

**ХАБАРШЫ  
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы  
Серия «Экономическая»  
№ 1 (31), 2012**

**Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті  
Казахский национальный педагогический университет имени  
Абая**



**ХАБАРШЫ  
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы  
Серия «Экономическая»  
№ 1 (31)**

**Алматы, 2012**

**Хабаршы.** «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ. - 2012. - № 1 (31). – бет.

**Вестник.** Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им.Абая. - 2012. - № 1 (31). - с.

**Бас редактор**

*экон.ғыл.д., профессор* **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

**Редакция алқасы:**

*экон.ғыл.д., профессор* **Б.З. Зиябеков** (бас ред. орынбасары),  
*ҚР ҰҒА академигі, экон.ғыл.д., профессор* **К.Н. Нармбаев,**  
*ҚР ҰҒА академигі, экон.ғыл.д., профессор* **Н.К. Мамыров,**  
*экон.ғыл.д., профессор* **С.К. Қасымов,**  
*экон.ғыл.д., профессор* **А.С. Смагулов,**  
*экон.ғыл.к., доцент* **Ш.О. Момынқулова,**  
*экон.ғыл.к., доцент* **Э.О. Телагусова,**  
*экон.ғыл.к., доцент* **Ш.Е. Шалбаева,**  
*ScD, Assoc.Professor* **В.Рудзкене** (Литва),  
*PhD, professor* **Месут Йылмыз** (Түркия),  
*экон.ғыл.к., аға оқытушы* **А.О. Жағыпарова** (*жауапты хатшы*)

**Главный редактор**

*д.э.н., профессор* **Б.Д. ИМАНБЕРДИЕВ**

**Редакционная коллегия:**

*д.э.н., профессор* **Б.З. Зиябеков** (зам.гл.редактора),  
*академик НАН РК, д.э.н., профессор* **К.Н. Нармбаев,**  
*академик НАН РК, д.э.н., профессор* **Н.К. Мамыров,**  
*д.э.н., профессор* **С.К. Касымов,**  
*д.э.н., профессор* **А.С. Смагулов,**  
*к.э.н., доцент* **Ш.О. Момынқулова,**  
*к.э.н., доцент* **Э.О. Телагусова,**  
*к.э.н., доцент* **Ш.Е. Шалбаева,**  
*ScD, Assoc.Professor* **В.Рудзкене** (Литва),  
*PhD, Professor* **Месут Йылмыз** (Турция),  
*преподаватель* **А.К. Адельбаева** (*ответ.секретарь*)

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, 2012

# ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

---

## МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ НАУЧНО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ПРИОРИТЕТОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ

**Т.М.Рогачева -**

*д.э.н., профессор, КазНПУ имени Абая*

Чаще всего под научно-технологическим приоритетом понимают наиболее перспективные открытия, разработки, обещающие существенный многократный рост производительности труда, фондоотдачи, прибыли, снижение издержек производства и потребления, ресурсобеспечение и пр. Вместе с тем обеспечение научно-технологических приоритетов связано не только с преобразованием некой совокупности производительных сил и организационно-экономических отношений в ходе их функционирования, но и с изменением взаимосвязей большой совокупности воспроизводственных процессов, с реструктурированием целых сфер экономики. Такой подход к научно-технологическим приоритетам обоснован новым пониманием научно-технического прогресса как взаимосвязанной совокупности научно-технических и инновационных процессов, протекающих как в сфере науки, так и в производстве, и в рынке [1]. При таком понимании НТП совокупность научно-технологических приоритетов в науке, отдельных ее отраслях предстает в виде научных идей, новых технологий, новой техники, их комплексов, отдельных составляющих, а также их взаимной трансформации в направлении наилучшего использования в производстве. Совокупность приоритетов в науке дополняется согласованной с ней особой совокупностью инновационных преобразований в действующем производстве.

Следовательно, научно-технологические приоритеты нельзя отрывать от инновационных. Они только одна структурная часть сложной системы научно-технологических и инновационных приоритетов, под которыми следует понимать ускоренное качественное целенаправленное развитие инноваций, научных достижений в едином цикле "наука - воспроизводство", обеспечиваемое ускоренным преобразованием содержания, условий и концентрации интегрированного интеллектуального труда (живого и овеществлен-

ного). Данная концентрация достигается благодаря преимущественному ресурсному обеспечению его качественно новыми материалами, техникой, приборами, кадрами, а также новой мотивационной атмосферой коллективного и индивидуального творчества.

