

Изменение цен на отечественные и импортируемые товары в ИПЦ и их вклад

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года

	индекс цен	2007			индекс цен	2008		
		прирост	вклад			прирост	вклад	
			уд. вес в группе, %	уд. вес в ИПЦ, %			уд. вес в группе, %	уд. вес в ИПЦ, %
Все товары и услуги	118,8	18,8	100,0	100,0	109,5	9,5	100,0	100,0
импортированные	116,1	4,9	26,2	100,0	104,9	2,0	20,7	100,0
отечественные	120,1	13,9	73,8	100,0	111,6	7,5	79,3	100,0
Продовольственные товары	126,6	11,6	100,0	61,7	110,8	4,7	100,0	49,5
импортированные	125,5	2,6	22,9	53,9	107,3	0,8	16,0	38,3
отечественные	126,9	9,0	77,1	64,4	111,9	3,9	84,0	52,4
Непродовольственные товары	110,5	3,0	100,0	16,2	105,7	1,8	100,0	19,3
импортированные	111,6	2,3	74,2	46,1	103,7	1,2	66,2	61,7
отечественные	107,5	0,7	25,8	5,7	111,2	0,6	33,8	8,2
Платные услуги	115,4	4,2	100,0	22,1	111,4	3,0	100,0	31,2

В сфере платных услуг прирост цен и тарифов в прошедшем году составил 11,4%. Это на 4 процентных пункта меньше, чем в 2007 году. Проезд пассажирским транспортом стал дороже на 14,8% (в 2007 году – на 12,1%), а автомобильным – на 19,1%, воздушным – на 15,4%, железнодорожным – на 0,8%.

В течение последних лет существенно дорожали услуги, цены на которые не регулируются государством. В 2008 году сохранились высокие темпы прироста цен на услуги ресторанов и гостиниц – 22,5% (в 2007 году – 25,5%), парикмахерских – 22,1% (25%).

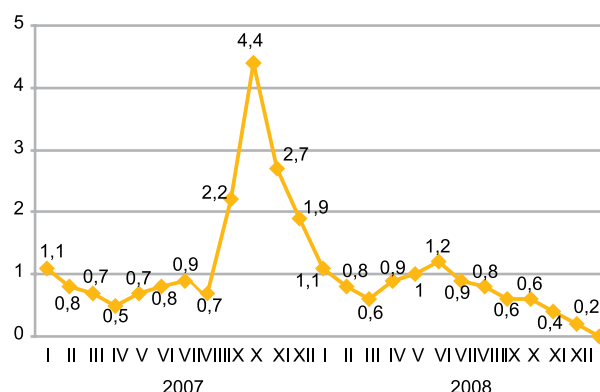
Цены на услуги образования за 2008 год выросли на 12,4%, в 2007 году – на 14,9%. Медицинские услуги подорожали соответственно на 16,1% и на 22%, услуги стоматологов – на 18,7% и 23,1%, медицинских лабораторий – на 13,5% и 22,8%, услуги культуры – на 10,4% и 11%.

Месячная динамика инфляции в 2008 году имела отличительные особенности от сложившихся тенденций изменения цен в течение года. В последние месяцы года темпы прироста цен сложились на уровне 0,2%-0,4%. В предыдущие годы они превышали процент или были близки к нему. Причина – снижение цен на непродовольственные товары практически по всем группам и падение цен на бензин.

Рисунок 5

Инфляция в 2007-2008гг.

в процентах к предыдущему месяцу, прирост



Учитывая, что ускоренное удорожание касается товаров и услуг, потребляемых низкодоходными группами населения, этот факт имеет отчетливо негативный характер. Разрыв между инфляцией по «корзинке для бедных» в 2007 году резко возрос по сравнению с предыдущими годами и составил более 4 процентных пунктов. В предыдущие годы он не превышал 0,2-0,4 пункта, а в 2008 году – 1,6 пункта.

Таблица 5

Индекс цен для групп населения с различным уровнем среднедушевых денежных доходов

в процентах

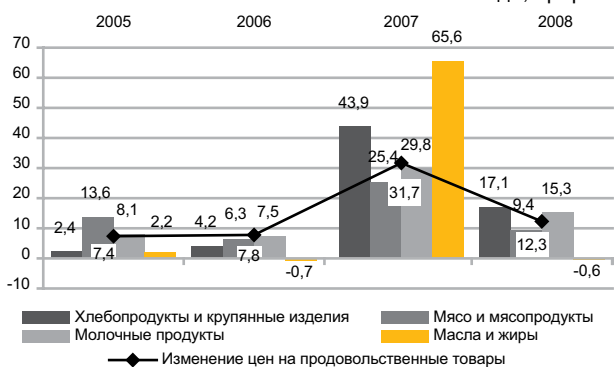
	Первая группа с наименьшими денежными доходами				Десятая группа с наибольшими денежными доходами			
	2005	2006	2007	2008	2005	2006	2007	2008
Все товары и услуги	107,7	108,8	123,1	111,1	107,7	107,9	116,9	109,2
Продовольственные товары	107,4	107,8	131,7	112,3	108,6	106,8	124,4	111,0
Непродовольственные товары	106,4	107,2	111,8	108,0	105,8	106,6	109,9	105,5
Платные услуги	109,6	113,1	115,4	111,0	108,2	110,8	115,3	111,3

Рисунок 6

Рисунок 7

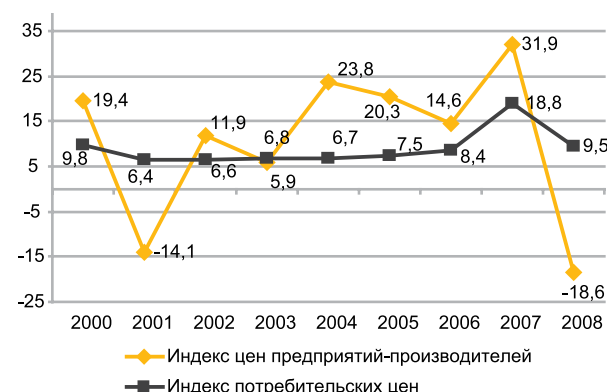
Изменение цен на продовольственные товары для групп населения с наименьшими денежными доходами

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года, прирост



Изменение цен на промышленную продукцию и потребительские товары

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года, прирост +, снижение -



В 2007г. прирост цен предприятий-производителей на 13,1 процентных пункта опередил инфляцию, а в 2008г. отстал от нее на 28,1 пункта. Это, прежде всего, связано с увеличением темпов снижения цен на продукцию, используемую на дальнейших стадиях промышленного производства. В 2008г. она подешевела на 23,3% (в 2007г. – удорожание на 35,8%), средства производства – подорожали на 22,9% (на 20,8%), потребительские товары – на 11,7% (на 13,2%).

Цены производителей

В 2008г. впервые за последние четыре года отмечено снижение цен предприятий-производителей промышленной продукции – на 18,6% (в 2007 году – увеличение на 31,9%), вызванное неблагоприятной внешнеторговой конъюнктурой на энергоресурсы и металлопродукцию.

Цены на произведенную продукцию в 2008г. стали ниже на 20,1% (в 2007г. – выше на 33,6%), услуги производственного характера – выше на 9,3% (на 7,3%).

Таблица 6

Индекс цен предприятий-производителей промышленной продукции

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года

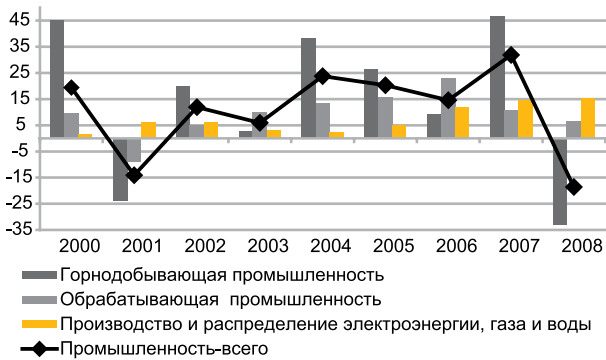
	2005	2006	2007	2008
Промышленная продукция, включая услуги производственного характера	120,3	114,6	131,9	81,4
Произведенная продукция	121,7	115,0	133,6	79,9
Средства производства	112,0	108,7	120,8	122,9
Продукция промежуточного потребления	124,0	115,9	135,8	76,7
Потребительские товары	106,3	108,2	113,2	111,7
Услуги производственного характера	104,3	109,6	107,3	109,3

Ускорение темпов снижения цен в промышленности в основном связано с аналогичным их изменением в горнодобывающей промышленности, где уровень цен в 2008г. стал ниже на 33% (в 2007г. – выше на 46,9%), а в обрабатывающей – выше на 6,4% (на 10,9%), при производстве и распределении электроэнергии, газа и воды – на 15,4% (на 14,7%).

Рисунок 8

Изменение цен предприятий-производителей промышленной продукции

на конец периода в процентах к декабрю предыдущего года, прирост +, снижение -



В 2008г. снижение цен в горнодобывающей промышленности обеспечило отрицательный вклад в ИЦП в 22,7% (в 2007г. положительный – в 28,5%), на сырьевые ресурсы – в 24,6% (положительный – в 26,9%).

Таблица 7

Вклад в изменение цен производителей прироста цен на отдельные товарные группы

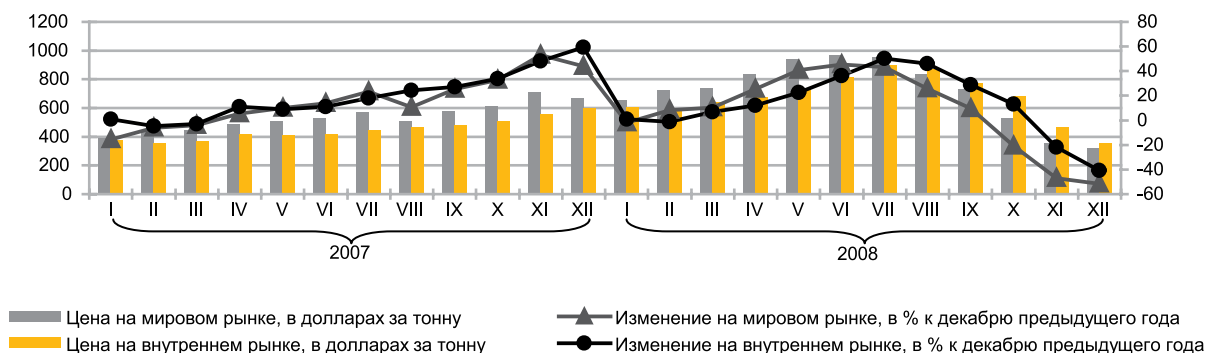
на конец периода в процентах к декабрю предыдущего года, прирост +, снижение -

	2007		2008	
	прирост	вклад, процентные пункты	прирост	вклад, процентные пункты
Промышленность – всего	31,9		-18,6	
Горнодобывающая	46,9	28,5	-33,0	-22,7
Нефть	52,4	22,7	-40,5	-21,9
Газовый конденсат	47,0	4,0	-42,4	-4,5
Природный газ	7,1	0,04	35,7	0,2
Обрабатывающая	10,9	3,7	6,4	3,1
Производство пищевых продуктов	29,5	1,8	13,5	1,1
Металлургическая промышленность	2,0	0,3	-2,7	-0,6
Черная металлургия	33,5	1,9	53,8	3,4
Производство цветных металлов	-12,5	-1,0	-42,5	-4,1
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	14,7	0,8	15,4	1,0

2007 год продемонстрировал беспрецедентный взлет цен на нефть. Мировые котировки цен на «черное золото» достигли вторых по величине исторических максимумов. В целом за год на внешних рынках нефть стала дороже на 43,9%. В 2008 году на международном рынке были зафиксированы резкие колебания цены на нефть. В первом полугодии цена на нефть продолжала тенденцию роста и в середине года приблизилась к рекордной отметке в 966 долларов США за тонну. Между тем во второй половине года она стремительно упала до рекордного за последние четыре года минимума - 322 доллара США за тонну. Главными причинами стремительного роста цен на нефть в первом полугодии считают напряженность в соотношении спроса и предложения.

Рисунок 9

Цены и их изменение на нефть на мировом и внутреннем рынках



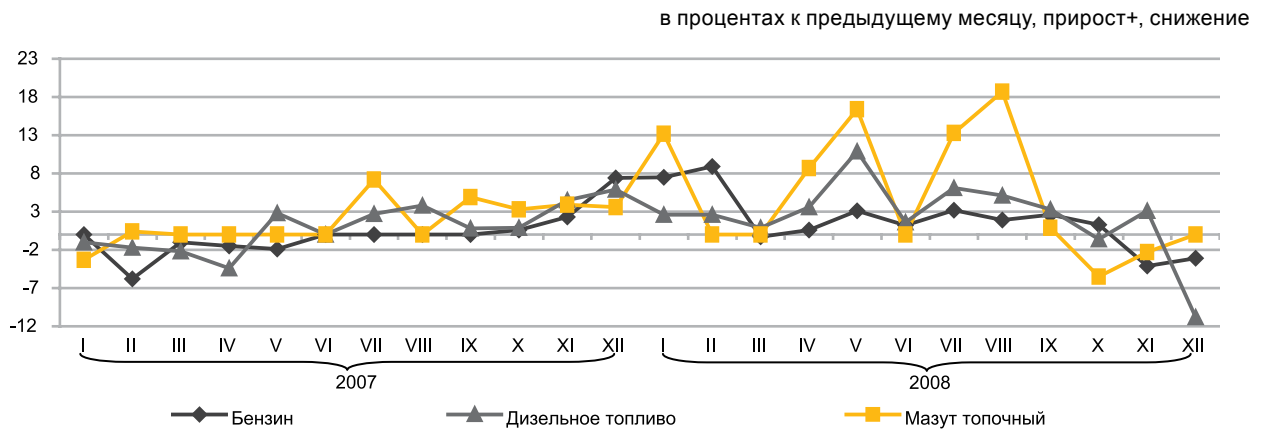
Динамика цен добычи нефти в республике в минувшем году отличалась от их движения на мировых рынках, что отчасти вызвано наличием временного лага между ними. Снижение цен добычи нефти в стране было на 11,1 процентных пункта ниже аналогичного изменения мировых цен на нее (в 2007г. – выше на 8,5 пункта). За год цены казахстанских производителей на этот вид минерального сырья снизились на 40,5% (в 2007г. – повысились на 52,4%), что уменьшило общий уровень цен в промышленности на 21,9% (в 2007г. – увеличило на 22,7%). При

этом подешевела нефть, вывезенная в дальнее зарубежье – на 41%, а внутри республики – подорожала на 20,6%. В декабре 2008г. цены добычи нефти в республике были на 9,9% выше их уровня на мировых рынках.

Нефтепродукты у отечественных производителей за 2008 год подорожали на 29,4%, дизельное топливо – на 30,5%, бензин автомобильный – на 24,4%, мазут – на 79,4%. Основное их повышение пришлось на третий квартал прошедшего года (на 13,9%) и было вызвано активизацией спроса на топливо.

Рисунок 10

Изменение цен предприятий-производителей на нефтепродукты



На мировом рынке черных металлов в течение 2008 года продолжался рост цен на основные их виды. Цены на горячекатаную листовую сталь за год стали выше на 81,8%, холоднокатаную – на 69,2%. Цены казахстанских производителей черных металлов под влиянием растущего спроса у основных металлопотребителей выросли на 53,8% (в 2007г. – на 33,5%).

Ценовая ситуация на мировом рынке цветных металлов в 2008 году характеризовалась высоким ростом цен в первой половине года и их резким падением по всем позициям во втором полугодии. Цены на все биржевые металлы снизились практически до их себестоимости. Кроме того, падение цен на нефть, другие энергоносители и сырье, снижение тарифов по транспортировке ведут к уменьшению затрат на выпуск металлов, что оставляет производителям возможность для сокращения цен с целью привлечения покупателей. Мировые цены на свинец в прошедшем году снизились на 66,9%, медь – на 56,1%, цинк – 52%, серебро – на 24,3%.

На внутреннем рынке цены на металлопродукцию в 2008г. снизились на 2,7%. Наибольшее их падение наблюдалось в цветной металлургии – на 42,5%, на цинк – на 54%, медь – на 50,3%, свинец – на 49,7%, серебро – на 32,9%, алюминий – на 20,2%.

В прошедшем году продолжалось увеличение объемов производства пищевых продуктов при одновременно низких темпах прироста цен реализации на сельскохозяйственную продукцию. Эти факторы обусловили замедление инфляционных процессов в пищевой промышленности. Цены на продукты питания, произведенные в республике, в 2008г. стали выше на 13,5% (в 2007г. – на 29,5%).

Наибольший вклад в позитивную динамику цен в пищевой промышленности внесли мясо и мясопродукты, подорожавшие на 27,2% (в 2007 году - на 17,6%) за счет повышения цен аграриями на мясо

скота и птицы. Прирост цен на мясо птицы составил 32,6%, мясо скота - 26,4%, изделия из мяса - 24,3%. Цены на молочные продукты стали выше на 14,5%, сыр и творог – на 24,2%, молоко обработанное жидкое – на 12,4%, масло сливочное – на 12,3%.

Таблица 7

Изменение цен предприятий-производителей на отдельные виды продукции пищевой промышленности

на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года, прирост +, снижение -

	2005	2006	2007	2008
Производство пищевых продуктов	5,0	6,0	29,5	13,5
свежая говядина	16,3	6,1	7,0	20,6
свежая свинина	57,6	-13,7	32,7	42,1
свежая баранина	42,1	1,0	0,0	0,0
растительное масло рафинированное	-1,1	-1,9	59,2	-10,5
маргарин	0,6	0,6	34,6	13,7
обработанное молоко жидкое	13,2	5,7	25,3	12,4
сливочное масло	4,0	4,2	38,9	12,3
пшеничная мука	-8,6	3,4	80,8	12,6
хлеб пшеничный	0,9	2,9	44,8	20,8
сахар	10,2	24,0	-7,5	17,5
макароны	-9,2	-6,5	66,3	22,6
алкогольные напитки	1,9	-1,6	11,9	0,5

Прирост цен в аграрном секторе экономики был самым высоким в 2007г. и составил 39,1%, а в 2008г. – 19,3%. Это обусловлено существенным увеличением цен на продукцию растениеводства из-за положитель-

ной динамики цен на зерно. В 2008г. продукция растениеводства подорожала на 21,3% против 54,2% в 2007г., животноводства – соответственно, на 16,8% и 19,2%.

Ситуация на внутреннем рынке зерна в 2007г. характеризовалась ростом цен на пшеницу. В 2008 году Правительство приняло решение о введении запрета на экспорт пшеницы до нового урожая, в результате прирост цен на нее сократился более чем вдвое и составил 21,8% против 63,9% в предыдущем году.

Таблица 8

	2005	2006	2007	2008
пшеница мягкая	88,1	111,7	165,4	121,4
Кукуруза	105,5	97,8	145,1	119,2
Рис	111,8	108,9	118,3	143,3
Ячмень	104,0	102,0	150,9	118,9
Рожь	99,3	98,2	109,4	131,6
Овес	101,9	104,9	112,6	120,0
Гречиха	96,2	109,8	110,4	107,5
Просо	108,4	106,2	108,7	104,8

Индекс цен реализации на зерновые культуры
на конец периода, в процентах к декабрю предыдущего года

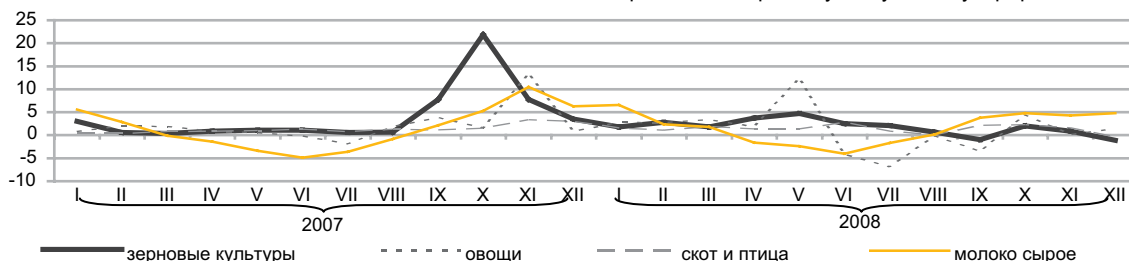
	2005	2006	2007	2008
Пшеница	88,2	111,0	163,9	121,8
пшеница твердая	89,9	98,8	137,6	128,2

В 2008г., как и в предыдущем, отмечено увеличение цен на плодовоовощную продукцию и технические культуры. Наибольший их прирост зарегистрирован на картофель – на 22,8%. Цены на масличные культуры увеличились на 21,4% и превысили прошлогодний их уровень на 2,8 процентных пунктов.

Рисунок 11

Изменение цен реализации на продукцию сельского хозяйства

в процентах к предыдущему месяцу, прирост +, снижение -



За последние два года продукция животноводства дорожала умеренными темпами. В 2008г. максимальный рост цен зарегистрирован на мясо свиней - на 22,1% (в 2007г. – на 15,7%), а лошадей – на 20,7% (на 16,2%), крупного рогатого скота – на 20% (на 19,1%), птицы – на 16,5% (на 16,4%), овец – на 12,8% (на 13,9%). Цены реализации на молоко сырое в минувшем году увеличились на 20%, на яйца – на 5,1%.

Благоприятный инвестиционный климат в строительном производстве в 2004-2006гг. способствовал приросту цен ежегодно на 5-6%, а в последующие годы он увеличился до 7-9%.

Рисунок 12

Изменение цен в строительстве

на конец периода в процентах к декабрю предыдущего года, прирост



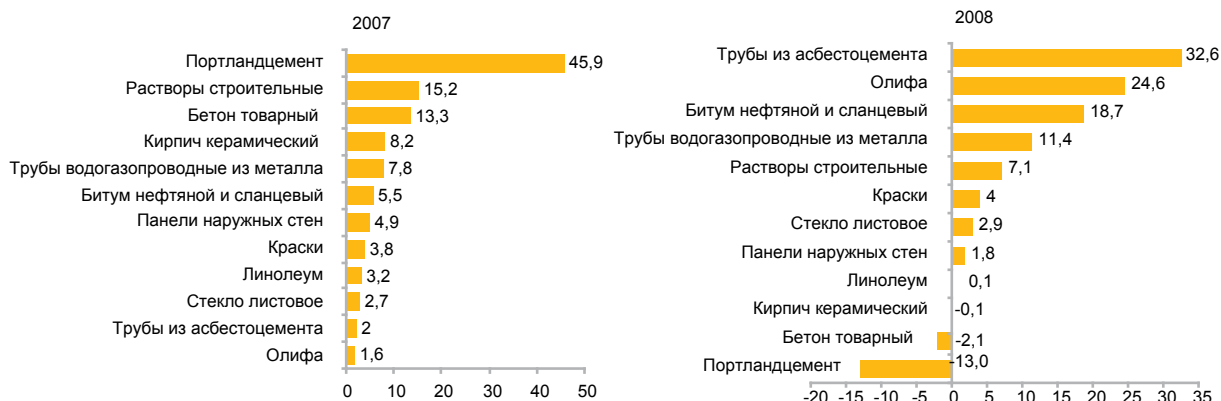
В результате продолжавшегося в 2007 году строительного бума и на фоне развития ипотечного кредитования строительства жилья, отмечалось подорожание всех без исключения строительных материалов, приобретаемых строительными организациями. Лидером по росту цен стал портландцемент, прирост цен за год составил 45,9%. Бетонные блоки стен подвала подорожали на 37,7%, гипс - на 33,6%, шлаковата – на 32,7%, бетоны, растворы и металлы - по 14%, древесина и листы из асбестоцемента – по 12%, песок, гравий, кирпич – на 8-9%, металлоконструкции и трубы – на 6-7%, провода и кабели – на 5,3%, краски и лаки – на 4,9%, линолеум – на 3,2%.

Ухудшение экономической ситуации в республике, сокращение объемов производства, вызванное финансовым кризисом, отразилось и на рынке строительных материалов. За 2008 год цены на приобретаемые строительные материалы изменились неоднозначно. Те из них, на которые в предыдущие годы поддерживался повышенный спрос и соответственно отмечались высокие цены, заметно подешевели. В 2008г. цены на портландцемент снизились на 13%, гипс – на 9,7%, бетон – на 2,1%, изделия из пластмасс – на 1,7%.

По другим видам закупаемых строительных материалов сохраняется увеличение цен с небольшой разницей в темпах прироста. Битум подорожал на 18,7%, металлы черные – на 8%, краски и лаки, осветительные устройства, растворы строительные – на 7,1-7,6%, древесина и изделия из нее – на 5,9%, трубы – на 4,7%.

Изменение цен по группам строительных материалов, деталей и конструкций

на конец периода в процентах к декабрю предыдущего года, прирост+, снижение



За 2008 год из всех элементов технологической структуры строительного производства больше всего выросли цены на машины и оборудование, приобретаемые для установки на объектах строительства - на 9,4%. Оборудование, устанавливаемое при строительстве и реконструкции объектов здравоохранения подорожало на 17,1%, черной металлургии - на 11,4%, текстильной, швейной, деревообрабатывающей и химической промышленности - на 9,2-10%, сельского хозяйства - на 6,2%.

После продолжавшегося в течение нескольких лет роста цен на жилье, в 2008 году они за-

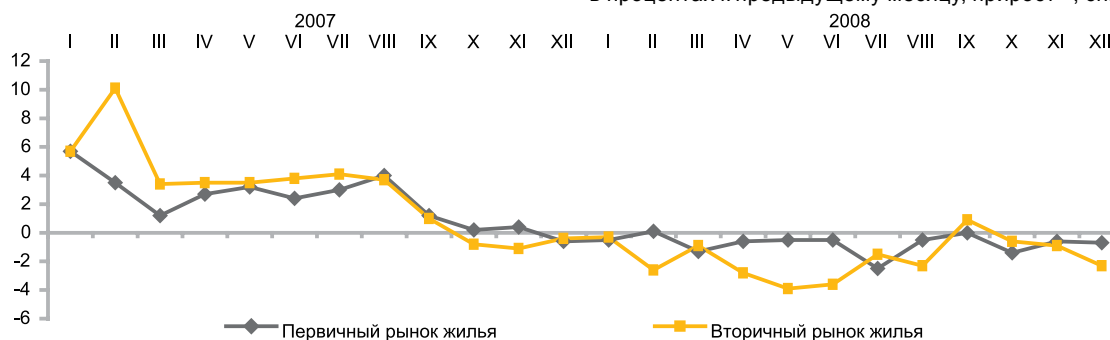
метно снизились. В декабре 2008 года в среднем по республике цена одного квадратного метра нового жилья составила 147,5 тыс. тенге и по сравнению с декабрем предыдущего года уменьшилась на 8,7%, перепродажи благоустроенного жилья - соответственно, 108,3 тыс. тенге и на 20,4%.

Вторичный рынок благоустроенного жилья в последние годы характеризовался опережающими темпами роста цен по сравнению с новым жильем. В 2008г. цены на вторичном рынке также снизились более значительно.

Рисунок 14

Изменение цен на рынке жилья

в процентах к предыдущему месяцу, прирост +, снижение -



Наблюдаемая отрицательная динамика цен на жилье не приводит к повышению доступности жилья, поскольку сопровождается снижением покупательной способности населения в силу уменьшения реальных доходов и девальвации национальной валюты.

Заключение

После резкого роста цен в 2007 году, в течение 2008 наблюдалось замедление инфляционных процессов. Эта тенденция может закрепиться в 2009 году, поскольку имеется множество факторов, препятствующих инфляционному давлению на экономику. Прежде всего, это динамика цен производителей, которые снижаются уже два месяца подряд. Пока эта тенденция затронула преимущественно

добывающий сектор и отрасли производящие продукцию инвестиционного назначения. В отраслях, работающих на потребительский рынок, наблюдается некоторое снижение темпов роста цен. Принято решение об ограничении увеличения тарифов в сфере жилищно-коммунального хозяйства и на энергоносители, являющихся мультипликаторами затрат для других видов экономической деятельности. Ситуация на мировых товарных рынках, которая была доминирующим фактором ценообразования в предыдущие годы, стабилизировалась. Имеются ограничения со стороны денежных доходов населения из-за мирового финансового кризиса. Риски роста внутренних цен сохраняются из-за отсутствия реальной конкуренции на большинстве рынков потребительских товаров и услуг, неразвитости их внутреннего производства и других факторов.

Список использованной литературы:

1. Статистический сборник «Цены на потребительском рынке Казахстана», Астана, 2008 год.
2. Статистический сборник «Цены в промышленности и тарифы на услуги производственного характера», Астана, 2008 год.
3. Статистический сборник «Казахстан: реформы и развитие 1991-2007», Астана, 2008 год.
4. Научно-практический журнал «Экономист», Москва №№11,10, 2008 год.
5. Журнал «Вопросы экономики», Москва №12, 2008 год.
6. Перспективы развития мировой экономики, октябрь 2008г., МВФ.
7. Обзоры мирового рынка энергоносителей, зерна, металлургической продукции.

Резюме:

Мақалада Қазақстан Республикасында экономиканың сегменттері бойынша бағалардың өзгеруі туралы ақпарат келтірілген және соңғы екі жылдағы инфляциялық процестердің сипаттамасы берілген, ішкі және әлемдік рыноктардағы бағалардың өсу факторлары мен негізгі себептері ашылған.

В статье приведена информация об изменении цен по сегментам экономики в Республике Казахстан и дана характеристика инфляционных процессов за два последние года, раскрыты основные причины и факторы роста цен на внутреннем и мировом рынках.

The article contains the information about price changes by sectors of the economy in the Republic of Kazakhstan, gives characteristics of inflation processes for last two years, also main reasons and factors of price growth are showed in the domestic and world markets.

Данные об авторе:

Кривко Нина Ивановна – директор Департамента статистики цен Агентства Республики Казахстан по статистике.

Казахстан: опережающий индикатор промышленного производства

Б.Серикбаева

Агентство Республики Казахстан по статистике

1. Введение

Циклический характер экономических процессов побуждает исследователей к поиску ранних сигналов о будущем направлении изменения экономического развития. Одним из средств решения данного вопроса является сводный опережающий индикатор (СОИ). СОИ- это агрегированный индекс из нескольких показателей, который дает качественную информацию о вероятном характере изменения (направлении/ скорости) экономики с опережением на несколько месяцев. СОИ может применяться для анализа и прогнозирования будущего направления изменения циклов деловой активности экономики и ее отраслей, и таким образом, представлять информацию на ранней стадии о предстоящем ускорении или замедлении экономического развития.

В зарубежных странах очень популярно использование показателей конъюнктурных обследований для построения опережающих индикаторов экономических (деловых) циклов как экономики в целом, так и отдельных ее отраслей.

Агентство Республики Казахстан по статистике начиная с 1998г. проводит регулярные конъюнктурные обследования деловой активности организаций различных секторов экономики.

В данной статье сделана попытка построения опережающего индикатора промышленного производства Казахстана на основе диффузионных индексов, полученных на основе результатов конъюнктурных обследований 855 крупных и средних предприятий промышленности нашей страны.

2. Экономические циклы

На сегодня многие транзитные и развивающиеся страны имеют мало опыта в области анализа экономических циклов деловой активности и, в частности, построении СОИ. За рубежом СОИ стали одним из главных инструментов, которыми пользуются органы государственного управления и исследовательские организации для прогнозирования будущего характера изменения экономического развития страны.

При рассмотрении динамики экономического развития за более или менее продолжительный период времени выделяются цикл и тренд. Если взять макроэкономические показатели развития какой-либо страны, то путем сглаживания колебаний ее реального ВВП на более или менее продолжительном отрезке времени можно обнаружить, что вне зависимости от экономических колебаний, спадов и подъемов, которые чередуются через определенные промежутки времени, страна достигла определенного экономического развития. При этом фактические колебания реального ВВП вокруг линии тренда объясняются существованием циклов. Следовательно, следует отличать долгосрочную динамику (тренд) от краткосрочных колебаний деловой активности (циклов).

В экономической литературе существует множество различных определений экономического цикла.

Колебания фактического объема производства вокруг его потенциальной величины, которая достигается при условии полной занятости в экономике, называются экономическими колебаниями, или экономическим циклом [1].

Экономический цикл можно определить как промежуток времени между двумя одинаковыми состояниями экономической конъюнктуры [2].

Существующие определения экономического цикла имеют и общее положение: экономический цикл – это периодические колебания уровня деловой активности, представленного изменением реального ВВП.

Как отмечают Гальперин и другие, в структуре цикла выделяются высшие и низшие точки активности и четыре фазы [2]. В фазе подъема национальный доход растет из года в год, безработица сокращается, инвестиции и размер реального капитала растут. Фаза подъема заканчивается бумом, при котором существуют сверхвысокая занятость и перегрузка производственных мощностей, уровень цен, ставка зарплаты и процента очень высокие. Следствием бума является смена роста производства его падением, т.е. кризис. За фазой кризиса следует фаза депрессии, при котором национальный доход продолжает снижаться, безработица увеличивается, объем инвестиций близок к нулю. Через определенное время наступает фаза оживления, когда спад производства сменяется подъемом [2].

Экономика Казахстана с 1999г. по 2007г. росла в среднем на 9,3%. Так, в 2003г. был преодолен докризисный уровень 1991г. В период с 1999г. по 2007г. промышленное производство тоже росло высокими темпами - в среднем на 8,9% к предыдущему году. Однако, уровень промышленного производства 1991г. был преодолен только в 2007г. На фоне такой повышательной в целом динамики развития экономики имели место отклонения от долгосрочного тренда. В данной работе выявлены деловые циклы промышленного производства Казахстана за период с 2003г. по 2008г.

3. Методика построения СОИ на примере опережающего индикатора промышленного производства Казахстана

В мировой практике принято, что показателем, отражающим поворотные точки макроэкономической динамики является месячный объем ВВП. Другим часто используемым показателем (эталонным индикатором) является индекс промышленного производства (ИПП), так как во многих странах официально доступные данные по ВВП являются годовыми и квартальными, в то время как ИПП являются месячными. В Казахстане индекс промышленного производства может использоваться в качестве индикатора, отражающего состояние экономики в целом, еще и потому что на промышленность приходится значительная доля ВВП страны (28,1% - в 2007г.).

В данной работе методика построения СОИ приведена на примере опережающего индикатора промышленного производства Казахстана - индекса деловой активности промышленных предприятий, который основан на диффузионных индексах деловой активности предприятий промышленности. Такого рода индексы в отличие от многих социально-экономических индикаторов, являются чисто субъективными показателями, отражающими мнения участников экономических процессов о направлении и характере изменений объективных показателей экономики. Существует мнение, что именно благодаря такой субъективности эти индексы обладают сильными предсказывающими свойствами и являются удобным средством для определения преобладающей тенденции изменений в экономике [3]. Индексы деловой активности очень популярны и регулярно публикуются (под названиями PMI) в США, Англии, Германии, Японии (TANKAN) и других странах, где они используются в качестве опережающих индикаторов экономических циклов.

Основой для исследования служат месячные данные Агентства РК по статистике за период с января 2003г. по декабрь 2008г.

Методика построения опережающего индикатора промышленного производства с использованием данных результатов конъюнктурных опросов состоит из нескольких шагов:

1. Расчет диффузионных индексов по таким конъюнктурным показателям отрасли промышленности, как ожидаемый выпуск на ближайшие 2-3 месяца, ожидаемый спрос на ближайшие 2-3 месяца, текущий уровень запасов. Диффузионный индекс строится на основе ответов, полученных у респондентов промышленных предприятий, каждый из которых отвечает на вопрос, о том «увеличился» ли, остался ли «без изменений», «уменьшился» ли каждый из вышеприведенных конъюнктурных показателей. Согласно существующей методике значение диффузионного индекса вычисляется для каждого показателя как сумма числа позитивных ответов и половина от числа нейтральных ответов:

$$ДИ = (\% \text{ ответивших «увеличился»}) + 0,5 * (\% \text{ ответивших «без изменения»})$$

2. Сезонное сглаживание, извлечение трендов и определение повышательных и понижательных фаз трех диффузионных индексов и базисного индекса промышленного производства (2003=100) с помощью эконометрической программы EViews;

3. Стандартизация базисного индекса промышленного производства и диффузионных индексов для уравнивания разницы в масштабах и вариабельности показателей;

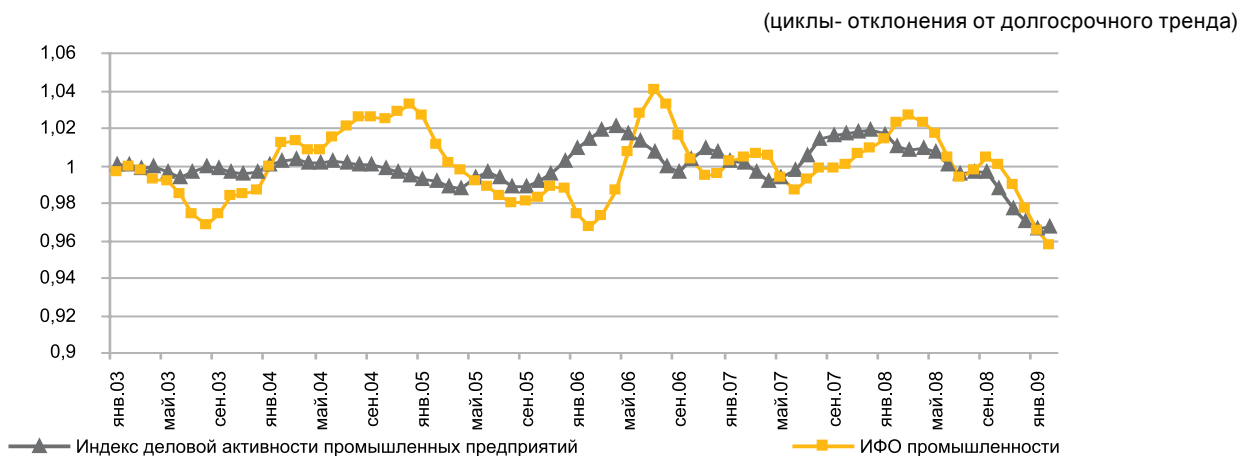
4. Агрегирование диффузионных индексов в виде их взвешенной суммы в один опережающий индикатор - индекс деловой активности промышленных предприятий.

5. Анализ поворотных точек и оценка опережения с помощью корреляционного анализа.

Анализ поворотных точек и корреляции ИПП и опережающего индикатора показывает, что последний опережал ИПП в среднем на 4 месяца в период с 2003г. по 2008г.

Рисунок 1.

Динамика индексов промышленного производства и деловой активности промышленных предприятий



Иными словами, индекс деловой активности промышленных предприятий служил качественным индикатором предполагаемых изменений динамики индекса промышленного производства в среднем за 4 месяца.

4. Выводы

Первый эксперимент по построению СОИ для Казахстана на примере индекса деловой активности промышленных предприятий оказался достаточно удачным. Следующие этапы исследования будут ориентированы на расширение количества временных рядов - потенциальных опережающих индикаторов как промышленности, так и других отраслей и экономики в целом, в том числе за счет объективных показателей экономики (количества денег в экономике, процентных ставок, обменных курсов, мировой цены нефти, фондовых индексов, и др.) и совершенствование критериев подбора показателей для включения в опережающий индикатор. Верификация надежности и пред-

сказывающей возможности СОИ потребует времени и совершенствования методики исследования, как это происходило в других странах.

Данное исследование актуально не только в плане получения информации о перспективном направлении развития экономики с помощью СОИ, но также примечательно еще и по другому поводу. Дело в том, что хотя конъюнктурные обследования экономики в целом и ее отраслей ведутся Агентством Республики Казахстан по статистике достаточно долго, потенциал их применения в исследованиях не используется в достаточной мере. Исследование показывает, что конъюнктурные обследования не только дают нам представление и оценку участников экономических процессов, но и с опережением показывают направление динамики экономики.

Использованная литература:

1. С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. «Экономика», 1993 г., с.580.
2. Л.С. Тарасевич, В.М. Гальперин, П.И.Гребенников, А.И. Леусский. Макроэкономика, Издательство СПГУ экономики и финансов, 1999 г., с. 247.
3. <http://www.itinvest.ru/education/articles/macro/1072/>.

Резюме:

Экономикалық үрдістердің циклдік сипаты зерттеушілерді экономикалық даму өзгерістерінің болашақтағы бағыты туралы ерте белгілерді анықтауға ықпал етеді. Осы мәселенің шешу құралдарының бірі жиынтық озыңқы индикатор (ЖОИ) болып табылады. ЖОИ алдағы өсу/төмендеу (экономикалық өсудің жылдамдауы немесе баяулауы) туралы ақпаратты ертерек ұсына алады.

Осы мақалада біздің еліміздің 855 ірі және орта өнеркәсіпорындарын конъюнктуралық зерттеулерден алынған диффузиялық индекстер негізінде Қазақстанның өнеркәсіптік өндірісінің озыңқы индикаторын құру ерекеті жасалды.

Циклический характер экономических процессов побуждает исследователей к поиску ранних сигналов о будущем направлении изменения экономического развития. Одним из средств решения данного вопроса является сводный опережающий индикатор (СОИ). СОИ может представлять на ранней стадии информацию о предстоящем росте/ спаде (ускорении или замедлении экономического роста).

В данной статье сделана попытка построения опережающего индикатора промышленного производства Казахстана на основе диффузионных индексов, полученных на основе результатов конъюнктурных обследований 855 крупных и средних предприятий промышленности нашей страны.

Cyclical performance of economic processes is forcing researchers to search for early signals of future directions of change in economic development. One of the tools to solve this problem is the composite leading indicator (CLI). CLI provides early information of the upcoming slowdowns or accelerations in the economy.

The article attempts to construct a CLI for the industrial production of Kazakhstan from diffusion indices based on the results of business tendency surveys of 855 big and medium- sized industrial enterprises of the country.

Данные об авторе:

Серикбаева Балжан Тлебалдиновна - начальник Управления исследований и разработок Департамента национальных счетов и исследований Агентства Республики Казахстан по статистике.

Станет ли АПК новым «локомотивом» отечественной экономики

Ф.Калиев

Агентство Республики Казахстан по статистике

В последнее время все чаще говорят об агропромышленном комплексе как о новом локомотиве отечественной экономики и предпосылок для этого достаточно. На внешнем рынке – благоприятная мировая конъюнктура, связанная с постоянно растущим спросом на продовольствие. На внутреннем – потребность в продовольственном обеспечении и, что еще важнее, необходимость вовлечения в экономику сельского населения. Все это должно подталкивать к развитию.

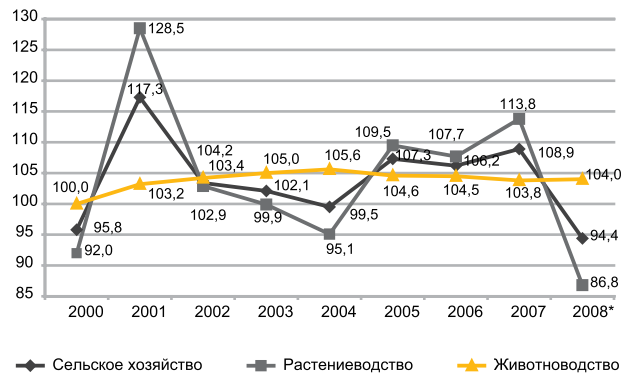
Агропромышленный комплекс является важнейшей составной частью экономики любой страны. В нем производится жизненно важная для общества продукция и сосредоточен огромный экономический потенциал. Уровень развития агропромышленного комплекса в решающей мере определяет уровень продовольственной безопасности государства и социально-экономическую обстановку в обществе. Стабильное функционирование агропродовольственного сектора является одной из составляющих экономического роста.

Важнейшим звеном агропромышленного комплекса является сельское хозяйство. Оно занимает особое место не только в агропромышленном комплексе, но и во всей экономике страны. Развитие сельского хозяйства оказывает содействие развитию и других отраслей, которые поставляют средства производства, потребляют продукцию сельского хозяйства как сырье, предоставляют транспортные, торговые и другие виды услуг.

В сельской местности проживает 47% от общего количества населения. Непосредственно в аграрной сфере занято около 2,4 млн. человек.

Сельское хозяйство республики, несмотря на сохранение положительной тенденции развития, по-прежнему характеризуется нестабильностью и низкой конкурентоспособностью. Динамика производства валовой продукции сельского хозяйства неустойчива. В частности, темпы роста продукции растениеводства имеют значительные колебания по годам.

Динамика индексов физического объема валовой продукции сельского хозяйства



* Оперативные данные.

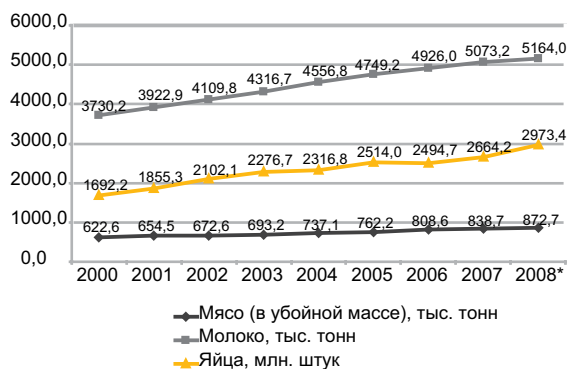
Такая ситуация в основном обусловлена двумя причинами. Во-первых, в кризисные 90-е годы в животноводстве было отмечено снижение поголовья более чем в 2 раза по свиньям, овцам и козам, и птице, в 1,6 раз по КРС. Во-вторых, растениеводство весьма сильно зависит от природно-климатических условий.

Меняется и структура производителей продукции сельского хозяйства. Так, если в 1997 году на сельхозпредприятия приходилось 43,8%, на крестьянские (фермерские) хозяйства 10,2% и на хозяйства населения 46,0% валовой продукции, то в 2007 году доли категорий составили 27,2%, 23,7% и 49,1% соответственно. Как видно, сельскохозяйственное производство страны все еще остается мелкотоварным и, как результат, технологически отсталым.

Около 80% от всего поголовья сельскохозяйственных животных находится в личных подворьях. Низким остается удельный вес племенного поголовья, составляющий лишь 3-8%. Сравнение уровня развития животноводства ведущих экспортеров мяса (Бразилия, США и др.) показало, что основное производство у них сосредоточено на крупных товарных фермах, что обеспечивает сохранение высокой продуктивности и увеличение объемов производства продукции животноводства.

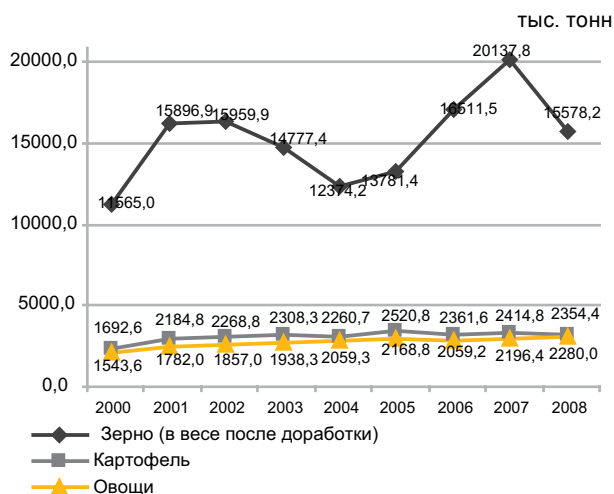
Определенная стабилизация и наращивание объемов производства сельскохозяйственной продукции в 2000–2008 годах дали возможность увеличить объемы производства сельскохозяйственной продукции. Рост производства продукции сельского хозяйства за 8 лет составил 143,7%, в том числе продукция растениеводства – 144,9%, животноводства – 141,0%.

Динамика производства основных видов продукции животноводства



* Оперативные данные.

Динамика производства основных видов продукции растениеводства



Но в целом для развития сельского хозяйства страны характерен экстенсивный тип развития.

Во всех областях Казахстана отмечается устойчивая тенденция к ухудшению качества земель: снижение содержания в почвах гумуса, питательных веществ; изменение видового состава растительности и ее продуктивности. Сельскохозяйственные угодья подвержены деградации, загрязнению и теряют способность к воспроизводству плодородия.

Сохраняется угроза деиндустриализации сельского хозяйства. Свыше 80% технических средств нуждаются в немедленной замене вследствие изношенности. Темпы обновления машинно-тракторного парка находятся на низком уровне: ежегодное обновление тракторов составляет в среднем 0,87%, зерноуборочных комбайнов – 3,2%.

Среднегодовая заработная плата в сельском хозяйстве самая низкая среди отраслей экономики. По предварительным данным за 2008 год, среднемесячная заработная плата одного работника составила 31397 тенге (в строительстве - 81072 тенге, в промышленности - 74644 тенге). Это на 48,3% ниже средне республиканского показателя.

Одним из основных факторов, обеспечивающих динамичное развитие агропромышленного комплекса, подъема его экономики на современных рыночных принципах является наличие квалифицированных специалистов всех уровней.

В ряде районов республики учебные заведения по подготовке технического и профессионального образования были приватизированы или закрыты, что значительно снизило доступность получения технического и профессионального образования, особенно для сельской молодежи. И как результат – дефицит квалифицированных специалистов, обеспечивающих развитие отраслей АПК.

Дополнительная потребность в высококвалифицированных аграрных кадрах с высшим образованием в республике составляет 5,7 тыс. человек, с техническим и профессиональным образованием (включая колледжи, профессиональные лицеи и школы) около 40 тыс. человек.

Анализ наличия и потребности кадров АПК с послевузовским профессиональным образованием свидетельствует о проблеме необеспеченности научно-исследовательских организаций научными кадрами. На сегодняшний день средний возраст докторов наук составляет 60 лет, кандидатов наук – 53 года.

Кроме того, в научных организациях имеется потребность по ряду специальностей по приоритетным направлениям аграрной науки, по которым в стране вообще не ведется подготовка кадров.

Обработывающий подкомплекс АПК включает в себя стратегические отрасли экономики. Насчитывает более 11 тысяч различных объединений, акционерных обществ, предприятий и цехов с численностью работающих свыше 370 тысяч человек.

Уровень развития обрабатывающей промышленности определяет жизнеобеспеченность населения и является важной частью продовольственной безопасности государства.

Производственно-экономическая ситуация в обрабатывающей промышленности характеризуется кризисным состоянием большинства предприятий пищевых отраслей, старением основных производственных фондов. Практически не ведутся работы по созданию оборудования, новых видов продуктов питания, обеспечивающих необходимый набор витаминов, белков. Значительно сократился ассортимент выпускаемой продукции, диабетических и специальных продуктов.

Основными причинами неудовлетворительной работы отраслей обрабатывающей промышленности являются:

- высокая степень износа технологического оборудования;
- необеспеченность предприятий качественным сырьем;
- недостаточный уровень конкурентоспособности продуктов переработки;
- постоянное повышение цен на энергоносители;
- жесткие условия кредитования.

Учитывая, что сфера переработки на сегодняшний день является одной из слабых звеньев аграрного сектора экономики, Правительство планирует усилить меры государственного стимулирования и поддержки и за счет этого добиться ее технического и технологического перевооружения.

Необходимость усиления государственной поддержки сферы переработки обусловлено еще и тем, что наша страна ежегодно тратит около 1,9 млрд. долларов США на импорт продуктов глубокой переработки, из них более половины приходится на Россию и Украину, где сфера переработки пользуется усиленными мерами поддержки со стороны государства.

Одной из главных причин сложившегося положения казахстанского агропромышленного комплекса является диспаритет роста цен. В годы реформ цены на промышленные товары повышались гораздо быстрее, чем на продукцию АПК.

Что касается государственных программ, то сегодня приходится констатировать, что их реализации настоящего прорыва в развитии сельского хозяйства страны так и не принесла. Вложения бюджетных средств были неадекватны полученным результатам. Актуальной стала проблема прозрачности и рациональности использования бюджетных средств. Фактически деньги использовались лишь для поддержания уровня, не создавая эффективной базы для дальнейшего развития.

Однако то, что в ходе реализации был проведен ряд преобразований в системе государственного управления отраслями агропромышленного комплекса, стало одним из важнейших результатов завершившихся госпрограмм.

Для определения дальнейших перспектив развития агропромышленного комплекса Правительством принята Концепция устойчивого развития на 2009–2011 годы, целью которой является устойчивое развитие отраслей агропромышленного комплекса, обеспечение продовольственной безопасности республики, развитие национальных конкурентных преимуществ отечественной продукции и адаптация аграрного производства к условиям вступления во Всемирную торговую организацию.

Специфика агропромышленного комплекса, требуют от государства проведения такой агропродовольственной политики, в которой государственное регулирование и государственная поддержка должны играть большую роль, чем в других отраслях экономики. Необходимо не только принять адекватную программу дальнейшего развития агропромышленного комплекса, но и увеличить размер и виды субсидирования производства сельскохозяйственной продукции, усилить контроль за использованием средств, вложенных государством в сельское хозяйство. В дальнейшем необходимо создавать систему государственного мониторинга экономики с точки зрения ее продовольственной безопасности, а также систему стимулирования и субсидирования производства продовольствия с учетом специализации регионов.

Развитие агропродовольственного сектора экономики должно стать одним из основных приоритетов социально-экономической политики государства.

Вероятность того, что АПК станет новым локомотивом в ближайшем времени, мала. Безусловно, у АПК есть потенциал развития, но так же понятно, что отрасли АПК относятся если не к долгосрочным, то, по крайней мере, к среднесрочным по отдаче, по периоду вложений. Только при правильно выстроенной политике правительства данный сектор будет способен оправдать возложенные на него надежды.

Резюме:

Мақалада елдің агроөнеркәсіптік кешенінің жағдайына талдау келтірілген.

В статье приведен анализ состояния агропромышленного комплекса страны.

There is an analysis of contry agroindustrial complex situation in the article.

Данные об авторе:

Калиев Фархат Манарбекович – главный эксперт управления статистики аграрного сектора Департамента статистики производства Агентства Республики Казахстан по статистике.

Рынок топливно-энергетических ресурсов Республики Казахстан в 2007 году

А.Адилова

Агентство Республики Казахстан по статистике

Энергетическая отрасль занимает важное место и выполняет комплексные функции в общем экономическом развитии страны. В Казахстане, с учетом его географического положения, структуры и качества добываемых первичных энергоресурсов и достаточности их запасов, устойчивость экономики напрямую связана с эффективным функционированием отраслей топливно-энергетического комплекса (далее – ТЭК).

Наиболее наглядно развитие ТЭК демонстрирует топливно-энергетический баланс (далее – ТЭБ) республики.

Согласно данным ТЭБ за 2007г. топливно-энергетические ресурсы составили 274,9 млн. тонн условного топлива, что на 24,3% выше уровня 2003г. Также наблюдается увеличение их добычи (производства) на 25%.

Таблица 1

Динамика ТЭБ Республики Казахстан

	Тысяч тонн условного топлива					2007г. в процентах к	
	2003	2004	2005	2006	2007	2003	2006
Ресурсы – всего	221158	231006	255047	269008	274889	124,3	102,2
Добыча (производство)	190250	206077	216041	227180	237877	125,0	104,7
Импорт	17090	12751	22860	27361	21172	123,9	77,4
Прочее поступление	3279	876	1065	2069	1588	48,4	76,8
Остатки на начало года	10539	11302	15081	12398	14252	135,2	115,0
Распределение – всего	221158	231006	255047	269008	274889	124,3	102,2
Потреблено внутри республики	96062	100099	102805	109234	118693	123,6	108,7
из них:							
на преобразование в другие виды энергии	32320	39920	39209	51615	44426	137,5	86,1
на производственно - технологические прочие нужды	63742	60179	63596	57619	74267	116,5	128,9
Экспорт	92200	94475	110940	109160	107772	116,9	98,7
Прочее потребление	15798	18137	19133	27135	25801	163,3	95,1
Потери на стадии потребления	6157	6942	7750	9112	8343	135,5	91,6
Остатки на конец года	10941	11355	14419	14367	14280	130,5	99,4

Динамика структуры формирования топливно-энергетических ресурсов (далее – ТЭР) показывает устойчивую тенденцию преобладания отечественного производства. Удельный вес добычи составил в 2007г. 86,5% (в 2003г. - 86,0%), при сохранении доли в размере 7,7% от общего объема ресурсов.

В структуре распределительной части ТЭБ также сохраняется использование продукции на внутреннем рынке республики (в 2003г. - 50,5%, в 2007г. - 52,6%). При этом, экспорт ТЭР уменьшился с 41,7% в 2003г. до 39,2% в 2007г.

Следует отметить, что Казахстан обладает огромными запасами природных и энергетических ресурсов. Сформированный ТЭБ республики за 2007 год показал, что республика достаточно обеспечена природными энергетическими ресурсами, основная

часть которых (86,5%) обеспечивается за счет добычи в Республике Казахстан.

В 2007г. на внутреннем рынке республики потреблено 144494 тыс. тут или 52,6% от общего объема ТЭР, из них 30,7% израсходовано на преобразование в другие виды энергии и 51,4% - на производственно-технологические и прочие нужды.

ТЭБ республики составлен из важнейших товарных рынков топливно-энергетических ресурсов, самыми основными из которых являются природные ресурсы.

Природные ресурсы в общем объеме ТЭР в 2007г. составляли 71,5%. В составе природных ресурсов республики 48,7% приходится на нефть, включая газовый конденсат, 33,6% - на уголь, 17,7% - на газ природный.

Таблица 2

ТЭБ Республики Казахстан по отдельным видам ТЭР

тыс. тут

	Топливо-энергетические ресурсы	Природное топливо	из него			Прочие виды топлива и энергии
			нефть, включая газовый конденсат	газ природный (естественный)	уголь, включая лигнит	
2007						
Ресурсы - всего	274889	196441	95671	34727	66043	78448

	Топливо-энергетические ресурсы	Природное топливо	из него			Прочие виды топлива и энергии
			нефть, включая газовый конденсат	газ природный (естественный)	уголь, включая лигнит	
Добыто (произведено)	237877	169384	82833	26263	60288	68493
Импорт	21172	16395	8703	7461	231	4777
Прочее поступление	1588	-	-	-	-	1588
Остатки на начало года	14252	10662	4135	1003	5524	3590
Распределение - всего	274889	196441	95671	34727	66043	78448
Израсходовано	118693	74885	16706	19729	38450	43808
в том числе:						
преобразование в другие виды энергии	44426	42298	1649	11253	29396	2128
производственно-технологические и прочие нужды	74267	32587	15057	8476	9054	41680
Экспорт	107772	96682	70976	9128	16578	11090
Прочее потребление	25801	9987	3361	1903	4723	15814
Потери на стадии потребления	8343	3961	640	2010	1311	4382
Остатки на конец года	14280	10926	3988	1958	4981	3354

Анализ топливно-энергетического баланса республики за 2007г. показал, что самым большим топливно-энергетическим потенциалом обладает Павлодарская область (65,5 млн. тут), она же является самой энергопотребляемой областью (27,7 млн. тут), Атырауская (52,8 и 19,3 млн. тут соответственно), Карагандинская (38,3 и 23,7 млн. тут соответственно), Мангистауская (32,6 и 4,1 млн. тут соответственно) области и самым наименьшим топливно-энергетическим потенциалом обладает Жамбылская область (4,6 и 2,0 млн. тут соответственно).

Нефть

Нефтегазовый сектор стал одним из наиболее быстро развивающихся секторов экономики Казахстана и имеет стратегическое значение. Нефтедобыча является основной и наиболее динамично развивающейся отраслью экономики Казахстана.

Ресурсы нефти сырой, включая газовый конденсат, в 2007г. составили 95,7 млн. тут, из них 82,8 млн.тут составила добыча в республике и 8,7 млн. тут – импорт. Производство нефти сырой, включая газовый конденсат, возросло с 64,7 млн. тут в 2003г. до 82,8 млн. тут в 2007г.

Потребление на внутреннем рынке республики составило в 2007г. 20,1 млн.тут и экспорт 70,9 млн.тут. Доля нефти, включая газовый конденсат,

в общем объеме природных ресурсов составила в 2003г. – 47,5%, в 2006г. - 47,4%, в 2007г. – 48,7%. Доля экспорта нефти сырой в общем объеме ресурсов уменьшилась и составила в 2007г. 74,2% против 78,1% в 2003г.

Нефтяной рынок республики пока имеет экспортносырьевую направленность. Так, большую часть ее ресурсов (74,2%) составляет экспорт, на внутреннем рынке республики переработано нефти сырой 20,9%. При этом, следует отметить, что значительная часть нефти экспортировалась в Швейцарию (27,5% от общего объема экспорта), Италию (20,8%), Францию (12,7%), Китай (9,9%), Иран (5,5%), Нидерланды (4,7%), Израиль (3,4%).

Нефтепродукты

В 2007г. увеличилось производство автомобильного бензина по сравнению с уровнем 2006г. на 12,3%, газойлей – на 10,5%, производство мазута топочного уменьшилось – на 22,5%.

Республиканский спрос на нефтепродукты частично восполнен их импортом. При этом, наблюдается повышение доли импорта в структуре ресурсов автомобильного бензина с 19,0% в 2006г. до 23,9% в 2007г. (1083,2 тыс. тонн против 707,2 тыс. тонн), мазута топочного с 1,5% в 2006г. до 5,9% в 2007г. (191,2 тыс. тонн против 55,2 тыс. тонн).

Таблица 3

Динамика формирования ресурсов отдельных нефтепродуктов по Республике Казахстан

	2003		2006		2007	
	тыс. тонн	в % к ресурсам	тыс. тонн	в % к ресурсам	тыс. тонн	в % к ресурсам
Бензин автомобильный						
Ресурсы	2658	100,0	3713,1	100,0	4525,9	100,0
в том числе						
производство	1841,4	69,3	2344,8	63,1	2633	58,2
импорт	499,8	18,8	707,2	19,0	1083,2	23,9
прочее поступление	-	-	-	-	-	-
остатки на начало года	316,8	11,9	661,1	17,8	809,7	17,9
Газойли (дизельное топливо)						
Ресурсы	3465,5	100,0	5635,1	100,0	5968,5	100,0
в том числе						
производство	2754,7	79,5	3887,4	69,0	4295,5	72,0

	2003		2006		2007	
	тыс. тонн	в % к ресурсам	тыс. тонн	в % к ресурсам	тыс. тонн	в % к ресурсам
импорт	361,3	10,4	1113,9	19,8	1014,8	17,0
прочее поступление	-	-	-	-	-	-
остатки на начало года	349,5	10,1	633,8	11,2	658,2	11,0
Мазут топочный						
Ресурсы	3500	100,0	3767,2	100,0	3240,7	100,0
в том числе						
производство	3069,3	87,7	3333	88,5	2583,9	79,7
импорт	53,9	1,5	55,2	1,5	191,2	5,9
прочее поступление	-	-	-	-	-	-
остатки на начало года	376,7	10,8	379	10,1	465,9	14,4

Каменный уголь

Доля угля в общем объеме природных ресурсов постепенно падает: в 2003г. она составляла 37,5%, в 2006г. – 32,7%, в 2007г. – 33,6%. Увеличивается добыча угля: если в 2003г. его объем составил – 52,2 млн. тут, то в 2007г. – 60,3 млн. тут. В структуре ресурсов угля доля экспорта в распределении в 2003г. составляла 29,9%, в 2006г. – 27,8%, в 2007г. – 25,1%. Растет доля потребления угля на внутреннем рынке республики: в 2003г. – 62,3%, в 2006г. – 61,6%, в 2007г. – 65,4%.

Природный газ

Природный газ является одним из важнейших факторов формирования энергетического рынка страны. Природный газ завоевывает прочные позиции на мировом энергетическом рынке, поскольку он является экономически чистым энергоносителем.

Продолжается рост числа газовых электростанций и увеличивается использование газа в бытовом секторе, теряет свою привлекательность ядерная энергетика, все большее значение приобретают вопросы экологии, что снижает привлекательность угля как вида топлива.

Добыча природного газа в 2007г. относительно к 2003г. возросла в 2,9 раза и составила 26,3 млн. тут, при одновременном уменьшении его экспорта на 28,9% (в 2007г. – 9,1 млн.тут, в 2003г. – 12,8 млн.тут).

В 2007г. ресурсы газа природного обеспечивались на 57,5% собственной добычей и на 37,5% импортом из стран СНГ. Импорт природного газа осуществляют Россия (28,2% от общего объема импорта природного газа, 2024,2 млн. куб. м), Узбекистан (42,4% или 3047,2 млн. куб. м) и Туркменистан (29,4% или 2109,5 млн. куб. м).

Список использованной литературы:

1. Методические рекомендации по составлению топливно-энергетического баланса – Алматы, 2000.
2. Баланс ресурсов и использования важнейших видов сырья продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров. - Астана, 2008.
3. Топливо-энергетический баланс. - Астана, 2008.

Резюме:

Мақалада елдің отын-энергетикалық балансын қалыптастыру құрылымын талдау, отынның негізгі түрлері келтірілген, сондай-ақ елдің энергетикалық нарығының маңызды секторларын дамыту деңгейі талданады.

В статье приводится анализ структуры формирования топливно-энергетического баланса страны, структуры ресурсов основных видов топлива, также анализируется уровень развития важнейших секторов энергетического рынка (нефть, нефтепродукты и др.).

The article provides an analysis of the formation of the energy balance of the country, the main types of fuel, also examines the development of critical sectors of the energy market (oil, petroleum products, etc.).

Данные об авторе:

Адилова Айнура Гадылбековна – главный эксперт Управления статистики торговли Департамента статистики услуг Агентства Республики Казахстан по статистике.

Об одном методе экономического анализа

С.Байзаков, Л.Елеусиз

АО «Институт экономических исследований»

А.Сагимбаева

Евразийский гуманитарный институт

Теоретические методы применения принципа двойственности в анализе экономики

В настоящем в качестве концептуальной основы экономического анализа выдвигается принцип двойственности Канторовича–Купманса, охватывающий широкий круг узловых проблем макро- и микроэкономики.

В области макроэкономики выдвигается принцип всемерной экономии материальных затрат (ниже обозначен через QP) и других видов производственных ресурсов, а не принцип минимизации себестоимости реализованной продукции, включающей заработную плату ($QP+TW$) соответствует принципу двойственности. Теория минимизации совокупной себестоимости реализованной продукции противоречит не только теории двойственности, но и теории производства высокой добавленной стоимости. На необходимость всемерной экономии элементов материальных затрат и других видов производственных ресурсов (QP) указывал и М.Портер [1, С.220]: «Движение к развитой экономике требует развития сильной местной конкуренции. Соперничество должно идти по пути смещения акцента с низкой заработной платы к низким общим издержкам, что требует совершенствования эффективности производства и предоставления услуг». Именно М. Портер ввел термин (понятие) «производительность ресурсов», обратное выражение которого определяет экономию производственных ресурсов. Особо следует обратить внимание на смену «акцента с низкой заработной платы к низким общим издержкам», как важнейшему фактору «развития сильной местной конкуренции» по пути «движения к развитой экономике». Ясно, что под «общими издержками» понимается индивидуальная цена производителя. Как итог этих перемен, в области микроэкономики, перед сферой бизнеса и реального сектора экономики станет задача достижения высокой добавленной стоимости, что на уровне макроэкономики выражается производством максимума валового внутреннего продукта (ВВП):

$$\max \mu = (TW + TR) / QP, \quad (A)$$

где μ - производительность ресурсов,

QP - производственные ресурсы,

TW - оплата труда,

TR - затраты на капитал.

То есть, согласно формуле (A), система управления частным сектором и реальным сектором в целом будет заинтересована в выборе варианта развития с совершенной технологией производства, с

высокой ценой выпуска. Ресурсосбережение станет стратегическим направлением управления реальной экономикой. Под выпуском здесь понимается весь годовой товарооборот – X , а под высокой его ценой понимается доля валовой добавленной стоимости в этом товаро-обороте:

$$\max ВВП = (\text{Доля ВДС в выпуске}) * X \quad (Б)$$

Критерием конкурентоспособности развития отраслей реального сектора или предприятий в данном случае будет служить максимум добавочной прибыли, определяемой разницей между объемом реализованной продукции и полными затратами предприятия:

$$\Delta MS = X - (QP + TW + TR) \quad (C)$$

где X – объем товарооборота реализованной продукции предпринимателя,

$(QP + TW + TR)$ - общие издержки производителя.

Принцип двойственности Канторовича - Купманса в полной мере реализует производства максимальной валовой добавленной стоимости в товарообороте реализованной продукции - X при минимуме цен - Y на заданный объем совокупного спроса потребителей – b . Этот принцип, который приходит на смену модели монетарного подхода математически записывается так:

$$\min Y \cdot b = \max c \cdot X, \quad (D)$$

где Y – вектор рыночных цен конечного продукта,

b – вектор конечного продукта,

c – вектор доли ВДС в выпуске – x (вектор цен выпуска),

X – вектор выпуска.

Согласно принципу двойственности равенство (D) достигается только в оптимальных решениях двух сопряженных задач производственно-технологического типа и денежного обращения.

При этом качество оптимального решения зависит от введенных, в систему задач экономического управления, научно-экономических обоснований технологических проектов. Эти проекты должны быть отобраны так, чтобы удельный вес промежуточного потребления в структуре выпуска - X снижался. Иначе будет расти выпуск с большим оборотом промежуточного потребления.

Одним словом, уровень ВДС в структуре выпуска, т.е. цена выпуска, согласно формуле (D), будет управлять динамикой цен конечного продукта, а принцип двойственности будет имитировать функцию совершенной конкуренции. Тем самым уравнение обмена Фишера–Фридмана будет заменено равенством (D), вытекающим решением двух сопряженных задач экономического управления.

Оптимизация же вариантов высокой технологии производства может выполняться менеджером предприятия или предпринимателем непосредственно, точно так же, как на уровне макроэкономики – экономическими службами государства. Принцип двойственности Канторовича–Купманса, как осевой момент поиска оптимального решения

двух сопряженных задач управления товарными и финансовыми потоками станет основным инструментом проектирования эффективной технологии производства товаров и услуг, дополняя рыночные механизмы управления.

В целом по принципу двойственности Канторовича–Купманса имеются две взаимообусловленные цены – Y и c , два вида продукта – b и X , две пары сопряженных задач экономического управления: прямая задача определяет Y и b , симметричная задача определяет c и X . Только оптимальные решения этих задач удовлетворяют приведенному выше равенству. Следует повторить, что одна из них управляет финансовыми потоками, а другая – технологическими проектами.

Известные в литературе монетарные модели управления финансовыми потоками, с позиции принципа двойственности, способны решить только одну из указанных выше двух сопряженных задач экономического управления, которая оптимизирует движение денежных средств в экономике. Следовательно, монетарный подход способен учитывать только горизонтальные, рыночные связи товарных и финансовых потоков от складов готовой продукции производителя к магазинам розничной и складам оптовой торговли. Анализ конкретного примера из учебника Макконнелл и Брю «Экономик-с» [2, С. 133 - 135] показал, что монетарный подход не способен:

- Поставить и решить задачу производственно-технологического характера, ее решение передается рыночной конкуренции: в результате, транснациональные компании и другие структуры управляют экономикой отдельных, в особенности, малых стран мира.
- Определить стратегию развития бизнеса, поскольку монетарная политика решает текущие задачи, носящие краткосрочный характер: в результате разрываются прямые и обратные связи экономики в решениях задач управления долгосрочного и краткосрочного характера.
- Управлять системой цен, ею управляет рынок: в результате рыночные цены становятся стихийными инструментами управления предприятием, на самом деле, они лишь экономические индикаторы управления производственно – технологическими процессами в экономике.
- Оценивать целесообразность совместного сотрудничества науки, бизнеса и государства: в результате широко пропагандируется одностороннее сотрудничество государства с бизнесом без научного сектора.
- Сбалансировать финансовые и экономические индикаторы: в результате реализуется принцип – купи дешевле, продай дороже.
- Установить причинно – следственные связи между сопряженными задачами экономического управления: в результате механизмом управления экономикой становится тождество, устанавливаемое рынком.

Следует отметить, что свои сложности имеет и постановка задачи, решаемой с помощью межотраслевых моделей технологического типа, определенных с объективной необходимостью:

- привлечения всех отраслевых и региональных структур страны для выполнения крат-

косрочных и долгосрочных проектов стратегического развития бизнеса в отдельных секторах экономики;

- активизации работ проектных учреждений и научных институтов, ориентированных на развитие высокотехнологичных решений;
- развития маркетинговых услуг по прогнозированию структуры совокупного спроса на товары и услуги;
- создания центров по изготовлению пилотных проектов новых видов товаров и услуг в целом;
- адаптации самих межотраслевых моделей для их сопряжения с моделями финансового программирования;
- выбора единой единицы соизмерения затрат и результатов производства товаров и услуг;
- автоматизации процессов сбора и обработки информации.

В практике анализа и прогнозирования развития финансового сектора, как инструментальная основа его регулирования, очень часто используются динамические модели финансового программирования типа RMSMX, теоретической базой которой служит монетарный подход. В ней основные факторы развития производства – труд и основной капитал считаются заданными вне модели, и потому она не имеет механизмов оперативного реагирования на режимы функционирования отраслей реального сектора.

Но этот тип моделей экономического управления прочно установился в качестве инструмента рыночного хозяйствования, и стал идеологией рыночной экономики западного типа. Этими факторами определяется жизнеспособность модели монетарной экономической политики. Она представляет одну из инструментальных основ, известных в литературе как принцип двойственности. Ее практическое назначение состоит в моделировании сопряженной задачи, обратной к прямой задаче производственно-технологического типа, т.е. к задаче второго подхода. В последние годы монетарный подход начал интенсивно внедряться в странах СНГ, т.е. опыт решения задач этого типа и в Казахстане, и в России имеется.

Межотраслевые модели технологического подхода, как вторая инструментальная база реализации принципа двойственности, используются в практике анализа и прогнозирования развития реального сектора экономики в странах СНГ. Положительный опыт работы по этой модели в странах СНГ имеется. Их теоретической основой служат модели межотраслевого баланса, т.е. модели «затрат – выпуска» В. Леонтьева. Этот тип моделей экономического управления, в свое время, применялся в качестве инструмента планового хозяйствования, и был идеологией плановой экономики советского типа. И потому, данный класс моделей не всегда имел обратную связь с моделями монетарного подхода. То есть эти модели сопряженных задач экономики, преимущественно, обслуживали полярно противоположные идеологии экономического управления капитализма и социализма, а принцип двойственности не в полной мере использовался в практической работе управления.

Модель межотраслевого баланса особенно ценна для развивающихся стран мира с позиции оценки сложившейся у них технологии производства в каждой отрасли, очень полезна для сопоставления

ее с высокими технологиями развитых стран мира. Она позволяет контролировать динамику развития каждой отрасли экономики с двух сторон: со стороны затрат на ее готовую продукцию и со стороны конечного спроса на эту продукцию, как двух сторон единого процесса производства.

Сумма промежуточного потребления и произведенного конечного продукта, как представитель соответствующего товарного ресурса, включая экспорт и импорт, равна его использованному ресурсу, образуя своеобразную замкнутую экономическую систему с обратными связями. Несмотря на эти преимущества, постановка модели межотраслевого баланса статична по своей классической постановке. Кроме того, как указано выше, сам процесс составления модели межотраслевого баланса является трудоемким процессом и требует участия в его разработке экономических служб множества министерств и региональных структур, а также открытости информационных материалов крупных производственных структур. Однако, объективная необходимость реализации задач ускорения экономического роста и обеспечения развития конкурентоспособности страны обуславливает разработку и внедрение в практику управления именно этой модели, как инструмента сопряжения с монетарными моделями экономического управления. Тем более что, современные скорости компьютерной техники и возможности высокой информационной технологии позволяют реализовать решение этих сопряженных задач и создать инструменты быстрого реагирования и мобильной поддержки экономического управления.

Оптимальные решения двух сопряженных задач управления финансовыми и товарными потоками являются основными факторами устойчивости экономического развития, а принцип двойственности, который служит стержнем этой теории, является признанным в мире инструментом управления ограниченными ресурсами¹.

Необходимость системных принципов управления в экономике определяется тем, что в реальной действительности существуют не только технологические связи по производственной вертикали, но и экономические связи по производственным горизонталям. Так, выпуск, на каждой из последующих стадий производства, может быть повторно использован, на ранних стадиях производства, в качестве элементов производственных затрат. Любой промежуточный продукт в межотраслевом балансе, кроме того, может быть частично и конечным продуктом. Тем самым возникает обратная связь, и производственные связи перестают быть чисто технологическими, а приобретают экономический характер. Чтобы определить полные суммы заработной платы или ВДС на единицу конечного продукта, следует проектировать удельные нормы выплат заработной платы или ВДС. Для определения полных затрат по капитальным вложениям необходимо ввести удельные нормы капитальных вложений на единицу выпуска продукции. При определении полных затрат энергии или топлива в межотраслевом балансе следовало бы указать удельные нормы затрат энергии или топлива. Материальные затраты промежуточных продуктов (сырье, топливо, полуфабрикаты и т.д.) могут быть выражены как в натуральных единицах, так и в стоимостных (денежных) единицах затрат [3, С. 203-206].

Обе модели, как монетарные, так и технологические модели используются при решении сопряженных задач оптимизации финансовыми, трудовыми и минерально-сырьевыми ресурсами любой экономической системы: предприятия, региона и страны. Такой опыт накоплен в Казахстане и апробированы в ряде международных форумов и конференции. Однако, в случаях изолированной работы этих моделей в разных функциональных ведомствах управления (даже в пределах одной страны), практика экономического хозяйствования лишается возможности для учета взаимных влияний финансового сектора и производственной сферы экономики в реальном режиме времени. Попытка стабилизировать работу финансового сектора без его обратной связи с реальным сектором теряет всякий смысл. Во многом несогласованность принципов построения двух моделей экономического управления объясняется ведомственной разобщенностью принятия управленческих решений и планов действий по их реализации.

Постановка и системное решение взаимно сопряженных задач экономического управления и применение принципа двойственности, как метода их решения, обладают рядом преимуществ.

Первое. Осевым моментом постановки и решения, взаимно дополняющих друг друга задач оптимального управления является то, что открывается дорога к производству высокой добавленной стоимости за счет снижения общей стоимости промежуточного потребления. Ресурсосбережение в полном смысле этого понятия станет стратегической задачей предприятия.

Когда говорят о высокой добавленной стоимости или о цепочке добавленных стоимостей, то подразумевается высокая доля ВДС в товарообороте за счет снижения материалоемкости реализованной продукции. Получается, что абсолютный объем ВДС и, следовательно, ВВП по производству, является произведением двух величин. Первая из них - доля ВДС в товарообороте, а вторая - реализованный товар (выпуск - X). Выпуск X здесь выступает «хранилищем» роста относительной величины, доли ВДС, а задачей экономического управления реальным сектором (производством) становится: добиться высокой доли ВДС в этом «хранилище», в этой первичной ячейке рыночной экономики (товарного производства). А добиться высокой доли ВДС и ускорение роста ее объема не только экономическая, но и технологическая задача, причем, - это затратная задача, которая носит стратегический характер. В этом направлении в Казахстане выполнена большая организационная работа: разработана и идет успешная реализация стратегии «Казахстан-2030». Созданы институты долгосрочного развития и реализуется второй этап программы индустриально-инновационного развития страны.

Второе. Суммарная цена всех товарных ценностей равна полным годовым издержкам на их производство в денежном выражении. В итоге имеем, что годовой товарооборот равен годовому денежному обороту: товарный «вал» равен денежному «валу». Всего, таким образом, в экономике функционируют три укрупненные баланса, которые отражают закон сохранения энергии. Все эти балансы взаимно обусловлены принципом двойственности. Если рынки

¹Еще в 70-х годах прошлого века Канторовичу и Купмансу была присуждена Нобелевская премия «за вклад в теорию оптимального распределения ресурсов».

труда, капитала и технологии развиты по законам совершенной конкуренции, первые два баланса дают одни и те же результаты, так как, развитые рынки сами, автоматически, без вмешательства государственных структур, обеспечивают желаемое равновесие. То есть, одна из сопряженных задач экономического управления, а именно, задача производственно-технологического характера, до недавнего времени, решалась с помощью свободной конкуренции, то есть с помощью рыночных регуляторов. Но, в современное время, в условиях ускоренного развития транснациональных производственных структур в развитых странах мира и, приоритетного развития естественных монополий - в развивающихся странах мира, это равновесие нарушается. Производство высокой добавленной стоимости, согласно балансовому уравнению, лишается своего генератора: удельный вес ВДС в выпуске теряет свою скорость, равновесие в нем достигается за счет роста системы цен (y) конечного продукта в левой части уравнения (D). Выпуск же в том же уравнении (X) – это ресурс производства, из которого извлекается валовая добавленная стоимость, в одной отрасли больше, а в другой меньше. В целом, ресурс является источником национального богатства, а валовая добавленная стоимость (ВДС) – по Большакову, коэффициент полезного действия нашего хозяйствования. Практически, доля ВДС в товарообороте реализованной продукции представляет цену выпуска. Поэтому, не случайно, принцип двойственности недавно начали реализовать во многих моделях общего равновесия типа модели CGE² (при построении производственных функций).

Третье. Экономический труд В. Каутилье³, а затем модель Эмерсона [4] посвящены практике исчисления прибыли и затрат на капитал. Современная практика ее определения, к сожалению, грешит избеганием указанной теории. Согласно ей, прибыль определяется как разница между рыночной ценой и текущими издержками (грубо говоря, себестоимостью продукции). В определенном историческом периоде развития экономики, а именно на стадии преимущественно экстенсивного типа развития, несмотря на нарушения известного аристотелевского принципа «все – это не сумма частей»⁴, эта модель определения прибыли оправдала себя. Принцип Аристотеля означает, что при соизмерении доходов и расходов, себестоимость продукции, как часть целого (всех расходов предприятия), не представляет целое, и, следовательно, не может сравниваться с рыночной ценою, представляющую со стороны доходов предприятий, противоположное целое.

В основе экономической теории Каутилье–Эмерсона лежит оригинальная идея: **исчисление полных издержек предприятия не по себестоимости, а по затратам привлеченных в производство всех видов ресурсов.** Оригинальность этой идеи состоит в том, что прибыль является делимым экономическим индикатором и состоит из двух частей. Первая ее часть является необходимыми затратами предпринимателя на воспроизводство своего финансового капитала. Эта часть прибыли не может быть даже названа прибылью: она есть «законная» цена финансового капитала, привлеченного на производство товара или

на оказание услуг. И потому, эта часть прибыли в качестве затрат на капитал входит в производственные расходы предпринимателя.

Первая часть прибыли предпринимателя, определенная в качестве затрат на капитал, не имеет отношения к рынку и является чисто затратным элементом производства. Нормальная прибыль, необходимая для развития финансового капитала производственного сектора экономики официально закрепляется директивными методами (например, нормативно-правовыми актами государства, точно также как и норма амортизации). В отличие от нормы амортизации она прозрачна и имеет прямую связь с инновационными показателями экономики, определяются ими. Эта директивно определенная часть прибыли приплюсовывается к себестоимости товара, и определяются полные расходы производства. Эти расходы предпринимателя в расчете на единицу товара имеют полное право называться «индивидуальной ценою» товара (по Портеру - общие издержки).

Четвертое. Финансовый капитал и человеческий капитал, на равных условиях, участвует в производстве товара, и потому, в равной мере, несет бремя налоговых нагрузок и рыночных рисков. В. Каутилье включает первую часть прибыли в издержки производства товара в качестве одного из важных компонентов индивидуальной цены производства и заранее определяет ее «для данной местности (в 5% от установленной цены), а для иностранных инвестиций – в 10%» [5, С.13]. Эти доли финансового капитала, при нормальных условиях производства и успешной реализации товарной продукции, считаются вознаграждением за привлеченный в производство капитал. И потому, в современных экономических учебниках эту долю капитала называют **нормальной прибылью** и ее рекомендует учитывать при оценке альтернативных издержек производства, а также при определении эффективности инвестиционных проектов. Однако, в современных условиях инновационного развития этой процедуры учета нормальной прибыли путем процентных затрат на долгосрочную перспективу) является не только недостаточным, но и ущербным для развития экономики предприятий. Особенно эта ущербность выпукло проявляется в форме финансовых или экономических кризисов на этапах интенсивного и инновационного развития предприятий.

Первопричиной экономических циклов и финансовых потрясений, в том числе нынешних финансовых кризисов в мировой экономике служит именно отсутствие учета нормальной прибыли для развития производства и не определенность ее нормативной базы исчисления в текущих издержках предприятий. Тем более что, в практике статической отчетности нормальная прибыль в издержках производства не учитывается: она определяется в составе «валовой прибыли». В свою очередь, **валовая прибыль ошибочно представляется конечным результатом, доходом производства.** Тем самым, с одной стороны, из-за отсутствия соответствующего учета нормальной прибыли, определенной законодательно, затрудняется сбор налогов на основе Налогового кодекса. В новом подходе, процедура

² Модель рекомендована Всемирным банком с целью применения при проведении прогнозных расчетов.

³ «Артхашастра». (Индия, IV-III вв. до н.э.).

⁴ Здесь нарушается принцип соразмерности сравниваемых показателей затрат и результатов[4].

налогообложения намного облегчается. С другой стороны, нормальная прибыль как затраты на капитал, использованные в качестве основного фактора производства, отрывается от вознаграждения другого, не менее важного фактора производства – человеческого капитала, т.е. вознаграждение труда входит в себестоимость производства, а вознаграждение финансового капитала – в валовую прибыль.

Следует отметить, что определенные позитивные сдвиги отмечаются в экономической практике в Казахстане. Так, в антимонопольных ведомствах страны фиксируются предельные цены по каждому естественному монополисту индивидуально, принимаются решения о сужении границ установления монополично устанавливаемых цен. Однако, эти меры являются не достаточными, в связи с нарастанием конкуренции между предприятиями в глобальном масштабе и необходимостью определения источников финансирования инновационных составляющих экономики предприятий, которые являются объективными предпосылками производства высокой добавленной стоимости.

Производство максимальной добавленной стоимости (ВДС) предполагает применение новых принципов управления производством, основанных на гармонизации интересов участников производства **в исчислении и затрат, и конечных результатов предприятия**. По нынешней практике учета, вознаграждение одного из двух основных факторов производства – основного капитала производится от валовой прибыли и ошибочно включается в со-

став конечного результата производства. А вознаграждение другого из них – человеческого капитала учитывается в составе расходов предприятия и ошибочно представляется как издержки производства. Как следствие этой ущербной учетной политики для инновационного развития, предприятия не могут производить высокую добавленную стоимость и нормально финансировать свое предприятие. Это происходит из-за противоположности интересов указанных участников производства: одна часть ВДС в форме вознаграждения труда относится к расходам предприятия, другая, в форме вознаграждения капитала – к его доходам. В итоге получается, что нынешние механизмы экономического управления не соответствуют интересам всех участников производства, включая государства.

Действующая монетарная модель экономического управления – затратная из-за рассогласованности экономических интересов участников производства. Сейчас **в Казахстане более 30% предприятий являются убыточными не потому, что их менеджеры работают плохо. А потому, что у них отсутствуют затратные статьи на обновление основных фондов производства, т. е. из-за отсутствия той же нормальной прибыли в составе индивидуальной цены производства**. В связи с этим, из года в год снижается уровень обновления основных фондов и доли финансирования предприятий за счет собственных средств. Так, в таблице 1 приведена динамика источников финансирования экономики предприятий по областям Казахстана за 2005-2007 гг.

Таблица 1

Динамика источников инвестиции в основной капитал по областям Казахстана, %

	Бюджетные			Собственные			Иностранные			Привлеченные		
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007	2005	2006	2007
Республика Казахстан	11.7	13.1	15.7	56.1	56.7	54.4	23.9	20.2	18.0	8.3	10.0	11.9
Акмолинская	15.0	41.8	63.2	70.5	46.8	28.6	1.2	0.8	0.3	13.3	10.6	7.9
Актюбинская	13.5	8.3	9.5	65.1	71.1	70.1	14.4	11.2	5.6	7.0	9.4	14.7
Алматинская	11.1	15.3	16.7	56.8	66.3	69.0	24.5	8.2	1.6	7.6	10.2	12.8
Атырауская	1.2	1.4	3.0	40.5	43.5	44.4	52.8	53.6	51.8	5.5	1.5	0.8
Западно-Казахстанская	21.7	14.2	19.8	30.4	22.0	63.1	42.0	50.9	1.9	5.9	12.9	15.2
Жамбылская	30.4	26.2	29.5	56.9	64.9	58.3	0.4	0.3	0.0	12.3	8.6	12.2
Карагандинская	4.5	9.7	7.8	48.6	69.0	28.7	39.4	13.0	58.6	7.5	8.3	4.9
Костанайская	19.2	18.7	12.6	77.2	68.4	68.3	-	10.1	10.0	3.6	2.8	9.1
Кызылординская	22.4	12.4	12.1	73.6	81.4	74.8	3.6	3.9	9.8	0.4	2.3	3.3
Мангистауская	3.3	3.3	12.3	81.6	76.7	78.2	11.6	18.0	4.7	3.5	2.0	4.7
Южно-Казахстанская	24.0	23.7	4.6	46.3	48.0	72.3	14.6	14.5	17.8	15.1	13.8	5.3
Павлодарская	10.1	10.2	12.1	69.3	77.1	65.6	-	2.8	3.8	20.6	9.9	18.5
Северо-Казахстанская	16.5	18.6	21.5	39.6	54.2	56.2	1.1	1.0	0.7	42.8	26.2	21.7
Восточно-Казахстанская	18.7	13.8	29.6	56.6	59.6	51.8	18.3	7.8	11.7	6.4	18.8	6.9
г. Астана	35.5	39.8	38.0	61.1	58.6	53.6	2.5	0.4	1.1	0.9	1.3	7.3
г. Алматы	8.7	12.1	13.0	72.4	53.0	47.7	0.1	0.1	0.2	18.8	34.8	39.0

Источник: Тузубекова М.К. Совершенствование инвестиционного процесса в Республике Казахстан. – Автореферат диссертации, Астана -2008, стр. 13

Примечание: данные 2007 по оперативным источникам.