Предложенное определение научно-технологических приоритетов предполагает и новые подходы к выработке целостной методологии их выбора. Она должна исходить, прежде всего, из объективной необходимости формирования системы и подсистем приоритетов в развитии общества, в его научно-технической политике, из их взаимосвязанности, из невозможности и необоснованности преувеличения значимости какого-либо отдельно взятого приоритета.

Целостность методологии выбора научно-технологических приоритетов гарантируется при соблюдении определенных условий. В их числе можно отметить:

- учет возрастающей сложности организационно-технологических и технико-технологических систем и комплексов, формирующихся в производстве под воздействием современного этапа НТР:

- использование системных исследований, имеющих междисциплинарный характер, ориентированных на комплексное использование достижений различных направлений науки;

- учет многоаспектности, многовариантности и некоторой неопределенности результатов взаимодействия приоритетов;

- учет конечной нацеленности любых приоритетов на социально-экономические потребности общества, коллектива [2].

В соответствии с этими условиями методология выбора научно-технологических приоритетов должна охватывать проблемы состава совокупности приоритетов; способов связи и организации взаимодействия задач, решаемых с помощью приоритетов; связей подсистемы научно-технологических приоритетов с общей их системой; управления развитием совокупности приоритетов; информационного обмена в ней. Таким образом, в некотором смысле блоки методологии, рассматривающие вышеназванные проблемы, являются интегрированными признаками ее системности, целостности. Используемые в современной практике методологические подходы к выбору приоритетных научно-технологических направлений далеко не учитывают вышеизложенные условия и не обладают предложенными признаками.

В исследованиях последних лет приоритетность развития, как правило, связывают: а) с ограниченностью ресурсов и необходимостью концентрации их на наиболее результативных направлениях; б) с новыми возможностями потенциала НТР, ее современного этапа, а

также новым прорывом человеческого интеллекта в познании неизвестных свойств материи [3].

Приоритеты в каждой сфере человеческой деятельности обусловлены не только этими двумя приведенными причинами, но и целой совокупностью разнообразных факторов как объективного, так и субъективного характера. Среди них: увеличивающиеся и изменяющиеся по ассортименту и качеству потребности общества, коллективов, личностей; сокращение сроков обновления всех условий жизнедеятельности человека; рациональное использование природных ресурсов и охрана окружающей среды; меняющаяся конъюнктура рынка; радикальное изменение политической ситуации и целевых установок; ускоренное реструктурирование экономики и др. Многофакторность обусловленности приоритетов – важнейшая составная часть методологии выбора и реализации приоритетов, в том числе и научно-технологических.

Сегодня ясно, что нужны качественные изменения во всей структуре экономики и новая организация научно-производственного процесса, связанная с одновременным более активным поворотом к решению социальных задач и к осуществлению коренных изменений в производительных силах Казахстана. В этих условиях особенно важно анализировать складывающиеся взаимосвязи между факторами производственного процесса и выбора в нем приоритетов на каждом этапе, ресурсной базы экономики и ее преобразованием с учетом современного этапа технологической революции в мире [4].

Пока в Казахстане выделение инновационных научно-технологических приоритетов не носит системного характера. Приоритеты упоминаются в тех или иных документах, но на них не делается акцент. Так, в Стратегии индустриально-инновационного развития до 2015 года нет специально выделенного раздела, посвященного ее приоритетам, что несколько противоречит логике построения любой стратегии. Стратегия предполагает при своей реализации выбор стратегических приоритетов, обозначающих этапы и общую линию движения к конечной цели.

В Стратегии индустриально-инновационного развития выделены только приоритеты развития наукоемких производств на основе отечественных разработок по ряду направлений, в том числе: биотехнологии (новые сорта и генотипы сельскохозяйственных культур и животных, штаммы бактерий и др.); ядерные технологии; космические технологии; создание новых материалов, химических продуктов и др. Кроме того, ставится задача по созданию необходи-

мых условий для проведения исследований в области современных научно-технических направлений, таких, как: новые материалы и химические технологии; информационные технологии.