Как видно из таблицы 1, тенденция финансирования предприятий из собственных средств в областях Казахстана идет на убыль. Объемы вложенных в экономику собственных источников предприятий за 2005-2007гг. снизились с 56.1 до 54.4% от их общего объема, что усиливает их иждивенческие настроения. В некоторых областях, именно в Акмолинской, Карагандинской и Мангистауской областях, и в городах Астана и Алматы в общих инвестициях удельный вес собствен-

ных средств предприятий из года в год уменьшается, а доля бюджетных средств растет. Одновременно следует отметить, что дороговизна кредитных ресурсов не позволяет им наращивать их производственный потенциал за счет иностранных займов и кредитов банков. В настоящее время относительная дороговизна кредитных ресурсов при росте инфляции становится тормозом к дальнейшему интенсивному росту и инновационному развитию предприятий.

Многие малые и средние предприятия из-за отсутствия собственных финансовых источников в форме нормальной прибыли не сумели функционировать и потому перед статическими органами не отчитываются. По данным Агентства Республики Казахстан по статистике в 2007 году зарегистрированы 268,6 тыс. юридических лиц. Из них действуют всего 180,6 тыс. предприятий, в том числе, более 70 тыс. новые или временно не активные предприятия. В целом, активно функционировали лишь 40% зарегистрированных предприятий. Подавляющее большинство из них малые предприятия (92%). Даже среди 2280 крупных предприятий 65 являются не активными и 73 временно не активными, а 50 находятся на стадии ликвидации. Причину такой вялой работы предприятий следует отнести к упущениям в области нормативно-правовой базы предприятий. К примеру, Национальный банк и банки второго уровня, а также другие малые или крупные предприятия финансового сектора имеют учетную процентную ставку, а предприятия, даже крупные не имеют аналогичные нормативные индикаторы для возмещения затрат на расширения собственного производства.

Производство высокой добавленной стоимости предполагает использование иной учетной модели и учетной политики, учитывающей условий инновационного развития предприятий. Иначе должна быть поставлена **нормативная база** для исчисления нормальной прибыли и по другим принципам определяться налогооблагаемая база производства. Согласно качественной теории оплаты труда А. Нефедова⁵, для вознаграждения труда и капитала следует образовать единую нормативно-правовую базу, на основе, скажем, относительной величины валовой добавленной стоимости. Именно, структура валовой добавленной стоимости может быть определена по заданной пропорции между трудом и капиталом. Например, в 2005г. пропорция между трудом и капиталом в структуре ВДС по факту сложилась в США 55:45 в пользу человеческого капитала, а в Казахстане – 40:60 в пользу основного капитала. Эти пропорции означают, что в США 55% произведенной ВДС представляет долю труда и ее 45% – долю капитала в расходах предприятия, в Казахстане 40% ВДС представляет долю труда, а 60% ВДС приходится на долю капитала. Такая раскладка затрат для Казахстана, который находится на начальной стадии инновационного развития, вполне справедлива. Смена модели определения единой нормативной базы исчисления нормальной прибыли, как объективной предпосылки интенсивного саморазвития и самофинансирования предприятий, на основе качественной теории оплаты труда нацелена на обеспечение гармонии между интересами предпринимателя и занятых людей на его предприятиях. Самое главное, этот подход снимает преграду на пути производства высокой добавленной стоимости, создания новых производств и обновления ассортимента товарной продукции. Именно эта теория дает возможность и создает условия для достижения не только гармонии интересов участников производства, но и для расширения источников финансирования

предприятия. Тем самым, не только облегчается нагрузка на государственный бюджет и банковскую систему, но и ускоренное развитие получит его налогооблагаемая база.

Суть экономической мысли В. Каутилье и модели Эмерсона относительно второй части прибыли состоит в том, что в ней рыночная цена товаров отличается от их индивидуальной цены. Как отмечает В. Каутилье, конкурирующие покупатели увеличивают «цену на товар, делая ее выше действительной стоимости (имеется в виду индивидуальная цена товара – авт.)». В этом сжатом утверждении содержится гениальная идея, переданная нашему поколению два тысячелетия тому назад. А именно, **совокупный спрос конкурирующих покупателей** определяет рыночную цену конкретного товара и эта его рыночная цена выше индивидуальной цены любого одноименного товара, обладающего спросом покупателей. Только у замыкающего платежеспособный спрос потребителей производителя, индивидуальная цена товара, может равняться рыночной цене одноименных товаров, а у остальных производителей этого товара формируется чистый доход, подлежащий налогообложению, действительно, как прибыль. Эту прибыль в дальнейшем назовем добавочной прибылью или просто прибылью. Критерий один – превышение доходов над расходами. Если за продукцию получаешь выручки больше, чем тратишь на ее производство и свое собственное существование, то ты на коне, ты конкурентоспособен. Здесь качество товара имеет иное значение: «если производитель выпускает новую модель, с улучшенными качествами, она вступает в конкуренцию уже в другом классе товаров. А критерий тот же – главное, чтобы товар можно было продать за цену, превышающую издержки». Источниками образования добавочной прибыли являются:

- спрос потребителей, особенно на новые товары и услуги, которые определяют тенденцию изменения их цен. Сюда надо добавить и другой фактор повышения или снижения цен – платежеспособный спрос, который объективно обуславливает сбалансированность совокупного спроса и совокупного предложения, гармонизацию отношения между развитием реального и финансового секторов экономики;
- экономия промежуточных расходов производства или, то же самое, рост производительности материальных ресурсов;
- рост капиталовооруженности труда, который является первоисточником повышения производительности труда и обуславливает рост квалификации занятых людей в экономике и соответственно – рост цены труда, этой важнейшей экономической категории и основного источника развития платежеспособного спроса населения;
- рост цены капитала, обусловленный заинтересованностью предпринимателей на производство добавочной прибыли инновационными путями развития;

⁵ Качественный метод оплаты труда А. Нефедова предлагает нормировать нормальную прибыль предприятия пропорционально фонду оплаты труда, что не противоречит принципу двойственности и закону сохранения энергии[6]. Усиление мотивации на гармонизацию интересов труда и капитала методом применения качественной оплаты труда станет стимулом производства максимальной добавочной прибыли.

- повышение производительности труда, которое обуславливаются ростом отдачи от капитала, капиталовооруженности и оплаты труда.

Модели Каутилье–Эмерсона подчеркивают объективную необходимость обеспечения соизмеримости затрат и результатов: не валовая прибыль, а добавочная прибыль – определяет эффективность производства, как разницу между выигрышами и издержками (в нашем их понимании).

Особенность модели Каутилье–Эмерсона состоит в том, что любая малая или большая экономическая система, во-первых, должна изучаться как целое и, во-вторых, оно должно исследоваться вместе со своими составными частями в движении с учетом их взаимных обратных связей. Первичной клеточкой рыночной экономики является единица цены товара, выражающая качество экономического развития предприятия, и экономики страны в целом. И не случайно в народе говорят: копейка рубль бережет. Именно в этой первичной клеточке реализованного товара, в одном тенге, рубле или долларе, содержатся энергетические источники экономического роста. В структуру одной единицы денежного материала можно поместить экономический портрет любого товара любой страны, тем более макроэкономических показателей национальной экономики в целом.

Все компоненты валового выпуска есть части целого, обладающие собственной динамикой роста, как и движение самого целого, валового выпуска. Принцип двойственности показывает, что модель Каутилье–Эмерсона позволяет изучить структуру первичной товарной клеточки рыночных отношений, как структуру целого вещества материи в физике. Под первичной экономической клеточкой рыночных отношений в этом случае понимается единица денежного материала в совокупном выпуске, имеющая в качестве своих частиц элементы затрат ресурсов и результатов производства в форме конечного продукта. В итоге, первичной клеточкой рыночной экономики, по которой следует провести углубленный анализ, является единица цены реализованного товара. Единица рыночной цены товара, величина цельная и вполне разложимая величина.

Прав был К. Маркс, цена раскладывается, а стоимость складывается. В качестве объекта экономического анализа не годятся ни индивидуальная стоимость товара, ни ВВП, ни ВДС, ни валовая, ни чистая прибыль в отдельности, так как они не сопоставимы с целым, единичной ценностью товара или другого производственного ресурса. Что касается перспективы развития предприятия, расширения его собственного производства, у него произведенного дохода оказывается не достаточным из-за перекосов в распределительных процессах полученного дохода. А занимать денежные средств на финансирование капитальных затрат с привлечением отечественных или иностранных инвесторов, для предпринимателя является рискованным занятием: можно потерять текущие доходы на платежи за кредит и его высоких процентных ставок. При этом, никто винить

предприятие не имеет права: по действующему законодательству в его индивидуальных расходах на развитие его капитала (в понимании Эмерсона) не заложена «нормальная прибыль»⁶. Это означает, что себестоимость продукции не способна образовать двойственную задачу относительно к прямой задаче экономического управления. И потому, постановку задачи экономического управления следует сформулировать иначе, предварительно изучив цены товара – этой первичной клеточки рыночной экономики, точно так же, как теперь физики изучают частицы атома любого вещества материи.

Структура относительной индивидуальной цены товара во времени находится в постоянном движении, как частицы атома. Диверсификация микроструктур рыночной экономики по сравнению с диверсификацией ее макроструктур самый дешевый, следовательно, высокодоходный и высокотехнологичный путь ускорения развития страны.

В современных условиях инновационного развития, расчет валовой прибыли как разницы между реализованной продукцией и ее себестоимостью, противоречит не только логике модели Каутилье–Эмерсона, но и принципам построения сопряженных задач оптимального управления. Цель предпринимателя-менеджера предприятия в этом случае сосредоточится в том, чтобы любыми возможными способами ежегодно, ежемесячно снизить относительную величину промежуточного потребления ресурсного потенциала страны и повысить относительную величину валовой добавленной стоимости (ВДС). Прав Барак Обама, когда перед американскими народом говорил: «не можем продолжать пользоваться мировыми ресурсами, не задумываясь о последствиях. ... Мы не можем пользоваться ресурсами природы, невзирая на последствия. Мир изменился, и мы должны измениться вместе с ним».

Выходит, кластеризация экономики, либо создание специальных экономических зон, либо сбор «30 корпоративных лидеров», либо реализация концессионных и других инвестиционных проектов является лишь механизмами (винтиками) реализации этого физического закона, оформленный на имя Ньютона. В условиях рынка нет других возможностей для наращивания относительной величины ВДС, кроме снижения удельных затрат на производство товара (если предприниматель не монополист или регулярно не меняет товарную номенклатуру), или не имеет другой возможности для повышения цены своего товара:

$$\max = \left[\left(\frac{ВДС}{X} \right)_1 - \left(\frac{ВДС}{X} \right)_0 \right]. \quad (1)$$

С помощью уравнения (1) известная теория относительности переносится в сферу экономики. Непосредственно уравнение (1) представляет собой не экономию промежуточных ресурсов, потребленных на производстве товаров и услуг. Оно представляет относительно высокий темп роста ВВП (ВДС) по сравнению с ростом элементов промежуточного потребления. Поэтому его можно назвать первым

⁶ Нормальной прибылью, которую, при прочих равных условиях, предприятие сумеет произвести, без особых дополнительных усилий называется «расходом на капитал». Нормальная прибыль, как балансировка затрат на капитал с результатами работы предприятий, обеспечивает сопоставимость и соразмерность затрат и результатов.

условием эффективного развития предприятий, регионов и страны в целом. По точности выполнения этот принцип не уступает третьему закону Ньютона, поскольку основой его существования и действия

являются учет движения индивидуальных цен товара с позиции рыночных его цен и наращивание прибыли собственника капитала за этот счет и вознаграждения за труд.

Таблица 2

Динамика изменения структуры совокупного ресурса в Казахстане и в США в 2000г. и 2005г., %

Страна	2000г.					2005г.				
	QP	TW	TR	ВДС	X	QP	TW	TR	ВДС	X
Казахстан	53.7	19.05	27.25	46.30	100	50.3	20.6	29.1	49.7	100
США	46.02	26.58	27.4	53.98	100	45.51	24.81	29.68	54.49	100

Как видно из таблицы 2, за 2001-2005гг. материальные составляющие экономики снизились в США на 0.51 процентных пункта, а в Казахстане на 3.39 процентных пункта. Однако, материалоемкость, использованного в экономике Казахстана ресурса, на 4,79 процентных пунктов больше, чем в Соединенных Штатах Америки. Образно говоря, если бы Казахстан в 2005г. сумел бы материалоемкость своей продукции снизить до уровня материалоемкости американской экономики того же года, то объем ВВП увеличился бы на 5.5 млрд. долларов США или 727.2 (4.79*15182/100) млрд. тенге в национальной валюте. Тем не менее, за эти годы Казахстан за счет снижения материалоемкости добился роста относительной высоты ВДС до 4,79 процентных пунктов и таким путем получил ее прироста абсолютном выражении на сумму 5.5 млрд. долларов США или 727,2 млрд. тенге в национальной валюте. ВДС определяется не только динамикой изменения качественных параметров экономики. На ее валовой объем оказывают факторы производства: численность занятых в экономике, объемы основных и оборотных средств и т. д. Если критерием конкурентоспособности развития бизнеса станет максимум ВДС при ограниченных ресурсах, то на уровне макроэкономики, т. е. на уровне экономики в целом, ему соответствует показатель - ВВП на душу населения. Так, чтобы войти в число 50 развитых стран мира необходимо произвести не менее 17 тыс. долларов США на душу населения. Во многих развитых странах мира, таких как Япония, уже растет свободное время населения, индикатором которого является снижение вклада удельного веса численности занятых людей в экономике в общей численности населения в базовом году. В настоящее время, например, доля этого фактора в приросте ВВП принимает отрицательное значение, т. е. в Японии началась процесс роста свободного времени, что является величайшим социальным благом и позитивным явлением в экономике целой страны. Следовательно, неограниченной возможностью роста ВВП на душу населения обладает только благодаря производительности труда. Так, со стороны результатов производства, простыми преобразованиями, как решение прямой производственной задачи, можно получить следующее разложение ВВП на душу населения:

$$ВВП_N = \frac{L * \varphi}{N} = \frac{L}{N} * \varphi = L_N * \varphi, \tag{2}$$

где: $ВВП_N$ – валовой внутренний продукт на душу населения;
 N - численность населения;
 L - численность занятых людей в экономике;
 φ - производительность совокупного труда $\left(\frac{ВВП}{L}\right)$

L_N - доля численности занятых людей в экономике в общей численности населения.

Приращение ВВП на душу населения в году «1» разлагается на три слагаемое:

$$\Delta(ВВП_N)_1 = \Delta(L_N)_1 * \varphi_0 + (L_N)_0 * \Delta\varphi_1 + \Delta(L_N)_1 * \Delta\varphi_1.$$

В этой формуле, первое слагаемое разложения ВВП на душу населения показывает его приращения за счет прироста численности занятых в экономике в общей численности населения при прежней производительности совокупного труда. Под производительностью совокупного труда понимается производительность труда и капитала. Второе его слагаемое показывает долю его приращения, получаемого за счет роста производительности совокупного труда при прежнем удельном весе численности занятых людей в экономике в общей численности населения в базовом году. Третье слагаемое образуется произведением приращений обоих выше указанных факторов. В практике эта слагаемое, как правило, добавляется к фактору производительности совокупного труда:

$$\Delta(ВВП_N)_1 = \Delta(L_N)_1 * \varphi_0 + ((L_N)_0 * \Delta\varphi_1 + \Delta(L_N)_1 * \Delta\varphi_1) \tag{3}$$

Таким образом, чтобы получить наибольший рост производства ВВП на душу населения за промежуток времени (0, 1) необходим максимальный рост обоих факторов: занятости населения в экономике и производительности совокупного труда. Но уровень занятости населения в экономике, с одной стороны, ограничен численностью населения страны и миграционным потоком активного трудоспособного населения. С другой стороны, во многих развитых странах мира, таких как Япония, уже растет свободное время населения, индикатором которого является снижение вклада удельного веса численности занятых людей в экономике в общей численности населения. В настоящее время, например, доля этого фактора в приросте ВВП Японии принимает отрицательное значение, т.е. в Японии началась процесс роста свободного времени, что является величайшим социальным благом и позитивным явлением в экономике этой страны. Следовательно, неограниченной возможностью роста ВВП на душу населения обладает только производительность совокупного труда.

Со стороны полных расходов на производство, как решение двойственной производственной задачи, можно получить [7]:

$$\varphi = \gamma + r * f, \tag{4}$$

где
 γ - цена труда (среднегодовая зарплата на одного занятого в экономике);
 r - цена основного капитала;
 f - капиталовооруженность труда (K/L);

K – основной капитал, функционирующий во всех сферах реальной экономики, включая отрасли и объектов домашнего хозяйства, образования, здравоохранения и культуры.

В целях более конкретного раскрытия вклада ресурсного потенциала труда и капитала в прирост производительности совокупного труда, показатели производительности и капиталовооруженности труда рекомендуется перевести в денежные измерения путем их деления на цену труда (γ). Обозначив их

соответственно $q = \frac{\varphi}{\gamma}$ – производительность оплаты труда, а $h = \frac{f}{\gamma}$ – капиталовооруженность оплаты труда и приняв цену капитала (r) за норму эффективности использованного капитала (E), $r = E$, имеем:

$$q = 1 + E * h, (5)$$

где: q – производительность оплаты труда;

h – капиталовооруженность оплаты труда.

Получается, что производительность совокупного труда определяется ценою труда, помноженную на производительность оплаты труда:

$$\varphi = \gamma * q (6)$$

Формула (6) ценна тем, что прозрачным становится замещение труда капиталом и наоборот, капитала трудом, которое происходит между основными факторами производства. Формула (6) показывает, что, действительно, производительность совокупного труда обладает возможностью на неограниченный рост. Ее рост может ограничивать только технология, знание, ресурсы и время. Оригинальность формулы (6) в объяснении этого факта состоит в том, что она отвечает принципу двойственности о необходимости учета не только основных факторов производства в натуральных показателях, но и учета их цен, в первую очередь цен труда и капитала, необходимых для построения сопряженных моделей экономического управления. Эта формула особенно полезна на этапе инновационного развития экономики, в связи с возрастанием роли цен в экономическом управлении, так как она рекомендует учитывать **обратную связь цен труда и капитала с производительностью труда, определяемую математической теорией двойственности, как ключевых экономических индикаторов инновационного развития**⁷. Путем разложения приростов соответствующих показателей равенства (6) имеем:

$$\Delta \varphi_1 = q_0 * \Delta \gamma_1 + (\gamma_0 * \Delta q_1 + \Delta \gamma_1 * \Delta q_1) (7)$$

В свою очередь, прирост производительности оплаты труда – разлагается на соответствующие доли ее определяющих факторов:

$$\Delta q_1 = E_0 * \Delta h_1 + (h_0 * \Delta E_1 + \Delta E_1 * \Delta h_1) (8)$$

где: E – соответственно норма эффективности капитала,

h – капиталовооруженность оплаты труда,

f – капиталовооруженность труда.

Еще не всеми исследователями учитывается важность роста капиталовооруженности труда, как основного катализатора роста производительности труда. Капиталовооруженность как труда, так и оплаты труда пренебрегается не только официальной статистикой, но эта категория экономики редко

встречается в экономических учебниках: во многих из них даже отсутствует понятие «капиталовооруженность труда». Глобализация экономики и перевод ее на инновационный тип развития ставят новую задачу: сменить прежние поведенческие модели управления производством на интегрированную систему балансовых моделей.

Правая часть формул (7-8) позволяет оценить эффективность основного капитала в чистом виде с позиции его влияния соответственно на производительность труда и производительность оплаты труда. Так, левая часть равенства (8) представляет интегральный показатель индикатора эффективности интенсивного развития производства в целом. Левая ее часть позволяет разложить его на два слагаемых.

Первое слагаемое $E_0 * \Delta h_1$ выражает отдачу прироста капиталовооруженности оплаты труда при прежней эффективности технологии производства (E_0). Она достигается путем повышения интенсивности труда, т. е. путем роста вооруженности оплаты труда занятого в производстве человека капиталом, и, следовательно, к инновационному развитию не имеет отношения. Но этот интегральный индикатор позволяет оценивать отдачу не только основных средств производства, но и позволяет оценивать вклад основных средств, привлеченных в развитие здравоохранения, образования, экологии и т. д. в отдельности на прирост производительности.

Коэффициент $E=r$ является показателем уровня инновационного развития, а сумма ($h_0 * \Delta E_1 + \Delta E_1 * \Delta h$) представляет собой долю высокотехнологичных производств в общем объеме прироста производительности затрат на оплату труда.

Автор недавно вышедшей книги «Цивилизованное общество и его противники» (2007) А. Нефедов путем анализа трудов К. Маркса и других историков пришел к выводу, что количественные методы измерения труда противоречат современным принципам развития рыночной экономики. Суть его работы, согласно закону сохранения энергии, состоит в отношении оплаты труда не к издержкам производства, а к конечным результатам. В итоге, предприниматель и рабочие вознаграждаются пропорционально вложенному капиталу и труду. В этих целях он разработал специальный метод распределения ВДС, названный автором качественным методом оплаты труда. Нормальная прибыль, как элемент капитальных затрат предприятий, определенная согласно качественному методу оплаты труда А. Нефедова, обеспечивает преемственность в структуре затрат предпринимателя на труд и капитал. А именно этот метод, в соответствии с третьим законом Ньютона, позволяет сохранить достигнутого уровня соотношения затрат на труд и капитал в ВДС за предыдущий год или принять усредненный коэффициент максимум за два – три предыдущие годы работы предприятия в среднем или отрасли в целом. Так, по фактическим данным экономики Казахстана за 2005 года коэффициент d был равным 1.5, а в США – 1.2. Этот фиксированный коэффициент, **заменяя соответствующую норму амортизации**, выражают реальную картину, сложившуюся в экономике и Казахстана, и США: интенсивно развивающаяся экономика Казахстана имеет потребность в капитальных

⁷Еще раз напомним, что за теорию решения двойственных экономических задач методами математического программирования академик АН бывшего СССР Л. Канторович вместе с американским ученым Купмансом еще середине 70-х годов прошлого века удостоен лауреата Нобелевской премии.

вложениях гораздо больше, чем потребность в них экономика США.

Данная норма на капитальные затраты прозрачна по своему экономическому содержанию и не связана конъюнктурными рисками рынка, и потому дает возможность производству работать устойчиво и, следовательно, учитывает интересы акционеров предприятия. Ее можно утвердить на три года, как один из ключевых индикаторов бюджетного плана развития страны. Приведенными выше простейшими методами можно добиться прозрачности аналитических и прогнозных расчетов, доступных широкой общественности, так как:

$$d = q - 1$$

Это есть одно из условий устойчивого развития экономики предприятий, которое вытекает из теории двойственности и отвечает постановке задач моделей Каутилье–Эмерсона. Цены труда и капитала выражают пропорцию между использованными ресурсами в производстве заданной структуры конечного продукта. Ни валовая прибыль, ни себестоимость продукции не такие целые, как цены труда и капитала, и, следовательно, не отвечают принципу целостности, тем более принципу двойственности.

Оптимизация пропорции между нормативами затрат труда и капитала, во-первых, означает, что в производстве конечной продукции достигнут консенсус в интересах достижения высокой добавленной стоимости, как решение прямой задачи экономического управления и посредством совместной их ответственности обеспечена солидарность между ними в преодолении возможных рисков ситуаций.

Максимум добавочной прибыли, как указано выше, является основным критерием эффективности работы предприятия. Но гарантией создания этой добавочной прибыли является законодательно закрепленная нормативная база нормальной прибыли в качестве затрат на капитал. Этот норматив целесообразно определить пропорционально оплате труда. При этом несмотря на повышение цены капитальной составляющей, новая технология дает добавочную прибыль за счет меньшего промежуточного расхода ресурсов, что перекрывает увеличение затрат на капитальное оборудование. К месту теперь ввести новое понятие: инвестиционный доход. Именно об инвестиционном доходе идет речь у Нефедова А. М., когда он пишет о смене количественной модели оплаты труда на качественную модель оплаты труда [6]. Так, в инвестиционный фонд предприятия можно отправить всю добавочную прибыль или ее определенную часть. В этом случае каждый работающий, так же как его акционеры, станет инвестором своего предприятия и получает стимул для высокой производительности труда и капитала. Если, после утвержденных нормативов нормальной прибыли, экономика предприятия не добилась желаемой величины добавочной прибыли, т.е. она оказалась отрицательной величиной, то это означает его не эффективную работу. Такая работа предприятия, при прочих одинаковых условиях, должна попасть под закон о банкротстве.

Прикладные аспекты применения принципа двойственности в анализе экономики

Производственная функция ВВП на душу населения является единственным критерием

общественного прогресса в стране, отвечающим принципу двойственности и обеспечивающим соизмерение полных затрат и полных результатов экономического управления. Причинно-следственные, а также прямые и обратные связи экономических, научно-технологических, социальных и других факторов общественного развития, в нем находят свое выражение в соответствующих их компонентах - индикаторах, его определяющих. Если доля темпа прироста производительности труда и капитала (дальнейшем совокупного труда) в темпе прироста ВВП на душу населения больше 50%, то можно быть уверенным, что экономика страны развивается интенсивным путем.

Динамика индикатора производительности совокупного труда φ , которая служит ключевым фактором роста ВВП на душу населения, выступает в физическом смысле как выполненная работа одним рабочим за единицу времени. Поскольку динамика индикатора φ представляет динамику объема выполненной работы одним работником за единицу времени, то, на основе сложившейся динамики его изменения появляется возможность измерить и оценить скорость и ускорения производительной силы труда и капитала в стране. Это означает, что динамика индикатора φ может служить **основным индикатором экономического прогресса** страны. Объективная необходимость роста производительности совокупного труда определяется еще и тем, что такие факторы ее повышения, как уменьшение налоговых и других нагрузок на экономику являются разовыми мероприятиями, стимулирующими рост экономики, и имеют ограниченную возможность: они носят не стратегический, а тактический характер. Обеспечение максимальных темпов роста производительности совокупного труда достигается оптимальным распределением ограниченных ресурсов труда, капитала и других ресурсов, которое отражается в снижении издержках производства. В свою очередь, уравнение (9) позволяет разложить прирост производительности совокупного труда - на долю прироста цены труда - (количественного роста цены труда) и на долю прироста производительности оплаты труда - (качественного роста цены труда). Если доля прироста производительности оплаты труда - больше доли прироста самой цены труда, то можно быть уверенным, что экономика страны развивается индустриально – инновационным путем.

Динамика цены труда, таким образом, является важнейшим индикатором экономического роста, как вознаграждение за затраченную физическую энергию человека труда в производстве, индикатор (в форме его среднегодовой заработной платы) определяет меру роста его уровня жизни. В условиях глобализации мировой экономики не низкая «заработная плата», которая минимизируется в составе прочих издержек производства, а возрастающая динамика цены труда, адекватная профессиональным навыкам рабочих обуславливает, согласно принципу двойственности, с одной стороны, рост его производительности. С другой стороны, определяет величину затрат его физической и творческой энергии, тем самым, содействуя повышению эффективности работы предприятий, и служит мерилom социального прогресса в обществе в целом. В этом индикаторе сосредоточены и качество человеческого труда, и соответствие оплаты труда на уровень его произво-

дительности. Этим определяется содержание этого ключевого экономического показателя, как индикатора социального прогресса.

Поскольку на основе динамики производительности оплаты труда q появляется возможность измерить и оценить скорость и ускорения «технической и технологической мощности» страны, то этот индикатор может служить основным индикатором научно-технологического прогресса в стране. Так, на данный момент уровень капиталовооруженности труда в США, в этой передовой стране по уровню развития экономики, во много раз превышает подобный показатель в других странах мира. По разным источникам информации этот уровень составляет в США от 100 до 125 тысяч долларов США, а в Казахстане 9-11 тысяч долларов США в зависимости от обменного курса тенге. Поэтому, одним из ключевых вопросов повышения глобальной конкурентоспособности стран мира становятся не вложения капитала в производство товаров и услуг вообще, а вложения в рост капиталовооруженности труда и уменьшения, тем самым, доли труда в процессе производства единицы товарной продукции.

Капиталовооруженность труда (f) является одним из двух факторов замещения труда капиталом. В этом индикаторе сосредоточено все воспроизводимое богатство страны в форме основных средств по видам экономической деятельности, включая стоимости жилищного и коммунального хозяйства. Представив динамику этого индикатора по компонентам основных средств, можно определить, с их помощью, уровни обеспеченности среднего работающего человека жильем, объектами образования, здравоохранения, природоохранными объектами в стоимостном и натуральном выражениях. Но, в производственном цикле, развитие таких инфраструктурных секторов экономики, как образование и здравоохранение, в большинстве случаев, следует за развитием основных отраслей реального сектора. В этом случае отставание в развитии, так называемых, отраслей непродовственного потребления, в том числе образования и здравоохранения, может занять определенное время. Но, сомнительным является утверждение о том, что за этот период, эти отставания образования и здравоохранения окажут существенное влияние на развитие конкурентоспособности страны. Как пишут авторы коллективного труда РАН России «наблюдается следующая закономерность: страны, которые реализуют стратегию преодоления своего экономического отставания от более развитых, в первую очередь, наращивают именно объемы капиталовложений и только с существенным лагом во времени сферы непродовственного потребления». Действительно, такие отрасли не коммерческого характера, как образование и здравоохранение, в процессе использования ВВП, выступают со стороны расходов на производство, и потому являются зависимыми переменными от уровня производительности труда и капитала. Поэтому, их индикаторы не суммируются с индикаторами производительности труда и капитала ни в денежном выражении, ни в других измерениях. Рост производительности является, по Портеру, «единственно разумной концепцией конкурентоспособности на национальном уровне. Возможность реализации этой цели зависит от производительности, которая достигается в использовании трудовых ресурсов и

капитала» [1, С. 168]. Дальше М. Портер объясняет свой тезис: «В идеальном варианте ограниченные человеческие и другие ресурсы конкретной нации следует распределять таким образом (добавим: в том числе «на развитие образования и здравоохранения» - авт.), чтобы использовать их с максимальной производительностью» [1, С. 169].

Капиталовооруженность оплаты труда (h) становится основным стимулом к росту квалификации работающих, так как, высокие технологии способствуют развитию интеллектуальных способностей занятых в производстве работников. Поэтому, труд и основной капитал совместными усилиями позволяют нарастить объемы продаж товаров и услуг (в дальнейшем объемы производства), при этом без особого напряжения улучшая качество производимой продукции.

Коэффициент $E = g$ представляет норму эффективности капитальных вложений и основного капитала в целом. Отсюда определяется объективная необходимость объединения усилий труда и капитала в процессе производства ВВП на душу населения, ради ускорения темпов роста производительности, как ключевого фактора производства ВВП на душу населения. В экономике предприятия, этим индикатором капиталовооруженности оплаты труда определяется вооруженность каждого работника основным капиталом.

Приведенная выше классификация уровней развития экономики страны требует обеспечения оперативного мониторинга над ограниченными, но ключевыми экономическими индикаторами, за динамикой их роста и эластичностью их взаимной обусловленности. А соответствующая система их модулей обуславливает, что возникшие в процессе производства ВДС проблемы между трудом и капиталом, должны быть решены в пользу роста производительности совокупного труда. Единственным препятствием реализации этого проекта является определение полных расходов на реализацию всей товарной продукции предприятия – X. Речь идет о включении в состав затрат предприятия, так называемой, нормальной прибыли, которая идет на вознаграждение капитальных затрат на производство. Поскольку эти затраты устанавливают правильную пропорцию между ценами производства всех видов экономической деятельности, то в экономике в целом обеспечивается полный контроль над динамикой их движения, прежде всего, снимаются рыночные риски. Открывается полный простор для свободной конкуренции для предпринимателей. Именно цены производственных ресурсов будут управлять рыночной экономикой. Такая оптимизация цен возможна, и она соответствует принципу двойственности, так как цены сопряженных задач экономического управления выходят из тени (на западе цены сопряженных задач экономического управления называются теневыми ценами). Этот принцип двойственности оптимального распределения всех видов ресурсов лежит в основе построения сбалансированной системы экономических показателей.

В итоге можно рекомендовать в качестве системы экономических индикаторов управления – как систему мер измерения общественного прогресса и его компонентов:

- цена труда, динамика которой определяет уровень социального прогресса;

- цена основного капитала, которая служит мерой измерения научно – технологического прогресса;
- производительность совокупного труда, которая служит мерой измерения экономического прогресса;
- производительность оплаты труда, которая служит мерой соизмерения затрат на труд и конечных результатов производства;
- капиталовооруженность труда, выражающий технический потенциал.;
- капиталовооруженность оплаты труда, как фактор производительности оплаты труда;
- материалоемкость выпуска в секторах экономики и совокупного выпуска в экономике страны в целом;
- ВВП на душу населения - мера измерения общественного прогресса.

Проведенный анализ позволил вывести следующие основные экономические показатели, используемые в качестве критериев оперативного мониторинга:

- ВВП;
- Промежуточные потребления материальных ресурсов;
- численность населения;
- численность занятых работников в экономике;
- основные средства экономики;
- фонд оплаты труда.

В более глубоком анализе сюда могут быть включены показатели импорта и экспорта. Проведенные экспериментальные расчеты показали, что при этом прежние принципы построения методов и технология работы экономического анализа сохраняются.

Использованная литература:

1. Портер М. Конкуренция. – Санкт – Петербург, Москва, Киев. «Вильямс», - 2002.
2. Макконнелл К. Р., Брю С. Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т.: Пер. с англ. 11-го изд. Т. 1. – М.: Республика, 1992. -399 с.
3. Немчинов В. Избранные произведения. Т. 3. «Экономика и математические методы». Изд. «Наука», М., 1967.
4. Кузнецов О., Большаков Б. Устойчивое развитие: научные основы проектирования в системе природа-общество-человек. – М.: -2002.
5. История экономических учений. Учебник для экон. спец. Вузов. М.: - «Высшая школа», 1983.
6. Нефедов А.М. Цивилизованное общество и его противники. - Санкт – Петербург. - 2007.
7. Байзаков С. Прикладные инструменты системного анализа динамики экономических индикаторов. – Караганда.- 2008. – 87 с.

Резюме:

Мақалада экономикалық басқарудың қазіргі заманғы талдауы беріледі. Талдау нәтижесінде авторлар қаржы дағдарысының себебі экономиканың қаржылық және нақты секторларының арасындағы айырылыс болып табылады деген қорытындыға келеді.

В статье дается анализ современных моделей экономических управлений. В результате авторы приходят к выводу, что причиной финансового кризиса является разрыв между моделями финансового и реального секторов экономики.

Modern economic management models analyses have been carried out in the article. The authors have concluded: the reason of the financial crisis is a break between financial and real sectors of economy.

Данные об авторах:

Байзаков Сайлау Байзакович - научный руководитель АО «Институт экономических исследований», д.э.н., профессор.

Елеусиз Ляйля – старший эксперт АО «Институт экономических исследований», соискатель.

Сагимбаева Альмира – соискатель Евразийского гуманитарного института.

Конкурентоспособность экспортного сектора экономики Казахстана

Б.Хусаинов

Институт экономики МОН РК

Проблема конкурентоспособности экономики, четко осознанная и поставленная Президентом Республики Казахстан в своем январском 2006 года Послании народу Казахстана¹, уже давно стала проблемой номер один в макроэкономической политике развитых государств. Пожалуй, впервые она явным образом была поставлена в послевоенной экономике Японии. Затем, когда Япония стала экономически беспокоить Америку, содействовавшую появлению «японского чуда», проблема стала выходить на первый план и в США. Европа прошла длинный путь интеграции в первую очередь для того, чтобы обеспечить себе конкурентоспособность, сравнимую с конкурентоспособностью США.

Между тем за позицией страны в мировой экономике стоят прежде всего позиции ее производителей на мировом рынке – как внутри, так и за пределами территории страны. Возможность страны занять достойное место в глобальной экономике зависит от возможностей ее предприятий занять/удержать достойные места на товарных и финансовых рынках мира. Поэтому обоснование экономической стратегии страны лежит в плоскости анализа, прогнозирования и поддержки производителей, имеющих конкурентные преимущества либо способных приобрести их в обозримом будущем.

В условиях либерализации торговли, все более ощутимой для Казахстана в связи на фоне интенсификации переговорного процесса о присоединении страны к Соглашениям Всемирной торговой организации (ВТО), сдерживание «нежелательной» импортной экспансии будет ограничено дискриминационными (для развивающихся экономик) правилами международной торговли. В этой связи тема конкурентоспособности отечественной экспортной продукции приобретает особую **актуальность**.

Теоретический аспект конкурентоспособности на микроуровне нашел достаточно подробное отражение в теории конкурентных преимуществ М. Портера [1]. В то же время весьма актуальный для изучения современной экономики методологический

инструментарий оценки конкурентоспособности продолжает активно совершенствоваться.

В экономической литературе пока отсутствует общепринятое определение понятия конкурентоспособности. Довольно заметные расхождения в определении понятия конкурентоспособности связываются с различиями в методологиях исследования. Одни методы основаны на использовании данных статистики внешней торговли, позволяющей получить в итоге количественную оценку конкурентоспособности. Другие ориентированы, в частности, на анализ используемых ресурсов, характеризующиеся показателями экономической эффективности.

В соответствии с выбранной методологией и уровнем исследования, как правило, предлагается соответствующая версия определения конкурентоспособности. В настоящей статье будем понимать, что основной индикатор конкурентоспособности – **экспортный потенциал** и его фактическая реализация, служащие подтверждением реальных конкурентных преимуществ и инструментом продвижения национальных интересов в масштабах глобальной экономики.

Общепризнано, что на мировом рынке конкурентоспособным является преимущественно сырьевой сектор казахстанской экономики. Основу казахстанского экспорта составляют минеральные продукты, металлы и изделия из них, на долю которых в настоящее время в совокупности приходится порядка 87% от общей стоимости отечественного экспорта, в том числе доля минеральных продуктов – 70%, доля металлов – 17%².

Главным экспортным товаром Казахстана является углеводородное сырье. Можно априори утверждать, что ее экспортный потенциал остается исключительно высоким. В 2007г. на долю сырой нефти и газового конденсата приходилось 58,9% от общей стоимости экспорта республики. Вслед за углеводородным сырьем, наиболее сильные экспортные позиции, традиционно измеряемые долей в общем объеме отечественного экспорта, Казахстан имеет на рынках черных и цветных металлов. Однако, думается, что традиционный подход к оценке конкурентоспособности экспортного сектора национальной экономики, не может удовлетворять серьезным исследованиям. Поэтому в данной статье на основе анализа существующих методов оценки конкурентоспособности экспортного потенциала предлагается свой собственный подход.

Для оценки конкурентоспособности товара иногда апеллируют к концепции Б. Балассы [2], согласно которой конкурентное преимущество состоит в достаточно большой доле, занимаемой товаром на международном рынке, соответственно отсутствие

¹ Н.А. Назарбаев. Стратегия вхождения Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира. Выступление президента республики Казахстан Н. А. Назарбаева на совместном заседании палат парламента. 18 января 2006 года Астана, Акorda.

² Источник: подсчитано автором по данным Таможенного комитета Министерства финансов Республики Казахстан.

конкурентного преимущества заключается в низкой доле этого товара на рынках экспорта. Для этого используют разработанный им инструментарий – коэффициент сравнительных преимуществ (RCA), который имеет следующий вид:

$$RCA_{ij} = (E_{ij} / E_{wi}) / (E_{je} / E_{we}) \quad (1)$$

где E_{ij} – экспорт товара i из страны j ; E_{wi} – мировой экспорт товара i (за исключением экспорта страны j); E_{je} – экспорт всех товаров, произведенных в стране j ; E_{we} – мировой экспорт всех товаров (за исключением товаров страны j).

Предполагается, что если значение коэффициента RCA_{ij} превышает единицу, то страна конкурентоспособна в производстве данного товара, если меньше единицы – страна не имеет конкурентного преимущества. На первый взгляд, с помощью коэффициента RCA можно идентифицировать те секторы экономики, в которых страна имеет конкурентное преимущество. С этой целью были проведены расчеты коэффициентов для некоторых экспортных позиций Казахстана. В частности, учитывая, что в Казахстане основным экспортным товаром является топливные ресурсы, были проведены расчеты коэффициента конкурентных преимуществ их экспорта в стоимостном выражении в сравнении с Россией и Азербайджаном (табл. 1).

Таблица 1

Коэффициенты сравнительных преимуществ экспорта топливно-энергетических товаров для Казахстана, России и Азербайджана, 1995-2007 гг. (по стоимостному показателю)

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Азербайджан	0,082	0,094	0,094	0,085	0,074	0,055	0,057	0,061	
Казахстан	0,034	0,050	0,057	0,062	0,061	0,059	0,051	0,047	0,047
Россия	0,084	0,053	0,058	0,062	0,060	0,055	0,050	0,048	0,049

Источник: подсчитано и составлено автором по данным International Energy Agency International Trade Statistics.

Содержательный анализ полученных результатов и значений данных коэффициентов свидетельствуют, что их использование для оценки конкурентоспособности экспортных позиций национальной экономики представляется некорректным, так как они искажают реальную ситуацию. Действительно, значения коэффициентов для всех трех стран-экспортеров нефти существенно меньше единицы. Отсюда следует, что экспорт нефти из рассматриваемых стран не является конкурентоспособным на мировых рынках. Однако это, как будет показано далее, не соответствует реальной действительности. Помимо этого определенное влияние оказывают факторы, обусловленные конъюнктурными изменениями, инфляцией и т.д.

Для элиминирования влияния ценового фактора были использованы показатели экспорта в натуральном выражении. Затем были определены индексы конкурентных преимуществ экспорта нефти Казахстана в сравнении с Россией (табл. 2).

Коэффициенты сравнительных преимуществ экспорта нефти для Казахстана и России, 2000-2007 гг. (по натуральному показателю)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Казахстан	0,1094	0,1147	0,1307	0,1214	0,0988	0,0822	0,0733	0,0723
Россия	0,0479	0,0512	0,0610	0,0649	0,0646	0,0518	0,0457	0,0451

Источник: подсчитано и составлено автором по данным Агентства Республики Казахстан по статистике и [3, С. 15].

Полученные результаты расчетов коэффициентов RCA для обеих стран свидетельствуют, что в «терминах Балассы» ни Россия, ни Казахстан не имеют конкурентных преимуществ даже по своему главному экспортному товару «нефти». Как показывает анализ, это не согласуется с реальной действительностью – ни для Казахстана (в меньшей степени), ни для России (в большей степени). Действительно, доля Казахстана в мировом экспорте нефти в 2007г. составляла 2,5%, а доля России – 11,5%³.

Иногда со ссылкой на ВТО утверждается, что, если экспорт страны по тому или иному товару составляет порядка 3% от его общемирового экспорта, то он является конкурентоспособным. В таком случае конкурентоспособность топливно-энергетических товаров казахстанских, а тем более российских топливно-энергетических товаров, не вызывает сомнений. Однако, очень низкое значение коэффициентов RCA для казахстанских и российских топливно-энергетических товаров как будто бы свидетельствует об обратном. Это является еще одним подтверждением, что коэффициент RCA не может использоваться для оценки конкурентоспособности экспортного сектора национальной экономики.

Но самый главный недостаток, отмечаемый критиками – использование в расчетах только данных по экспорту, тогда как показатели импорта совершенно не учитываются.

Рассмотрим другой подход, используемый для оценки конкурентоспособности экспортной продукции [4]. Суть предложенного метода базируется на том, что мировая торговля рассматривается с двух точек зрения: а) как межотраслевая, т. е. когда страны экспортируют продукцию отраслей, в которых они специализируются, и импортируют продукцию других отраслей; б) как *внутриотраслевая* (ВOT), т. е. торговля однотипными товарами, которая наиболее интенсивна, как правило, между развитыми странами. В этом случае страна одновременно является и экспортером, и импортером товаров, попадающих в одну категорию продуктов.

В рассматриваемом подходе ключевым понятием является ВOT, при оценке которой, как известно, принято использовать стоимостные показатели экспорта и импорта. Исчисление экспорта и импорта в стоимостном выражении имеет некоторые преимущества. Однако, как отмечалось выше, при этом возникают искажения, связанные с конъюнктурными изменениями, инфляцией и т.д.

³ Источник: подсчитано автором по данным bp Statistical Review of World Energy. – London, 2008.

Например, если вследствие роста цен на i -й товар при условии сохранения объемов его экспорта (E_i) и импорта (I_i), стоимость соответственно увеличилась на a и b (пусть $a > b$), доля ВОТ в соответствии с этим должна увеличиться на величину Δi .

$$\Delta i = 2 \frac{aE_i - bI_i}{[(E_i + I_i) + (a + b)](E_i + I_i)} \quad (2)$$

В действительности она осталась прежней, поскольку под торговлей, прежде всего, принято понимать физическое (или вещественное) движение товаров, т. е. не встречное движение стоимостей, а вещественное удовлетворение спроса в товарах. Это еще одно подтверждение того, что стоимостное измерение объемов экспорта-импорта привносит соответствующие искажения в реальную динамику движения товаров.

Одним из наиболее значимых признаков конкурентоспособности является соотношение натуральных (или стоимостных) величин экспорта и импорта (E_i/I_i). Действительно, если страна экспортирует больше товара, чем импортирует, то естественно предположение о том, что продукт, производимый в стране, более конкурентоспособен. В то же время результат этого соотношения может быть один и тот же для различных по абсолютной величине показателей торговли, поскольку большие величины экспорта и импорта могут иметь такое же соотношение, что и незначительные.