В деятельности Инновационного фонда, созданного для реализации Стратегии индустриально-инновационного развития, присутствует другой перечень приоритетов: альтернативная энергетика; IT-технологии; биотехнологии и фармацевтика; технологии для углеводородного сектора; новые материалы и нанотехнологии.

В 2005 году Высшей научно-технической комиссией утвержден такой перечень приоритетов: теоретические основы информационных и космических технологий; новые перспективные материалы и технологии; основы науки о жизни; минеральные ресурсы; развитие научно-методологических основ общенациональной идеи. Как видно, во всех трех случаях имеет место рассогласование приоритетов по уровню и "отраслевой" направленности, что говорит о необходимости разработки методологических основ выбора приоритетных направлений науки, технологий и инноваций в Казахстане.

Современные научно-технологические приоритеты во многом определяются действием такого интегрированного фактора, как технологическая революция [5]. Это сложное явление не постоянно, для него характерны спады и подъемы инновационной активности и интеллектуальных прорывов в познании. Причем эта цикличность развития характерна для каждого ее этапа и каждого вида инноваций (техники, технологии и т.д.). Следовательно, и приоритеты в зависимости от расположения циклов, их соотношения будут меняться. Но поскольку сложность и взаимосвязанность всех процессов технологической революции со временем возрастает, будет расти и потребность в выборе некой взаимосвязанной совокупности приоритетных направлений научно-технического и инновационного развития. Но при ограниченности ресурсов достичь этого будет невозможно. Придется решать чрезвычайно сложную задачу отбора группы приоритетов научно-технологического развития, которые в наибольшей степени дадут реализовать потенциал современной технологической революции с учетом ресурсных ограничений.

Инновации в своем развитии, как правило, проходят все, или большинство стадий единого научно-воспроизводственного цикла. Чтобы перейти из одного этапа в другой, в последнем должны быть созданы необходимые предпосылки (кадровые, ресурсные, инвестиционные, мотивационные и т.д.). Таким образом, в следующем этапе необходимо обеспечить возникновение приоритетов, связанных с

приоритетами предыдущей стадии. Кроме того, как уже сказано выше, приоритеты, например в социальной сфере, можно обеспечить через приоритеты в производстве, а также в науке. Следовательно, можно сделать вывод, что вся совокупность приоритетов в экономике не просто взаимосвязана, а представляет собой сложную иерархическую систему. Анализ ее признаков позволяет охарактеризовать ее как большой сложный комплекс такой системы, которая состоит из большого количества разнородных подсистем, связанных между собой разнохарактерными связями (как непосредственными, так и опосредованными). Отсюда можно сделать несколько выводов для методологии выбора научно-технологических приоритетов.

Если это большая система, то для нее, как правило, невозможно при использовании известных науке методов провести исследование с детальным анализом входящих в нее компонентов. Основным направлением исследования данных систем остаются декомпозиция и укрупнение.

Комплекс приоритетов означает не просто их взаимосвязанность, а взаимосвязанность разнохарактерную: более тесную и определенную в подсистеме и более слабую, многоканальную между подсистемами.

Выбор научно-технологических приоритетов, представляющих собой подсистему в комплексе, может быть вариантным. Выбор не нарушает целостность подсистемы, то есть должен существовать некий минимум приоритетов, который позволит сформировать инновационную совокупность техники и технологий, обладающую определенной критической массой, преобразующей существующее производство. Преобразовательная способность технико-технологических новшеств, возникающая при определенной критической количественной и качественной массе, является постоянно действующей закономерностью развития.

В комплексе действуют факторы неопределенности. Следовательно, при изучении связей между приоритетами разных сфер деятельности необходимо использовать, по меньшей мере, два подхода: а) формально-модельный, математический; б) неформальный, эвристический. Они должны использоваться в сочетании для того, чтобы дать адекватный реальной действительности результат.

Итак, выбор научно-технологических приоритетов касается всех стадий и сфер расширенного воспроизводства, а также периода научного поиска. Такой подход требует учитывать активное взаимодействие научно-технического потенциала страны с потенциалом мировой технологической революции на ее современном этапе, с ходом мирового научно-технического и экономического

развития. На стадии научных изысканий требуется умение постоянно расставлять акценты таким образом, чтобы выделить наиболее нужные и наиболее важные с позиции интересов общества, коллектива, направления развития [6; 7].

Каждый раз при распределении ограниченных ресурсов по научно-технологическим программам надо видеть альтернативы собственного ведения работ либо приобретения уже готовых решений на рынке научно-технологической продукции. Быть первым по всем направлениям науки, техники и технологий сегодня не могут быть даже наиболее развитые страны. Важно научиться оценивать свое место и возможности в научно-технологическом развитии. Выдвигая в качестве главных приоритетов то немногое, что явно выше лучших мировых достижений, страна, фирма или корпорация не только решают на надлежащем уровне какую-то часть своих задач, но и создают предпосылки для надежного приобщения к мировому фонду открытий, изобретений и нововведений по другим направлениям. Однако особых иллюзий питать на этот счет не стоит, так как каждая страна отстаивает свое лидерство на мировых инновационных рынках [8; 9]. В условиях рынка этот методологический принцип социальной ориентации дополняется принципом коммерческой результативности.

Важнейший методологический принцип выбора научно-технологических приоритетов связан с логикой развития системы производительных сил: человека, орудий труда, технических систем, технологий, материалов, энергетики. Это научно-воспроизводственный принцип. Данный методологический подход требует обязательного соблюдения последовательных действий, то есть прямо определяет многие стороны механизма выбора приоритетов.

Приоритеты науки можно определить с помощью нескольких приемов. Кроме приведенного выше, связанного с согласованностью с технико-технологическими приоритетами, одним из основополагающих является методологический принцип использования знания о цикличности развития науки и техники. Прогноз основных источников будущих революционных переворотов в науке на основе теории цикличности развития не является однозначным, а предполагает многовариантность развития и оценок, то есть в качестве единственного способа определения приоритетов в науке его использовать нельзя. Он обязательно должен дополняться другими подходами, одним из которых является метод экспертных оценок ведущих ученых и научных коллективов республики и мира. Экспертные оценки приоритетных направлений в науке, которые имеют сейчас преобладающий характер в практике разработки

научно-технологической политики, несут на себе большой налет субъективизма и значительный процент возможных ошибок. Поэтому только многоканальный поиск решения проблемы приоритетности развития в науке способен существенно снизить вероятность возможного просчета и больших потерь.

При определении приоритетов в развитии науки, наряду с ориентацией на приоритеты социально-экономического развития общества, важен и другой – альтернативный методологический подход. Это методология "основных направлений технологической революции" в ее современном варианте. Такой подход требует четкого научного знания основных признаков каждого этапа данной революции, нового ее цикла.

Итак, в методологии выбора приоритетов как бы обозначены два подхода: один требует исходить из потребностей общества, другой – отталкивается от науки. Первый более конкретен, понятен широкой общественности, доказателен своей практической значимостью; второй можно назвать элитарным, часто базирующимся на интуиции, интеллектуальной прозорливости отдельных выдающихся ученых и научных школ. Но субъективизм последних создает большую опасность выбора тупиковых направлений, особенно если механизм выбора приоритетов чрезмерно политизирован. В этой связи весьма важен новый механизм отбора приоритетов в науке и совокупности рождаемых с ее помощью технологий, обогащенный такими блоками, как экспертиза (альтернативная и независимая), научно обоснованное прогнозирование, дополненное более цельным пониманием цикличности, учетом закономерностей неравномерности развития, знанием сути и механизма взаимодействия циклов в смежных и отдаленных сферах, умением предвидеть кризисы и выход из них.

Но эти два подхода не являются взаимоисключающими, а скорее дополняют друг друга, хотя каждый из них не исключает автономного использования в реализации научно-технологической государственной республиканской и региональной политики. В действительности практика выбора научно-технических приоритетов нуждается в более разнообразных подходах. Это связано с таким чрезвычайно важным обстоятельством, как неполная комплексность научно-технологического потенциала в стране, неравномерность его формирования и использования. Блочная конструкция данного потенциала, совокупность связей блоков друг с другом дают основание для различных возможностей поиска научно-технологических приоритетов в науке.