В этом случае может быть использовано предположение о том, что небольшой, т. е. неспособной оказывать влияние на мировые цены, стране с относительно низкими показателями экспорта и импорта достаточно трудно достичь высокой их доли в производстве. Вместе с тем соотношение экспорта и импорта не во всех случаях можно интерпретировать как отражающее одинаковое конкурентное преимущество. По мнению автора [4] соотношение E_i/I_i как составляющая показателя конкурентоспособности в определенной степени не учитывает тенденции современной торговли, а именно – рост внутриотраслевой торговли (т. е. одновременно с экспортом увеличивается импорт). По его мнению, величина внутриотраслевой торговли тесно связана с понятием конкурентоспособности, поскольку близкие уровни импорта и экспорта свидетельствуют о том, что товар (или продукция отрасли) востребован (востребована) на международном рынке.

Для оценки конкурентоспособности экспортной продукции в работе [4] разработаны два варианта коэффициентов. В одном из них рассматривается соотношение E_i/I_i в вышеизложенном виде, в другом устанавливается, что импорт в этом соотношении (ii) является единственным, или:

$$I_i = I_0' = 1 \text{ (тыс. т.)} \quad (3)$$

где I_0' – часть номинального импорта, которая в результате позволяет дать адекватную условиям современной торговли оценку.

Коэффициент конкурентоспособности по первому варианту определяется следующим образом:

$$IC_i^1 = E_i / I_0' \sqrt{P_i - E_i + I_i} \quad 4)$$

где P_i – производство продукции вида i ,

$$I_0' = \sqrt{I_0} \text{ (размерность } I_0 \text{ – тыс. т.}^2 \text{)}$$

Следует отметить, что остается неясным, как определяется величина номинального импорта I_0' . В силу этого применение соотношения (4) для опре-

деления конкурентоспособности по первому варианту представляется проблематичным.

При оценке конкурентоспособности по второму варианту доля номинального импорта определяется как соотношение $|E_i - I_i| / (E_i + I_i)$, которая пропорционально возрастает при сокращении доли ВОТ и пропорционально убывает при ее увеличении. Коэффициент конкурентоспособности по второму варианту определяется следующим образом:

$$IC_i^2 = 10 E_i / \sqrt{(I_i^{int\ ra} + E_i a / 100)} [(E_i - I_i) / (E_i + I_i)] [C_0 / (I_i + 1)] (P_i - E_i + I_i), \quad (6)$$

где $I_i^{int\ ra}$ – объем межотраслевого импорта продукции i , который определяется как $I_i^{int\ ra} = I_i \frac{|E_i - I_i|}{E_i + I_i}$,

a – «фиксированный показатель, характеризующий долю минимального импорта в экспорте для случаев отсутствия импорта и применяющийся для снижения искажений», $C_0 = 1$ (тыс. тонн) «является постоянной величиной, позволяющей сбалансировать единицы измерения» [4, С. 90].

Однако, как показал содержательный анализ, применение коэффициента конкурентоспособности по второму варианту также является сложным в методическом отношении, поскольку помимо традиционных показателей внешней торговли (экспорт и импорт) требуются дополнительные статические данные, адекватное получение которых на данном этапе оказалось затруднительным.

В этой связи для простоты расчетов предлагается авторский подход к оценке конкурентоспособности экспортной продукции. Соответствующие коэффициенты построены по типу индекса Грубела-Ллойда⁴, который широко используется в зарубежных работах, но до настоящего времени не применялся в отечественных экономических исследованиях.

В частности, нами предлагается следующая упрощенная формула для оценки конкурентоспособности экспортной i -й продукции:

$$CI_i = \frac{E_i - I_i}{I_i} \quad (7)$$

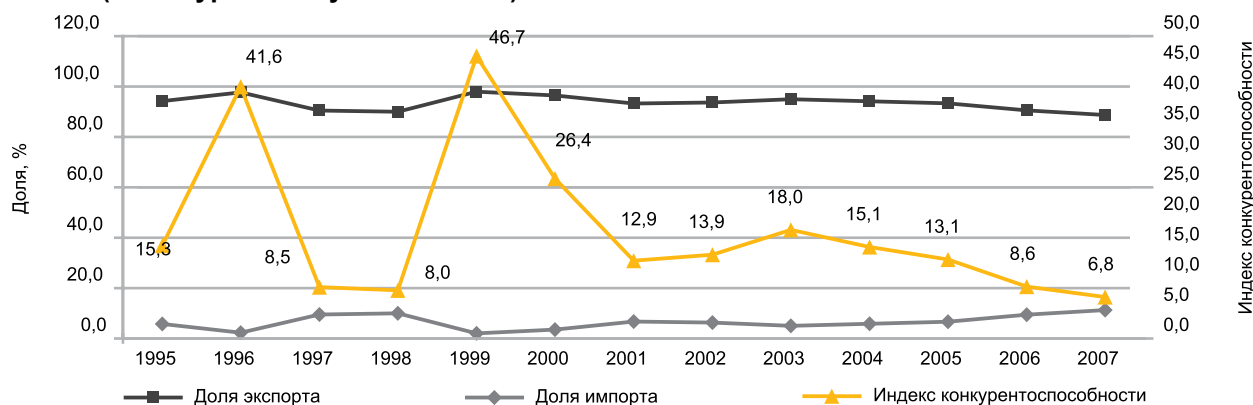
где CI_i (Competitiveness Index) – индекс конкурентоспособности продукции i , E_i – экспорт продукции i , I_i – импорт продукции i . В соответствии с логикой исследования, направленной на оценку конкурентоспособности экспортного потенциала Казахстана, будем полагать, что: а) продукция вида i является конкурентоспособной, если значение индекса CI_i превышает единицу; б) недостаточной конкурентоспособной, если его значение находится в интервале $0 < CI_i < 1$; в) абсолютно неконкурентоспособной, если его значение имеет отрицательное значение, которое возможно в случае, если величина импорта превышает величину экспорта.

Понятно, что как и в предыдущих случаях для оценки конкурентоспособности продукции вида i предпочтительнее использовать показатели экспорта и импорта в натуральных единицах измерения. С этой целью для проведения расчетов были использованы показатели экспорта и импорта на уровне не менее 4 знаков (в отдельных случаях и 6 знаков) товарной номенклатуры внешнеэкономической деятельности (ТН ВЭД).

⁴ Примечание: данный индекс предложен Гербертом Грубелом и Питером Ллойдом для оценки внутриотраслевой торговли в 1975 году (см., например, [5]). Индекс может принимать значения от нуля до единицы; чем ближе значение индекса к единице, тем большую роль в торговле между странами играет внутриотраслевая торговля; если индекс равен единице, торговля между странами полностью внутриотраслевая; если индекс равен нулю, торговля между странами полностью межотраслевая.

Рисунок 1

Динамика изменения индекса конкурентоспособности экспорта казахстанской нефти, 1995-2007 гг. (по натуральному показателю)



Источник: подсчитано и составлено автором на основе данных Агентства РК по статистике и Таможенного комитета Министерства финансов РК.

Проведенные расчеты для оценки конкурентоспособности экспорта казахстанской нефти за период 1995-2007 гг. свидетельствуют, что данный товар имеет высокий уровень конкурентоспособности. Это подтверждается значением соответствующего индекса, которое значительно превышает единицу (рис. 1). Однако данный индекс имеет неустойчивую динамику, что объясняется следующим обстоятельством. В те периоды (1996г. и 1999г.), когда объем экспорта растет, а объем импорта снижается, значение коэффициента конкурентоспособности экспорта нефти существенно возрастает.

Отметим также, что как и при исчислении коэффициента сравнительных преимуществ Балассы, полученные результаты расчетов показывают снижение уровня конкурентоспособности экспорта казахстанской нефти, начиная с 2000 года. Такая ситуация объясняется достаточно просто: в период 2000-2007 годы росли не только объемы экспорта казахстанской нефти на мировые рынки, но одновременно более высокими темпами росли импортные поставки нефти на внутренний рынок нашей страны (табл. 3).

Таблица 3

Динамика изменения объемов экспорта и импорта нефти в Республике Казахстан, 1996-2007 гг. (в процентах к предыдущему году)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Темпы роста экспорта	128,3	113,0	123,9	124,2	110,0	116,8	120,9	113,1	118,4	100,0	104,1	111,4
Темпы роста импорта	49,2	507,4	131,0	23,4	191,2	231,5	112,6	88,6	139,4	114,7	152,7	136,1

Источник: подсчитано и составлено автором на основе данных Агентства РК по статистике и Таможенного комитета Министерства финансов РК.

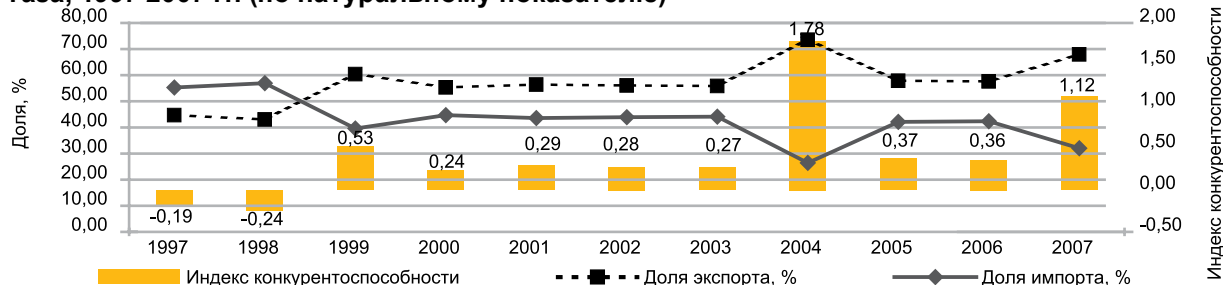
На следующем этапе были произведены расчеты индекса конкурентоспособности природного газа, которые показали, что данный вид сырьевой продукции является менее конкурентоспособным, чем углеводородное сырье (рис. 2).

Это обусловлено тем, что объемы экспорта природного газа заметно меньше, чем объемы его импорта. Исключением являются 2004г. и 2007г., когда значение индекса конкурентоспособности превышает единицу. Добавим, что в 1997-1998 гг. значение данного индекса было отрицательным, что свидетельствует о том, что в тот период в республику поставлялось больше

газа, чем его вывоз за ее пределы. В определенной мере это связано с тем, что в те годы экспортные возможности сдерживались недостаточным развитием газовой отрасли. В среднем за период 1999-2007 гг. доля экспорта природного газа составляет 60%, а доля импорта – 40%⁵. В перспективе конкурентоспособность экспорта из Казахстана природного газа будет возрастать. Такое утверждение основано на том, что в республике ведется целенаправленная работа по наращиванию объемов добычи «голубого» топлива и его экспорта на мировые рынки, в частности, на рынки сопредельных государств (России, Китая и др.).

Рисунок 2

Динамика изменения индекса конкурентоспособности экспорта из Казахстана природного газа, 1997-2007 гг. (по натуральному показателю)



⁵ Источник: подсчитано автором на основе данных Агентства РК по статистике и Таможенного комитета Министерства финансов РК.

Источник: подсчитано и составлено автором на основе данных Агентства РК по статистике и Таможенного комитета Министерства финансов РК.

Расчеты индексов C_i экспортных позиций по черным и цветным металлам показали, что эти сырьевые товары также имеют высокий уровень конкурентоспособности (табл. 4).

Таблица 4

Индекс конкурентоспособности казахстанского экспорта черных и цветных металлов, 2000-2007 гг. (по натуральному показателю)

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Стальной прокат	5,2	4,5	3,9	2,2	1,9	0,8	10,7	7,8
Феррохром	1310,8	1460,5	1108,7	1518,8	2150,5	1022,2	1885,2	2023,2
Глинозем	6779,0	924,7	720,6	1199,0	1125,9	826,2	834,8	406,4
Цинк необработанный	85,0	11789,0	8642,3	11554,0	136,8	2941,0	3220,0	54,9
Медь рафинированная	121,7	32,8	129,6	3730,0	3926,0	8023,0	445,5	128,1
Свинец необработанный	517,3	2623,0	1318,0	541,0	25,2	45,4	66,9	26,0

Источник: подсчитано и составлено автором на основе данных [6].

Как видно из таблицы 2, в отдельные годы значение индекса конкурентоспособности по глинозему, цинку, меди, феррохрому и свинцу имеют четырехзначное значение. Это связано с тем, что объемы импорта по данным позициям в эти годы имеют мизерное значение при сравнительно доминирующих объемах экспорта.

Проведенные расчеты коэффициентов C_i для основных экспортных товаров Казахстана (нефть, цветные и черные металлы) подтвердили высокий уровень их конкурентоспособности, хотя в масштабах глобальной экономики доля отечественного экспорта этих сырьевых товаров сравнительно невелика. Наибольшая доля в общемировом экспорте характерна для углеводородного сырья (как отмечалось выше, составляет 2,5%). Что касается черных и цветных металлов, то здесь ситуация обстоит следующим образом.

Казахстан является нетто-экспортером (экспорт минус импорт) стальной продукции и занимает 14-е место в мире по этому показателю – 1,3 млн. метрических тонн чистого экспорта. При этом доля экспорта казахстанской стали в мировом объеме экспорта в 2006г. составила порядка 1%, а доля импорта отечественной стали в общемировом объеме – 0,5%. Однако, Казахстан не входит в двадцатку лидеров по экспорту и импорту стальной продукции⁶.

Для справки: Лидирующее положение среди нетто-экспортеров стали занимает Китай (32,6 млн. метрических тонн), на втором месте – Япония (30,1), на третьем – Украина (29,1), на четвертом – Россия (25,6). Мировой экспорт готовой стальной продукции за период 2000-2007 гг. увеличился на 42,1%, а производство – на 59,8%. При этом доля экспорта в мировом производстве стали ежегодно растет – с 22,6% в 1975г. до 36,3% в 2007г. Ведущим мировым экспортером стали является Китай, поставивший в 2006г. на мировой рынок 51,7 млн. метрических тонн продукции. На втором месте Япония (34,6), на третьем – 25 стран ЕС (32,4), на четвертом – Россия (31,5). Замыкают пятерку ведущих экспортеров Украина (30,6). Главным мировым импортером является Североамериканская зона свободной торговли НАФТА (42,6 млн. метрических тонн, исключая торговлю внутри этой

зоны). На втором месте США (42,2), на третьем 25 стран-членов ЕС (37,5, исключая торговлю между странами членами ЕС), на четвертом – Германия (24,4), на пятом – Италия (23,9) [7, Р. 29].

Ведущим мировым экспортером алюминия является Россия (3,9 млн. тонн), за ней следует Канада (2,5), на третьем месте Австралия (1,7). Примечательной особенностью мирового рынка алюминия, как и других рынков минерального сырья, является стремительное наращивание его производства в Китае. Так, только за последние четыре года объем производства «крылатого» металла в Поднебесной увеличился в 1,9 раза, где объем его производства в 2007г. достиг 12,6 млн. тонн. При этом на Китай приходится четверть мирового потребления алюминия⁷.

Казахстан входит в первую десятку мировых экспортеров меди рафинированной, занимая в этом списке девятое место. При этом доля Казахстана в мировом экспорте меди составляет 2,7% (в 2007г.). В тоже время наша республика не входит в десятку мировых лидеров по производству меди, потреблению и его импорту⁸.

При анализе конкурентоспособности экспортного потенциала национальной экономики следует иметь ввиду следующее обстоятельство. В мировом производстве опережающие темпы набрала обрабатывающая промышленность. Причем как в индустриальном ядре глобальной экономической системы, так и на его развивающейся периферии. Соответственно этому происходит рост мирового экспорта продукцией обрабатывающей промышленности. В частности, за последние более чем полувека мировая торговля продукцией обрабатывающей промышленности возросла в 54,5 раза, тогда как сельскохозяйственной продукцией – в 6,9 раза, а продукцией добывающих отраслей – в 9,5 раза [9, С. 54-55].

Если в 1990г. мировой экспорт продукции обрабатывающей промышленности составлял 50% от уровня 2000г., то в 2007г. он увеличился более чем в 1,5 раза. Мировой объем экспорта сельскохозяйственной продукции в 1990г. составлял почти 68% от уровня 2000г., а в 2007г. он на треть превысил уровень 2000г. Приведенные данные подтверждают высказанный выше тезис об опере-

⁶ Источник: подсчитано автором по данным Агентства РК по статистике и [7, Р. 29].

⁷ Источник: Подсчитано автором на основе данных [8].

⁸ Источник: Подсчитано автором на основе данных [8].

жающем росте объемов мирового производства и экспорта продукции обрабатывающей промышленности в сравнении с производством и поставками на мировые рынки сельскохозяйственной продукции.

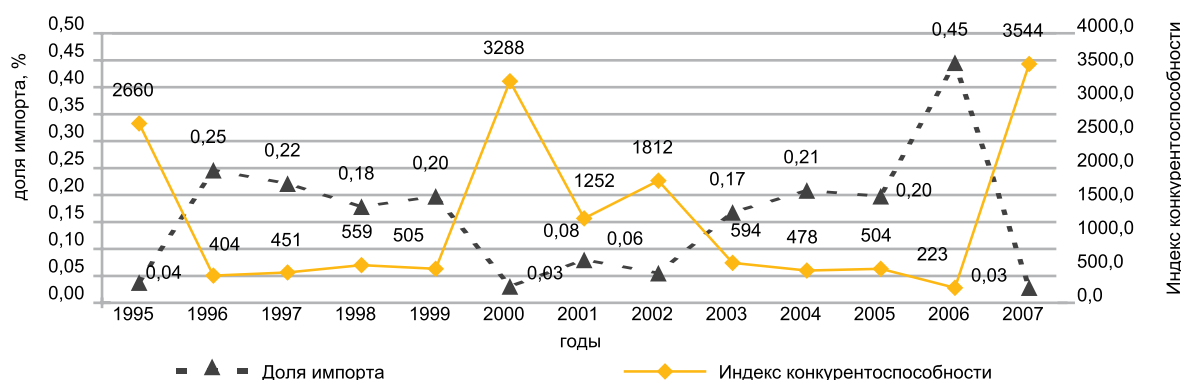
Между тем, в Казахстане складывается иная ситуация. Как отмечалось выше, в республиканском экспорте преобладает продукция горнодобывающей промышленности. По данным ВТО, доля продукции обрабатывающей промышленности в 2007г. составляла 13%, сельскохозяйственной продукции – чуть более 3%⁹. Для сравнения: доля продукции горнодобывающей промышленности в России в 2007г. составляла 72,5%, обрабатывающей промышленности – 19,4%, сельскохозяйственной продукции – 6,6%¹⁰.

В этой связи следует отметить, что в переговорном процессе по присоединению Казахстана к Соглашениям ВТО допускаются неоправданные уступки, что создает угрозу национальной безопасности. Как известно, к наиболее чувствительным отраслям экономики Казахстана относятся **сельское хозяйство** (сюда включают и **пищевую промышленность**). Поэтому особую актуальность приобретает оценка уровня конкурентоспособности сельскохозяйственной и продовольственной продукции с помощью коэффициента.

В ходе исследования были проведены расчеты индекса конкурентоспособности для некоторых видов сельскохозяйственной продукции и пищевых продуктов. Результаты показали, что наиболее высокий уровень конкурентоспособности характерен для экспорта казахстанской пшеницы (рис. 3).

Рисунок 3

Доля импорта и индекс конкурентоспособности экспорта пшеницы из Казахстана, 1995-2007 гг. (по натуральному показателю)



Источник: подсчитано и составлено автором на основе данных Агентства РК по статистике, Таможенного комитета Министерства финансов РК и [6].

Значение коэффициентов CI_i для экспорта пшеницы существенно больше единицы, что обусловлено незначительными объемами импортных поставок пшеницы на внутренний рынок (рис. 3) в сравнении с его экспортом. Примечательно, что значение коэффициента конкурентоспособности для экспорта пшеницы имеет неустойчивую дина-

мику, что предопределено идентичной динамикой ее экспорта и импорта.

Наряду с этим расчеты показали, что за последние 10 лет экспортные поставки по всем продуктам пищевой промышленности, за исключением муки, являются абсолютно неконкурентоспособными (табл. 5).

Таблица 5

Индекс конкурентоспособности казахстанского экспорта важнейших пищевых продуктов, 1998-2007 гг.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Мясо и пищевые субпродукты	-0,72	-0,49	-0,97	-0,91	-0,98	-0,99	-1,00	-1,00	-0,99	-1,00
Птица домашняя и пищевые субпродукты	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	-1,00	н/д	-1,00	-1,00	-0,98
Изделия колбасные	н/д	н/д	н/д	-1,00	-1,00	-1,00	-0,91	-1,00	-1,00	-1,00
Рыба приготовленная и консервированная	н/д	н/д	-0,50	-0,41	-0,25	-0,13	-0,11	-0,22	-0,29	-1,00
Овощи, кроме картофеля, фрукты, грибы	н/д	н/д	-0,78	-0,89	-0,96	-0,96	-0,92	-0,94	-0,93	-0,95
Масло растительное	-0,99	-0,97	-0,97	-0,95	-0,96	-0,86	-0,78	-0,89	3,58	-0,95
Маргарин и аналогичные продукты	-1,00	-0,98	-0,96	-0,93	-0,90	-0,87	-0,88	-0,87	-0,93	-0,86
Молочные продукты	н/д	н/д	-1,00	-1,00	-0,97	-0,86	-0,92	-0,85	-0,98	-0,98
Масло сливочное	н/д	н/д	-1,00	-1,00	-0,98	-0,99	-0,99	-0,95	-0,88	-0,94
Сыр и творог	н/д	н/д	н/д	-0,56	-0,62	-0,62	-0,70	-0,79	-0,89	-0,94
Мука	36,0	21,3	104,0	67,4	60,3	145,8	482,9	197,3	319,7	381,7
Крупы	н/д	н/д	н/д	-0,19	-0,88	-0,44	12,3	3,19	0,53	1,50

⁹ Источник: International Trade Statistics 2008, Country Profile – Kazakhstan. – WTO, Geneva, 2008.

¹⁰ Источник: International Trade Statistics 2008, Country Profile – Russian Federation. – WTO, Geneva, 2008.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Хлеб, хлебобулочные и кондитерские изделия	н/д	н/д	-0,97	-0,89	-0,88	-0,91	-0,93	-0,94	-0,94	-0,95
Макаронные изделия	н/д	н/д	-0,52	2,57	1,26	0,63	0,45	-0,30	-0,48	-0,46
Сахар	-0,95	-0,98	-0,95	-0,76	-0,86	-0,19	-0,56	0,96	-0,08	-0,78
Кондитерские изделия из шоколада и сахара	н/д	н/д	-0,98	-0,98	-0,99	-0,98	-0,97	-0,95	-0,95	-0,96

Примечание: н/д – данные отсутствуют.

Источник: подсчитано и составлено автором на основе данных [6].

В последние два года Казахстан стал мировым лидером по экспорту муки, занимая доминирующую долю мирового рынка (в 2007/2008г. – 18% в зерновом эквиваленте), на втором месте – ЕС, на третьем – Аргентина, на четвертом – Турция (в 2005/2006 г. была крупнейшим мировым экспортером), на пятом – Китай. Основным импортером казахстанской муки является Узбекистан (50,56% в 2007г.), который до 2006/2007г. являлся крупнейшим мировым импортером этого вида продукции, уступив лидерство в прошлом году Бразилии. На втором месте Таджикистан (32%), на третьем – Афганистан (8,84%), на четвертом – Кыргызстан (3,9%). Замыкает лидирующую пятерку Туркменистан (1,95%)¹¹.

Теперь вкратце проанализируем ситуацию с отдельными видами продукции пищевой промышленности, которые являются абсолютно неконкурентоспособными. К примеру, ситуация с экспортом сахара вполне закономерна. Во времена СССР доля импорта сахара по отношению к его производству составляла порядка 77%. В 2001-2007 гг. этот показатель существенно снизился, составив к концу периода 41,2% от уровня производства. Объемы экспорта сахара из Казахстана весьма незначительны. Исключение составляет 2003-2005 гг., когда за пределы республики было поставлено 117, 119 и 128 тыс. т этой продукции. Потребление этой продукции в республике по сравнению с 1990г. сократилось на 35,4%. Нельзя утверждать, что доля импорта в личном потреблении сахара имеет устойчивую тенденцию к снижению. Тем не менее, в 2001-2007 гг. по сравнению с 90-ми годами этот показатель снизился и в 2007г. составил порядка 40,7% (в 1990г. – 43,5%). По сравнению с 1990г. объемы производства сахара увеличились на 12,8%, но потребности внутреннего рынка традиционно покрываются за счет импортных поставок, которые традиционно осуществляются из стран СНГ. В 2007г. 95% сахара импортировалось из России, Беларуси, Кыргызстана, Азербайджана и Украины (перечисляется в порядке убывания объемов импортных поставок). Отечественный сахар экспортируется в страны СНГ, причем наибольшие объемы поставок в 2007г. осуществлены в Кыргызстан. На втором месте – Россия, на третьем – Украина, на четвертом – Таджикистан. При этом объемы импорта сахара в период 1995-2007 гг. были на порядок (и иногда и больше) выше, чем объемы его экспорта¹².

Иное дело с экспортом мяса и мясopодуKтов. Проведенные расчеты позволяют утверждать, что до 1995г. коэффициент СА для этого вида продукции имел значение заметно больше единицы (в 1990г. – 24,3). Однако, в 1996г. его значение стало меньше

единицы, а с 1997г. по 2007г. оно имеет отрицательное значение. Из данных таблицы 5 видно, что за последнее десятилетие экспорт мяса и мясopодуKтов стал абсолютно неконкурентоспособным. Элементарные расчеты показали, что в период 1990-2007 гг. экспорт мяса и мясopодуKтов сократился с 341,7 до 2,9 тыс. тонн, т.е. почти в 118 раз (!), а импорт увеличился с 13,5 до 193,2 тыс. тонн, или в 14,3 раза. Такая ситуация связана в определенной степени с существенным сокращением объемов производства, которое в период 1990-2007 гг. снизилось более, чем в два раза¹³.

Особую озабоченность вызывает ситуация с импортом мяса птицы (так называемые «ножки буша») и пищевых субпродуктов. К примеру, в 2007г. было импортировано 147,1 тыс. тонн данной продукции (в том числе из дальнего зарубежья – 145,4 тыс. тонн), что составляет 70,6% от общего объема потребления этого продукта на внутреннем рынке (в 2004 году – 62,6%). При этом объем производства птицы домашней и пищевых субпродуктов в 2007г. составил 64 тыс. тонн, что в 2,3 раза меньше объемов импорта. Добавим, что по сравнению с 1990г. уровень производства птицы снизился на 68% – с 200,9 тыс. тонн до 64,0 тыс. тонн¹⁴.

Между тем, по сравнению с рынками других видов мяса наиболее динамично развивается мировой рынок мяса птицы. Основная часть мирового производства и потребления мяса птицы приходится на *мясо курицы*. В целом за последние четверть века расстановка сил на мировом рынке мяса птицы существенно изменилась. Если в начале 80-х годов крупнейшим производителем этой продукции была Европа, то к началу XXI века основными поставщиками мяса птицы на мировой рынок стали США, Бразилия и ЕС. Примерно по 30% всего мяса птицы производится в Азии, Северной и Центральной Америке. Доля Южной Америки и Европы составляет приблизительно по 15%. В 2007г. экспорт мяса птицы увеличился на 6% и достиг рекордного уровня – 8,7 млн. тонн, а спрос в мире составил свыше 85 млн тонн, что обусловило увеличение поставок на мировые рынки птицы из США, Бразилии и ЕС. Наиболее высокими темпами спрос на мясо птицы растет в Китае и на Востоке. Крупнейшим импортером птицы в мире является Россия.

Крупнейшим поставщиком данного вида мяса на отечественный рынок являются США¹⁵. Существует настоятельная необходимость фитосанитарного и ветеринарного контроля продукции птицеводческих предприятий США, импортируемой в республику, на наличие уровня хлора в тушках

¹¹ Источник: подсчитано автором на основе данных Таможенного комитета Министерства финансов РК.

¹² Источник: подсчитано автором по данным Агентства РК по статистике и [6].

¹³ Источник: подсчитано автором по данным Агентства РК по статистике и [6].

¹⁴ Источник: подсчитано по данным Агентства РК по статистике и [6].

¹⁵ По оценкам американских экспертов, за 8 лет президента Дж. Буша 60% его рабочего времени занимал вопрос о «ножках буша», а 40% рабочего времени – война на Ближнем Востоке.

птицы. Однако, переговорная команда по присоединению Казахстана к Соглашениям ВТО не уделяет этому вопросу должного внимания. (Для сведения: российская сторона добилась проведения таких проверок, в ходе которых были выявлены несоответствия новым санитарным требованиям, например, в части ограничения количества хлора в жидкости, которой обрабатываются тушки. В случае невыполнения новых санитарных норм Россия была намерена с начала 2009 года прекратить импорт мяса птицы из США).

Теперь обратимся к ранее проведенному исследованию [10]. Эксперт к нему позволяет утверждать, что овощи и бахчевые культуры, производимые и вывозимые за пределы Казахстана, имеют высокий уровень конкурентоспособности. Экспорт из республики овощей и бахчевых культур имеет устойчивую тенденцию роста: в 2003г. по сравнению с 1990г. его объемы увеличились на 74%, при росте их производства на 77%. За указанные годы динамика импорта не претерпела по сути никаких изменений. Удельный вес ввоза овощей и бахчевых культур по отношению к собственному производству невелик, который за период 1990-2003 гг. заметно снизился – с 3,4% до 2%. Напротив, с начала 90-х годов потеряна конкурентоспособность собственного производства плодов, ягод и винограда. В работе [10] выявлено, что производство фруктов в Казахстане по сравнению с советскими временами заметно сократилось. В период 1990-2003 гг. суммарное производство плодов, ягод и винограда сократилось в 2,3 раза. В тоже время объемы экспорта этих видов продукции, имевших очевидную повышательную тенденцию, увеличились в 4 раза, а динамика импорта этих видов продуктов характеризуется неустойчивой тенденцией. Однако ее доля по отношению к собственному производству достаточно велика и в 2003г. составила 45,4% (в 1990г. – 13%). К сожалению, отсутствие в [6] данных по экспорту и импорту овощей, бахчевых культур, фруктов, ягод и винограда за 2004-2007 гг., не позволило провести расчеты индекса конкурентоспособности за этот период. Тем не менее, совершенно очевидно, что в республике не уделяется должного внимания производству фруктов. Это является весьма негативным фактором для страны, в которой можно выращивать значительное количество этих продуктов в достаточно широком ассортименте (за исключением цитрусовых и экзотических видов фруктовой продукции). Как следствие снижения объемов производства, увеличивается доля ввозимых из-за рубежа фруктов, которая в 2003г. составила почти половину всего объема личного потребления данных видов продуктов (в 1990г. – 14%).

В целом, продукция отечественного аграрного сектора является неконкурентоспособной в силу ряда традиционных причин: отсталость и изношенность материально-технической базы, низкий уровень производительности труда, сравнительно низкая продуктивность в растениеводстве и животноводстве. В настоящее время бюджетные субсидии (как прямые, так и косвенные) казахстанским сельскохозяйственным производителям существенно ниже, чем во многих странах-членах ВТО. По оценкам, сумма государственной поддержки в пересчете на 1 гектар пашни в Казахстане составляет 7,5 долл. США, что ниже по срав-

нению с Канадой в 11 раз, с США – в 15 раз, с ЕС – в 115 раз, со Швейцарией – в 570 раз. По данным Всемирного банка, развитые страны ежедневно тратят на поддержку своих сельхозпроизводителей 1 млрд. долл. США. Поэтому требования партнеров по переговорному процессу о значительных уступках по сельскому хозяйству совершенно необоснованны. Аграрный сектор стран-членов ВТО имеет несравненные конкурентные преимущества, поэтому многие казахстанские сельхозпроизводители будут попросту придавлены к земле. Одновременно на казахстанский рынок хлынет такой объем импорта (причем далеко не лучшего качества), что создаст серьезные проблемы для продовольственной безопасности страны. Между тем мировой опыт убедительно доказал, что превышение порогового значения импорта в 30% на продовольственном рынке является угрозой экономической безопасности государства.

Таким образом, предложенный авторский метод оценки конкурентоспособности экспортной продукции Казахстана, несмотря на весьма трудоемкий характер вычислений, позволяет в первом приближении выявить три группы товаров по уровню их конкурентоспособности – конкурентоспособный, недостаточно конкурентоспособный и абсолютно неконкурентоспособный. Причем в перспективе такие расчеты необходимо сделать на уровне 6-ти и 10-тизначных кодов ТН ВЭД. Вкупе с анализом конъюнктуры мировых товарных рынков это может служить хорошей базой для определения основных направлений развития экспортной политики республики.

В тоже время для оценки конкурентоспособности экспортного потенциала страны в целом предлагается использовать иной подход, основанный на использовании метода S-time distance analysis (метод временной разницы) по показателю экспорта на душу населения. Суть данного инновационного метода изложена нами в работе [11] и заключается, в отличие от традиционного статистического подхода, в горизонтальном динамическом анализе компонентов временных рядов. Использование данного метода позволило исследовать временную разницу по экспорту на душу населения между странами-членами Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) в сравнении со странами Еврозоны (в 2005г. 13 стран) и ЕС-8¹⁶, выявить причины этой разницы, а также дать оценку уровня конкурентоспособности экспортного потенциала национальной экономики в целом.

Проведенный анализ показал, что по экспорту на душу населения страны-члены ЕврАзЭС в 2005 г. отставали от аналогичного показателя Еврозоны более чем на 45 лет, в том числе Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан – более чем на 60 лет, Беларусь и Россия – более чем на 45 лет, Казахстан на 45 лет. (Для справки: страны ЕС-8 отставали от среднего показателя экспорта на душу населения в Еврозоне на 30 лет). В то же время выявлено временное отставание среднего значения экспорта на душу населения по ЕврАзЭС от ЕС-8, которое составило более 15 лет, в том числе Кыргызстан, Таджикистан и Узбекистан – более чем на 60 лет, Беларусь и Россия – более чем на 11 лет, Казахстан – на 10 лет (табл. 6).

¹⁶Примечание: в группу ЕС-8 входят: Венгрия, Латвия, Литва, Польша, Словакия, Словения, Чехия и Эстония.

Таблица 6

Временная разница по экспорту на душу населения между Еврозоной, ЕС-8 и странами-членами ЕврАзЭС, 1960-2005 гг. (в текущих долларах США)

	Евро-зона	ЕС-8	Беларусь	Казахстан	Кыргыз-стан	Россия	Таджики-стан	Узбеки-стан	ЕврАзЭС в среднем
1960	1282,7								
1961	1376,7								
1965	2006,2								
1990		1805,1	783,5	0,0	176,5	633,0	137,8	187,8	319,8
1991		1349,0	644,0	0,0	202,1	454,9	155,4	232,4	281,4
1992		1541,3	987,8	1121,3	181,3	1928,9	33,5	163,3	736,0
1993		1651,7	1075,5	543,2	149,7	1119,1	81,5	201,3	528,4
1994		1710,8	1040,6	489,4	125,0	739,3	98,5	96,7	431,6
1995		2098,8	680,7	502,1	106,6	782,0	135,5	163,7	395,1
1996		2206,9	673,2	476,2	120,6	691,3	132,5	166,3	376,7
1997		2378,0	834,8	504,7	143,3	679,8	130,3	168,5	410,2
1998		2630,4	895,2	445,7	125,2	575,9	107,4	140,2	381,6
1999		2536,0	714,1	479,9	108,4	578,7	114,6	127,0	353,8
2000		2817,2	763,7	695,6	116,6	782,1	134,2	137,3	438,3
2001		3056,2	850,2	684,3	113,0	775,0	114,6	128,2	444,2
2002		3414,8	937,6	779,1	127,3	837,2	122,1	118,1	486,9
2003		4361,0	1172,4	1001,3	147,3	1049,1	154,9	147,6	612,1
2004		5580,9	1596,9	1501,2	184,8	1413,6	188,3	187,0	845,3
2005	92492	6574,5	1848,1	2019,6	185,2	1874,9	191,5	211,3	1055,1
S-time-distance EUM/EU-8		30	>45/11	45/10	>60/	>45/11	>60	>60	>45/>15

Источник: подсчитано и составлено автором на основе World Development Indicators database 2007.

Из данных таблицы 6 видно, что Казахстан к 2005г. имел самое высокое значение показателя экспорта на душу населения среди всех стран-членов ЕврАзЭС, что обусловило наименьшую временную разницу.

Полагаем, что столь значительная временная разница в показателях экспорта на душу населения между странами-членами ЕврАзЭС, Еврозоной и ЕС-8 обусловлена в основном следующим обстоятельством – сырьевым экспортом стран, входящих в Сообщество. Это подтверждается анализом структуры экспорта национальных экономик этих стран.

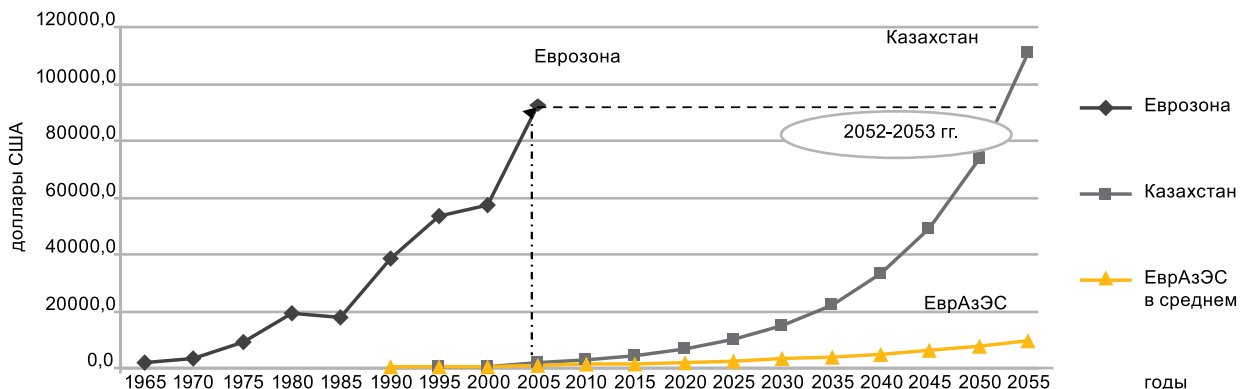
Логическим завершением исследования уровня конкурентоспособности экспортного потенциала Казахстана, стало выявление временного периода,

которое необходимо нашей стране для достижения среднего значения экспорта на душу населения в Еврозоне (по состоянию на 2005г.). Были проведены расчеты для двух сценариев развития.

Первый сценарий – оптимистический, базирующийся на предположении, что экспорт на душу населения в Казахстане будет ежегодно иметь 25%-ный рост (среднеарифметическое значение за последние пять лет). Второй сценарий – умеренный, учитывающий снижение мировых цен на основные экспортные статьи Казахстана. Он основан на предположении, что экспорт на душу населения в Казахстане в перспективе будет расти с темпом 8,3%, что представляет среднеарифметическое значение за период 1993-2005 гг. (рис. 4).

Рисунок 4

Временной период для достижения Казахстаном и странами-членами ЕврАзЭС среднего значения экспорта на душу населения 2005 года в странах Еврозоны (доллары США)



Источник: составлено и подсчитано автором на основе World Development Indicators database.

Анализ полученных результатов показал следующее. По первому сценарию Казахстан «достигнет» среднего значения экспорта на душу населения в Еврзоне в 92 492 долл. США через 17-18 лет (между 2022-2023 гг.). По второму сценарию указанная средняя величина экспорта на душу населения в 2005г. будет «достигнута» через 47-48 лет (2052-2053 гг.). Для сравнения: для стран-членов ЕврАзЭС требуется значительно большее время (выходящее за рамки обозримого будущего) для достижения указанной величины.

Подведем некоторые итоги.

Во-первых, на протяжении последних 18 лет сырьевая направленность экспорта Казахстана продолжает усиливаться. К числу наиболее конкурентоспособных позиций отечественного экспорта относится нефть, черные и цветные металлы. Иными словами, экспортные возможности республики ограничены поставками на мировой рынок сырьевых ресурсов. Однако зависимость от экзогенных факторов, в частности, от конъюнктуры мировых цен на товарно-сырьевых рынках, делает уязвимой экспортно-сырьевую модель развития страны.

Во-вторых, экспортные поставки казахстанской сельскохозяйственной продукции и продовольствия на мировой рынок незначительны и имеют скорее спорадический характер, чем устойчивую тенденцию. Анализ показывает, что наиболее востребованным казахстанским экспортным товаром на мировой рынок сельскохозяйственной продукции является пшеница, пищевых продуктов – мука. Однако динамика экспорта пшеницы, в отличие от экспорта муки, имеет неустойчивый характер. В то же время утрачены возможности экспорта ряда сельскохозяйственной продукции, в частности, мяса и мясопродуктов, фруктов, ягод, винограда и других.

В-третьих, совершенно очевидно, чтобы завоевать какие-то позиции на мировых рынках сельскохозяйственного сырья и продовольствия необходимо достичь высокой конкурентоспособности конкретных видов сельскохозяйственной продукции, в том числе, конкурентоспособности сельских товаропроизводителей и, наконец, конкурентоспособности сельского хозяйства в целом. Следует отметить, что развитые страны, в первую очередь, США, Япония и ФРГ, решают вопросы достижения конкурентоспособности различными способами, исходя из интересов собственных стран. Так, целью США в этой области является обеспечение национальной безопасности своей страны на основе глобального экономического лидерства. С целью поддержания внутренних товаропроизводителей правительство США использует механизм создания институтов страхования экспортных кредитов и специальных координационно-информационных структур стимулирования предпринимательства. В Канаде федеральные, провинциальные и муниципальные органы управления, каждый на своем уровне, разрабатывают и реализуют систему мер, направленных на создание благоприятного климата для предпринимательских структур, повышение их конкурентоспособности, обеспечение эффективного функционирования существующих предпринимательских структур. На муниципальном уровне отделы экономического развития

определяют основные тенденции содействия компаниям, включающимся в международный интеграционный процесс, в повышении квалификации персонала, передачи новейшей технологии, размещении рекламы и т.д. На уровне провинций ведется формирование и функционирование базы данных, идентифицирующей всех производителей и их товарную номенклатуру. Существующие фонды поддержки предпринимательства обеспечивают беспроцентные ссуды для начинающих предпринимателей.

В-четвертых, учитывая опыт деятельности развитых стран, можно отметить, что обеспечение устойчивой конкурентоспособности отечественных сельхозпроизводителей во многом обусловлено условиями становления конкурентной среды и формированием рыночной психологии управления руководителей высшего и среднего звена в сельском хозяйстве¹⁷. Без действенной системы мероприятий государственной поддержки и стимулирования платежеспособного спроса потенциальных потребителей и определения приоритетов структурной политики в условиях адаптации к рынку, невозможно проведение эффективной конкурентной политики и повышение конкурентоспособности отечественных сельхозпроизводителей.

В-пятых, необходимо выработать комплекс мер по защите отечественного сельхозпроизводителя. Особого внимания требуют защита внутреннего рынка от неоправданной экспансии импортной продукции и поддержка отечественных товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках. Необходимо усилить внимание руководителей предприятий к повышению качества продукции и услуг, освоению новых конкурентоспособных видов и модификаций продукции. Увеличение доли импорта продовольствия повышает насыщенность рынка дешевыми и низкокачественными, а зачастую и вредными для здоровья импортными товарами. Безусловно, это подрывает конкурентоспособность отечественных сельскохозяйственных производителей, приводит к росту товарной зависимости потребительского рынка страны от импорта продовольствия. В этой связи необходимо предпринять ряд мер, которые будут способствовать сокращению импорта тех видов продовольствия, которые в достаточном количестве производятся на территории Казахстана. Это касается всех видов мясных продуктов, традиционно потребляемых населением республики, овощей и бахчевых культур. В этом списке особое место занимают фрукты и ягоды. Думается, что настало время, когда необходимо принять жесткие меры в отношении поставок этих видов продукции из Китая, качество и иные потребительские свойства которых вызывают серьезные опасения. Необходимо выработать комплекс мер путем усиления торгового протекционизма.

В-шестых, одной из причин, усилившей масштабы падения отечественного сельскохозяйственного производства, является лишение сельских жителей и агропромышленных предприятий, доступных по цене кредитных ресурсов. Основной причиной снижения конкурентных преимуществ казахстанских товаров является низкая эффективность использования факторов производства. Негативное влияние на качественные показатели экономической динамики оказы-

¹⁷ Строго говоря, это относится ко всем сферам экономики Казахстана.

вало усиление разрыва в темпах производительности труда и заработной платы в пользу последней.