1. Абдыгаппарова С.Б. Модель инновационного развития Республики Казахстан // Роль науки интеллектуальной собственности в реализации Стратегии индустриально-инновационного развития страны на 2003-2015 годы. – Астана, 2004. – С.117-121.

2. Габдуллина А.С. Технологическое развитие экономики Казахстана в условиях глобализации: приоритетные направления и механизм // Автореферат дисс. канд. – Алматы, 2004. - 23 с.

3. Кушлин В. Движущие силы эволюции национальной экономики // Экономист, 2009. - № 8. – С.3-11.

4. Кусаинов М. Стратегические приоритеты развития Казахстана до 2010 и 2030 года // Экономист, 2003. - № 11. – С.17-24.

5. Белл Д. Третья технологическая революция и ее возможные социологические последствия. – М.: ИНИОН, 1990 – 276 с.

6. Сагадиев К. Экономика Казахстана: очерки актуальных проблем. – Алматы, 2004. – 312 с.

7. Алимбаев А., Сальжанова З. Реформационный процесс и противоречия технологического развития экономики Казахстана // Теория и практика реформирования экономики на постсоветском пространстве. – Алматы, 2001. – С.254-261.

8. Назарбаев Н. Стратегия трансформации общества и возрождения евразийской цивилизации. – М., 2000. – 543 с.

9. Друкер П. Рынок: как выйти в лидеры. – М., 1992. – 350 с.

#### Резюме

Рассмотрены важнейшие методологические принципы выбора научно-технологических приоритетов. Делается вывод о том, что вся совокупность приоритетов в экономике не просто взаимосвязана, а представляет собой сложную иерархическую систему, состоящую из большого количества разнородных подсистем, связанных между собой разнохарактерными связями.

#### Түйін

Ғылыми-технологиялық басымдылықтардың таңдаудың ең маңызды әдістемелік қағидалары қарастырылған. Не үнемдеулерде басымдылықтардың барлық жиынтық жай ғана туралы емес қорытынды істелініп жатыр, ал арасында әр түрлі сипатты байланыстармен сабақтас әртүрлі ішкі жүйелерден үлкен саннан тұратын күрделі иерархиялық жүйеді ұсынып жатыр.

#### Summary

The most important methodological principles for the selection of scientific and technological priorities are considered. It is concluded that the entire set of priorities in the economy is not simply correlated, but is a complex hierarchical system consisting of a large number of heterogeneous subsystems, connected to each other by diverse connections.

## ДОМИНАНТЫ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛЬНОГО МИРА

**Б.Д. Иманбердиев -**

*д.экон.н., профессор, КазНПУ имени Абая,*

**С.М. Касымов -**

*д.экон.н., профессор, КазНПУ имени Абая*

Становление мирового глобализма исторически длительной процесс торговой экспансии, расширения сферы обмена и распределения мирового прибавочного продукта, зарожденный на базе географического разделения труда в период начала развития раннего капитализма XV века. По истечении пяти столетий, к концу XX-века в связи с ростом информатизации и образованием планетарного контура коммуникаций, глобализм породил новую систему международного разделения труда, в которой среди стран развитого мира стали возникать постиндустриальные сектора экономики сервисного типа. Для стран постиндустриального мира стали характерными рост доли сферы услуг при сокращении доли отраслей промышленности и сельского хозяйства. Впервые эта тенденция была выявлена американском социологом Д.Рисменом, который в 1958 году применил его в заглавии одной из своих статей. Начало систематической работы в этом направлении можно отнести к 1965 году, когда в США была создана Футурологическая комиссия. К началу 70-х годов XX века концепция постиндустриализма стала общепринятой. Развернутое определение было дано Д.Беллом, вице-президентом американской Академии искусств и наук, профессором социологии Колумбийского и Гарвардского университетов. Согласно социологическому определению «Постиндустриальное общество определяется как общество, в экономике которого приоритет развития перешел от преимущественного производства товаров к производству услуг, проведению исследований, организации системы образования и повышению качества жизни; в котором класс технических специалистов стал основной профессиональной группой и, что самое важное, в котором внедрение нововведений... во все большей степени стало зависеть от достижений теоретического знания... Постиндустриальное общество... предполагает возникновение нового класса, представители которого на политическом уровне выступают в качестве консультантов, экспертов или технократов [1]. То есть, согласно «социологической теории» или точнее социологическому анализу, «постиндустриальное общество» рассматривается как форма потребительского общества производящих социальные и