В-седьмых, основные усилия аграрной политики правительства должны быть направлены на защиту внутреннего рынка от продовольственного импорта. Главными сферами торгового регулирования в предстоящие годы должны стать сахар, мясо и мясные продукты, овощи и бахчевые культуры, фрукты. Особую обеспокоенность должен вызывать мясной сегмент отечественного продовольственного рынка, в первую очередь мясо птицы. Представляется целесообразным вводить квоты на импорт в Казахстан мяса. В частности, по некоторым видам мяса необходимо применять тарифную квоту, а по другим абсолютную квоту. Мясные квоты затрагивают интересы очень большого числа субъектов этого рынка. Мясо как продукт отличается крайней неоднородностью, из него производится большое разнообразие продуктов. Поэтому распределение квот, уточнение механизмов этого распределения сопряжено с различными трудностями на всех уровнях государственного управления. В то же время важно помнить, что такое ограничение не всегда ведет к поддержке отечественного производителя. Прежде всего, нужно четко определить перечень продукции, на которые эта квота будет распространяться, а также на какие страны она будет распространяться. Однако введение квот не является самоцелью и, по-видимому, не является кардинальным средством для роста продукции животноводства. Здесь требуется разработка целого комплекса мер, что выходит за рамки данного исследования.

В-восьмых, сравнительный анализ на основе метода временной разницы показал, что в целом экспортный потенциал Казахстана, исчисленный на душу населения, заметно превосходит аналогичный параметр стран-членов ЕврАзЭС. Однако, по показателю экспорта на душу населения наша страна существенно отстает от аналогичного среднего показателя ЕС-8, а тем более – стран Еврозоны.

В-девятых, если не будет облагорожена структура экспорта в сторону наращивания доли продукции обрабатывающей промышленности, готовой сельскохозяйственной и продовольственной продукции, то перспективы конкурентоспособности экспортного сектора страны представляются сомнительными. Это негативно отразится на конкурентоспособности национальной экономики в целом. Для определения основных направлений повышения конкурентоспособности экспортного потенциала Казахстана, необходимо разработать **национальную экспортную программу**, о чем неоднократно говорилось ранее (см., например, [13-15]).

В-десятых, и это главное. Во многих странах мира промышленность выступает в роли индустриального ядра, стимулируя развитие сопряженных с ним секторов экономики, науки и инновационной сферы. В Казахстане же таким ядром является горнодобывающая промышленность, т.е. ее сырьевой сектор. Поэтому требуется реальный отход от сырьевой модели развития с целью ограничения рисков для долгосрочного роста, связанных с зависимостью от неустойчивых мировых цен на энергоносители. Необходимо выработать адекватную промышленно-технологическую политику государства, целью которой является формирование индустриального комплекса страны, конкурентоспособного на внутреннем и внешнем рынках. Реализация этой сложной задачи предполагает интегрированное развитие промышленного, аграрного и научно-технологического секторов экономики в тесном сочетании с гибким регулированием внешнеэкономической деятельности в этих сферах. В условиях глобального экономического кризиса доминирующим императивом развития промышленного сектора национальной экономики становится не только стабилизация и рост производства, но и его глубокие структурные изменения, от которых во многом будет зависеть экономическое развитие Казахстана в предстоящие годы.

Использованная литература:

1. М. Портер. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.
2. B. Balassa Intra-Industry Trade and the Integration of Developing Countries in the World Economy// International Economic Integration/ Ed. M.N. Jovanovic. London: Routledge. 1998. Vol.3.
3. bp Statistical Review of World Energy. – London, June 2008.
4. К. Г. Бородин. Оценка конкурентоспособности продукции в условиях современной торговли // Проблемы прогнозирования, № 3, 2006. – С. 84-96.
5. Grubel H., Lloyd P. The Empirical Measurement of Intra-Industry Trade//Intra-Industry Trade /Ed/ by Peter J. Lloyd and Herbert G. Grubel. Cheltenham (UK): An Elgar Collection, 2003.
6. Статистический справочник. Балансы ресурсов и использования важнейших видов сырья, продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров в РК за 1998-2007 годы. – Астана, 1998-2007 гг.
7. World Steel and Figures 2008. – World Steel Association, 2008.
8. World Metal Statistics 2008. – World Bureau of Metal Statistics, 2008.
9. Б.Д. Хусаинов. Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук. – Алматы, ИЭ МОН РК, 2007.
10. Хусаинов Б.Д. Конъюнктура мировых товарных рынков (сырья и готовой продукции) в том числе Республики Казахстан. – Алматы: Центр экономической конъюнктуры и анализа, июнь 2005.
11. Nussupov, St. Umpleby, B. Khusainov. Analysis of the Eurasian Economic Community Countries After the Collapse of the Soviet Union. – Washington, George Washington University, April 2008.
12. International Trade Statistics 2008. – WTO, Geneva, 2008.

13. Хусаинов Б.Д. Конъюнктура мировых товарных рынков (сырья и готовой продукции) в том числе Республики Казахстан. – Алматы: Центр экономической конъюнктуры и анализа, октябрь 2005. – 24 с.
14. B.D. Khusainov, E.B. Khusainov. Reform of Kazakh Economy: Results, Experience, Problems. – In Kazakhstan State Book. – London: State Book's, 2006. – С. 130-157.
15. Хусаинов Б.Д. Международная миграция капитала и развитие национальных экономик. – Алматы: Экономика, 2005. – 303 с.

Резюме:

Мақалада авторлық тұрғы негізінде республиканың өнеркәсіптік және агроазық-түлік өнімінің бәсекеге қабілетті экспорттық жайғасымы зерттеледі. Жалпы бәсекеге қабілетті экспорттық әлеуетін бағалауға уақытша талдаудың инновациялық тәсілі ұсынылды. Ұлттық экспорттық бағдарламаларды құру қажеттілігі негізделді, агроазық-түлік өнімнің отандық өндірушілерді қорғау шаралары туралы нақты есептеулер жүргізілді.

В статье исследуется конкурентоспособность экспортных позиций промышленной и агропродовольственной продукции республики на основе авторского подхода. Для оценки конкурентоспособности экспортного потенциала в целом предложен инновационный метод временного анализа. Проведены конкретные расчеты, обоснованы необходимость разработки национальной экспортной программы, предложены меры по защите отечественных производителей агропродовольственной продукции.

Author researches competitiveness of industrial and agricultural products' export on a unique basis. Innovative method (S-time distance analysis) of export potential assessment is developed. Specific calculation is conducted, necessity of a national programme development is validated and measures on protection of domestic agricultural products producers are proposed.

Данные об авторе:

Хусаинов Булат Доскалиевич - главный научный сотрудник Института экономики Министерства образования и науки Республики Казахстан, д.э.н.

Идентификация видовой классификации экономического анализа

Г. Каипова

КазЭУ им. Т. Рыскулова

В промышленно развитых странах особенные знания о соперниках уверенно превращаются в законный источник конкурентного преимущества. Его содержание состоит в том, что позиционирующаяся на рынке компания предлагает всем желающим особую покупательскую ценность, определяемую по отношению к предложениям конкурентов. Данное свойство превращает конкурентную информацию в подлинный компонент корпоративной стратегии и дает основания считать конкурентный анализ самостоятельным видом экономического анализа, обслуживающим как текущие потребности поддержания на высоком уровне конкурентоспособности фирмы (вместе с маркетинговым анализом), так и, в особенности, потребности стратегического менеджмента.

Концептуальная основа анализа конкурентов базируется на общей методологии экономического анализа и приемах проведения маркетинговых исследований. К общеметодологическим вопросам экономического анализа обычно относят принципы и способы организации теоретической и практической деятельности в той или иной сфере производства. В число методов и приемов проведения маркетинговых исследований включают: способы получения информации (наблюдение, опрос и интервью, эксперимент, панельное исследование и др.) и приемы обработки информации (упорядочение, масштабирование, интерпретация и элементарные приемы статистического анализа).

Конкурентный анализ специфичен по ряду характеристик:

- целевому назначению (всестороннее изучение конкурентов для предвидения их дальнейшего поведения на рынке);
- его идеологии (переход от пассивного созерцания конкурентной среды к уверенному, агрессивному и активному отношению к конкурентам);
- творческому восприятию персоналом фирмы его уникальных свойств, позволяющих выявить даже латентные резервы;
- возможностям вскрыть зависимость между оценкой индивидуальных, характеристик

конкурентов и конкурентными преимуществами фирмы;

- методам сбора исходной информации, среди которых возрастающую роль играет конкурентная разведка.

Конкурентная разведка - это инструмент изучения конкурентной среды, представляющий собой целенаправленный сбор информации о конкурентах для принятия управленческих решений по дальнейшей стратегии и тактике ведения бизнеса. При этом обычно рекомендуется осуществлять конкурентную разведку в рамках закона и с соблюдением этических норм (в отличие от промышленного шпионажа).

Отношение к конкурентной разведке в постсоветском пространстве продолжает носить негативный оттенок несмотря на то, что западный мир принял ее как полезный инструмент анализа, умалчивая о неэтичных сторонах этого явления. Именно это обстоятельство, на наш взгляд, является одной из важных причин того, что конкурентный анализ в нашем государстве не включен пока в общую систему управленческого анализа (в трактовках последнего доминируют представления о нем как преимущественно внутрифирменном анализе - производственных затрат, потенциала фирмы, инновационной деятельности и т.д.).

Между тем, в условиях резкого обострения конкурентной борьбы и глобального соперничества, адекватным решением было бы интегрирование конкурентного анализа со стратегическим и другими видами внешнего и внутреннего управленческого анализа.

Относительно деления экономического анализа на финансовый и управленческий в специальной литературе имеют место различные точки зрения. Чаще всего авторы выделяют два этих вида анализа, основываясь на разделении бухгалтерского учета на финансовый и управленческий. При этом предполагается, что финансовый учет формирует информацию для внешних пользователей, а управленческий учет - для внутренних пользователей. Соответствующий признак деления понятия «учет» на виды (то есть тип используемой информации) экстраполируется и на экономический анализ. Существуют и иные мнения. Так, М.А. Вахрушина полагает, что управленческий анализ является составной частью управленческого учета, и выделяет три составляющих управленческого анализа: внутренний ретроспективный анализ, оперативный анализ и внутренний перспективный анализ, который, в свою очередь, состоит из краткосрочного и стратегического анализа [1]. В этом случае следует согласиться с мнением В.В. Ковалева, что данные виды анализа образованы на основе деления понятия по различным признакам. [2] Прилагательное «финансовый» указывает на то, что этот вид анализа образован на основе классификации по объектам анализа (финансовые явления и процессы, финансовые потоки вхо-

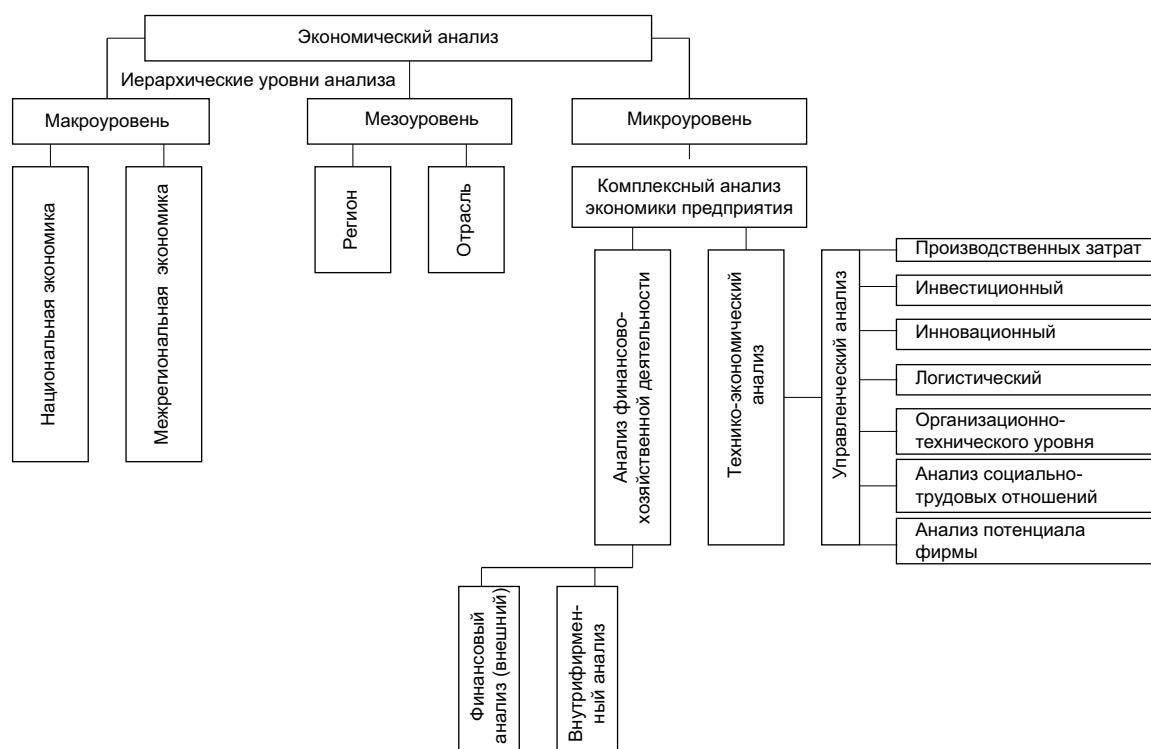
дят в число объектов экономического анализа). Прилагательное «управленческий» указывает на другой классификационный признак - востребованность аналитической информации в сфере управления. Объемы данных понятий пересекаются, но не поглощают друг друга. Иными словами, финансовый анализ может быть востребованным для целей управления, т. е. управленческим, так и не востребованным, т.е. неуправленческим. Управленческий анализ также может быть как финансовым (если объектом анализа выступает система финансовых отношений, происходящих в этой системе), так и нефинансовым (если объектом анализа выступают любые явления и процессы, отличные от финансовых).

Аналогичные логические отношения, на наш взгляд, существуют между понятием управленческого учета и управленческого анализа. Объемы

этих понятий пересекаются, так как в процессе управленческого учета применяются аналитические процедуры и методы, а в процессе управленческого анализа используется информация из системы управленческого учета. Однако управленческий анализ может быть выполнен и без участия информации, взятой из системы управленческого учета. Например, для целей укрепления финансового состояния анализируются данные финансовой отчетности предприятия (которая, как известно, формируется в системе финансового учета). В свою очередь, управленческий учет может реализовывать свою основную функцию и без применения аналитических процедур, когда исполнители формируют информацию в системе управленческого учета, но эта информация по каким-либо причинам не анализируется.

Рисунок 1

Идентификация существующей видовой классификации экономического анализа



Как следует из рисунка 1, в процессе упорядочения предлагаемых различными авторами классификаций видов экономического анализа [3, 4,5,6,7] нами введен ряд уточнений, дополнений и расшифровок. Наиболее важные из них сводятся к следующему:

- определены и конкретизированы три иерархических уровня экономического анализа;
- в качестве основных объектов макроэкономического анализа выделены национальная экономика и межрегиональная экономика (т.е. экономика крупных регионов мира, а также групп стран мира);
- поскольку большинством авторов комплексный анализ экономики предприятия рассматривается как наиболее важный вид экономического анализа, синтезирующий практически все остальное его виды, то преобладающий в отечественной литературе подход отражен на рисунке 1;

- управленческий анализ трактуется как результат дальнейшего развития технико-экономического и внутрифирменного анализа в рыночных условиях;
- нами проведена дифференциация видов управленческого анализа (как с учетом доминирующей точки зрения, так и посредством включения в его состав логистического анализа, а также анализа социально-трудовых отношений и потенциала фирмы). Анализ потенциала фирмы позволяет оценить внутренние возможности ее дальнейшего развития. Нередко это идентифицируется с определением уровня конкурентоспособности фирмы. Однако сам термин «конкурентоспособность» предопределяет необходимость проведения сравнений с фирмами-конкурентами, для чего и существует конкурентный анализ.

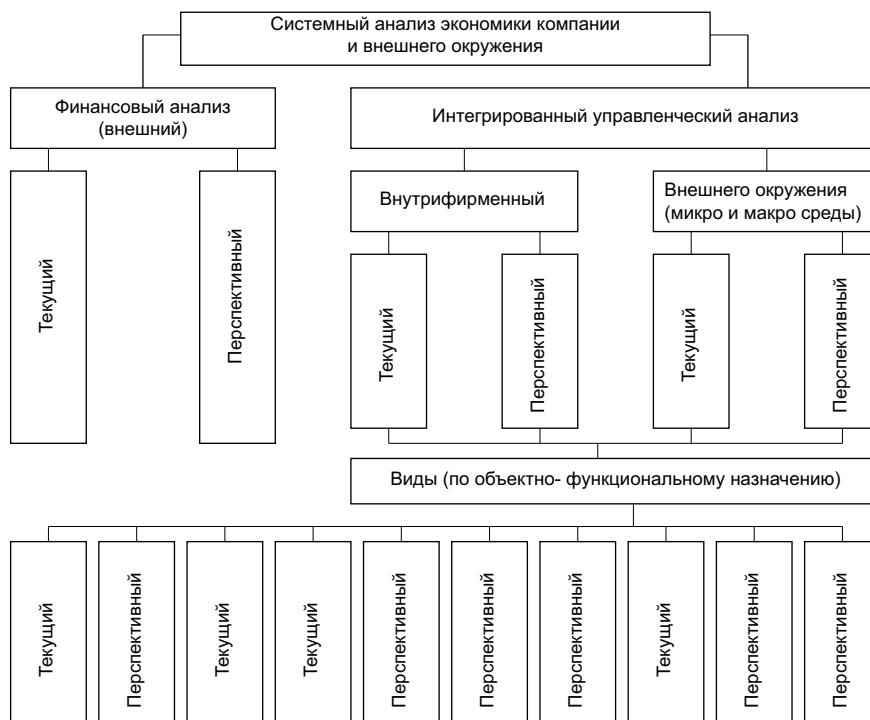
- проведенные уточнения, дополнения и расширения видов экономического анализа позволяют, на наш взгляд, продвинуться вперед в понимании роли и места анализа в информационном обеспечении управленческих решений. Однако, их еще недостаточно для полной и глубокой идентификации анализа в рыночных условиях - здесь необходимы более кардинальные перемены. Предлагаемый нами вариант новой видовой классификации современного экономического анализа представлен на рисунке 2.

Первой особенностью системного анализа экономики предприятия и внешнего окружения (далее САЭПВО) является то, что в его основу положен системный подход к экономике предприятия. Системный подход - направление методологии научного исследования, в основе которого лежит рассмотрение сложного объекта как целостного множества элементов в совокупности отношений и связей между ними.

При этом в качестве объекта анализа выступает (в отличие от комплексного анализа) предприятие в неразрывной связи с его микро- и макросредой.

Рисунок 2

Идентификация системного анализа экономики предприятия и внешнего окружения



Микросреда компании - это те субъекты, с которыми она постоянно и непосредственно взаимодействует: акционеры, покупатели, поставщики, потребители, конкуренты, партнеры, спонсоры, средства массовой информации, консультанты, банки, государственные органы. Взаимоотношения между компанией и субъектами ее микросреды равноправные - как они могут оказывать влияние на компанию, так и она оказывает влияние на них.

Макросреда предприятия - это факторы, с которыми компания не сталкивается напрямую, но которые, тем не менее, оказывают серьезное влияние на ее деятельность. К факторам макросреды чаще всего относят экономические, политико-правовые, научно-технические, социально-демографические, культурные, природные, экологические, технологические и международные.

Второй особенностью САЭПВО заключается в наличии органичного соединения в нем финансового анализа, носящего внешний характер и подразделяемого на текущий и перспективный, а также интегрированного управленческого анализа, который может быть внутренним и внешним, текущим и перспективным.

Третьей особенностью состоит в том, что управленческий анализ носит в САЭПВО именно интегрированный

характер, т.е. представляет собой симбиоз текущего/перспективного внутрифирменного анализа и текущего/перспективного анализа внешнего окружения.

Четвертой особенностью САЭПВО - расширение перечня видов анализа (по объектно-функциональному назначению), которые включаются в состав интегрированного управленческого анализа. Помимо семи видов, показанных на рисунке 1, в интегрированный анализ вошли также следующие три внешних по отношению к предприятию вида анализа, порожденных развитием и усложнением рыночных отношений: маркетинговый, конкурентный и стратегический.

Как известно, маркетинговый анализ представляет собой процесс изучения рынка товаров и услуг, спроса и предложения, поведения потребителей, рыночной конъюнктуры, динамики цен с целью лучшего продвижения своих товаров на рынок. Очевидно, что анализ экономики предприятия и внешнего окружения без проведения маркетингового анализа не будет носить системного характера.

Целесообразно также включить в САЭПВО и конкурентный анализ, заключающийся в исследовании конкурентного окружения предприятия с помощью оценки индивидуальных характеристик и тактики соперников. В рыночных условиях невозможно

ограничиваться изучением только внутренних возможностей предприятия, игнорируя его соперников.

Наконец, стратегический анализ представляет собой оценку возможностей развития предприятия на перспективу. Без его проведения невозможна разработка и реализация научно обоснованной долгосрочной стратегии предприятия.

Пятая особенность, относящаяся к идентификации интегрированного управленческого анализа, состоит в том, что представленные на рисунке 2 десять локальных видов этого анализа могут быть дифференцированы по сочетанию направленности каждого из них (внутренняя либо внешняя) и временному горизонту (текущий либо перспективный). При этом выделяется три группы (таблица 1).

Как следует из таблицы 1, пять локальных видов управленческого анализа, входящих в первую группу, носят комплексный характер, т.е. обладают всеми четырьмя признаками, положенными в основу группировки. Еще четыре вида управленческого анализа носят сугубо внутренний характер, и один только стратегический анализ обладает смешанными характеристиками.

Таблица 1

Типические группы управленческого анализа

	Сочетание признаков	Локальные виды управленческого анализа
1 группа	ВНТ, ВНД, ВШТ, ВШД	ИВА, ЛОА, АСТ, МАА, КОА
2 группа	ВНТ, ВНД	АПЗ, ИНА, ЛОТ, АПО
3 группа	ВИД, ВШД	СТА

Использованная литература:

1. Вахрушина М.А. Управленческий анализ: Учебное пособие / М.А. Вахрушина. - 2-е изд. - М.: Омега-Л, 2005.
2. Ковалев В.В. Финансовый анализ: методы и процедуры. - М.: Финансы и статистика, 2002.
3. Баканов М.И., Мельник М.В., Шеремет А.Д. Теория экономического анализа. Учебник / Под ред. М.И. Баканова. - 5-е изд., перераб. и доп. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 535 с.
4. Чернов В.А. Экономический анализ: торговля, общественное питание, туристический бизнес: Учеб. пособие для вузов / Под ред. проф. М.И. Баканова. - М.: ЮНИТИ, 2003.
5. Савицкая Г. В. Экономический анализ: Учеб. / Г.В. Савицкая. - 9-е изд., испр. - М.: Новое знание, 2004.
6. Басовский Л.Е., Лунева А.М., Басовский А.Л. Экономический анализ (Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности); Учебное пособие / Под ред. Л.Е. Басовского. - М.: ИНФРА-М, 2003.
7. Антонова З.Г. Экономический анализ предприятия: Учебное пособие. - Томск: Изд. ТПУ, 2001.

Резюме:

Мақала кәсіпорын экономикасын талдаудың сәйкестендірілген жүйесі мен сыртқа ортадағы мәселелеріне арналған. Бұнда нарықтық жағдайдағы экономикалық талдаудың жаңа тетіктеу нұсқалары ұсынылған.

Статья посвящена проблеме идентификации системного анализа экономики организации и внешнего окружения. В ней предложен вариант новой видовой классификации современного экономического анализа в рыночных условиях.

This article is devoted to identification of system analyses of organization economy and external environment problems. Here the version of new aspectual classification of modern economical analyses in market conditions is suggested.

Данные об авторе:

Каипова Г. С. - доцент кафедры «Бухгалтерский учет» Казахского экономического университета им. Т. Рыскулова, к.э.н.

Где:

ВНТ - внутренний текущий анализ; ВНД - внутренний долгосрочный анализ; ВШТ - внешний текущий анализ; ВШД - внешний долгосрочный анализ,

ИВА - инвестиционный анализ; ЛОА - логистический анализ; АСТ - анализ социально-трудовых отношении; МАА - маркетинговый анализ; КОА - конкурентный анализ; АПЗ - анализ производственных затрат; ИНА - инновационный анализ; АОТ - анализ организационно-технического уровня; АПО - анализ потенциала организации; СТА - стратегический анализ.

Таким образом, лишь четыре из десяти выделенных нами локальных видов управленческого анализа могут быть идентифицированы в качестве сугубо внутренних видов анализа. Очевидно, что этого явно недостаточно для определения управленческого анализа как сугубо внутреннего, а с добавлением к нему финансового анализа - как комплексного анализа деятельности предприятия.

Вместе с тем, четыре локальных вида анализа, относящихся ко второй группе, составляют ядро внутрифирменного управленческого анализа (если идентифицировать его в узком смысле слова). При более же широком подходе к внутрифирменному анализу следует отнести и все остальные локальные виды управленческого анализа, но лишь в той части, в которой они носят внутренний характер. В первую очередь это относится к тем случаям, когда тот либо иной вид анализа идентифицируется как внутренний текущий анализ.

Риски депозитарной деятельности и управление ими

Д. Нысанбаев

КазЭУ им.Т.Рыскулова

Минимизация рисков, связанных с обеспечением сохранности ценных бумаг, переданных клиентом в депозитарий для учета и хранения является основной задачей, которую решает любой депозитарий, работающий в конкурентной среде и совершающий переход от экстенсивного развития к интенсивному. Для такого депозитария снижение рискованности операций для клиентов - единственный способ обеспечить привлекательность своих услуг, не прибегая к ценовому демпингу.

Необходимо отметить, что при продвижении банком или финансовой компанией депозитарных услуг как отдельного «изолированного» продукта вероятность потери ценных бумаг или несоблюдения прав инвестора, закрепляемых данными бумагами, при нормальной организации операционной деятельности и учетной системы является достаточно малой величиной и начинает существенно влиять на финансовые показатели организации только при аккумулировании депозитарием очень крупных пакетов ценных бумаг. Однако указанные риски существенно возрастают при оказании депозитарием т. н. «комплексных» услуг, связанных с проведением операций кредитования или купли-продажи ценных бумаг, которые, как правило, осуществляются соответствующими подразделениями, не входящими в состав депозитария. Можно говорить о том, что предоставление комплексных услуг повышает рискованность услуг депозитария до уровня, сопоставимого с рискованностью собственно брокерских или кредитных операций, и требует соответствующего внимания к построению систем управления рисками.

Основной риск, возникающий у клиента при взаимодействии с депозитарием, можно определить как вероятность полной или частичной утраты прав клиента на ценные бумаги или невозможность реализации прав клиента, закрепленных этими ценными бумагами. При этом депозитарий, даже если и не отвечает полностью за данный риск (например, при использовании по поручению клиента регистраторов или других депозитариев в качестве агентов), обязан обеспечить его минимизацию. Назовем данный риск базовым депозитарным риском. При этом привлекательность (конкурентоспособность) услуг депозитария может быть выражена следующим соотношением [1, с. 20]:

$$A = \frac{1}{P \cdot R} \quad (1)$$

где p - стоимость депозитарных услуг, а R - базовый риск, связанный с использованием данного депозитария.

Естественно, что чем выше стоимость и риски, тем ниже привлекательность депозитария. Привлекательность может быть повышена снижением стоимости услуг, но при этом в долгосрочном плане снижается доходность депозитарных операций, что может привести к недостаточному финансированию дальнейшего развития данного продукта, а это в некоторых случаях ведет к повышению риска для клиента. С другой стороны, снижение рисков позволяет депозитарию выглядеть предпочтительнее для клиентов даже без снижения стоимости услуг.

Необходимо отметить, что для принятия решения о выборе финансового посредника (в частности, депозитария) клиент, как правило, использует не абсолютный показатель привлекательности того или иного посредника, а относительный, показывающий изменение привлекательности (как по рискам, так и по стоимости) при использовании данного посредника по сравнению с другими посредниками того же класса, а также по сравнению с вариантом полного отказа от услуг посредника (известная всем ситуация, когда «проще сделать самому»). Выражаясь языком формул, если для любого i от 0 до n справедливо соотношение [1, с. 20]:

$$\frac{Ad}{Ai} > 1 \quad (2)$$

где Ad - привлекательность услуг исследуемого депозитария, Ai - привлекательность всех исследуемых (приемлемых для клиента) депозитариев (включая $A0$ - привлекательность отказа от услуг депозитария), то выбор данного депозитария является экономически целесообразным.

Кроме того, необходимо учитывать, что при принятии решения каждый клиент руководствуется еще и индивидуальной склонностью к риску. В терминах классической экономики данный показатель можно описать как эластичность изменения привлекательности депозитария по риску, а на повседневном уровне она проявляется в том, сколько клиент готов (или не готов) платить дополнительно «за надежность». При исследовании индивидуальных предпочтений клиента склонность к риску в виде коэффициента должна быть помещена в числитель вышеприведенной формулы (1).

Анализ ценовой составляющей введенной категории «привлекательность», как правило, не представляет собой серьезной проблемы и в настоящей работе не рассмотрен. Исследование механизмов и факторов формирования рискованных предпочтений индивидуальных клиентов является предметом отдельного исследования, лишь отчасти могущего быть отнесенным к экономике (точнее - к эконометрике). Поэтому в данной работе мы ограничимся рассмотрением показателя «объективного» риска депозитария.

К сожалению, в отличие от цен на услуги, измерить риски депозитария достаточно сложно. Помимо неполноты информации об используемых участником этого рынка операционных процедурах и технологиях, положение осложняется еще и тем, что базовый риск депозитария неоднороден по своей структуре. Он определяется большим количеством факторов, связанных как с внутренней структурой депозитария и используемыми им информационными системами, так и с внешними условиями деятельности на рынке и выбираемыми депозитарием агентами и контрагентами. В следующем разделе предпринята попытка классификации рисков, возникающих в процессе оказания депозитарных услуг. Далее рассматривается один из возможных способов перехода от классификации рисков к их количественной оценке.

При анализе базового риска использования депозитария можно рассматривать несколько возможных классификаций составляющих его «элементарных» рисков. Различные классификации рисков профессиональных участников рынка ценных бумаг описаны как в научных работах, так и в ряде учебных курсов. Предлагаемая ниже классификация более проста для восприятия и наглядна. Кроме того, как мы увидим ниже, данная классификация позволяет провести достаточно точную количественную оценку рисков депозитария.

Для анализа рисков депозитария используем три критерия - объект риска, источник риска и характер риска. По объекту риска собственно депозитарные риски подразделяются на:

1. Риски хранения (сохранности ценных бумаг), которые можно описать как вероятность утраты информации о правах владельца на ценные бумаги, хранящиеся в депозитарии или как утрату сертификатов документарных ценных бумаг. С правовой точки зрения реализация данного риска приводит к нарушению права владения ценными бумагами.

2. Транзакционные риски, определяемые как вероятность утраты ценных бумаг в процессе исполнения операции с ними по поручению клиента. Такое событие можно классифицировать как нарушение права распоряжения собственностью.

3. Риски реализации прав - возможность неполучения клиентом имущества (процентов, дивидендов) или не использования прав (например, участия в собрании акционеров), причитающихся ему как владельцу данной ценной бумаги. Реализация данного вида риска означает, что нарушено право пользования ценными бумагами.

Классификация источников риска определяет три основных вида рисков «по месту возникновения»:

А. Внутренние - риски, возникающие внутри депозитария.

В. Инфраструктурные (отраслевые) - риски, источником которых являются другие профессиональные участники рынка (регистраторы, депозитарии-корреспонденты, торговые системы, и т.п.), а также другие клиенты депозитария.

С. Внешние (макро-риски) - риски потери ценных бумаг, возникающие за пределами системы фондового рынка (макроэкономические, политические).

По характеру риска в первом приближении можно также выделить три основные группы:

а. Технологические - риски, связанные с ошибками и сбоями в работе оборудования, вычислительной техники и программного обеспечения.

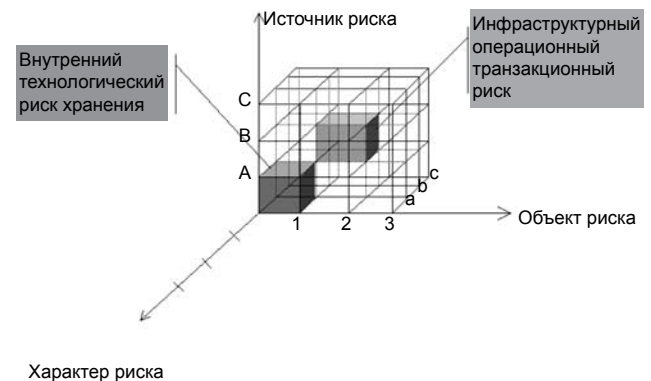
б. Операционные - вероятность потерь, вызванная несовершенством или несоблюдением существующих стандартов обслуживания клиентов и исполнения внутренних контрольных процедур.

с. Организационные - риски, вызванные недостатками в организационном развитии компании-участника рынка: неадекватным управлением, недостаточным финансированием, сменой специализации деятельности и т.п.

Таким образом, мы имеем систему или «базис» классификации рисков по трем «осям». Графически данную систему классификации можно представить как куб со стороны 3Х3 («кубик Рубика»). При этом все индивидуальные риски того или иного депозитария могут быть отнесены к той или иной «ячейке» данной области (рис. 1) [2, с. 97]. Так, например, сегмент 1Аа «Внутренний технологический риск хранения» однозначно описывает риск потери данных о вложениях клиента ввиду неадекватного функционирования информационной системы депозитария, а сегмент 2Вб «Инфраструктурный операционный транзакционный риск» - вероятность потери ценных бумаг при оформлении сделки с использованием стороннего депозитария или регистратора вследствие недостатков организации обслуживания в данной компании.

Рисунок 1

Классификация рисков депозитария



Примечание: Составлено по данным источника: Официальный сайт Депозитария РОСБАНК – <http://www.custody.ru>

Полный список рисков, присущих депозитарной деятельности представлен в таблице. Данный подход представляет интерес и для анализа рисков, связанных с другими видами деятельности на рынке ценных бумаг, т.к. собственно депозитарный риск определяется лишь одним из трех критериев классификации (по объекту). Два других критерия классификации могут быть применены при анализе рисков практически любого участника фондового рынка, да и объективный критерий может быть модифицирован необходимым образом с учетом лежащих в его основе базовых отношений собственности. Для более подробного исследования можно также применять более детальную сегментацию каждого из критериев, например, выделить среди инфраструктурных рисков риски регистраторов (депозитариев-корреспондентов), расчетно-клиринговых систем и контрагентов по сделкам, а среди рисков хранения - риски сохранности учетных записей (сертификатов ценных бумаг), подтверждения прав собственности и соблюдения конфиденциальности данной информации.

Таблица 1

Классификация рисков депозитарной деятельности

Виды риска	Технологический	Операционный	Организационный
1	2	3	4
Внутренние	Сбой или отказ информационной системы депозитария (ИСД), используемых прикладных программ, оборудования и вычислительной техники.	Недостатки порядка операционного обслуживания (ОО), систем внутреннего контроля депозитария, злоупотребления персонала.	Недостатки системы управления депозитария: недофинансирование, недостаток полномочий, нарушение принципа «китайской стены»
хранения	Потеря прав клиента на ценные бумаги (ЦБ) вследствие сбоя ИСД.	Потеря прав клиента на ЦБ вследствие нарушения порядка ОО депозитарием.	Потеря прав клиента на ЦБ вследствие сбоя системы управления депозитария
транзакционный	Неисполнение поручения клиента на перевод ЦБ в результате сбоя ИСД.	Неисполнение поручения клиента на перевод ЦБ в результате нарушения порядка ОО депозитарием.	Неисполнение поручения клиента на перевод ЦБ в результате сбоя системы управления депозитария.
реализации прав	Несоблюдение прав клиента по ЦБ в результате сбоя ИСД.	Несоблюдение прав клиента по ЦБ в результате нарушения порядка ОО депозитарием.	Несоблюдение прав клиента по ЦБ в результате сбоя системы управления депозитария.
Инфраструктурные	Сбой или отказ ИС участника фондового рынка (УФР) или клиента депозитария.	Нарушение порядка ОО УФР или клиентом депозитария.	Недостатки структуры и системы управления инфраструктурой рынка ценных бумаг.
хранения	Потеря прав клиента на ЦБ вследствие сбоя ИС УФР.	Потеря прав клиента на ЦБ вследствие нарушения порядка ОО УФР.	Потеря прав клиента на ЦБ вследствие неэффективной работы инфраструктуры.
транзакционный	Неисполнение поручения клиента на перевод ЦБ в результате сбоя ИС УФР.	Неисполнение поручения клиента на перевод ЦБ в результате нарушения порядка ОО УФР.	Неисполнение поручения клиента на перевод ЦБ в результате сбоя в работе инфраструктуры.
реализации прав	Несоблюдение прав клиента по ЦБ в результате сбоя ИС УФР.	Несоблюдение прав клиента по ЦБ в результате нарушения порядка ОО УФР.	Несоблюдение прав клиента по ЦБ в результате сбоя в работе инфраструктуры.
Внешние	Сбой или отказ ИС регулирующих организаций (РО), систем обеспечения.	Злоупотребления или нарушения в порядке работы РО, иных гос. органов.	Неадекватная политика РО, неэффективность функционирования иных гос. органов.
хранения	Потеря прав клиента на ЦБ вследствие сбоя ИС ГО.	Потеря прав клиента на ЦБ вследствие нарушений в работе РО.	Потеря прав клиента на ЦБ вследствие неэффективной политики РО и гос. органов.
транзакционный	Неисполнение поручения клиента на перевод ЦБ в результате сбоя ИС ГО.	Неисполнение поручения клиента на перевод ЦБ в результате нарушений в работе РО.	Неисполнение поручения клиента на перевод ЦБ в результате неэффективной политики РО и гос. органов.
реализации прав	Несоблюдение прав клиента по ЦБ в результате сбоя ИС ГО.	Несоблюдение прав клиента по ЦБ в результате нарушений в работе РО.	Несоблюдение прав клиента по ЦБ в результате неэффективной политики РО и гос. органов.

Примечание – Составлено по данным источника: Официальный сайт Депозитария РОСБАНК – <http://www.custody.ru>.

Количественная оценка базового риска депозитария. Вопрос корректной количественной оценки инвестиционных рисков (частным случаем которых является риск депозитария) является одним из «вечных» вопросов современной экономической науки, и попытки создания «правильных» алгоритмов расчета величины рыночного риска являются столь же частыми, как в свое время опыты алхимиков по «превращению всего в золото». Между тем, даже предварительный анализ показывает, что объективными (и достаточно труднопреодолимыми) препятствиями на этом пути являются присущая всем финансовым рынкам изменчивость, а также тесная взаимозависимость и взаимодействие различных факторов, определяющих величину риска. Не последней по значимости составляющей величины риска является и пресловутый «человеческий фактор», который с трудом поддается количественным оценкам. Поэтому, сколь бы точна ни была математическая модель, позволяющая рассчитать, в данном случае риск использования депозитария, ее использование не будет эффективно без применения других способов управления рисками.

К «нематематическим» способам управления рисками можно отнести такие мероприятия, как мониторинг деятельности депозитария, знакомство с его организацией и деятельностью на месте (т.н. due diligence), составление и заполнение стандартных опросов и анкет потенциальными продавцами данной услуги (request for proposal), сбор рекомендаций участников рынка, одновременное использование нескольких посредников и т.п. Другие способы управления рисками финансового посредника (такие как страхование,

хеджирование, оценка эффективности) в той или иной степени требуют количественной оценки риска.

Существует точка зрения, согласно которой лучшим способом количественной оценки риска является ориентация на «рыночную» стоимость приобретения инструмента для страхования (хеджирования) данного риска. При этом упускается из виду тот факт, что адекватным измерителем стоимости той или иной услуги может являться только «эффективный» (в макроэкономическом смысле) рынок. К сожалению, этого нельзя сказать о рынке страхования депозитарных рисков в Казахстане. Даже до кризиса операции по страхованию депозитарных рисков можно было пересчитать по пальцам, а возрождение этого вида операций в последние месяцы происходило при довольно сильном «содействии» саморегулируемых организаций. По свидетельству участников рынка, в отсутствие сколько-нибудь подробных статистических сведений о работе депозитариев (и, тем более, об их потерях) ставка страхового премии часто определяется страховщиками «на глазок». Естественно, что определяемая таким образом «цена риска» может совпасть с «научно обоснованной» только случайно [1, с. 4].

Количественная оценка собственно депозитарных рисков, по сравнению, скажем, с рисками брокера, относительно более проста, т.к., во-первых, депозитарные риски не зависят напрямую от динамики рынков ценных бумаг и их изменение во времени определяется только ростом (снижением) количества операций и количества ценных бумаг на хранении. Описанная выше матрица из 27 «элементарных» составляющих

базового риска депозитария позволяет представить базовый риск депозитария (вероятность нанесения ущерба клиенту) в виде суммы составляющих его «элементарных» рисков (вероятностей нанесения ущерба данным конкретным образом) [2, с. 20]:

$$R = r1Aa + r1Ab + r1Ac + \dots + r3Cc \quad (3)$$

где $r_i n_i$ - элементарный риск по данному сегменту.

Вводя данную формулу в виде простой суммы «элементарных» рисков, мы допускаем рассмотрение элементарных рисков депозитария как независимых друг от друга. Строго говоря, это не совсем верно. Опыт работы любой организации показывает, что существует, например, довольно тесная корреляция между уровнем организационной и управленческой культуры и надежностью и эффективностью используемых информационных систем, а значит, и между соответствующими организационными и технологическими рисками. При рассмотрении взаимной зависимости элементарных рисков друг от друга следует включить в приведенную формулу значения корреляции каждого из 27 «элементарных» рисков со всеми остальными, т.е. еще 351 слагаемое. На практике, ввиду достаточной грубости приводимых ниже расчетов, представляется допустимым рассматривать элементарные риски как независимые.

В силу упомянутых выше сложностей корректного статистического измерения риска удобным способом его относительной количественной оценки может быть балльная система, при которой по каждому из элементарных рисков на основании ответов депозитария на соответствующим образом структурированный перечень вопросов инвестор выставляет оценку (например, в процентах от 0 до 100 или по 10-балльной системе). При этом, поскольку степень важности каждого из элементарных рисков для принятия инвестором решения об использовании депозитария различается как объективно, так и субъективно, для достижения суммарного значения полученные значения умножаются на соответствующие коэффициенты («веса») каждого из элементарных рисков. Естественно, подобная количественная оценка имеет смысл только при сравнении показателей двух и более депозитариев.

Необходимо отметить, что даже в случае «обычного» депозитарного обслуживания существует

определенная составляющая, не сводящаяся к вышеописанным рискам и связанная с выполняемыми депозитарием «вспомогательными» функциями. Например, банковский перевод сумм причитающихся клиенту дивидендов подпадает под влияние стандартных кредитных и расчетных рисков банка - платежного агента. Однако в условиях нормально функционирующей расчетной инфраструктуры такие риски можно считать крайне малыми (или «недиверсифицируемыми»). Иначе обстоит дело в случае, когда для повышения привлекательности услуг депозитария клиенту предлагаются дополнительные услуги, связанные с проведением кредитных или торговых операций.

Управление рисками, возникающими при совмещении организацией депозитарной и брокерской деятельности. При продвижении банком или финансовой компанией депозитарных услуг как отдельного «изолированного» продукта вероятность потери ценных бумаг или несоблюдения прав инвестора, закрепляемых данными бумагами, («базовый риск» депозитария) может быть описана как совокупность взаимосвязанных «элементарных рисков». Использование предложенной системы анализа риска позволяет сформулировать относительно простые способы количественной оценки и минимизации рисков депозитарной деятельности.

Отмечается очевидный для всех практиков фондового рынка факт, что риск утраты ценных бумаг существенно возрастает при оказании депозитарием «комплексных» услуг, связанных с проведением операций кредитования или купли-продажи ценных бумаг (брокерские операции). С точки зрения клиента, предоставление комплексных услуг повышает рискованность услуг депозитария до уровня, сопоставимого с рискованностью собственно брокерских или кредитных операций. Естественно, что оборотной стороной повышенного риска является большее удобство совершения операций с таким посредником и, как правило, меньшая стоимость услуг, предоставляемых «в одном флаконе». Предоставление комплексных услуг требует повышенного внимания профессионального участника рынка ценных бумаг к построению собственных систем управления рисками, т.к. потери клиента, понесенные по вине посредника, могут обернуться судебными исками и потерей деловой репутации.

Список литературы:

1. Управление рисками: предсказуемые трудности, неожиданные возможности /С. А. Томлянович – 2003г. // Официальный сайт Депозитария РОСБАНК – <http://www.custody.ru>.
2. Принципы инвестиций: пер. с англ. /З. Боди, А. Кейн, А. Дж. Маркус. – 4-е изд. – М.: Вильямс, 2004г.

Резюме:

Клиенттердің депозитарийге есептеу және сақтау үшін тапсырған бағалы қағаздарын сақтауды қамтамасыз етуге байланысты тәуекелдерді төмендету негізгі міндет болып табылады. Ол міндетті экстенсивтік дамудан интенсивтікке өтуші және бәсекелестік ортада қызмет етуші кез келген депозитарий шеше алады. Мұнай депозитарийге клиент үшін операциялардың тәуекелдерін төмендету – баға көтеретін демпингті қолданбай-ақ, өз қызмет көрсетуін қамтамасыз ететін ең бір тартымды әдісі.

Minimization of the risks connected with maintenance of safety of securities, transmitted by the client in депозитарий for the account and storage is the primary goal which solves any депозитарий, working in the competitive environment and making transition from extensive development to intensive. For such depositaries reduction in riskiness of operations for clients - a unique way to provide appeal of the services, not resorting to a price dumping.

Данные об авторе:

Нысанбаев Д.Р. - Казахский экономический университет им. Т.Рыскулова, соискатель.

К методам определения ценности сырьевых месторождений

Б. Жаппасов
АО «НацЭкс»

За последние десятилетия в мировом пространстве в развитии горнодобывающего сектора произошли следующие принципиальные изменения:

- **вовлекаются в эксплуатацию месторождения комплексных труднообогатимых руд с переработкой последних по высоким безотходным технологиям;**
- **используются новые капиталоемкие и трудосберегающие технологии для извлечения металлов и рудопереработки;**
- **вводятся в эксплуатацию новые месторождения с добычей сырьевых ресурсов техногенного характера.**

Одновременно на смену жесточайшей эксплуатации природной среды приходит представление о необходимости единства природы и общества: уровень экономического развития общества определяется не только наличием природных ресурсов и условий добычи недровых ресурсов в определенном регионе, но и степенью их рационального использования с внедрением новейших технологий и соблюдением экологической безопасности. Увеличение потенциально пригодных для освоения месторождений, рост коэффициента извлечения полезных компонентов из руды, снижение удельных затрат на добычу и переработку руд приводят к расширению географии горнорудного производства, быстрому росту объемов производства в отдельных странах, созданию избыточных мощностей. В то же время в связи с удешевлением перевозок, особенно морских, мировой характер приобретают рынки не только металлов, но и ряда концентратов. Если к этому добавить рост объемов производства вторичных металлов с низкими удельными затратами (правда, с ограниченной областью использования), то выяснится, что ситуация схожа с той, которая была в XVIII веке: потенциальные объемы добычи и переработки руд и производства металлов избыточны, а цены добычи и переработки руд и производства металлов в основном определяются затратами на лучших месторождениях.

Сложившаяся ситуация в недропользовании не стимулирует недропользователей в дополнительных вложениях капиталов в разрабатываемые участки недр, которые, несмотря на их высокую рентабельность, являются невозобновляемыми и исчерпаемыми в связи со спецификой невоспроизводимого характера недродобывающих отраслей. Сверхприбыль, получаемая в сырьевом секторе, основой происхо-

ждения которой является и дифференциальная рента, должен получать собственник источника сырьевого ресурса, то есть государство как представитель общества, предоставляя его во временное пользование недродобывающим компаниям, или эксплуатируя самостоятельно.

Как известно, источником формирования горной ренты являются природные месторождения и условия их эксплуатации. Фактором формирования горной ренты (абсолютной, дифференциальной I и II рода) является количество добываемого минерального сырья в единицу времени, а для нефти - среднесуточный дебит скважин на месторождении. От дебита скважин (при прочих равных условиях) непосредственно зависит объем добываемой нефти, а, следовательно, и доход недропользователя. Соответственно чем больше дебит, тем выше, например, общая масса дифференциальной горной ренты I рода, обусловленная исключительно социально-экономическими и горнотехническими факторами разработки месторождения. Величину дифференциальной горной ренты I рода можно определить по формуле:

$$ГР = \sum_{i=1}^N (PK_i)(H_{\Phi i})Ц \quad (1)$$

где ГР – сумма дифференциальной горной ренты I рода, млн. долларов;

i – номер интервала изменения среднесуточных дебитов скважин на месторождении;

N – число интервалов i ;

$H_{\Phi i}$ – объем добычи нефти в i -м интервале дебита, млн. тонн;

$Ц$ – средняя цена реализации 1 тонны нефти за вычетом затрат на транспортировку;

PK – расчетный коэффициент, определяемый по формуле:

$$PK_i = (D_{\Phi}(\min_i) - D_{\Phi}(\text{зам})) / (D_{\Phi}(\max_i)), \quad (2)$$

где $D_{\Phi}(\text{зам})$ – среднесуточный дебит на замыкающем месторождении, тонн в сутки;

$D_{\Phi}(\min_i)$ – нижняя граница i -го интервала дебитов скважин, тонн в сутки;

$D_{\Phi}(\max_i)$ – верхняя граница i -го интервала дебитов скважин, тонн в сутки.

Основу расчета дифференциальной горной ренты I рода в нефтедобыче составляют следующие показатели:

- дебит на замыкающих месторождениях;
- принятая цена продажи сырой нефти внутри страны нефтеперерабатывающим заводам (НПЗ);
- объем добычи нефти в принятых интервалах изменения среднесуточных дебитов по месторождениям.

Поскольку рассматриваемые показатели зависят от условий региона добычи, то расчеты дифференциальной горной ренты следует производить по главным нефтедобывающим регионам, после чего

суммировать полученные результаты. Региональные значения основных показателей существенно различаются между собой: в среднем, дебит замыкающих месторождений колеблется приблизительно от 2 до 10 тонн/сутки, а в новых добывающих регионах этот показатель может достигать 20–30 тонн/сутки [1].

Таким образом, замыкающим можно признать месторождение, среднесуточные дебиты которого позволяют с учетом действующей системы налогообложения, включая налог на добычу нефти как абсолютную ренту, обеспечить недропользователю нормальную прибыль (до 17% на вложенный капитал и затраты) при условии, что его капитальные и эксплуатационные затраты на добычу и транспортировку нефти не превышают нормативные затраты, соответствующие принятой среднеотраслевой технологии и технике добычи нефти.

Определенный интерес представляет методика дифференцированного налога на добычу полезных ископаемых, в которой обосновывается идея взимания с недропользователя налога не с единицы массы или объема добытых углеводородов, а с предоставленного ему в пользование государством добычного потенциала, изменяющегося во времени, что, по сути, является рентной оценкой месторождения полезных ископаемых [2]. По мнению автора, сырьевой потенциал является объективной характеристикой реального природного объекта - скопления углеводородов, ценности запасов, содержащихся в нем, и реализуемой на месторождении системы разработки. Именно в соответствии с добычным потенциалом должен взиматься налог на пользование недрами, а не с добычи углеводородов, являющейся величиной субъективной (обусловленной не только объективными параметрами залежей, но и субъективным походом к их разработке).

В данной методике предлагается определять сырьевой потенциал по следующей формуле:

$$P_{it} = Q_{изит}^{рас} \cdot S_{it} \cdot T_{it} \cdot K_{npit} \cdot K_{mpt} \cdot K_{hit}, \quad (3)$$

где $Q_{изит}^{рас}$ – расчетные начальные извлекаемые запасы углеводородов, числящиеся на государственном балансе по месторождению и его пластам в год

$$Q_{изит}^{рас} = (Q_{изит/A}^{рас}) + (Q_{изит/B}^{рас}) + (Q_{изит/C1}^{рас}) + 0,5(Q_{изит/C2}^{рас}), \quad (4)$$

S_{it} – стадия разработки месторождения i в год t , $0 < S_{it} < 1$,

$$S_{it} = (Q_{изит}^{рас} - Q_{hit}) / Q_{изит}^{рас}, \quad (5)$$

где Q_{hit} – накопленная с начала разработки добыча углеводородов из вовлеченных в фильтрацию пластов месторождения i в год;

T_{it} – степень освоения проектной технологии на месторождении i в год t , $0 < T_{it} < 1$.

$$T_{it} = (N_{\text{з}} + N_{\text{н}})_{npit} / (N_{\text{з}} + N_{\text{н}})_{nymit}, \quad (6)$$

где $(N_{\text{з}} + N_{\text{н}})_{npit}$ – проектный фонд добывающих и нагнетательных скважин, размещенных на запасах категорий ABC_1 месторождения i в год t , берется из действующего на год t проектного документа;

$(N_{\text{з}} + N_{\text{н}})_{nymit}$ – утвержденный в действующем проектом документе весь фонд добывающих и нагнетательных скважин, размещенных на запасах категорий $A, B, C1$.

K_{npit} – относительная проводимость пласта, определяемая формуле

$$K_{npit} = (k/\mu)_{it} / (k/\mu)_{cpt}, \quad K_{npit} > 0. \quad (7)$$

где $(k/\mu)_{cpt}$ – среднезвешенная по запасам проводимость пластов региона.

K_{npit} – является основным параметром, дифференцирующим пласты по интенсивности извлечения углеводородов;

K_{mpt} – поправочный коэффициент для учета затратности транспортировки углеводородов (нефти) от месторождения до потребителей ($K_{mpt} > 0$), обоснован автором для двух частей России: европейской ($K_{mpt} = 1,06$) и западно-сибирской ($K_{mpt} = 0,946$);

K_{hit} – поправочный коэффициент для учета дифференциации глубин залегания пластов, определяется по результатам технико-экономических расчетов.

Целью этой методики является то, что она направлена на отход от уравнительной системы налогообложения недропользования. Автором предпринята попытка учета особенностей добычи углеводородов на месторождениях с запасами разного качества и стадиями их разработки, что позволяет, с точки зрения самого автора, стимулировать недропользователей «применять эффективные технические средства и технологии эксплуатации месторождений, проводить их разработку в соответствии проектными документами, оперативно осваивать регионы (территории) с несозданной внешней инфраструктурой, в том числе для проведения любых видов поисково-разведочных работ» [2]. Двухэтапность подхода позволяет перейти от показателей, характеризующих потенциальную ценность ресурсов, к показателям целесообразности и эффективности их отработки. Первый этап экономической оценки предполагает определение ценности территории исходя из ее потенциальной минералонасыщенности. Ключевым элементом на первом этапе является стоимостная оценка недр территории по показателям валовой S_v и извлекаемой $S_{из}$ ценности минерально-сырьевого потенциала:

$$C_v = \sum_{j=1}^p \sum_{i=1}^n C_i M_{ij} K_{1ij}, \quad (8)$$

где C_i – средняя мировая цена i -го вида минерального сырья;

M_{ij} – количество (масса j -го вида) ресурсов (металлогенического потенциала и (или) прогнозных ресурсов) и/или запасов j -й категории i -го вида минерального сырья в недрах оцениваемой территории;

K_{1ij} – коэффициент приведения количества (массы j -го вида) ресурсов и /или запасов категории k количеству запасов промышленных категорий, учитывающий лишь частичный переход ресурсов или запасов «менее достоверных» категорий в «более достоверные» i -го вида минерального сырья.

$$C_{из} = \sum_{j=1}^p \sum_{i=1}^n C_i M_{ij} K_{изi}, \quad (9)$$

где $K_{изi}$ – коэффициент сквозного извлечения i -го вида минерального сырья.

Последовательность оценочных работ на первом этапе согласно методическим рекомендациям сводится к следующему: оценка минерально-сырьевого потенциала (МСП) исследуемой территории по показателям валовой ценности общего МСП; валовой ценности текущего МСП (без учета металлогенического потенциала); валовой ценности оперативного МСП (без учета металлогенического потенциала и объектов, попадающих на территорию ограниченного хозяйственного использования); извлекаемой ценности общего МСП, извлекаемой ценности текущего МСП (без учета металлогенического потенциала), извлекаемой ценности оперативного МСП (без учета металлогенического потенциала и объектов, попадающих на территорию ограниченного хозяйственного использования).

В основу идеи, высказанной в свое время академиком Хачатуровым Т.С. [3], предложена оценка природных ресурсов суммой капитальных вложений, эквивалентной по эффекту оцениваемым природным ресурсам. Такая методика оценки природных ресурсов, на наш взгляд, может быть использована в рамках определенного существующего производства или для укрупненного определения производственного потенциала отдельных регионов.

На наш взгляд, многосторонний подход к определению числа показателей, в том числе для различных комбинаций минеральных ресурсов, позволяет проследить динамику изменения ценности МСП в зависимости от различных условий и сделать выводы о структуре ценности МСП и степени ее ликвидности. При оценке территории исходя из ее минералонасыщенности по данным показателям немаловажную роль играют сочетания минеральных ресурсов в связи с тем, что высокий МСП территории может достигаться за счет ресурсов с неблагоприятной конъюнктурой или низколиквидных, что искажает реальную ценность территории. Результатом является установление валовой и извлекаемой ценности общего, текущего и оперативного МСП, что позволяет в последующем выделять на исследуемой территории геолого-экономические районы и осуществлять их ранжирование, которое позволяет сделать выводы о приоритетности развития конкретных районов данной территории.

С нашей точки зрения, учет в сырьевом потенциале коэффициента степени освоения проектной технологии на месторождении стимулирует недропользователя:

- активно проводить дополнительную разведку месторождения с целью перевода запасов

категории С2 в промышленные категории (так как запасы категории С2 входят в сырьевой потенциал), своевременно пересчитывать запасы;

- не запаздывать с началом освоения месторождения и проводить его темпом не ниже проектного, поскольку в противном случае налог на добычу полезных ископаемых (НДПИ) все равно придется платить в соответствии с проектным вводом месторождения в разработку;
- применять эффективные современные технические средства и технологии извлечения нефти для добычи нефти из всех пластов трудноизвлекаемых запасов, поскольку НДПИ для таких пластов будет минимальным, вплоть до нулевого.

Методики расчета экономической оценке минеральных ресурсов должны быть ориентированы на выявление наиболее обоснованной стратегии развития минерально-сырьевого потенциала исследуемой территории, позволяет решать задачи различной целевой направленности и учитывает высокое значение экологического фактора. Ценность недр следует рассматривать как основу оптимизации принимаемых управленческих решений, касающихся геологоразведочных работ и освоения новых месторождений полезных ископаемых. Важнейшим условием объективности оценки минерально-сырьевого потенциала территории служит учет всей системы факторов, отражающих специфику оцениваемого объекта и оказывающих влияние на конечные результаты оценки. Полнота и комплексность учета факторов делают результаты экономической оценки недр более объективными и достоверными.

Список литературы:

1. Кимельман С., Андрушин С. Проблема горной ренты в современной России – ж. «Вопросы экономики», № 2, 2005 г. С. 30-42.
2. Батурин Ю.Е. Методика дифференциации налогообложения на добычу углеводородов (нефти) – ж. «Нефтяное хозяйство», № 2, 2005. С. 24-26.
3. Хачатуров Т.С. Об экономической оценке природных ресурсов. – ж. «Вопросы экономики», 1969, № 1. С. 59.
4. Душин А.В., Игнатьева М.Н. Экономическая оценка минеральных ресурсов: новый подход в условиях Северного региона – «Известия вузов. Горный журнал», № 1, 2005. С. 35-42.

Резюме:

Шикізат көзінің құндылығы арқылы Қазақстан Республикасының минералды-шикізат кешенінің өндірісінің тиімділігін жоғарлатуға арналған бағыттар.

Предлагаются направления повышения эффективности производства в минерально-сырьевом комплексе Республики Казахстан при помощи определения ценности сырьевых месторождений.

Directions of increase of a production efficiency in a mineral-raw complex of Republic Kazakhstan by means of definition of value of raw deposits are offered.

Данные об авторе:

Жаппасов Бахытжан Уразгалиевич - директор АО «НацЭкс».

Природная рента в недропользовании

А.Жумалиева

Казахстанское контрактное агентство

Существующие методы оценки инвестиционной привлекательности недродобывающих объектов предполагают обращение к стоимостным критериям и выполнение укрупненной геолого-экономической оценки, позволяющей оценить экономическую эффективность освоения месторождений полезных ископаемых как объектов инвестирования. Особенностью методических подходов является максимально полное отражение в стоимостных показателях влияния факторов горно-геологической, географо-экономической и экологической групп.

На основании этого подхода отбираются перспективные участки недр для дальнейшей оценки. Критерием отбора на начальном этапе должен быть показатель балансовой прибыли. Для оставшихся «условных месторождений» необходимо провести анализ инвестиционной привлекательности, конечным результатом которого будет расчет показателей чистого годового денежного потока, срока окупаемости, срока оработки, чистого дохода за срок оработки, рентабельности, удельных инвестиций, стоимостной отдачи инвестиций (запасы в стоимостном выражении, приходящиеся на единицу инвестиций). Выявленные перспективные для дальнейшего геологического изучения участки недр объединяются в экономические районы по следующим признакам: географическое положение, близость месторождений друг к другу; особенности рельефа, наличие водных ресурсов; технология оработки; положение относительно транспортных коммуникаций (возможность транспортировки); наличие особо охраняемых природных территорий, лесов первой категории, земельных угодий и другое. На завершающей стадии оценки необходимо проведение ранжирования выделяемых геолого-экономических районов по инвестиционной привлекательности, которое будет способствовать наиболее обоснованному решению вопроса об очередности их оработки, развитию социальной инфраструктуры, транспортных и энергетических коммуникаций. Такая классификация позволяет более точно оценивать перспективность выделенных районов и решать вопрос о целесообразности вклада инвестиций в геологическое изучение недр [1]. Результаты проведенного анализа позволяют сделать вывод о возможности введения

в хозяйственный оборот выделенных перспективных районов, что даст реальную финансовую отдачу без относительно крупных инвестиций в течение короткого промежутка времени, что, в свою очередь, позволит создать серьезный задел в более глубоком изучении и освоении рассматриваемой территории. Данный подход представляет собой обобщение результативного метода оценки природных ресурсов. Достоинствами предлагаемого метода оценки природно-ресурсного потенциала является то, что в дополнение к системе факторов, учитываемых при оценке минерально-сырьевого потенциала, как то горно-геологических, географо-экономических и экологических, введена группа внешних факторов, включающая в себя такие показатели, как инвестиционный, налоговый, конъюнктурный и другие.

По мнению некоторых ученых [2], введение системы расчетных коэффициентов в зависимости от качественных характеристик месторождений не дает точного расчета дифференциальной ренты, и внесет различного рода бюрократические проволочки, а также повышает риск серьезных ошибок при дифференциации месторождений и назначении ставок рентных платежей. «Никакое подразделение месторождений на выгодные, невыгодные, удобные, неудобные, первой категории, второй категории, третьей категории – ничего не сработает, если деятельность нефтяной компании и других в финансовом аспекте будет так непрозрачна, как сейчас. Для того, чтобы такой механизм действовал, надо чтобы финансовая сторона нефтяных компаний была прозрачной, чтобы были видны их финансовые потоки». Предполагается, что исчислить дифференциальную горную ренту нельзя, так как для этого не существует научных моделей. Механизм распределения горной ренты должен включать в себя систему налоговых платежей, включающую в себя налог на прибыль, плюс налог на эксплуатацию природных ресурсов или фиксированные платежи за эксплуатацию природных ресурсов и другие компоненты налоговой системы. Отмечается, что необходимо ввести прогрессивный налог на прибыль в рентообразующих отраслях промышленности и компромиссную величину за природные ресурсы, находящиеся в пользовании. Фиксированные платежи в бюджет за недропользование следует взимать в зависимости от объемов запасов в том случае, если право пользования кому-то передано, даже если эти месторождения законсервированы, активно не используются. Дифференциальный доход определяется расположением месторождения, качеством сырья, которое из них добывается, менеджментом и другими факторами. Та часть прибыли, которая определяется данным конкретным природным ресурсом над неким минимальным уровнем и является дифференциальной горной рентой.

С точки зрения Данилова-Данильяна В.И., для того, чтобы механизм взимания природной ренты

действовал, необходимо добиться прозрачности финансовых потоков нефтяных компаний других недропользователей. Дифференциация месторождений не принесет желаемого эффекта в случае, если деятельность добывающих компаний в финансовом аспекте будет непрозрачна. «Если прибыль можно будет выводить через офшоры, не публиковать финансовые отчеты, все остальные способы борьбы за перераспределение природной ренты будут неэффективны... Поэтому необходимо добиться финансовой прозрачности, после чего перестроить налоговую систему таким образом, чтобы денежные потоки шли не только добывающим компаниям, но и государству и обществу. Необходимо найти компромисс между обществом, государством и ресурсоэксплуатирующими компаниями».

Несмотря на различие в рассмотренных методологических подходах, общим среди них является то, что плата за право пользования природными ресурсами должна формироваться исходя из стоимостной экономической оценки природного ресурса (объекта). С общепринятой точки зрения, экономическая оценка природных ресурсов – это денежное выражение ценности естественных благ. Отсутствие природных ресурсов или их плохое качество приводит к увеличению затрат других ресурсов, что еще раз доказывает, что природные ресурсы имеют ценность. На практике в плату за право пользования природными ресурсами входит и дифференциальная рента, то есть стоимостная оценка различий в самих природных ресурсах, которая отражается на эффективности их эксплуатации. Месторождение полезных ископаемых, более благоприятное по горно-геологическим условиям и содержанию полезных компонентов эксплуатируется с большим эффектом, чем месторождение с худшими показателями. Получаемый эффект является свойством природного объекта, не зависит от вклада предприятия и должен быть изъят в пользу собственника этого объекта. Для определения величины горной ренты необходимо произвести сравнение показателей деятельности горного предприятия с объективными экономическими показателями, формирующимися в отрасли, поэтому в основу метода расчета горной ренты может быть положено соотношение индивидуального уровня добычи работы предприятия со среднеотраслевым уровнем работы предприятий.

При помощи показателя замыкающих затрат дифференциальный горный доход можно выразить следующей формулой:

$$\Delta = D_{ин} - D_{зам} \quad (1)$$

где Δ - дифференциальная рента;

$D_{ин}$ – индивидуальный доход недропользователя;

$D_{зам}$ – доход (убыток) на худшем (замыкающем) предприятии, имеющем максимальные (замыкающие) затраты.

Если определять дифференциальную ренту путем сопоставления со среднеотраслевым уровнем, получим следующую формулу:

$$\Delta = D_{ин} - D_{отр} \quad (2)$$

$D_{отр}$ – среднеотраслевой доход, возможный к получению в отрасли.

С нашей точки зрения, в современных рыночных условиях основным критерием измерения величины изъятия общественной доли рентного дохода должна являться сумма вычетов, положенных пред-

принимателю. Такой суммой является предпринимательский доход недропользователя.

Рентные платежи можно определить по формуле:

$$РП = R - D_{п} \quad (3)$$

где РП – рентные платежи;

R – общая сумма ренты;

$D_{п}$ – среднеотраслевой предпринимательский доход.

Общую сумму ренты, производимую на сырьевом объекте, можно выразить следующим образом:

$$R = O_{д} - I_{п} \quad (4)$$

где $O_{д}$ – объем добычи продукции в денежном выражении;

$I_{п}$ – издержки производства.

После подстановки формулы в формулу получим следующее выражение, определяющее последовательность расчета рентных платежей:

$$РП = O_{д} - I_{п} - D_{п} \quad (5)$$

При расчете рентных платежей по формуле (5) нами принято, что общая сумма рентных платежей включает в себя плату за недропользование, включающую все необходимые налоги и экологические платежи.

Сложность дифференцирования и многовариантность условий, определяющих размер горной ренты, требуют относительно большего в сравнении с земельной, финансовой рентой количества учитываемых критериев, которые могут быть разделены на следующие основные группы: геологический потенциал, горно-геологические, географо-экономические, экономические условия жизнедеятельности добывающего объекта и конъюнктурно-рыночные критерии оценки горных месторождений.

Масштаб месторождения (объем его запасов), размер земельного участка, размер ссудного или заемного капитала - основные количественные критерии оценки природно-сырьевого ресурса. Уровень инфляции, периодичность выплаты ренты - условия, характеризующие тесную связь ренты с макроэкономикой.

С нашей точки зрения к важнейшим критериям оценки горной ренты, следует отнести:

- геологический потенциал – геолого-экономическая оценка, учитывающая объем запасов, вид полезного ископаемого, его качественный состав, временной фактор, стадию разработки месторождения;
- горно-геологические условия – объем запасов на месторождении, глубина и доступность залегаемых пластов;
- географические и климатические условия – региональные климатические условия, экология окружающей среды, географические условия – рельеф местности, высота над уровнем моря и другие, удаленность от населенных пунктов, от транспортных магистралей, источников энергоснабжения;
- экономические условия – уровень рентабельности месторождения, наличие (отсутствие) инфраструктуры, наличие квалифицированных трудовых ресурсов, величина необходимых затрат на разведку, освоение и разработку на начальных стадиях добычи, динамика цен на необходимые материальные ресурсы и основные средства, имеющи-

еся риски и степень вероятности доходности предприятия;

- конъюктурно-рыночные факторы - ценовой фактор, то есть цены реализации продукта на мировом рынке, банковская процентная ставка, конъюнктура рынка на данный товар, то есть величина его спроса и предложения на внутреннем и внешнем рынках.

Большое количество условий дифференцирования горной ренты обуславливает сложность количественной оценки влияния каждого фактора на величину горной ренты, многовариантность решения этой задачи не позволяет составлять адекватные реальным условиям разработки месторождений экономико-математические модели расчета горной ренты. Поэтому практически невозможно рассчитать величину горной ренты как разность экономических показателей работы конкретного горного предприятия и горного предприятия, работающего, согласного численным факторам, в наихудших условиях [3]. Тем не менее, на наш взгляд, большее количество и широта аспектов, учитываемых критериев при определении экономической оценки месторождения связано, кроме определения адекватной величины природной ренты, с необходимостью принятия решения путем этой оценки о том, насколько данный объект (источник природного ресурса) отвечает или не отвечает интересам государства и недропользователя. Определение экономической оценки месторождения при его рентабельном характере может означать завершение этапа разведки и переход к этапу освоения и эксплуатации путем предоставления месторождения в недропользование. К другим целям применения рентной оценки недровых ресурсов можно отнести необходимость рационального использования и охраны недровых ресурсов, стимулирование воспроизводства минерально-сырьевой базы страны, учет влияния природного фактора на повышение эффективности общественного производства.

С учетом тенденций сегодняшнего дня, современная рентная оценка месторождений полезных ископаемых, кроме замыкающих затрат как фактора дифференциации источников добываемых ресурсов, должна учитывать ряд конъюктурно-рыночных факторов, в первую очередь ценовой фактор, то есть цены реализации продукта на мировом рынке, банковскую процентную ставку, конъюнктуру рынка на данный товар, то есть величину его спроса и предложения на внутреннем и внешнем рынках. Объективная и адекватная оценка рентного потенциала нашей экономики потребует детальных расчетов с использованием информации по конкретным месторождениям различных полезных ископаемых.

Мы считаем, что выполнение экономической оценки недровых ресурсов должно осуществляться с учетом следующих принципов, являющихся основными условиями определения экономической оценки:

- принцип оптимизации экономической оценки недрового объекта предполагает выбор такого варианта использования объекта и недровых ресурсов, входящих в состав объекта, при котором они могут быть использованы с максимальным социально-эколого-экономическим эффектом;
- принцип учета ценового фактора предусматривает приведение экономической оценки

к современной оценке сырьевого ресурса на момент его оценки;

- принцип воспроизводства недровых ресурсов означает, что экономическая оценка недрового ресурса должна учитывать необходимость компенсации обществу ресурсов, исчезающих в процессе эксплуатации недр, то есть фактор воспроизводства минерально-сырьевой базы в экономическом или физическом отношении;
- принцип комплексного использования минерального сырья предусматривает при производстве оценки учет всех элементов, входящих в состав ресурса;
- принцип экологии и охраны окружающей среды предполагает сбалансированный учет сохранения условий жизнедеятельности общества и обеспечение его прав на здоровую окружающую среду;
- принцип учета экономической оценки в стоимости национального богатства означает, что при проведении экономической оценки отдельно взятого сырьевого ресурса его следует рассматривать как составную часть всего богатства страны.

Добыча сырьевых ресурсов обусловлена успешным проведением разведки, а экономическая эффективность разработки – динамикой изменений экономических условий. Экономическая оценка должна быть скорректирована на геолого-экономические условия добычи на месторождениях сырьевых ресурсов. Только в случае, если государство и добывающие компании обладают достоверной информацией относительно имеющихся запасов, всей совокупности условий добычи, то есть полной экономической оценки, можно определить более точную величину природной недровой ренты. Объективная и адекватная оценка рентного потенциала экономики требует детальных расчетов с использованием сведений по конкретным месторождениям различных видов недровых ресурсов. Объективное определение величины горной ренты требует проведения сравнительного анализа результативных индивидуальных экономических показателей деятельности горного предприятия с объективными общеэкономическими показателями, как на внутриотраслевом уровне, так и на макроэкономическом уровне независимо от вида добываемого сырья и отраслевой принадлежности, формирующимися по рыночным законам (например, средняя величина процента по кредитам банков прямым заемщикам). С учетом тенденций сегодняшнего дня, современная рентная оценка месторождений полезных ископаемых, кроме замыкающих затрат как фактора дифференциации источников добываемых ресурсов, должна учитывать ряд конъюктурно-рыночных факторов, в первую очередь, ценовой фактор, то есть цены реализации продукта на мировом рынке, банковскую процентную ставку, конъюнктуру рынка на данный товар, или величину его спроса и предложения на внутреннем и внешнем рынках.

С учетом указанных факторов нами предлагается определять чистую современную оценку стоимости добывающего месторождения:

$$C_0 = [(C - I_n) \cdot P \cdot (1 - D_n)] / (1+r), \quad (6)$$

где C – средневзвешенная цена сырьевого ресурса на мировом рынке;

P – сырьевой потенциал месторождения в натуральном измерении, рассчитываемый по формуле:

$$P = P_6 \cdot \sum_{kd} \quad (7)$$

где P_6 – базовые разведанные запасы месторождения полезных ископаемых;
 \sum_{kd} – суммарный коэффициент дифференциации.

В предлагаемой формуле нами введен коэффициент дифференциации (kd), учитывающий ряд отличающихся горно-геологических факторов на каждом месторождении, включая все вышеуказанные нами принципы и критерии оценки, как например, фактор воспроизводства и комплексности добываемого ресурса.

Для определения экономической оценки природного ресурса существуют следующие основные концепции экономической оценки – первая, основанная на «затратном» подходе, когда величина оценки природных ресурсов связывается с общественно необходимыми затратами на их выявление, освоение и воспроизводство и вторая концепция, основанная на «результативном» подходе определения цены природных ресурсов, когда рента определяется как экономический эффект от использования природных ресурсов, что в конечном итоге, является признанием ренты как основы экономической оценки.

Среди имеющихся подходов к определению ценности природных ресурсов, кроме отмеченных выше «результативного» (рентного) и «затратного» подходов, выделяют подходы, базирующиеся на прибыли недропользователя, рыночной оценке не-

дрового ресурса, альтернативной стоимости, общей экономической ценности (стоимости), на сравнении технико-экономических показателей и другие. Наиболее правильную денежную оценку природных ресурсов дает методика, базирующаяся на концепции горной ренты, возникающей в результате приложения общественного труда к ограниченным природным ресурсам разного качества и местоположения. Рента определяется разностью между ценностью продукции, получаемой при эксплуатации данного ресурса и затратами на ее производство при использовании этого природного ресурса. При определении оценки рентным методом необходимо из суммарного эффекта, получаемого в результате производства продукции, вычесть предпринимательский доход недропользователя, создаваемый трудом и капиталом, соответствующий нормативному доходу.

На наш взгляд, рентная оценка месторождения недрового ресурса является наиболее верным способом определения величины горной ренты. Рентная оценка является объективной характеристикой реального природного объекта - источника ценности запасов, содержащихся в нем, и реализуемой на месторождении системы разработки. В основу методики определения горной ренты как базы рентного налогообложения недропользователей должен быть положен подход к взиманию с недропользователя единого рентного платежа, рассчитываемого не с единицы массы или объема добытых ресурсов, а с предоставленного в пользование государством минерально-сырьевого потенциала ресурса, меняющегося во времени, что является рентной оценкой месторождения полезных ископаемых.

Список литературы:

1. Душин А.В., Игнатьева М.Н. Экономическая оценка минеральных ресурсов: новый подход в условиях Северного региона – «Известия вузов. Горный журнал», № 1, 2005. С. 35-42.
2. Данилов-Данильян В.И. Природная рента и управление использованием природных ресурсов – экспертный журнал «Открытая экономика» - www.ores.ru.
3. Разовский Ю. Горная рента – М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. - 221 с.

Резюме:

Табиғи рентаны реинвестициялау арқылы Қазақстан Республикасының минералды-шикізат кешен өндірісінің тиімділігінің жоғарлатыуы қарастырылады. Ренталық кірістерді ұлғайтып және оларды мемлекеттің экономикасын дамыту мақсатымен қажеттілігіне негізделген.

Рассматриваются пути повышения эффективности производства в минерально-сырьевом комплексе Республики Казахстан при помощи реинвестирования части взимаемой природной ренты. Обосновываются способы увеличения рентных доходов и их использования в развитии экономики страны.

The ways of growth of a production efficiency in a mineral-raw complex of Republic Kazakhstan by means of reinvesting are offered a part of the raised natural rent. Methods of increase in investment incomes with the purpose of their uses in development of a national economy is proved.

Данные об авторе:

Жумалиева Айгуль Кудайбергеновна - директор административно-финансового департамента Казахстанского контрактного агентства.

Методика разработки и внедрения основного бюджета

Г. Куанышева
TOO Atrio Farm

Бюджет не имеет стандартизированной формы, поскольку этот документ является основным инструментом контроля в системе именно управленческого учета и предназначен исключительно для внутреннего пользования, являясь коммерческой тайной. Как нам известно, данные управленческого учета используются исключительно различными уровнями руководства организации с целью осуществления планирования, контроля и регулирования деятельности и построение системы управленческого учета не регламентируется какими-либо нормативными актами, а определяется потребностями руководства, спецификой работы каждой организации, ее особенностями, масштабами деятельности, отраслевой принадлежностью, текущими и перспективными целями функционирования. На наш взгляд, руководство каждой организации должно само определить, какая информация и в каком аналитическом разрезе необходима для управления, способы ее получения и периодичность представления. Также следует определить, необходимо ли введение бюджетирования, а если такая необходимость существует - нужна ли полномасштабная система или же достаточно ограничиться несколькими наиболее важными для специфических условий деятельности организации видами бюджетов.

Структура основного бюджета и степень детализации его составляющих определяется особенностями производственного процесса (в том числе видом продукции или услуг, методами производства и маркетинга), организационной структуры, организации системы бухгалтерского учета, производственного и финансового контроля; информационными потребностями руководства; размерами организации; тем, что является предметом бюджета; квалификацией руководства и разработчиков. Пожа-

луй, одним из основных факторов является масштаб деятельности.

Естественно, единого порядка разработки и формы представления бюджетов просто не может существовать. Тем не менее, можно выделить четыре основных этапа составления основного бюджета.

Основной бюджет организации состоит из следующих бюджетов первого уровня - операционного и финансового.

Операционный бюджет сосредотачивается на моделировании будущих доходов и расходов от текущих операций за бюджетный период. Следовательно, объектом рассмотрения операционного бюджета, является финансовый цикл организации.

В экономической литературе финансовый бюджет определяют как «бюджет движения денежных средств» или «денежный бюджет». Это, на наш взгляд, не совсем корректно, так как целью составления финансового бюджета является не только планирование денежных поступлений и расходов организации, но и, шире, всех активов и обязательств как основных факторов, определяющих платежеспособность организации; обновление и выбытие долгосрочных активов (основных средств, нематериальных активов, долгосрочных финансовых инвестиций), что составляет основу инвестиционного цикла.

«Выходными» результатами бюджетного процесса являются плановые формы сводной финансовой отчетности:

- отчет о прибылях и убытках - «выходная» форма операционного бюджета;
- отчет о движении денежных средств - «выходная» форма финансового бюджета;
- баланс - интегральная «выходная» форма, объединяющая результаты двух основных бюджетов, составляющих основной бюджет организации.

Операционный бюджет состоит из ряда бюджетов (или подбюджетов) второго уровня: бюджета реализации; бюджета производства; бюджета запасов готовой продукции (товарных остатков); бюджета постоянных (расходы периода) расходов; бюджета закупок.

В свою очередь, некоторые бюджеты второго уровня складываются из бюджетов третьего уровня, бюджеты третьего уровня могут распадаться на бюджеты четвертого уровня и т.д., в зависимости от масштабов и многообразия хозяйственных операций компании. Например, бюджет производственных затрат является бюджетом 3-го уровня и включается в бюджет производства, а бюджет прямых материальных затрат - бюджетом 4-го уровня, входящим в состав бюджета производственных затрат. Таким образом, для основного бюджета организации характерна многоступенчатая, иерархическая структура, которая приведена в виде схемы (рисунок 1).

На первом этапе вырабатываются и доводятся высшим руководством до сотрудников общие краткосрочные цели организации, выработанные на основе

стратегических целей, а также устанавливаются рамки экономических и других показателей относительно продукции, персонала и средств производства. Наиболее важным вопросом здесь является прогноз объемов реализации, могут устанавливаться такие задачи, как доля рынка, структура выпуска продукции, уровень прибыли, эффективность управления, формы и размер заработной платы, диверсификация и риск и пр. Кроме того, руководство устанавливает приоритеты на целевой период, базовые правила, исходные предположения, касающиеся факторов внешней среды. Отметим, что в некоторых отечественных публикациях встречается позиция преувеличения роли бюджетирования в системе управленческой деятельности. Так, в работе В.Е. Хруцкого и его соавторов [1, с. 37] при описании последовательности этапов внедрения и реализации системы стратегического управления предлагается реализация этапа разработки стратегии и стратегического плана на основе анализа бюджетов уже после внедрения в работу служб финансового управления модели бюджетирования. С нашей точки зрения, данная позиция является весьма спорной, так как даже исторически первый для организации бюджет должен базироваться не на автоматическом переносе прошлых тенденций и состояния экономических явлений на плановый период, а на процессе целеполагания, в лучшем варианте - это бюджетирование на нулевой основе (на базе намеченных стратегических и тактических целей, задач и способов их достижения), как минимум же должна быть обеспечена корректировка показателей и тенденций прошлых периодов с учетом поставленных целей и предполагаемых изменений условий деятельности. Если перед бюджетным планированием не ставится задача достижения определенных целей, неизбежно встает вопрос о самой целесообразности использования бюджетов и бюджетного контроля.

Рисунок 1

Иерархическая структура общего бюджета организации



* Рисунок составлен автором

На следующем этапе отделами и подразделениями организации осуществляется подготовка операционных бюджетов. На третьем - после анализа подготовленных бюджетов вышестоящим руководством, отделы корректируют свои бюджеты на основе сделанных замечаний. Последний этап включает консолидацию отдельных бюджетов в общий, где содержится прогноз постатейного расхода ресурсов и использования фондов.

Одобрение бюджета руководством означает установление определенных рамок на деятельность подразделений и всей организации в целом. В дальнейшем оперативные решения принимаются децентрализованно (на уровне подразделений), если они не выходят за бюджетные рамки. Осуществление расхода ресурсов сверх бюджетных показателей требует особого согласования с вышестоящим руководством. Таким образом, посредством бюджета руководство делегирует подразделениям задачи, и, следовательно, ответственность за их выполнение. Если же бюджеты на уровне подразделений не разрабатываются, руководство вряд ли пойдет на децентрализацию процесса принятия оперативных решений, а значит будет перегружено множеством текущих мелких проблем, которые вполне могли быть решены на среднем и низшем уровнях менеджмента.

Календарная периодизация этапов составления бюджета зависит от установления бюджетного периода. В большинстве западных фирм составляется годовой бюджет с разбивкой по кварталам или месяцам. Возможна также разбивка по тринадцати четырехнедельным периодам, что также встречается в западной практике. Четырехнедельные бюджеты предпочтительнее месячных в том плане, что позволяют избежать различий в количестве дней разных месяцев.

В части опыта отечественных организаций, использующих в практической деятельности планирование некоторых финансовых показателей, можно привести результаты проведенного опроса ряда фирм мебельной промышленности г.Алматы (таблица 1).

Таблица 1

Результаты опроса фирм мебельной промышленности об используемом периоде планирования

Период планирования	% фирм, использующих данный период из числа применяющих планирование
Год	10,26
Год с поквартальной разбивкой	28,21
Год поквартально плюс предстоящий месяц	7,69
Год с помесечной разбивкой	25,64
Полугодие с помесечной разбивкой	2,56
Квартал	7,69
Квартал помесечно	7,69
Месяц	10,26
ИТОГО	100,00

* Таблица составлена автором по результатам опроса.

В соответствии с данными таблицы большая часть опрошенных фирм составляет планы на год с поквартальной (28,21%) и помесечной разбивкой (25,64%). Еще 7,69% фирм составляют планы на год с разбивкой по кварталам

плюс ежемесячно на следующий месяц. Существенен также процент фирм, составляющих планы в целом на весь год без конкретизации по подпериодам (10,26%), что, по нашему мнению, существенно снижает эффективность процесса планирования.

Высок удельный вес фирм, составляющих планы лишь на краткосрочную перспективу: на предстоящий квартал без разбивки по подпериодам - 7,69%, на квартал с помесечной разбивкой - 7,69% и на предстоящий месяц - 10,26%. Наименее популярен период планиро-

вания полугодие с помесечной разбивкой - 2,56%. При чем ни одна из фирм не составляет планы на полугодие без разбивки по подпериодам. Таким образом, практика подтверждает возможность использования в качестве планового (в том числе и бюджетного) периода горизонта протяженностью в год с делением по подпериодам (кварталам либо, что более желательно, месяцам).

На основе западного опыта для отечественных организаций, избравших в качестве бюджетного периода календарный год (с любой внутригодовой разбивкой), можно предложить следующую схему формирования бюджета на будущий год. Подготовку к его составлению необходимо начинать уже в первой половине текущего года, когда осуществляется сбор данных, которые в дальнейшем будут использованы при планировании. При этом если бюджетирование уже внедрено, обращается внимание на исполнение текущего бюджета. В конце первого полугодия руководство должно сформулировать цели, которые организация должна будет достичь в следующем году и довести их до соответствующих должностных лиц. Далее до ноября месяца осуществляется подготовка и обсуждение операционных бюджетов, консолидируемых затем в сводный бюджет организации. В декабре высшее руководство организации рассматривает и принимает бюджет на следующий финансовый год (рисунок 2).

Однако, по нашему мнению, для отечественных организаций в современных условиях является наиболее целесообразным и должен представлять большой интерес процесс составления скользящих (непрерывных) бюджетов. Годовой бюджет при этом составляется по месяцам на первый квартал и, например, по кварталам на оставшийся период. В первом квартале с учетом изменившихся условий осуществляется корректировка бюджетов на последующие три квартала и помесечно разбивается бюджет на следующий квартал, чем обеспечивается непрерывное планирование.

Может также быть разработан бюджет на первый квартал следующего года, соответственно во втором квартале отчетного года составляются бюджеты на аналогичный период будущего года и т. д. Такой по-

рядок упрощает процесс планирования, снижая его трудоемкость, позволяя в то же время проводить сравнение фактически достигнутых результатов с более реалистичными плановыми данными. Такой скользящий процесс составления бюджетов, если не гарантирует, то, по крайней мере, способствует тому, что разработка бюджета не станет одноразовым событием, а будет осуществляться непрерывно, войдя в практику управления, и руководство будет постоянно планировать будущие операции, корректируя свои действия для достижения не сиюминутной выгоды, а намеченных перспективных результатов. При этом в качестве ориентира постоянно имеется бюджет на предстоящие четыре квартала, а не на оставшийся до истечения года срок, далее которого до принятия нового бюджета на календарный год – неопределенность.

Рисунок 2

Утверждение бюджета организации



* Рисунок составлен автором.

Использованная литература:

1. Хруцкий В.Е., Сизонова Т.В., Гамаюнов В.В. Внутрифирменное бюджетирование. Настольная книга по постановке финансового планирования. М.: Финансы и статистика, 2004.
2. Дуйсеев Е.К. Шаг 9. Система бюджетирования //ББ - Управленческий учет, №8, август 2005, Издательский дом БИКО, 2-3 с.
3. Маслеченко Ю.С., Тронин Ю.Н. Практика бюджетирования на предприятиях России, М.: Издательская группа «БДЦ-пресс», 2004, 400 с.
4. Ухватов Д. Постановка управленческого учета и бюджетирования на промышленном предприятии: успехи и подводные камни //Neumark Review, май-июнь, 2003. – 4 с.
5. Васильева Е.И. Бюджетное управление /ББ - Управленческий учет, №5(29), май 2006, Издательский дом БИКО, 13-27 с.

Резюме:

Мақалада батыс тәжірибесінің негізінде, бюджеттік кезең ретінде календарлық жылды белгілеген отандық кәсіпорындарға негізгі бюджетті әзірлеу және ендіру кезеңдері ұсынылған.

На основе западного опыта для отечественных организаций, избравших в качестве бюджетного периода календарный год, в статье предлагаются этапы разработки и внедрения основного бюджета.

To base on western experience for the local companies, which chose a calendar year in the capacity of budget period, the stages of main budget working out and introduction are suggested in article.

Данные об авторе:

Куанышева Гульнар Муратовна - главный бухгалтер ТОО Atrio Farm, соискатель.

Салық бұзушылықтар мен оларды анықтау жолдары

Ф.Сейдахметова, Б.Кунисова

Л.Гумилев ат. Еуразия Ұлттық университет

Қазақстандық субъектілердің бүгінгі күнгі салық кодексінің енгізілуі және қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары мен ұлттық стандарттары талаптарына сай жұмыс істеуі салықтарды төлеуден жалтару қылмысын зерттеу әдістемесін жетілдіру тәсілдерін одан әрі іздеуді өзектіетеді.