иные услуги, вне сферы материального мира производства товаров и продовольствия, без наличия которых естественно не может быть и речи о существовании общества вообще. В вольной социологической интерпретации из реальной ткани мировой экономики вырван сектор «сервисных услуг» и представлен как новое слово в развитии человеческого сообщества. Конечно это не так, и далеко не так, просто по существу идет подмена и подтасовка понятий вырванных из потока истории с целью создания гипертрофированных иллюзий и необоснованных ожиданий, далеких от реальности и вводящих в заблуждение целые народы и страны догоняющего и периферийного мира. В «постиндустриальной интерпретации общественного развития» умалчивается о важнейшей роли индустриального и аграрного секторов вынесенных за пределы постиндустриального мира, где для них добывают нефть, газ, металлы, производят промышленные товары, продовольствие и т.д. Постиндустриальная избранность для развитых стран в форме «постиндустриального общества» - это искусственно созданная система потребительского общества в мировом разделении труда, требующая для своего поддержания мощные финансовые, военные, интеллектуальные и научно-технические ресурсы и услуги. Клуб «постиндустриальных стран», которые могут позволить себе «сервисный тип потребительского развития» - это сообщество избранных и сильных стран, какими хотят в будущем стать новые страны. Будущая конкуренция для вхождения в клуб постиндустриальных стран входит в повестку развития многих стран мира. В частности, в докладе [2] Премьер-министра России о разработке стратегии развития страны до 2020 г., переданный в Правительство России, дана установка: «Новая модель роста предполагает ориентацию на постиндустриальную экономику – экономику завтрашнего дня». В выступлении Президента Республики Казахстан – Лидера Нации, Н.А. Назарбаева на торжественном собрании 15.12.2011г. в г.Астана, посвященном 20-летию Независимости Республики Казахстан, также подчеркивается «Перед нами стоит сверхзадача - стать активной частью постиндустриального мира» [3]. Получается, что теория постиндустриализма в России и Казахстане признана за единственно достоверную и целесообразную для применения на практике. Конечно, желать хорошую жизнь народу – политически благодарная цель, однако необходимо взвесить все за и против, и главное определить, что такое постиндустриальное развитие и на что можно рассчитывать в глобальной гонке за призрачным потребительским обществом сервисного типа.

Здесь методологически важным будет обращение к теоретикам

постиндустриализма, особенно в части эволюции их взглядов во времени для правильного понимания сути и глубины исследуемого феномена. Среди трудов иностранных исследователей значительный вклад внесла монография Д.Белла «Грядущее постиндустриальное общество», которая в середине 1960-х гг. была мировым бестселлером, а также З.Бжезинского в 1970-е «Между двух веков. Роль Америки в технотронную эру», М.Маклюэна в 1960 году «Пророк из Торонто», Э.Тоффлера в 1980 году «Третья волна», П.Дракера в 1995 году «Посткапиталистическое общество» и М.Кастельса в 1998 году «Информационная эра: экономика, общество и культура».

Среди российских ученых исследующих проблемы трансформации общества с позиций постиндустриализма, концепций информационного общества и развития информационной цивилизации, следует отметить труды Р.Ф. Абдеева «Философия информационной цивилизации: диалектика прогрессивной линии развития как гуманитарная общечеловеческая философия для XX века» в 1994 году, А.И. Ракитова «Информация, наука, технология в глобальных исторических изменениях» в 1998 году, В.Л. Иноземцева «Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы» в 2000 году и др.