Ғалымдар мен тәжірибелік қызметкерлер күшімен бухгалтерлік есептегі құқық бұзушылықтарды анықтаудың көптеген әдістері қалыптасуда. Алайда жарияланған еңбектердегі ұсыныстар көп жағдайда құжаттармен жұмыс жасау жағын ғана қарастырады.

Бірақ, осы қызметтің экономикалық кеңістігін нарықтық қатынастарға сай қарастырушы болып көптеген органдардың қатысатындығы және де солардың ішінде прокуратура, қаржы полициясы, аудиторлар және т.б. екені бәрімізге белгілі. Сондықтан осы аталған ұйымдардың әрқайсысы өз кезегінде кездесетін бұрмалаушылықтарды анықтау тәсілдерін білуге мүдделі. Салықтық қылмыс пен осы жағдайда туындайтын мәселелер қылмыстық істі қозғау, жоспар жасау, белгілі бір зерттеудің стратегиясын анықтау кезінде үлкен қиыншылықтың бар екенін көрсетеді.

Осыған байланысты бүгінгі күні салықтық қылмыстарды зерттеу әдісі әрі қарай жетілдіруді қажет етеді. Бұл мәселені зерттеушілердің пікіріне сүйенсек, қылмыстың себебін, біріншіден, экономикалық қатынастардан, олардың қарама-қайшылығынан, теңдестірілмеген шаруашылық механизмінен және экономикалық жоспарлаудың кемшіліктері мен қатынастарды үйлестіру жүйесінен іздеу керек.

Салық төлеуден жалтаруы бойынша ашылған істер, құқық бұзушылықтарды зерттеу кезінде пайда болатын тергеу тәжірибесін талдауы үлкен қиыншылықтардың барлығын көрсетеді. Мұнда сарапшы-талдаушылар салық заңдылықтарының көлемді, әрі жиі өзгеретіндігіне байланысты терең білімдерінің жоқтығымен, қаржы полициясы мен салық органдарының арасындағы байланыстың әлсіздігімен түсіндіріледі.

Салықтық қылмыстарды зерттеулерін жүргізуге қажет тәжірибе мен оқулықтардың және осыған сай әдістемелік ұсыныстары бар өзге де әдебиеттердің жоқтығы тағы да бір себеп көзі болып табылады.

Соған байланысты қылмыстарды зерттеу барысында бұрмалаушылықты ашудың ұсынылған тәсілдерін талдау салық төлеуден жалтаруды анықтау әдістерін жүйелендіру қажеттігін туындатады.

Салық төлеуден жалтару әдістерінің көптүрлілігін есепке ала отырып, талдау жүргізу үшін оларды топтастыру қажет. Жалпы айтқанда

салықтық қылмыс жалпы қылмыстардан ерекшеленетіні белгілі. Сол себепті салықтық қылмыстардың көрінетін сипатына келесілерді жатқызуға болады: нақты шаруашылық қызметтің құжаттарда көрсетілуіне толығымен сәйкес келмеу; бухгалтерлік құжаттардағы жазбалардың сәйкес келмеуі: бірінші реттік – есептік, есептіліктік; құжаттардағы материалдық әдейі жасаушылық (қосымша жазу, түзету, өзгерту, беттерді алмастыру, т.б.); бухгалтерлік құжаттарды жою; келеңсіз жағдайларды (өрт, су тасқыны) арнайы жасау, банкроттылық және ұрлау.

Басқа қылмыс түрлерімен бірге бухгалтерлік есеп ережелерін бұзудың ең көп көлемі келесі қылмыс түрлерін қамтиды [1,40-б]:

- а) берілген біреудің мүлкін өзіне алу немесе шығындау;
- б) алаяқтық;
- в) қызмет бабын асыра қолдану;
- г) міндеттеріне жауапкершіліксіз қарау;
- д) ұйымдастырылған қылмыстық топты (қылмыстық ұйым) құру және басқару, қылмыстық қоғамға қатысу;
- е) уәкілетті қызмет бабын асыра қолдану;
- ж) қылмыстық әдейі жасау;
- з) жалған құжаттар, мөрлер, мөр табандар, бланктер, мемлекеттік сыйлықтарды жасау және т.б.

Бухгалтерлік есеп ережелерін бұзу құрылымы сипаты және жағдайын талдау барысында ҚР Қаржы министрлігінің 1998-2005 жылдар аралығында қаржылық бақылау Комитетінің ревизиялары мен тексерудің нақты материалдарын зерттеу мен талдау жасалды (1-кесте).

1- кесте

1998-2005 жылдар аралығында ҚР Қаржы Министрлігі Салық Комитетінің мемлекеттік табыстар бөлімінің тексерістері мен ревизиясының материалдарын талдау

Жылдар	Жалпы тексерілген заңды тұлғалар саны	Бухгалтерлік есеп ережелерін бұзу	Жалпы кемшілік (мың тг.)	Бухгалтерлік есеп ережелерін бұзумен байла-нысты кемшілік (мың тг.)
1998	12 926	7876	5 053 892	3 790 419
1999	11 969	6564	4 212 005	3 264 004
2000	11 177	5298	9 441 113	7 280 835
2001	10 050	5312	8 842 410	7 111 808
2002	7076	3843	3 559 152	2 633 772
2003	5658	3073	11 745 500	8 691 668
2004	6078	3708	12 446 100	9 210 112
2005	6536	3987	32 163 200	23 800 763

Ескерту - Кесте мәліметтері қайнар көзден алынған [2].

Келтірілген кестеден көрінгендей, біріншіден, соңғы 8 жыл ішінде тексерілген заңды тұлғалардың саны 12926 дан 6536-ға дейін азайған. Екіншіден, біз үшін өте маңызды, жалпы құқық бұзушылықтар ішінен тексерілген заңды тұлғалардың жалпы массасынан бухгалтерлік есеп ережелерін бұзумен байланысты бұрмалаулар жылдан жылға азаюда (1998 жылы 7876 болса, 2005 жылы 3987 құраған).

Салықтық қылмысқа қатысы бар тұлғалар көп жағдайларда бірінші ретті ақпарат көзі болып табылады, әдетте оларға контрагенттер, көмекшілер, шикізат және материалдар жіберушілер және тұтынушылар жатады. Бұл жасалған салықтық қылмыстар немесе салықтық қылмыстарды дайындау туралы бастапқы ақпараттар тек жедел түрде алына алады.

Аталып отырған тұлғалардан алынған ақпараттар кәсіпорындардың салықтық заңнаманы жүзеге асыруы бойынша тексерісті жүргізуге негіз болады. Сонымен қатар салықтық қылмыс туралы ақпараттар көзіне ревизиялық комиссиялардың мүшелерінің, аудиторлық, ревизиялық тексерістердің нәтижелерін жатқызуға болады. Бірақ көп жағдайда салықтық қылмыс туралы бастапқы ақпараттарды салық инспекторларынан, жинақтаушы зейнетақы қорларынан, әлеуметтік сақтандыру қорларынан алынған ақпарат арқылы алуға болады.

ҚР Қаржы министрлігі салық комитеті мен бұрынғы ҚР мемлекеттік табыстар министрлігінің мәліметтерін зерттеу негізінде алынған бухгалтерлік есептің ережелерінің бұзылу жағдайының жалпы сипаты 2-кестеде берілген.

2 кесте

1998–2005 жылдар аралығында ҚР Қаржы Министрлігінің қаржылық бақылау және мемлекеттік сатып алу Комитетінің тексерісі мен ревизиясы нәтижесінің материалдарын талдау

Жылдар	Тексерілген заңды тұлғалар саны	Қосымша есептелген салық сомалары (млрд. теңге)	Соның ішінде бухгалтерлік есепті бұзумен байланысты (млрд. теңге)
1998	20293	30.4	22.8
1999	18966	39.6	30.7
2000	17718	34.5	23.1
2001	16559	29.4	23.8
2002	13801	35.7	26.8
2003	9921	50.5	37.9
2004	65933	208.4	156.3
2005	72997	109.9	82.4

Статистикалық мәліметтер негізінде жасалған[3].

Басқаша айтқанда, тексерілетен объектілердің санының азаюына қарамастан бухгалтерлік есеп ережелерін бұзумен байланысты қосымша есептелген сома 1998 жылы 22,8 млрд. теңге болса, 2005 жылы 82,4 теңгені құрады.

Жалпыға белгілі, мұндай тексерістер салық инспекторлары және қызметкерлерінің қатысуымен жүргізіледі. Бастапқы ақпараттарды тексеруге екі тұрпатты жағдай тән: бастапқы ақпарат жариясыз алынған; бастапқы ақпарат ашық және ресми көздерден келген (салықтық инспекция, мемлекеттік бюджеттік емес қорлар

құжаттары, аудиторлық қызмет қорытындылары, тексеру комиссиясының актілері, бұқаралық ақпарат құралдарының мәліметтері).

Бірінші жағдайда жабық тексеріс жүргізіледі: тауарлы-материалдық құндылықтар, шикізат, өнімнің қозғалысы және өткізуге жариясыз түрде бақылау, құжат айналымда зерттеу, бөлмелерді, көліктерді қарау, бұрынғы және қазіргі қызметкерлермен сөйлесу.

Ресми көздерден ақпаратты алу кезінде тексеріс үйлестірілген сипатта болады. Жариялы түрде ақпарат алынбаса, салық полициясы қызметкерлері жариясыз түрде алуға тырысады. Қарастырылып отырған қылмыстар бойынша жариялы қызметтерге ревизиялар, салықтық инспекция тапсырмасы бойынша аудиторлық тексерістер, салықтық инспекция сұрауларымен тексерістер жатады. Көбіне тексеріс актілеріне басшылар немесе жеке тұлғалардың келіспеушіліктері, ондай болмаған жағдайда бұл тұлғалардың түсіндірмелері тігіледі.

Егер салықтық қылмыс фактісі туралы ақпарат салық органына түссе, онда салық полициясының бөлімшелеріне Салықтық заңнаманы бұзу туралы материалдарды беру бұйрығына сәйкес салық төлеуден жалтару туралы материалдар келесі құжаттардан тұруы тиіс:

- салықтық заңнаманың орындалуын тексеретін салықтық тексеріс актісі және ол бойынша салықтық инспекция басшысының немесе орынбасарының шешімі;
- салық төлеуден жалтаруды куәландыратын бухгалтерлік құжаттардың, декларациялардың түпнұсқасы салық инспекциясының уәкілетті тұлғасының оларды алу туралы бұйрығымен сәйкес хаттама;
- салық төлеушіге құжаттық тексеріс актісіне келіспеу туралы жазбаша түрде қарсы шығуы туралы түсіндірме құжаттар;
- кәсіпорынның немесе ұйымның басқарушы тұлғаларының (жеке тұлғалардың) салықтық заңнаманы бұзуды табу фактілері (тексеріс актісі бойынша жазбаша түрде келіспеушілік болмаған жағдайда) түсіндірмесі, ал егер салық төлеуші түсіндірмеден бас тартса сәйкес акт;
- тексерілетін кезеңде салық төлеушінің қаржы-шаруашылық қызметіне жауап беретін қызметкерді бекіту бұйрығының көшірмесі;
- салық төлеуші салық органына табыс туралы декларацияны ұсыну мерзімі, тәртібі көрсетілген анықтамалар және басқа да құжаттар; салық төлеушінің декларацияға жалған ақпараттарды жазғаны туралы қорытынды жасауға болатын өзге де құжаттар мен есептеулер;

Мемлекеттік қорларға салық төлеуден бас тарту фактілері бойынша істерді талдау эксперттерге үлкен қиыншылыққа әкелетіндігін көрсетеді. Олар мұндай салық құқық бұзушылықтарын ашу кезінде статистикалық, салыстыру, факторлық талдау, абсолютті айырмалар, динамикалық қатарлар әдістері менбасқа да тәсілдерін қолданады. Аталған әдістердің арасында тергеу тәжірибесін зерттеу нәтижесінде жасалған қылмыстар мен механизмдерді, қылмыстарды криминалистикалық сыныптау жүйесі туралы ұсыныстар, зерттеудің бастапқы және кейінгі кезеңдерін ұйымдастыру және де зерттеуді тиімді жүргізу мақсатында ғылыми құралдар мен тактикалық әдіснамаларды қолдану қажет.

Аталғанға орай тергеу бөлімдерде тәжірибесін жинау және зерттеумен айналысатын әдістемеші қызметін енгізу қажет. Ол келесі бағыттар бойынша материалдарды жүйелендіруі, талдауы және жинақтауы жұмыстарын атқару керек:

1. Салықтық қылмыстарды жасау және жасыру әдістерін білу. Қылмыстарды іске асыру және жасыру әдістерін зерттеу ғылыми және де тікелей тәжірибесін зерттеу;
2. Салық төлеуден жалтару немесе төлемеу фактілеріне байланысты қылмыстық істі бастаудың бастапқы мәліметтерінің мазмұнын анықтау;
3. Қолданылатын салықтық қылмыстарды зерттеу мен ашудың құралдары және зерттеу үрдісін ұйымдастыруды білу.

Бұл қызмет нәтижелері тек осы бөлімнің тергеушілеріне ғана емес, ҚР аймақтарының қаржы

полициясының бөлімдеріне де қолдануға тиімді болуы қажет. Мұндай шаралар ірі қалаларда жалпы айтқанда Астана мен Алматы сияқты іскерлік белсенді орталықтарда жүргізілуі тиіс, себебі осы аймақтар салықтық қылмыс деңгейінің жоғарылығымен ерекшеленеді. Осы мәліметтер ақпараттық бюллетендерде, басылымдар, конференциялар, арнайы маманданған әдебиеттерді шығару нысандарында жүргізіледі. Бірақ мұндай тәжірибе тек ғылыми зерттеумен бірге жүргізілген жағдайда талдамалық әдіс-ұсыныстар көздері бола алады.

Қорыта айтқанда, бұзушылықтар тәжірибесін жалпылау және жан-жақты зерттеу түрлі әдістер мен тәсілдерді қолдану заңдылықты бұзуды жоюда және тексерілетін ұйымдардың қызметіндегі салықты төлемеумен байланысты бұзушылықтарды бақылаудың тиімділігін арттыруға ықпал етеді.

Қолданылған әдебиеттер:

1. Қалағанов Б. Проблемы предупреждения бухгалтерской преступности: Учебное пособие.- Алматы: Арда, 2006-184 с.
2. 1998-2005 жылдар аралығында ҚР Қаржы Министрлігі Салық Комитетінің мемлекеттік табыстар бөлімінің тексерістері мен ревизиясының материалдары.
3. 1998-2005 жылдар аралығында ҚР Қаржы Министрлігінің қаржылық бақылау және мемлекеттік сатып алу Комитетінің тексерісі мен ревизиясы нәтижесінің материалдары.

Резюме:

В данной статье представлена информация о способах выявления налоговых нарушений в Республике Казахстан. Авторами освещены основные виды налоговых нарушений которые широко встречаются в деятельности организаций. Приведены статистические материалы по результатам проверок организованных Министерством государственных доходов и Налогового Комитета Министерства финансов РК за период с 1998 по 2005 гг

Here is information about how to know tax interrupting in Republic. Author show main kinds of tax interrupts that coming in deal of organizations. There are statistic information's by results checking works of ministry of government incomes and tax comity ministry of finance RK.since by 1998 for 2005 years.

Авторлар туралы:

Сейдахметова Ф.С. – Л. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің кафедра меңгерушісі, э.ғ.д., профессор.

Қунисова Б.И. – Л. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университетінің ізденушісі.

Организация учета запасов

А.Конысбаева
 КазЭУ им. Т. Рыскулова

Формирование отчетной и учетной информации о запасах в настоящее время определяется в отечественной практике учета по НСФО №2 [1]. Критерии классификации запасов могут быть следующими: по способу приобретения, по экономической сущности, по варианту использования в хозяйственном обороте, по периодичности потребления, по сроку хранения и использования и т.п. На практике классификация запасов может быть существенно усложнена в зависимости от технологических особенностей организации и принятой учетной политики.

Определение запасов имеет существенные различия применительно к национальным учетным школам, что нашло отражение в национальных стандартах бухгалтерского учета и отчетности. GAAP (USA) определяют запасы как активы, предназначенные для продажи на протяжении одного обычного делового цикла или использования в течение одного производственного цикла. Порядок определения состава запасов, применяемых в различных странах, представлен в таблице 1.

Таблица 1

Классификация запасов в различных странах

Страна	Сырье и материалы	Животные на выращивании и откорме	МБП	Брак в производстве	НЗП	Полуфабрикаты	Готовая продукция	Товары
Казахстан	+				+	+	+	+
Россия	+						+	+
Украина	+	+	+	+	+	+	+	+
Эстония	+				+		+	+
Германия	+				+	+	+	+
Польша	+				+	+	+	+
США	+		+		+	+	+	+

Примечание: Разработана автором на основе источника 6

Национальные стандарты Германии определяют активы, относящиеся к запасам как предметы, предназначенные для краткосрочного использования или продажи. Учетные стандарты Украины дают иное определение запасов - это активы, предназначенные для производства продукции, предоставления услуг или перепродажи в течение короткого промежутка времени [2]

В п.8 МСФО 2 «Запасы» также говорится, что запасы - «Это активы:

- а) предназначенные для продажи в ходе обычной деятельности;
- б) находящиеся в процессе производства для такой продажи; или
- в) находящиеся в виде сырья или материалов, которые будут потребляться в процессе производства или предоставления услуг» [3].

Приступая к анализу запасов и порядку формирования материальных затрат, необходимо учесть, как отмечает Хенни Ван Грюннинг, «воздействие на финансовые показатели решения руководителей по определению затрат в расходы или их капитализации» [2, с. 144].

Исходя из вышеприведенных высказываний запасы могут быть определены как материальные ресурсы, выступающие как разнообразные стоимостные элементы производства. Общим отличительным признаком в данной трактовке материалов является период возмещения стоимости понесенных затрат. Далее, запасы следует подразделять по характеру использования и способам включения в материальные расходы организации.

Я.В. Соколов считает, что учетная практика западных компаний базируется на предположении, что поступление и продажа запасов трактуется как поток стоимостей, а не как поток физических единиц.

Ведя речь об информационном обеспечении управления запасами, можно определить это как одну из целей управленческого учета. При организации управленческого учета большое значение имеет определение особенностей организационной структуры как в целом организации, так и ее отдельных структурных подразделений.

Как отмечает Савенков Д.Л., для целей управления запасами необходимо классифицировать по их положению в потоке создания ценностей и целевому назначению [4, с. 19]. Так, в иллюстрированном глоссарии по «бережливому производству» [5] для описания положения запасов в процессе производства используются такие понятия как сырье и материалы, незавершенное производство и готовая продукция.

И.Н. Иванов и многие другие авторы рассматривая структуру запасов для целей управления, отмечают, что их необходимо подразделять по сферам производства и обращения:

- сфера производства включает в себя такие виды материальных активов как запасы сырья, материалы, топливо, незавершенное производство и расходы будущих периодов;
- сфера обращения включает в себя готовую продукцию и товары для перепродажи [6, с. 185].

Таким образом, запасы могут быть представлены по следующим стадиям кругооборота оборотных средств - на производственной стадии (сфера

производства) и товарной стадии (сфера обращения). Сферу производства можно подразделить по стадиям - стадия складирования запасов, предназначенных для дальнейшего использования для целей управления и производства, и непосредственно стадия производства.

Для обобщения целей и задач финансового и управленческого учета можно предложить единую классификацию запасов (таблица 2).

По данным таблицы 2 закономерен вывод о том, что при определении периметра группы запасов

на основании краткосрочности использования (что соответствует сущности оборотных активов) необходимо осуществлять группировку запасов исходя из поставленных целей управления и информационных запросов.

В результате затраты подразделяются по методике бухгалтерского учета и оценке, по сферам обращения, по экономической сущности и участию в процессе производства и, что особенно актуально, по порядку признания их материальными затратами.

Таблица 2

Сводная классификация запасов

Вид запасов	Классификация запасов	
	По стадиям кругооборота запасов	По факторам, влияющим на оценку запасов
1	2	3
Сырье и основные материалы		
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия		
Вспомогательные материалы (тара и тарные материалы, топливо ит.п.)	Сфера производства - стадия складирования (хранения запасов)	По фактической себестоимости
Инвентарь и хозяйственные принадлежности		
Специальная оснастка (спец. инструменты, приспособления оборудования)	Сфера производства - стадия складирования или стадия непосредственно производства	По фактической себестоимости
Полуфабрикаты собственного производства	Сфера производства или сфера обращения	
Незавершенное производство	Сфера производства	
Готовая продукция		Как совокупность материальных затрат, признанных в соответствии с учетной политикой
Товары отгруженные		
Товары	Сфера обращения	По цене приобретения или продажи

Примечание: разработана автором на источниках 5, 6

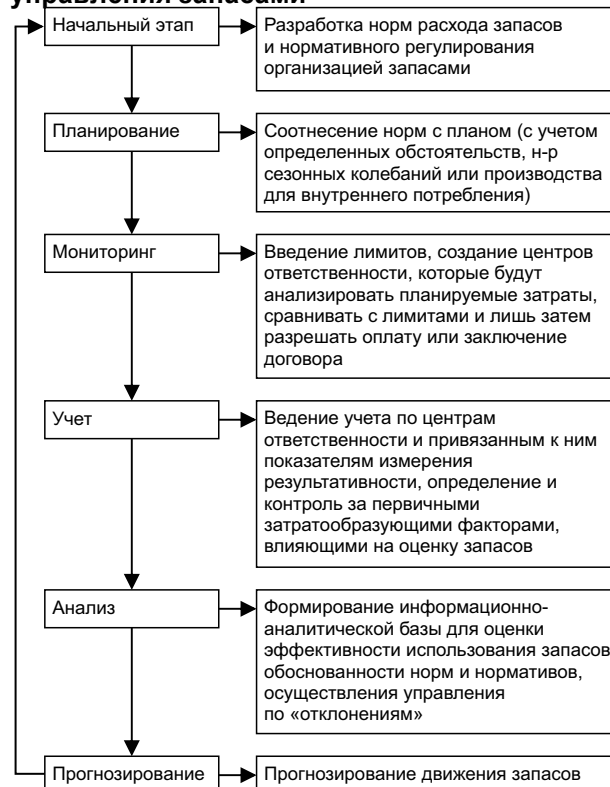
Так, к примеру, материалы являются по сути основным элементом материальных затрат, а готовая продукция выступает в роли носителя материальных затрат.

При организации учета, аудита и анализа формирования и использования запасов необходимо учитывать возможную модификацию различных моделей движения запасов в производстве и информационные потребности внутренних пользователей в аналитических и учетных данных на каждом этапе и стадии для обеспечения релевантной базы, в том числе для принятия управленческих решений.

Система учетно-аналитического обеспечения управления играет одну из ключевых ролей в функционировании системы управления, обеспечивая взаимодействие разных структурных подразделений, реагируя на внешние и внутренние изменения, составляет значительную долю всей информации по управлению производством. Поэтому организация учета и контроля за приобретением, движением, сохранностью и использованием запасов связана с большими трудностями.

Рисунок 1

Учет и анализ на основных этапах управления запасами



Примечание: составлен автором на основе источника 7

Управление запасами, их оптимизация является постоянным процессом менеджмента любой организации. Как отмечает П. Лукша, это постоянный процесс, сопутствующий развитию любой компании и равномерно выстраивающийся в исполнение плана [7, с.5].

Бухгалтерский учет в современных условиях является одной из универсальных функций управления производством, призванной осуществлять повседневный и действенный контроль за соблюдением установленных норм и нормативов, сохранностью собственности, а также обеспечивать получение достоверной и в то же время оперативной информации, необходимой для контроля за выполнением плана и принятия управленческих решений.

Таким образом, повышение роли учета материалов, объективность его информации зависят в первую очередь от форм и методов контроля, которые давали бы возможность оперативно, своевременно подводить итоги работы по экономии во всех звеньях производства, выявлять внутрицеховые резервы, своевременно искоренять факты бесхозяйственности и расточительства.

Организация контроля за сохранностью и использованием материалов в производстве зависит от особенностей сырья и материалов, технологического процесса их обработки, характера возникающих потерь и отходов, организации материально-технического снабжения и складского хозяйства, наличия весоизмерительных приборов и мерной тары, применения современных вычислительных машин и других факторов.

Роль учетно-аналитического обеспечения в процессе управления запасами на предприятии очень велика. Только упорядочение первичной документации, широкое внедрение типовых унифицированных форм, повышение уровня механизации и автоматизации учетно-вычислительных работ, обеспечение строгого порядка приемки, хранения и расходования сырья, материалов, комплектующих изделий и т.п., ограничение числа должностных лиц, имеющих право подписи документов на выдачу особо дефицитных и дорогостоящих материалов, позволяет правильно и эффективно управлять запасами, а значит, хорошо организовать работу предприятия с применением новых технологий.

Список использованной литературы:

1. Приказ Министерства финансов РК № 217 от 21.06.2007г. «Об утверждении Национального стандарта финансовой отчетности № 2»
2. Гуляев Н.С., Ветрова Л.Н. Основные модели бухгалтерского учета и анализа в зарубежных странах: Учебное пособие. - М.: КНОРУС, 2004.- 144 с.
3. Международные стандарты финансовой отчетности. - Алматы: БИКО, 2008- 512 с.
4. Савенков Д. Л. Практика внедрения «бережливого производства» на промышленных предприятиях машиностроительного комплекса России. - М.: Финансы и статистика, 2006 - 224 с.
5. Иллюстрированный глоссарий по «бережливому производству»/ под ред. Ч. Марчвински и Дж.Шука: Пер. с англ. - М.: Алышна Бизнес Букс:СВ80, Центр развития деловых навыков, 2005 - 123 с.
6. Иванов И.Н. Менеджмент корпорации. - М.: ИНФРА-М, 2004. - 386 с.
7. Лукша П. Как сократить издержки//Журнал «Генеральный директор», 2006, № 6,с. 5.

Резюме:

Статья ұлттық стандартқа сәйкес қорлардың есебін ұйымдастыру мәселелеріне арналған. Мұнда қорларды басқарушылық мақсатына және ақпараттық сұранысқа қарай топтаудың қажеттілігі ұсынылады.

Статья посвящена проблеме организации учета запасов в соответствии с Национальными стандартами. В ней подчеркивается необходимость осуществления группировки запасов исходя из поставленных целей управления и информационных запросов.

This article is devoted to the problem of organization of stocks accounting in accordance with National standards. Here the necessity of realization of stocks grouping is stressed, proceed from aims of management and informational needs.

Данные об авторе:

Конысбаева Айжан - магистрант Казахского экономического университета им. Т.Рыскулова.

Нематериальные активы

В. Хан

Казахский национальный педагогический университет им. Абая

По мере индустриально-инновационного развития происходит дальнейшее изменение условий и факторов производства, возрастает роль нематериальных активов (НМА). Материальные активы уступают свои позиции, сохраняя лишь небольшую часть стоимости предприятий. Основными ресурсами становятся НМА и квалификация кадров. В развитых странах нематериальные активы являются главным двигателем прогресса, источником валютных поступлений. Швейцария, Финляндия, Южная Корея, Япония и другие государства, не обладающие природными ресурсами, достигли высокого уровня конкурентоспособности за счет умелого создания собственного и использования заимствованных зарубежных НМА. В национальном богатстве таких стран доля НМА доходит по разным оценкам до 70-80%.

Любая компания обладает не только материальными ценностями, но и нематериальными активами. Интеллектуальная собственность, защита прав, регулирование передачи прав и коммерциализация являются основой инноваций и поэтому в условиях мирового финансового кризиса, вхождения в глобальную экономику должны стать обязательным объектом внимания.

М. Портер указывает, что каждая успешная компания применяет свою собственную стратегию. Однако характер и эволюция всех успешных компаний оказываются в своей основе одинаковыми. Компания добивается конкурентных преимуществ посредством инноваций. Она подходит к нововведениям в самом широком смысле, используя, как новые технологии, так и новые методы работы. После того, как компания достигает конкурентных преимуществ благодаря нововведениям, она может удерживать их только с помощью постоянных улучшений. Конкуренты сразу же и обязательно обойдут любую компанию, которая прекратит совершенствование и внедрение инноваций [1].

Существуют разные определения НМА. При этом бухгалтера придерживаются мнения, что нематериальные активы – это активы, которые не име-

ют физического выражения, но все же представляют существенную ценность для предприятия. Это обусловлено тем, что главным НМА на предприятии обычно является купленное лицензионное программное обеспечение персональных компьютеров. Международные стандарты бухгалтерского учета, предусматривают учет множества форм и видов нематериальных активов, поэтому их классификация сложна ввиду многообразия.

Другие специалисты вкладывают в определение более широкий смысл, нежели бухгалтера.

В Казахстане, по мере вхождения в мировое экономическое пространство в сознание стали внедряться рыночные НМА, связанные с рыночными операциями. Например: марочные названия товаров, приверженность покупателей торговой марке фирмы, товарный знак, портфель заказов, каналы распределения и т.п. Значимость рыночных активов заключается в том, что они обеспечивают конкурентное преимущество.

Часто используется понятие «гудвилл». Общепринятого определения термина «гудвилл» (goodwill) не существует, это понятие обычно трактуется как репутация, уважение, респектабельность, известность, обеспечивающая конкурентоспособность. В соответствии со стандартом BVS-I 1, принятым в 1988 году и дополненным в 1991 году Американским обществом оценщиков (American Society of Appraisers, ASA), гудвилл определяется как «доброе имя» фирмы и включает НМА компании, которые складываются из престижа предприятия, его деловой репутации, взаимоотношений с клиентами, местонахождения, номенклатуры производимой продукции и т. д. Эти факторы специально не выделяются и не учитываются в отчетности предприятия, но служат реальным источником прибыли.

Гудвилл, как разница между балансовой и рыночной стоимостью предприятия является реальным источником дохода. С этим на практике столкнулись ведущие казахстанские компании в ходе публичного размещения акций на зарубежных фондовых рынках (Initial Public Offering, IPO). Стоимость акции «Казахмыса», «Казхрома», «Казкоммерцбанка» намного тогда превысила их балансовую стоимость.

Возникновение широкого круга НМА стало причиной создания различных классификаций. В их основе часто лежат определенные виды или функции управленческой деятельности. Например, существуют классификации, связанные с маркетингом (товарные знаки, соглашения об отказе от конкуренции, маркетинговая стратегия), с клиентами (список клиентов, клиентские контракты, торговые марки, бренды), с контрактами (лицензии, роялти, франшиза, права пользования, трудовые договоры), с технологиями (программное обеспечение, базы данных, ноу-хау).

Все НМА компании условно можно разделить на три группы:

- неотделимые от компании. Это кадры, репутация, достижения в области бизнеса, преимущества территориального расположения. НМА этой группы, как правило, имеют неопределенный срок службы и оцениваются в совокупности, поэтому считаются неамортизируемыми;
- неотделимые от сотрудника. Это человеческий капитал (личная репутация, профессиональные знания, навыки и умения, здоровье и т.д.) Они не имеют срока использования и не амортизируются;
- отделимые от компании. Это торговые, фабричные, фирменные марки, патенты и т.п. Они имеют ограниченный срок службы, подлежат амортизации, индивидуальной оценке, числятся на балансе.

Объекты интеллектуальной собственности как часть НМА представляют собой охраняемые законом результаты интеллектуальной деятельности, оформленные в соответствии с существующим законодательством.

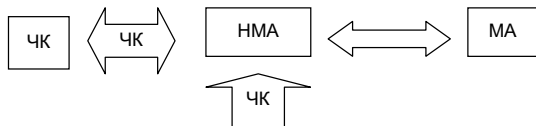
Автор данной публикации придерживается следующего определения: нематериальные активы – это специфические активы, для которых характерны:

- отсутствие осязаемой формы,
- долгосрочность использования,
- способность приносить доход.

На (рис.1) это определение представлено в графическом виде.

Рисунок 1

Нематериальные активы, графическое определение



- В бухгалтерском учете НМА принимаются по:
- сумме фактически произведенных расходов, понесенных на создание, изготовление, за

исключением налога на добавленную стоимость и иных возмещаемых налогов (за исключением случаев, предусмотренных законодательством, при создании нематериальных активов самой организацией);

- денежной оценке, согласованной учредителями (участниками) организации, если иное не предусмотрено законодательством в случае внесения НМА в счет вклада в уставный капитал организации;
- их рыночной стоимости на дату принятия к бухгалтерскому учету при получении организацией по договору дарения (безвозмездно);
- стоимости товаров (ценностей), переданных или подлежащих передаче организацией в случае приобретения нематериальных активов по договорам, предусматривающим исполнение обязательств (оплату) неденежными средствами.

Нематериальные активы и ее предметное наполнение целиком зависят от знаний, которыми обладает инновационное предприятие. НМА зависит от эффективности интеграции интеллектуального, структурного, клиентского, человеческого, культурного, финансового капитала (таблица 2). Он обладает большим инвестиционным потенциалом, поскольку его создание не требует юридической волокиты со сменой собственника имущества и может функционально и финансово поддерживать инновационную деятельность.

Инвестирование в НМА создает условия для развития инновационной деятельности. Как правило, фирмы продают свою продукцию не только со своей торговой маркой, но и с маркой ведущего на этом рынке производителя. Это позволяет создать имидж лидера и увеличить объем продаж.

В Казахстане из существующих возможностей НМА в извлечении прибыли практически реализуется лишь научная интеллектуальная собственность (НИС). НИС используется по прямому назначению, то есть в производственно-технологических схемах. Довольно-таки четко это просматривается при создании крупных экономических структур с участием госсектора (национальных компаний, социально-предпринимательских корпораций).

Таблица 1

Различия между нематериальными и материальными активами

Параметры	нематериальные активы	материальные активы
Доступность	допускает широкое одновременное использование при соблюдении юридически признанных прав и интересов могут иметь неопределенный срок полезной службы, тогда амортизации не подлежат	использование ограничено одним пользователем имеют ограниченный срок полезной службы, поэтому всегда подлежат амортизации
Амортизация	меняется, требуется экспертная оценка каждого образца НМА индивидуально ограничены специальным законодательством	поддается стандартизации, формализации
Права собственности	труднопонимаемым законодательством	законодательство развито
Применение положений прав собственности	осложнено	не вызывает особых проблем

Объекты интеллектуальной собственности как часть НМА представляют собой охраняемые законом результаты интеллектуальной деятельности, оформленные в соответствии с существующим законодательством.

Источники создания НМА – человеческие ресурсы, технологии и организации – находятся в тесной взаимосвязи с основными формами этих ресурсов – знаниями, человеческими и организационными ресурсами (см. таблицу 2).

Происходит смещение внимания производителей и потребителей от материального производства в сторону информационной деятельности. Информационные технологии преобразуют материальную основу современного производства и распределения, а производительность все в большей степени становится зависимой от использования достижений науки и техники, а также от уровня человеческого капитала, качества информации и менеджмента.

Права на объекты промышленной собственности обеспечивают защиту технологий, накопленных знаний и создают безопасную основу в случае слияния с другими компаниями. Инвестиции в права на объекты промышленной собственности, как правило, осуществляются одним собственником, но в случае создания продукта для инновационного прорыва создается группа инвесторов. В этом случае, частные интересы инвесторы оговаривают заранее.

Таблица 2

Источники и типы нематериальных ресурсов

Типы НМА	Источники нематериальных активов		
	человеческие ресурсы	Технология	Организация
Знания	интеллектуальная деятельность, личные творческие качества	методология создания и внедрения	корпоративная культура, менеджмент
Человеческий капитал	профессионализм кадров, совместное использование знаний и умений	технологии, расширяющие возможности сотрудников	управление персоналом, инвестиции в человеческий капитал
Организационные ресурсы	группы для создания и использования НМА	сети ИКТ, повышающие эффективность	стратегии и структуры

Авторские и смежные права возникают в силу факта создания интеллектуальной собственности и прав на его использование и распространение. Отсутствие этого вида нематериального актива полностью лишает предприятие инновационного пути развития. Поэтому инвестиции в авторские, смежные права являются непрерывным процессом, создающим высокий рост стоимости интеллектуального капитала. Существующие инвестиционные схемы наукоемких производств базируются на принципах возникновения авторских и смежных прав. В некоторых случаях инвестиции направляются на создание новых знаний и только потом, за счет их трансляции, осуществляется возврат инвестиций с процентами. Иногда ТНК покупают права для перепродажи на мировом рынке.

Предприятия Казахстана также слабо используют возможности НМА для повышения как своей стоимости, так и стоимости производимой продукции. Доля НМА в стоимости даже наукоемких предприятий редко достигает до 2%, хотя НМА, связанные с технологиями необходимы при создании новых производств. Во многом это обусловлено политикой госорганов республики Казахстан.

Немалую роль играет менталитет казахстанских предпринимателей.

В Законе РК “О науке” определены права интеллектуальной собственности на результат научной и/или научно-технической деятельности. Уста-

новлены права и обязанности субъектов научной и научно-технической деятельности. Закон усилил нормативно-правовую базу научно-технической сферы, в которой действуют законодательные и нормативные акты (“Об образовании”, “Патентном законе”, “Об авторском праве и смежных правах”, Гражданском Кодексе и других). Под интеллектуальной собственностью, в зависимости от рода деятельности, имеют ввиду очень много: гипотезы, открытия, изобретения, методы, методики, другие результаты научной деятельности, а также произведения литературы, кино, живописи, других видов искусства, т.е. их объединяет нематериальность, творческий характер создания.

Важнейшим достижением нашего законодательства является предоставление прав частной интеллектуальной собственности. Но инженеры и ученые не имеют ясной системы правил и материальной базы для того, чтобы осуществить свои задумки. Это одна из причин потери талантливых ученых и инженеров. Между тем только научная интеллектуальная собственность может сыграть важную роль в привлечении иностранных инвестиций в казахстанскую экономику. Этот невостребованный обществом потенциал таит в себе огромный заряд и поэтому требует к себе самого серьезного отношения. При умелом использовании он в состоянии приносить прибыль в бюджет государства сотни млн. долл. США ежегодно.

Использованная литература:

1. Портер М.Е. Конкуренция. – СПб., М., Киев: Изд. дом «Вильямс», 2000.
2. Статистический ежегодник. Агентство по статистике РК. Астана, 2007. – 516 с.
3. Закон РК “О науке” от 9 июля 2001г.
4. Постановление Правления Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций от 12 августа 2006 года № 146 (Правила №146).
6. www.KASE.kz.

Резюме:

Қазақстанда материалдық емес активтерді практикалық қолдану жағдайы мәселесі қарастырылды. Ұзақ мерзімді инвестицияларды тәжірибелі тарату негізінде мемлекеттік қатысушылардың үлесі мен жеке инвесторларға инвестицияның адекваттық және ұйымдық нысанын таңдауын болжайды. Материалдық емес активтер инвестициялық үдерістің серпініне әсерін тигізбейді. ДСҰ кіру үшін заңмен реттелген мемлекеттің шешуші ролі ретінде материалдық емес активтердің объектісін қолдану және заңды қорғанысқа байланысты қатынастар қажет.

Рассмотрены основные положения проблемы практического использования НМА в Казахстане. Практическая реализация долгосрочных инвестиций на основе долевого участия государства и частных инвесторов предполагает выбор адекватных инвестиционных и организационных форм. Нематериальные активы не оказывают существенное влияние на динамику инвестиционного процесса. В условиях вхождения в ВТО необходимо законодательное регулирование отношений, возникающих в связи с созданием, правовой охраной и использованием объектов НМА при решающей роли государства.

Substantive provisions of a problem of practical use Non-material actives in Kazakhstan are considered. Practical realization of long-term investments on the basis of individual share of the state and private investors assumes a choice of adequate investment and organizational forms. Non-material actives do not render essential influence on dynamics of investment process. In conditions of occurrence in WTO legislative regulation of the relations arising in connection with creation, a right protection and using objects Non-material actives is necessary at a main role of the state.

Данные об авторе:

Хан Валерий Анатольевич - профессор Казахского национального педагогического университета им. Абая, д.э.н.

Перспективы развития приграничного регионализма в Казахстане

А. Ибраева

Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан

Регионализацию можно рассматривать как естественный результат общего процесса кризиса государства, что выражается в диффузии власти – она переходит как «вверх» - к транснациональным организациям, так и «вниз» - к регионам, местным сообществам, институтам гражданского общества. Общие причины регионализации заключаются в стремлении сделать власть более эффективной, переложить на региональные власти часть ответственности за принимаемые решения, удовлетворить стремление тех или иных слоев общества к самоуправлению.

В общем виде можно выделить следующие преимущества регионализации с точки зрения поддержания демократического процесса в стране:

- она расширяет возможности для регионального эксперимента, а это важный аспект процесса реформирования общества;
- существенный объем полномочий регионов позволяет им при необходимости дистанцироваться от центра;
- политический регионализм позволяет сократить дистанцию между региональной политической элитой и рядовыми гражданами и тем самым дает последним дополнительные каналы для участия в политической жизни.

Общими причинами регионализации являются следующие:

- попытка предоставить регионам более широкое поле для маневра, т.е. самостоятельного роста, внутреннего развития и привлечения внешних ресурсов перед лицом глобализации;
- попытка выживания современных государств в силу усложнения социальных, экономических и экологических проблем, требующих иного подхода, нежели традиционный универсальный иерархический подход «сверху вниз»;
- отражение культурно-исторических проблем и ответ на требования территориальной автономии, расширения политических прав регионов;
- углубление интеграционных процессов и их проникновение в компетенции регионов.

Каждая страна использует собственные подходы, строит собственную модель регионализации.

Сравнительный анализ моделей западноевропейских стран показывает, что:

- ни одно из государств, оформляя новые отношения между центром и регионами, не идет по пути федерализации, т.е. построение федеративного государства не является официально декларированной целью;
- все модели регионализации в большей или меньшей степени асимметричны, таким образом, государство не нацелено на выстраивание единого алгоритма взаимоотношения между национальным центром и всеми регионами.

Экономическая регионализация стала характерной чертой мирового развития. При этом регионализация перестала быть территориально ограниченной по содержанию и последствиям, она перерастает в глокализацию или форму вовлечения больших территорий в процесс интеграции и глобализации. Государственная политика и управление могут способствовать созданию и развитию режима благоприятствования процессам глобализации, регионализации и глокализации.

Европейский тип взаимодействия регионов основан на непосредственных контактах каждого региона с большой группой как своих национальных регионов, так и регионов расширяющегося ЕС. В Казахстане еще предстоит многое сделать для того, чтобы регионы наладили широкие связи с большим количеством отечественных регионов и регионов, находящихся в границах других государств. Также казахстанским регионам предстоит создать привлекательные условия для инвесторов, освоить режим, порождаемый действием принципа субсидиарности, перестать быть дотационными.

Для казахстанских интересов особое значение имеет оказание поддержки структурам, планируемым к осуществлению процесса децентрализации. Повсеместный универсальный характер регионализации позволяет укреплять и развивать ее основы как эффективный способ децентрализации управления и повышения ответственности территориальных структур.

Развитие приграничного регионализма, интеграции в целом в Казахстане затрагивает как государственный, так и региональный уровни. Регионы самостоятельно развивают партнерские приграничные отношения, эти процессы можно назвать «приграничный регионализм». Термин «приграничный регионализм» означает пространственно интегрированную форму сотрудничества и решения проблем, которая, вопреки национальным административным границам, способствует пониманию связанности, взаимозависимости и общих интересов. Дело в том, что экономический эффект синергии и более эффективная политика могут быть достигнуты путем устранения коммуникативных барьеров, возведенных национальными границами. Приграничный региона-

лизм, будучи потенциально новой формой управления в Казахстане, должен быть обеспечен политически, при этом приграничная кооперация должна обсуждаться на уровне государственных программ и даже нормативов. Это следствие взаимозависимости и ограниченной способности национальных государств рассматривать интеграционные и глобальные вопросы. Таким образом, приграничный регионализм обусловлен стремлением развивать новые, более гибкие и эффективные формы коллективных действий, поддерживать мирное сосуществование и способствовать экономическому развитию.

«Регионализация» и «институционализация» должны быть ключевыми понятиями концепции приграничного сотрудничества. В этом контексте казахстанские регионы должны формироваться как средство обеспечения стратегического сотрудничества. Такая концепция могла бы успешно реализоваться на казахстанско-узбекской, казахстанско-китайской и других границах. Эти местности известны так называемой «институциональной плотностью» в сфере приграничного, трансграничного планирования и защиты окружающей среды. Основной целью казахстанских приграничных регионов будет – добиться признания главенствующей роли межнациональных инициатив, направленных на решение особых экономических, экологических и социальных проблем в регионах.

В пользу динамизма приграничного регионализма Казахстана могут работать новые структуры на государственном уровне типа Агентства территориального развития (далее – Агентство), а также регионы – генераторы казахстанской интеграции. Такое Агентство могло бы стать основным координатором и субъектом регионального и территориального управления на государственном уровне, в том числе приграничного сотрудничества. Также Агентство представляло бы собой дополнительное звено региональных местных органов и играло бы решающую роль в доставке государственной помощи для регионального развития в приграничные области. Целью создания Агентства станет практическая реализация принципа субсидиарности, обеспечение принятия решений в интересах населения теми уровнями власти, которые находятся к нему ближе всего. Приграничные регионы могут образовать трансграничные агломерации преимущественно для решения социально-экономических вопросов, культурного обмена, установления партнерских отношений по принципу взаимодополнительности.

Поддержка Казахстаном приграничного сотрудничества обусловлена многими стратегическими целями:

- возможность открытия новых рынков;
- интересы казахстанской безопасности, политической стабильности;
- возможность избежать негативных последствий конкуренции между приграничными регионами;
- возможность нивелирования региональных различий, создания пространства для последующей более глубокой интеграции.

Исследования показывают, что казахстанские приграничные регионы еще неуспешны в достижении своих амбициозных целей. Реальное сотрудничество сложилось пока лишь в некоторых областях взаимодействия. Опыт большинства таких регионов

показывает, что частный сектор слабо представлен в трансграничной (приграничной) кооперации. Реальная роль приграничных регионов заключается в стимулировании диалога и институциональных инноваций и в меньшей степени в достижении амбициозных целей регионального развития.

Казахстан граничит с КНР - 1460 км, Кыргызстаном - 980 км, Туркменистаном - 380 км, Узбекистаном - 2300 км, Российской Федерацией - 6467 км, общая протяженность границ составляет 12187 км. В настоящее время приграничное сотрудничество Казахстана осуществляется на основе подписанных многосторонних и двухсторонних документов. Основными из них являются:

- Соглашение об основных принципах приграничного сотрудничества государств-участников Договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях от 29 марта 1996 года;
- Концепция межрегионального и приграничного сотрудничества государств-участников СНГ, утвержденная Решением Совета глав правительств СНГ от 15 сентября 2004 года (далее – Концепция);
- Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Китайской Народной Республики о регулировании деятельности Международного центра приграничного сотрудничества «Хоргос» от 4 июля 2005 года;
- Рамочное соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Кыргызской Республики о создании Международных центров приграничного сотрудничества «Аухатты – Кенбулун» и «Айша биби – Чон-Капка» от 26 апреля 2007 года;
- Программа приграничного сотрудничества регионов Российской Федерации и Республики Казахстан на 2008-2011 годы от 4 октября 2007 года и другие.

Принятие и реализация вышеизложенных документов способствует позитивной динамике развития двухсторонних отношений и создают основу для дальнейшего развития сотрудничества между приграничными государствами.

В Концепции указано, что возможности развития межрегионального и приграничного сотрудничества сдерживаются из-за недостаточной проработанности правовой основы этой сферы как в национальных законодательствах большинства государств – участников СНГ, так и в рамках многостороннего сотрудничества СНГ. Имеется немало проблем, для решения которых необходима правовая основа. Одной из проблем приграничного сотрудничества является неконтролируемый товарооборот, значительная часть товарооборота уходит из под контроля государственных органов. Возникают проблемы и у субъектов, занимающихся легальным бизнесом. Необходимы совместные операции по выявлению и ликвидации каналов наркотрафика. Требуют развития вопросы регулирования миграционных потоков, и в первую очередь нелегальной миграции.

Подчеркивая потенциал приграничного сотрудничества для вовлечения регионов во внешнеэкономическую деятельность и реализации комплекса мер по жизнеобеспечению населения приграничных реги-

онов, отмечаем, что в нашей стране лишь отдельные вопросы приграничного сотрудничества предусмотрены нормами отраслевых законодательных актов (Экологический и Водный кодексы РК, Законы РК «О связи», «О ветеринарии», «О нефти» и др.).

Так, например, Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года «О регулировании торговой деятельности» содержит лишь одну статью 26 с заголовком «Приграничная торговля», которая состоит из 2-х пунктов. В соответствии с пунктом 2 статьи 26 Постановлением Правительства Республики Казахстан от 5 апреля 2007 года N 272 утверждены Правила осуществления приграничной торговли. Данные Правила регулируют правовые отношения в сфере приграничной торговли в Республике Казахстан и определяют порядок осуществления торговой деятельности на приграничной территории нашей страны, если иное не определено международными договорами, ратифицированными Казахстаном. Контроль за соблюдением требований этих Правил осуществляется местным исполнительным органом района (города областного значения).

В настоящее время все более значимым становится сотрудничество местных властей в приграничных районах. Между местными исполнительными органами приграничных областей Казахстана и приграничными регионами России заключены Соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и культурном сотрудничестве. При этом в Законе Республики Казахстан «О местном государственном управлении в Республике Казахстан» в компетенция акимата и акима полномочия по осуществлению приграничного сотрудничества отсутствуют. В соответствии с пунктами 2 статьи 27 и 29 данного Закона акимат и аким области (города республиканского значения, столицы) осуществляют иные полномочия, возложенные на них законодательством Республики Казахстан. Но согласно проводимой административной реформе нормы по осуществлению иных полномочий из законодательных актов будут исключены.

Необходимо разработать специальные программы развития приграничных территорий, а также базовый Закон Республики Казахстан «О приграничном сотрудничестве». На наш взгляд, принятие закона о приграничном сотрудничестве в нашей стране позволило бы организационно выстроить вертикаль власти, а также разграничить полномочия центральных исполнительных органов и местных органов власти в этой сфере. Такой Закон позволил бы на законодательной основе наделить правом осуществления приграничного сотрудничества органов государственного управления. В свою очередь необходимо определить уполномоченный государственный орган, который бы занимался координацией этой деятельности. Эти вопросы требуют законодательного закрепления и в свете децентрализации. Кроме того считаем, что Законом необходимо предусмотреть норму о том, что местная специфика приграничных регионов должна отражаться и учитываться в заключаемых ими соглашениях. Так как заключаемые акиматами и местными органами приграничных территорий соглашения не являются международными договорами, международные договора в свою очередь служат основой для таких соглашений.

Наряду с разработкой и принятием базового Закона Республики Казахстан «О приграничном со-

трудничестве» представляется целесообразным разработать государственную программу приграничного сотрудничества, основная цель которой состояла бы в продвижении всеобъемлющего сотрудничества в приграничных регионах посредством осуществления следующей деятельности:

- продвижение и содействие развитию приграничного сотрудничества на уровне государств и регионов;
- поддержка совместных проектов в области торговли, инвестиций, образования, экологии и деятельности общественных организаций путем проведения совместных исследований и семинаров;
- создание базы данных приграничного сотрудничества;
- укрепление сотрудничества между различными субъектами государственного и негосударственного секторов, некоммерческими организациями приграничных регионов;
- предложение и реализация совместных с соседними приграничными регионами инициатив, направленных на улучшение условий деятельности частных предприятий с целью стимулирования экономической активности, инвестиционной деятельности и торговли;
- разработка предложений по проведению демонстрационных проектов в области эффективного приграничного менеджмента;
- проведение программ повышения квалификации и обучения местных руководителей.

Такую программу можно реализовать не только за счет бюджетных средств, но и при активной поддержке частных фондов, общественных организаций.

Процессы приграничного сотрудничества в регионах могут служить эффективным средством предотвращения конфликтов и одновременно способствовать экономическому развитию на общерегиональном и местном уровнях, децентрализации и укреплению местного самоуправления. С практической позиции комплексный процесс казахстанской интеграции и расширения приграничного сотрудничества будет способствовать привлечению внимания к приграничным регионам как к зонам межгосударственного взаимодействия. Национальные рынки инкорпорируются в более широкое международное экономическое пространство, в то время как субнациональные рынки развиваются, отражая растущую функциональную и культурную важность регионов.

Существует широкий спектр подходов к анализу взаимодействия в приграничных регионах и к приграничному регионализму. Можно выделить функциональные аспекты (граница как «фильтр», «ворота», «зона интеграции» и т.п.), модели экономической рациональности, оценки стоимости кооперативных трансакций. О масштабах приграничного взаимодействия можно судить как по количественным данным о совместной деятельности, так и по отраженным в документах ориентациям регионов и их опыту сотрудничества. Сотрудничество между городами-побратимами может быть охарактеризовано через анализ деятельности субъектов, вопросов, которым они уделяют особое внимание, и стратегий, применяемых ими для реализации общих целей. Эти факторы должны быть рассмотрены в перспективе с факторами окружения (экономическими, политическими, культурными), со специфическими

характеристиками регионов (юрисдикция/власть, ответственность, ресурсы, цели, институциональная «привязка»), со стратегическими ориентирами сотрудничества (предпосылки, приоритеты, типы инициатив и проектов), с параметрами опыта сотрудничества, включая аспекты конфликта и консенсуса, барьеры на пути сотрудничества. Наконец, должны быть приняты во внимание национальная и международная политика, которые влияют на региональное приграничное сотрудничество.

В целом трудно дать исчерпывающую оценку результатов приграничного сотрудничества в Казахстане, поскольку наряду с законченными проектами много приграничных инициатив все еще находится на стадии реализации. Необходимо рассмотреть вопросы создания приграничных ассоциаций с заинтересованными приграничными регионами. Также необходимо создавать сети частного сектора и инвестиций, равно как и эффективную трансграничную, приграничную координацию планов природопользования и территориального развития, строительства индустриальных парков, проектно-ориентированного сотрудничества в сфере защиты окружающей среды (создание совместных очистных сооружений), высшего образования.

В настоящее время приграничный регионализм затрудняется несоответствием ресурсов управления на национальном, региональном и местном уровнях, обусловившим в высшей степени неравные отношения по важным вопросам сотрудничества.

Казахстанские приграничные регионы автоматически не гарантируют альянса общественно-го и частного секторов для решения вопросов регионального и местного развития. Так, европейский опыт свидетельствует о том, что политика в приграничных регионах сохранила свой административный, иерархичный и бюрократический характер, что не стимулирует гражданские инициативы. Особенно это справедливо для регионов с сильной социально-экономической асимметрией, например, для региона на границе Германии и Польши.

Своеобразным феноменом может стать возникновение региональной элиты, образующей трансграничные сети. При этом термин «элита» не обязательно относится к привилегированным группам. Это, скорее всего могут быть, мотивированные субъекты, вовлеченные в развитие транс-

граничной кооперации. Представители элиты, сталкиваясь с проблемами, выходящими за пределы границ ее компетенции, осознают необходимость диалога. Зачастую ее вовлекают в обсуждение путей решения специфических приграничных проблем или деликатных вопросов. Поэтому нельзя недооценивать интеграционную роль элиты и ее мобилизующий потенциал в смысле «гражданского предпринимательства».

Чтобы деятельность казахстанских регионов стала эффективнее, необходимо развивать «усиливающие» предпринимательские стратегии по отношению к сотрудничеству. Хотя на уровне района, поселка подобная установка не встречает понимания в силу традиционной иерархии, непоколебимой веры в принцип разделения ответственности.

Важным аспектом сетевой кооперации, связанным с приграничным сотрудничеством в Казахстане, является развитие новых форм планирования с учетом социальной и политической мобилизации и политического дискурса. Рассмотрение процесса планирования как регионального диалога вкрупне стратегиями координации различных интересов обещает развитие приграничных альянсов между регионами. Однако при создании трансграничного альянса нельзя забывать о контексте: важны не только финансовые возможности и законодательная база, но и способность самих регионов поддерживать развитие новой политики.

Перспективы приграничного регионализма будут определяться результатами постепенного комплексного процесса создания новых институциональных возможностей на государственном и местном уровнях. Поэтому для того, чтобы концептуализировать приграничный регионализм как политический, экономический и социальный процесс, создающий новый пространственный контекст действия, необходимо проводить исследования. Следует рассмотреть новую географию трансграничного, приграничного сотрудничества, так как традиционный статистический подход не дает ответа на многие вопросы, связанные с приграничным регионализмом. Возможно, будущее приграничных регионов в Казахстане, особенно на его периферии, следует интерпретировать с прагматических позиций и рассматривать скорее реальный вклад приграничных регионов, нежели то, чего они могут достичь в идеале.

Использованная литература:

1. Закон Республики Казахстан от 23 января 2001 года «О местном государственном управлении в Республике Казахстан».
2. Закон Республики Казахстан от 12 апреля 2004 года «О регулировании торговой деятельности».
3. Соглашение об основных принципах приграничного сотрудничества государств-участников Договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях от 29 марта 1996 года.
4. Соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Китайской Народной Республики о регулировании деятельности Международного центра приграничного сотрудничества «Хоргос» от 4 июля 2005 года.
5. Рамочное соглашение между Правительством Республики Казахстан и Правительством Кыргызской Республики о создании Международных центров приграничного сотрудничества «Аухатты – Кенбулун» и «Айша биби – Чон-Капка» от 26 апреля 2007 года.
6. Концепция межрегионального и приграничного сотрудничества государств-участников СНГ от 15 сентября 2004 года.
7. Программа приграничного сотрудничества регионов Российской Федерации и Республики Казахстан на 2008-2011 годы от 4 октября 2007 года.

Резюме:

Мақалада қол қойылған көпжақтық және екіжақтық құжаттар негізінде атқарылатын Қазақстанның шекаралық қарым-қатынасының талдауы келтірілді. Республика аумақтарының шекаралық қарым-қатынасындағы айқындалған мәселелер көрсетілген. Біздің еліміздегі шекаралық аумақтықты дамытуға арналған кейбір әдістері ұсынылады.

В статье приводится анализ приграничного сотрудничества Казахстана, осуществляемый на основе подписанных многосторонних и двухсторонних документов. Излагаются выявленные проблемы приграничного сотрудничества регионов республики. Предлагаются некоторые подходы дальнейшего развития приграничного регионализма в нашей стране.

In the paper analysis on frontier cooperation of Kazakhstan, carried out on the basis of the signed multilateral and bilateral documents, is resulted. The revealed problems of frontier cooperation of regions of the Republic of Kazakhstan are stated. Some approaches of the further development frontier regionalization in our country are offered.

Данные об авторе:

Ибраева А.Н. - аспирант Академии государственного управления при Президенте Республики Казахстан.

Аспекты возникновения и развития социального партнерства в России и Казахстане

В.Потуданская

Омский государственный технический университет

Д.Шайкин

Северо-Казахстанский государственный университет им. М Козыбаева

Переход от плановораспределительной системы хозяйствования к рыночным отношениям обусловил новые приоритетные направления и формы развития экономики.

Россия и Казахстан находятся на пути политической модернизации, что требует создания креативных институтов общественного консенсуса, позволяющих наиболее полно удовлетворять интересы всех слоев общества. Особое место при этом занимает социально-трудовая сфера, состояние которой и происходящие в ней процессы во многом определяют не только экономическую, но и политическую стабильность в обществе, а также позволяют оценить эффективность проводимых реформ.

Особую актуальность в современных условиях, на наш взгляд, приобретает изучение социального партнерства как фактора, способствующего достижению оптимального баланса в развитии политической и социально-экономической систем. Именно этим объясняется выделение социального партнерства в один из приоритетов государственной политики, в рамках которого решаются актуальные проблемы, связанные с регулированием размера оплаты труда и материального стимулирования, созданием благоприятных условий для занятости населения, предотвращением роста массовой безработицы, снижением социальной напряженности и уровня забастовочного движения, повышением социальных стандартов качества жизни и т.д.

Социальное партнерство представляет особый вид общественных отношений в социально-трудовой сфере, строящихся на согласовании и защите интересов работников, работодателей и властных структур путем договоров, соглашений, достижения компромиссов по вопросам регулирования трудовых отношений, экономического и политического развития.

Необходимость осмысления сущности и содержания социального диалога связана с общим процессом укрепления государства, выработкой новой идеологии трудовых отношений, а также обеспечением баланса интересов основных социальных групп и слоев населения.

Отношения в сфере труда являются основополагающими в экономической системе любой страны, что обусловлено значительной ролью труда в жизни отдельного человека и общества в целом. При этом формирование отношений между наемными работниками и работодателем осуществляется при посреднической роли государства. Этот трехсторонний механизм социального диалога осуществляется в рамках социального партнерства, играющего суще-

ственную роль в реализации государственной политики в области социально-трудовых отношений. Реализация принципов социального партнерства осуществляется на основе законодательства о труде и обеспечивает равноправное сотрудничество всех социальных партнеров, поэтому его главной целью является разработка, принятие и реализация политики, ориентированной на эффективное развитие социально-экономических отношений в сфере труда, а также содействие обеспечению социальной стабильности и общественного согласия.

Первые попытки государственного регулирования трудовых отношений между работниками и работодателями (владельцами мануфактур и заводов Санкт-Петербурга) были предприняты в начале XVIII века.

Так, в Указе и «Регламенте», изданными Петром I, работодателям предписывалось сократить продолжительность рабочего дня на мануфактурах и казенных заводах, а также установить максимальный размер заработной платы [2, с.75].

Также известно, что в 1803 году в Кувавне было принято особое «Положение», регулирующее передачу казенной шелковой фабрики в частные руки. В нем новому владельцу предписывалось сократить число рабочих часов в день с 13 до 12, устроить богадельню для одиноких старых и больных рабочих, сирот; выплачивать заработную плату рабочим за простойные дни, когда фабрика не имела сырья для работы. Кроме того, работодателю вменялось индексировать размер заработной платы каждые десять лет в зависимости от повышения цен на хлеб и другие жизненные припасы [1, с.202-203].

Значительное влияние на формирование правовых основ в сфере трудовых отношений оказало рабочее движение 80-х годов XIX века. В 1886 году были утверждены «Правила о найме рабочих на фабрики, заводы и мануфактуры», а также «Особенные правила о взаимных отношениях фабрикантов и рабочих». В основу этих документов были положены идеи социального партнерства в России как экономической категории. В них, в частности, было определено следующее:

- порядок найма, увольнения и оплаты труда рабочих;
- правила внутреннего трудового распорядка, наказания и штрафы;
- надзор со стороны фабричных инспекций.

Необходимость регулирования социально-трудовых отношений появилась одновременно с возникновением капиталистического товарного производства, когда в качестве основных субъектов трудовых отношений окончательно оформились два основных класса – собственники средств производства и наемные работники, лишенные

средств производства. Таким образом, уже само по себе наличие двух субъектов, интересы которых в социально-трудовой сфере не совпадают, ставит вопрос о создании механизма их согласования, а также разработке системы процедур урегулирования конфликтов, которые неизбежно возникают в случае столкновения противоречивых интересов.

Если в период становления капиталистических отношений рабочие не могли рассчитывать на поддержку государства, поскольку оно полностью находилось на стороне капитала, то в сложившейся системе капиталистического хозяйства они, тем более, не могли рассчитывать на государство, которое занимало нейтральную позицию.

Развитие капитализма, с одной стороны, провозгласило рабочих к объединению, но, с другой стороны, препятствовало этому, так как капитал «боялся» сплочения рабочих. Это, в частности, объясняет тот факт, почему на протяжении длительного времени во многих странах существовали законы, запрещающие профсоюзы. Только в конце XIX века профсоюзы, наконец-то, легализовали свою деятельность [5, с.698].

В 1868 году был образован Британский конгресс профсоюзов, а в 1898 году Бельгийская рабочая партия образовала профсоюзные комиссии Бельгии. В 1906 году начинается организованное профсоюзное движение в России. В США рабочие организации были законодательно признаны только в 30-е годы XX века (Закон Вагнера 1936г. и Закон Норриса – Ла Гардена 1932г., легализовавшие коллективные договоры). По мере того как крепло профсоюзное движение, стали возникать и объединения работодателей.

В конце XIX века – начале XX века в индустриальных странах постепенно формируется трудовое законодательство. Так, в 1907 году был принят Датский гражданский кодекс, в 1911 году – Швейцарский кодекс обязанностей, в 1915 году появилось специальное законодательство в Норвегии, в 1918 году аналогичные законы принимаются в Германии, а в 1919 году – во Франции. В 1919 году была образована Международная организация труда (МОТ). С начала XX века потребовалось примерно полвека, чтобы в теорию и практику регулирования социально-трудовых отношений между наемными работниками и работодателями прочно вошло понятие «социальное партнерство». Но в тот период уже произошли наиболее существенные изменения в социально-экономическом развитии стран.

Прежде всего, капитализм вступил в новую фазу развития. Усилилась концентрация капитала, а также увеличились масштабы производства. Капитал вышел за рамки национальных границ, получили развитие международная кооперация труда и интернационализация производства. Одновременно как внутри страны, так и на внешнем рынке усилилась конкуренция.

Установление советской власти в 1917 году, затормозившее развитие капиталистических отношений и провозгласившее создание социалистического общества, практически «поставило крест» на развитии социального партнерства, так как по считали, что оно является средством эксплуатации рабочих и пролетариата и свойственно капиталистическому способу производства. Повсеместное распространение командно-административных мето-

дов регулирования социально-трудовых отношений полностью ликвидировало коллективные договоры, в которых были согласованы интересы государства, работников и работодателей. Следует отметить, что в период 1934-1946 гг. коллективные договоры и соглашения не заключались вообще. «Треугольники» прекратили свое существование в 1937 году, когда на Пленуме ЦК один из ближайших соратников И. Сталина А. Жданов заявил: «... треугольник представляет из себя недопустимую форму..., нечто вроде какого-то коллегиального органа управления, в то время как наше хозяйственное руководство совсем иным образом построено».

Государственная социальная политика в послевоенные годы и вплоть до 80-х годов XX века включала разработку и реализацию программ по достижению высокого уровня жизни населения путем создания государственной системы образования, здравоохранения, жилищного строительства, а также программ по социальному обеспечению и регулированию минимального размера заработной платы. Позже они были дополнены демографическими, экологическими и другими программами.

О необходимости развития социального партнерства, как независимого отдельного компонента заговорили в 90-х годах XX века, когда и в России и в Казахстане имел место переход к рыночной экономике, сопровождавшийся формированием качественно новых социально-трудовых отношений, усилением напряженности и противоречий в них, приводивших к возникновению трудовых споров и конфликтов. Их отличительными особенностями были массовость и многоуровневый характер, характеризующие вовлеченность субъектов различных уровней по горизонтали и вертикали в конфликтные отношения.

Н.В. Киселев и Михеев В.А., занимающиеся исследованием проявлений трудовых конфликтов, выделяют четыре основных этапа в развитии забастовочных движений в России в то время [3, с.34-35], [4, с.73-83].

Первый этап - 1987 год - первая половина 1989 года: зарождение и стихийное развитие забастовок. Они были, как правило, локальными, плохо организованными, с преимущественно экономическими требованиями и развертывались в основном в промышленности и на транспорте.

Второй этап - вторая половина 1989 года - первая половина 1991 года: перерастание забастовок в массовое и резко политизированное движение. На данном этапе происходило формирование рабочих стачечных комитетов. Забастовки охватили большинство отраслей промышленности, транспорта и других сфер.

Третий этап - вторая половина 1991 года - 1994 год: выдвижение требований бастующими по изменению условий хозяйствования, обеспечению социальной направленности экономических реформ. Он связан с резким обнищанием основной массы трудящихся, негативными последствиями социально-экономических реформ, падением производства, ростом уровня безработицы.

Четвертый этап - 1995-1999 гг., характеризуется значительным ростом забастовочного движения.

Количество предприятий в России, участвовавших в забастовках в 1995 году, возросло более чем в 15 раз – с 514 до 8856.

В Казахстане формирование социального партнерства было также сопряжено со многими трудностями. К ним следует отнести то, что вследствие отсутствия или еще не полного утверждения многих правовых норм, государство сохраняло относительно жесткую систему управления экономическими и социальными системами, часто занимая сильную позицию как по отношению к работодателям, так и к работникам. Хотя процесс приватизации и способствовал формированию прослойки предпринимателей, однако, они долго не могли представить себя как четко сформированную группу.

В свою очередь, профсоюзное движение претерпело сильные количественные и качественные изменения. Уровень объединения в профсоюзы и влияние профсоюзного движения сильно снизились по сравнению с дореформенным периодом. Одной из причин явился экономический спад из-за структурных преобразований в базовых отраслях, где профсоюзы традиционно были сильны. Другая причина снижения профсоюзного авторитета связана с трудностями экономического характера, которые ограничивали свободу действий профсоюзов в отношении требований к размерам заработной платы и условиям труда.

Наряду с этим, растущая фрагментация рынка труда, появление малого и среднего бизнеса, частного сектора экономики увеличивали индивидуализм в трудовых отношениях между работодателями и работниками. Появились первые собственники и первые наемные работники. В условиях отсутствия правовых актов, защищающих права работников, а также зарождающейся рыночной экономики возникла необходимость в их объединении, формировании современных обновленных профсоюзов и организаций работодателей, что было обусловлено происходящей глобализацией экономики страны.

Таким образом, развитие рыночной экономики, с одной стороны, и складывающаяся сложная ситуация на рынке труда, с другой, определили реформирование и активизацию профсоюзного движения, его адаптацию к новым требованиям. Этому способствовало принятие в 1993 году закона Республики Казахстан «О профессиональных союзах», в 1996 году – закона Республики Казахстан «Об общественных объединениях», ставших частью законодательства, гарантирующего свободу объединения.

В 1998 году была утверждена «Концепция реформирования трудовых отношений в Республике Казахстан». Она была нацелена на установление принципа главенства законов, адекватно отражающих равенство прав наемного работника и работодателя, определяла комплекс задач, направленных на борьбу с бедностью и безработицей, развитие социального партнерства. Концепция стала основой для разработки новых законопроектов в сфере трудовых отношений.

На современном этапе принципы социального партнерства в России и Казахстане реализуются в рамках законодательства о труде. Они рассматриваются в Трудовых кодексах, в которых:

1) описаны основные задачи, принципы, органы, формы, стороны социального партнерства;

2) регламентирована организация социального партнерства на федеральном/республиканском, отраслевом, региональном уровнях и регулирование социально-трудовых отношений на уровне организации;

3) обозначены принципы, цели, задачи и порядок формирования постоянно действующих федеральной/республиканской, отраслевых, региональных комиссий;

4) определены основные права федеральной/республиканской, отраслевых и региональных комиссий, полномочия представителей работников;

5) установлен порядок заключения соглашений между сторонами социального партнерства.

Мы считаем, что в современных условиях с целью совершенствования трудовых отношений и социального партнерства, повышения эффективности взаимодействия власти и бизнеса в реализации программ социально-экономического развития регионов России и Казахстана, а также распространения практики корпоративной социальной ответственности следует более активно проводить и внедрять следующие мероприятия:

1. Органам власти и объединениям работодателей содействовать в подготовке и переподготовке высококвалифицированных кадров рабочих профессий и специалистов для всех отраслей экономики в профессиональных учебных заведениях на условиях государственно-частного партнерства с привлечением средств региональных бюджетов и предприятий; содействовать организации повышения квалификации женщин, находящихся в отпуске по уходу за ребенком в возрасте до 3-х лет, обучению и предоставлению рабочих мест инвалидам и лицам, имеющим физические недостатки.

2. Работодателям предприятий и организаций совместно с профсоюзными организациями способствовать внедрению на предприятиях современных стандартов управления охраной труда (ISO 9000-2000, ISO 14000-1996 и др.).

3. Включать в коллективные договоры раздел «Социальные гарантии», в котором предусматривать обязательства по оказанию работникам и их детям помощи в санаторно-курортном лечении, дополнительном пенсионном обеспечении, медицинском и социальном страховании от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний, оказанию материальной помощи работникам при вступлении в брак, выходе на пенсию, возвращении со срочной службы и т.д.

4. Участвовать в создании корпоративных пенсионных систем через заключение договоров с негосудб. Предусматривать в коллективных договорах решение вопросов поддержки семьи, материнства и детства, включающих оказание дополнительной материальной помощи при рождении ребенка; выплату дополнительных ежемесячных пособий матерям, находящимся в отпуске по уходу за ребенком до достижения им трехлетнего возраста; частичную компенсацию платы родителей за содержание детей дошкольного и школьного возрастов.

6. Областным и территориальным трехсторонним комиссиям по регулированию социально-трудовых отношений:

- способствовать внедрению и реализации программ по улучшению условий и охраны труда;
- обеспечить дальнейшее развитие социального партнерства;
- способствовать внедрению методики оценки добровольной корпоративной социальной ответственности организаций и распро-

- странению лучших стандартов социальной отчетности предприятий;
- обеспечить внедрение и распространение социальной рекламы, направленной на пропаганду семейных ценностей, ведение здорового образа жизни, создание безопасных условий труда на производстве;
 - практиковать на своих заседаниях рассмотрение проектов законодательных актов органов государственной власти и местного самоуправления в сфере труда, в том числе программ социально-экономического развития;
 - развивать информационную систему для освещения и распространения опыта социального партнерства: проводить конференции, рабочие совещания, «круглые столы» и семинары по проблемам труда и социальным вопросам.

Список литературы:

1. Балабанов М.С. Очерки по истории рабочего класса России. Ч.1. М., 1926. – 406с.
2. Законодательные акты Петра I. Т.1. М.-Л., 1945. – 229с.
3. Киселев В.Н. Профсоюзы России: формы и методы работы в переходный период. М., 1997. – 120с.
4. Михеев В.А. Рабочее движение в условиях реформирования российского общества. Политическая Теория: тенденции и проблемы. М., 1993. – 205с.
5. Экономика труда: (социально-трудовые отношения). Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: Издательство «ЭКЗАМЕН», 2003. – 736с.

Резюме:

Мақалада әлеуметтік серіктестіктің пайда болу аспектілері берілген. Түрлі елдерде осы санаттың дамуының тарихи кезеңдері келтірілген. Қазіргі кездегі әлеуметтік серіктестікті қалыптастырудың кезеңдері сипатталған. Ресей мен Қазақстан өңірлерінің әлеуметтік-экономикалық дамуының бағдарламаларын іске асыруда еңбек қатынастары және билік пен бизнестің өзара іс-қимыл тиімділігін арттыру бойынша шаралар ұсынылған.

В статье представлены аспекты возникновения социального партнерства. Приведены исторические этапы развития данной категории в различных странах. Описаны этапы формирования социального партнерства в современных условиях. Предложены меры по совершенствованию трудовых отношений и социального партнерства, повышению эффективности взаимодействия власти и бизнеса в реализации программ социально-экономического развития регионов России и Казахстана.

The aspects of social partnership appearing are introduced in the article. The development historical stages of this category in different countries are generalized. The forming stages of social partnership in today's conditions are described. The measures for perfecting of labor relations and social partnership, power and business effectiveness enhancing in realization of programs for social-economical development of the Russian and Kazakhstan regions are offered.

Данные об авторах:

Потуданская В. Ф. – декан ФЭУ, Омский государственный университет, д.э.н., профессор.

Шайкин Д. Н. – Северо-Казахстанский государственный университет им. М. Козыбаева, к.э.н.

На первых ролях. Казахстанские статистики принимают активное участие в развитии международных правил и стандартов.

С 4 по 6 февраля текущего года в Бангкоке (Тайланд) прошло первое заседание Комитета по статистике Экономической и социальной комиссии для Азии и Тихого Океана (далее - ЭСКАТО). В заседании Комитета участвовали представители 62 государств-членов, более 20 международных организаций и наблюдателей.

Для Казахстана созыв статистиков региона стал значимым событием: впервые представитель Казахстана избирается на пост вице-председателя Руководящего бюро одного из восьми Комитетов ООН.

Комитет по статистике ЭСКАТО является основным наднациональным органом статистики в Азиатско-тихоокеанском регионе, охватывающем 62 страны. Основной задачей Комитета является укрепление потенциала национальных статистических органов в регионе ЭСКАТО по сбору, распространению и анализу данных в соответствии с международными стандартами и передовой практикой.

Данные об авторе:

Айтжанова А.М. - и.о. начальника управления международных связей департамента стратегического планирования и распространения данных Агентства РК по статистике.

Орган представляет собой главную структурную организацию ООН, рассматривающую тенденции развития статистического потенциала всего региона. Руководство деятельностью Комитета, как и работой в двухлетний межсессийный период, осуществляется специально избранным бюро. В состав Руководящего бюро входят пять представителей, выдвинутых от пяти субрегионов всего Азиатско-тихоокеанского региона. Избрание Казахстана в бюро, в лице заместителя председателя Агентства РК по статистике Мендыбаева Берлика Каирбековича, наряду с такими странами, как Австралия, Китай, Индия и Индонезия, свидетельствует о результативной деятельности национального агентства в развитии статистики.

Комитет играет немаловажную роль в качестве локомотива развития регионального диалога в области статистики, как между государственным и частным сектором, так и между Организацией Объединенных Наций и другими международными институтами. Таким образом, участие статистики Казахстана в руководящем органе Комитета даст дополнительные возможности для продвижения позиции республики и улучшения сопоставимости и качества статистических данных.

Расширенное заседание коллегии Агентства Республики Казахстан по статистике

13 января 2009 года в г.Астане состоялось расширенное заседание Коллегии Агентства Республики Казахстан по статистике, на котором были обсуждены итоги работы Агентства за 2008 год, определены основные направления и задачи на предстоящий период.

В работе Коллегии приняли участие Премьер-Министр Республики Казахстан К.Масимов, заместитель Руководителя Канцелярии Премьер-Министра Республики Казахстан Ибраев А.Б., депутаты Парламента, а также представители государственных органов.

Главной темой коллегии была предстоящая перепись населения 2009 года формирование актуализированных данных по демографическим, социально-экономическим признакам жителей Республики Казахстан.

На сегодняшний день разработаны и утверждены организационно-методологические положения, инструктивные материалы и инструментарий переписи, Созданы комиссии содействия по проведению Национальной переписи населения РК в 2009 году на республиканском, областных и районных уровнях, изготовлены картографические материалы, проводится информационно-разъяснительная работа и т.д.

Кроме этого были отмечены в различных сферах деятельности Агентства, такие как модернизи-

рованная методология по статистике информационного общества, краткосрочной статистике предприятий сферы услуг, показатели по сфере жилищного строительства, статистике промышленной продукции, показатели наличия и движения семян масличных культур, по обследованию субъектов малого и среднего предпринимательства.

В рамках работы рабочей группы по модернизации отчетности были достигнуты следующие результаты: 76 общегосударственных форм (45% от общего количества) полностью пересмотрены, 32 из них подготовлены к электронному вводу и обработке, по 8 осуществлено пилотное внедрение. Начиная с января 2009 года планируется переход к электронной статотчетности поэтапно от 32 до 60 форм.

Также были представлены нововведения 2008 года, такие как создание Совета по вопросам государственной статистики, Стандарт качества РК ИСО 9001-2001 «Система менеджмента качества применительно к статистической деятельности АРКС», система среднесрочного планирования, электронная статистическая отчетность, расширение перечня показателей по инновационной деятельности предприятий и др.

По итогам Коллегии принят ряд конкретных решений, направленных на согласование проекта Закона «О государственной статистике», подписание дополнительного соглашения по индикатору 1 Меморандума Агентства Республики Казахстан по статистике, на принятие необходимых мер по достижению целевых индикаторов Стратегического плана на 2009-2011 год, а также обеспечение разработки необходимых статистических показателей в рамках реализации Антикризисной программы.

Время подводить итоги

В Казахстане состоялась Национальная перепись населения - 2009. Ее цель – не только подведение итогов уже прожитого десятилетия, но и закладка фундамента на целое десятилетие вперед.

Организация и проведение переписи населения в любой стране мира считается крупномасштабным и довольно сложным мероприятием. Нынешняя перепись выпала на непростой период, когда последствия мирового финансового кризиса не могли не сказаться на отечественной экономике. Но тем важнее и тем ценнее стало участие каждого казахстанца в Национальной переписи. Нынешняя кампания проходила под девизом «Важен каждый». Стартовав 25 февраля с основным расчетным показателем 15 миллионов 730 тысяч человек, уже через десять дней перепись показала – жителей Казахстана больше. Переписные анкеты на момент последнего дня основного этапа кампании заполнили 16 304 840 человек.

Успеху состоявшейся переписи предшествовала довольно серьезная и масштабная работа. Агентством РК по статистике был собран и изучен материал всех предыдущих переписей, социально-демографических обследований, учтены предложения и замечания демографов и других специалистов, опыт международных организаций.

Одним из самых сложных моментов в подготовке переписи стала работа по наведению порядка в адресном хозяйстве страны, которое за десятилетие с момента проведения первой переписи в суверенном Казахстане, претерпело кардинальные изменения. Изменилось многое: административно-территориальное деление, наименования населенных пунктов, названия улиц, нумерация кварталов и домов. Необходимо было все это упорядочить и привести в соответствие. Благодаря слаженной работе местных исполнительных органов, органов жилищно-коммунального хозяйства, предприятий, организаций, имеющих ведомственный жилой фонд эта работа, несмотря на всю ее сложность, была проведена успешно.

Не менее сложной и значимой оказалась работа по подготовке переписных кадров. На успех проводимого мероприятия государственной важности в стране работали более 74 164 человек (регистраторы, заведующие переписными отделами, инструктора-контролеры, «счетчики»). С особой тщательностью Агентство подошло к подготовке «счетчиков». 58 368 специалистам, работающим во всех городах и селах Казахстана, предстояло успеть обойти за время переписи порядка трех сотен человек каждому. И тот факт, что граждане уже с первого дня переписной кампании начали активно идти

на контакт с переписчиками, подтвердило правильность избранной Агентством тактики при подборе переписных кадров. Предпочтение в подборе кадров изначально отдавалось людям, имеющим высшее и среднеспециальное образование, владеющим двумя языками. Отбор «счетчиков» производился с учетом их умения общаться с людьми, вежливости и хорошего знания своих районов и областных центров.

Перепись проходила не только в каждом казахстанском доме, но и в каждой больнице, на вокзале, в доме отдыха, гостинице. В дни проведения Национальной переписи открыли свои двери переписные участки. Каждый желающий, без предъявления документов, смог переписать здесь себя и свою семью, не дожидаясь прихода переписчика домой. То, что проходимость на участках в дни переписи была довольно большой, подтверждает правильность в подходе к их размещению. Главным условием при размещении переписных участков изначально стал принцип максимального их доступа для населения. Располагались они в общеобразовательных школах, ВУЗах, колледжах, ЦОНах, библиотеках, акиматах, дворцах спорта и других организациях.

Отдельные министерства и ведомства проводили перепись своих сотрудников на местах.

Беспрецедентные меры были предприняты в обеспечении безопасности нынешней переписной кампании. Согласно решению правительства эту миссию взяли на себя департаменты Министерства внутренних дел во всех регионах страны. В дни переписи полицейские усилили дежурства, участковые инспектора ужесточили контроль за лицами, стоящими на профилактическом учете, за каждым счетным участком на местах были закреплены работники органов внутренних дел.

Важным моментом переписной кампании стала и ее конфиденциальность. Специалистам, которые осуществляли процедуру переписи, изначально категорически запрещалось сообщать персональные данные о переписанных гражданах кому бы то ни было. Конфиденциальность будет сохраняться и в будущем. Вся информация о гражданах будет храниться в Агентстве по статистике в агрегированной форме в специально сформированной информационной базе данных. Собранные в ходе переписи индивидуальные сведения впоследствии могут использоваться только в обобщенном виде в статистических целях.

Следует особо отметить, что полученная в ходе переписи информация представляет огромную ценность для государства. На основе созданной информационной базы будут определены численность, половозрастная структура, национальный состав, образовательный уровень, занятость населения, состояние жилого фонда. Итоги переписи позволят определить, в какой части семей имеются серьезные проблемы с занятостью, жильем, позволят судить о том, сколько пенсионеров живет в семьях,

а сколько из них одиноких. К слову, отличительной особенностью нынешней переписи стало то, что помимо стандартных вопросов, населению задавались новые - например, сколько казахстанцев на сегодня владеют компьютерной грамотностью. Этот пункт позволит выявить серьезное преимущество в обществе будущего. Государство заинтересовано в развитии своих граждан, это соответствует нацеленности на инновационный характер экономики. Чем качественнее образование, тем более конкурентоспособен на рынке труда каждый гражданин - и тем выше будет уровень жизни в республике. Получив информацию о компьютерной грамотности населения государство сможет эффективно планировать развитие компьютерных классов в учебных заведениях, а также более эффективно распределять инвестиции для развития информационных технологий и коммуникаций. После обработки и обобщения полученная от граждан информация на долгие годы станет ориентиром государству при составлении бюджета, планировании рынков труда и жилья, в транспортной политике, электроэнергетике, в сферах социального обеспечения, здравоохранения, образования, в области языковой и религиозной политики. Поможет она и более точно рассчитать необходимые финансовые расходы на все эти цели.

Кстати, финансирование нынешней переписной компании изначально взяло за основу максимальную экономию средств. На цели переписи (организацию, проведение, подведения итогов) государством до 2010 года было выделено шесть миллиардов тенге. Много это или мало? Если раскидать эту сумму на всех, кого коснулась в Казахстане перепись, а это все население страны - то на каждого жителя истратчено примерно по 3,4 доллара. Для сравнения в

США на подобные мероприятия выделяется порядка 20 долларов на человека. Но на довольно затратной компании, каковой принято считать перепись населения, удастся еще и сэкономить. Так, по предварительным подсчетам порядка десяти-пятнадцати миллионов тенге в год удастся сэкономить только лишь на переговорах сотрудников Агентства по статистке, объединив 500 точек по всему Казахстану в единую бесплатную телефонную сеть.

Внедрение конференц-связи должно сократить командировочные расходы его сотрудников в среднем на пятнадцать-двадцать миллионов тенге в год. А распространение данных на электронных носителях сэкономит от запланированных трат еще порядка пятнадцати миллионов тенге ежегодно.

Первые предварительные итоги по численности населения с разбивкой по полу и местности проживания будут обнародованы уже во втором полугодии 2009 года. Полные же данные, которые будут получены в ходе этого масштабного мероприятия, будут обрабатываться в течение 2009–2010 годов, после чего их итоги войдут в единую информационную базу переписи населения. По итогам переписи будут подготовлены справочники, сборники, прессы-релизы, пресс-выпуски, статьи и другие статистические, аналитические и информационные материалы. Эти материалы будут представлены широкому кругу пользователей: Администрации Президента, Правительству, Парламенту, министерствам, ведомствам, агентствам. Их также смогут получить местные исполнительные органы, государственные вузы и библиотеки, международные организации, научно-исследовательские институты и другие учреждения. К 2011 году по данным Национальной переписи населения планируется выпустить аналитический отчет.

Приглашаем всех желающих опубликовать свои статьи в ежеквартальном информационно-аналитическом журнале «Экономика и статистика» ...

Журнал издается с 1999 года, выпускается ежеквартально, тиражом 300 экз. Решением Коллегии ВАК от 17 мая 2002 года журнал «Экономика и статистика» включен в перечень научных изданий для публикаций основных результатов докторских диссертаций.

Целью журнала является объединение знаний экономистов и статистиков в области усиления научных подходов к решению экономических проблем современного Казахстана; довести до широкого круга экономистов о достижениях в области статистики и внедрении международных стандартов в статистику страны; проводить дискуссии по вопросам совершенствования статистической методологии; выработать теоретические основы и практические рекомендации по дальнейшему реформированию экономики и статистики Казахстана; развитию отраслей экономики, социальным тенденциям общества и развитию регионов Казахстана и др.

Каждый желающий может опубликовать свой материал в нашем журнале. Для этого Вам необходимо направить статью на бумажном носителе, а также на электронный адрес bibragimova@stat.kz.

Также сообщаем, что Редакция журнала оставляет за собой право решать, какие материалы публиковать, и не гарантирует сроки опубликования.

Требования к оформлению текста для авторов

1. Представляемый материал (статьи, монографии, рецензии, лекции) должен являться оригиналом неопубликованным ранее в других печатных изданиях.
2. Статья может представляться на казахском, русском и английском (для иностранных авторов) языках.
3. Объем текста, как правило, должен быть не более 1-1,5 авторского листа (40-50 тыс. знаков, включая пробелы) (от 10 до 15 страниц, А4).
4. Первая страница статьи должна содержать следующую информацию: заглавие, фамилию, имя автора и место работы (наименование организации), далее текст статьи.
5. В конце статьи приводится список литературы, использованный при ее написании, составленный в алфавитном порядке (сначала русскоязычные авторы, а затем англоязычные) и пронумерованный. Ссылки на литературу в тексте указываются соответствующей цифрой в квадратных скобках.
6. Статья должна быть представлена в виде файла "Word" распечатана в 2-х экземплярах на бумаге с представленного файла. После рассмотрения статьи на заседании Редколлегии и при необходимости, рецензирования решение о публикации сообщается автору в течение недели после заседания. При наличии замечаний материал (рукопись) возвращается автору на доработку. Редакция статьи не корректирует, в случае отказа об опубликовании не возвращаются автору.
7. Текст необходимо напечатать на бумаге формата А4 с одной стороны, с межстрочным интервалом "одинарное". Поля текста следующие: верхнее – 2,0 см, нижнее – 2,0 см, левое – 3,0 см, правое – 1,5 см, страницы должны быть целиком заполнены текстом и пронумерованы.
8. При наборе текста необходимо использовать шрифт "Times New Roman". Размер шрифта для заголовков статей - 14, Ф.И.О. авторов – 12, текста – 10, для сносок - 9.
9. Графический материал должен быть представлен в "Microsoft Excel" без сканирования.
10. Математические формулы оформляются через редактор формул "Microsoft Equation", а их нумерация представляется с левой стороны.
11. Статьи, оформленные без соблюдения данных требований, Редакцией не будут рассматриваться. а рецензиям на монографии ведущих ученых Казахстана и другие.