В настоящее время наиболее популярна концепция мирового развития Э.Тоффлера, которая рассматривает модель последовательной модернизации цивилизации через схему феноменологии исторического процесса - аграрное, индустриальное и постиндустриальное общество или первую, вторую и третью «волны» в истории цивилизации на основе оценки форм и методов общественного производства в соответствующих социумах. Волновой метод хронологизации развития человеческой цивилизации сводится к известному утверждению, что востребованные технические инновации и новые технологии обещающее благосостояние, безопасность, сохранение здоровья, долголетие, прибыль и т.д., немедленно найдут приложение и начнут распространяться во все более широких масштабах за счет индивидуального спроса, меняя уклад жизни человека и общества в целом. Другие выводы автора являются лишь формой экстраполяции неконтролируемых тенденций в развитии технологии в эволюционно развивающееся будущее. Э.Тоффлер ввел понятие «общество, основанное на знаниях» и «построение информационного общества, основанного на знаниях», тем самым предвосхитил современные тенденции развития общества. Однако, как показало изучение, социологические исследования «постинду-

стриального общества» ученых дальнего и ближнего зарубежья носят в основном феноменологический характер и больше сводятся к классификации социальных явлений и мало дают оснований для измерения, анализа, обобщения реалий развития экономического характера, статистического прогноза с желаемыми положениями разработанной модели Будущего развития.

Между тем, общеизвестно, что в строго научном понимании любые научные теории и в том числе социальные теории должны обладать двумя главными функциями: а) объяснения особенностей объекта исследования, выявлением многообразия составляющих его структуру элементов и причинно-следственных связей, и б) прогнозирования его будущей эволюции с целью использования его результатов во благо общества.

Для научной объективизации предмета, метода и средств познания изучаемого объекта – «постиндустриальное развитие» необходимо рассматривать изучаемое явление с системных позиций, с раскрытием природы процесса, его эволюции и трансформации. Для этого необходимо определить понятийный аппарат, механизмы обеспечения взаимосвязи, исторический масштаб и время развертывания, с определением стадий и этапов. Предмет исследования «постиндустриальное общество» необходимо рассматривать как новое явление мирового разделения труда вызванные новыми признаками глобализации XX-века, которому свойственны невиданный ранее рост уровня мировой коммуникативности и информатизации, возникновением основ инновационной индустрии, и на их основе лидирующего развития сервисной экономики на фоне традиционных отраслей аграрного, индустриального и сырьевого секторов мировой экономики. Отсюда, возникает необходимость оперирования новыми мегаструктурами мировой экономики и предполагает использование инструментария оперирующего понятиями и методами новой глобальной реальности.

Для построения научного аппарата исследования процессов новой глобальной реальности мирового развития, предлагается использовать методы цивилизационно-формационного исследования глобальных процессов на основе мир-системного анализа, разработанные известным современным американским социологом И.Валлерстайном [4].

Мир-системный подход стал одной из попыток создания новой крупной идейно-теоретической системы и стал влиятельной социально-экономической, исторической и политологической моделью с неожиданно высокой объяснительной способностью.

Множество явлений социальной жизни И.Валлерстайн объясняет в новом ключе, отличном от ставших общепринятыми версий событий. В частности, это касается его концепции либерализма: кардинально разрывая с большинством существующих воззрений на историю этого политического учения, автору удалось на новой основе провести историко-ретроспективный анализ. Предложенная И.Валлерстайном когнитивная конструкция претендующая на реализацию не только объяснительной, но и прогностической функции в плане анализа социально-экономических процессов опирается на историческое время. Концепции И.Валлерстайна свойственны как классический, так и современный западный терминологический аппарат, но при этом выдвигает, принципиально новый подход, как к организации исторического материала, так и к прогнозированию грядущих социально-политических событий.

Следует также отметить, что И.Валлерстайн своей теорией пытается преодолеть во многом присущий современной западной политической науке евроцентризм, путем сочетания формационного и цивилизационного подходов на основе использования методологии системного анализа. Согласно его воззрений на рубеже XV–XVI вв., в эпоху великих географических открытий, в структуре мира произошли первоначальные радикальные изменения в системе существующего мироустройства. На смену совокупности своеобразных, относительно замкнутых и в значительной мере самодостаточных цивилизаций, называемых автором «мир-империями», основой которых выступало политическое властвование, пришла основанная на торговле «капиталистическая мир-экономика», первоначально зародившаяся в рамках западной, европейской цивилизации. С тех пор на протяжении вот уже 500 лет «капиталистическая мир-экономика» выступает как «современная мир-система», или «миро-система модернисти».

Концепт И.Валлерстайна основанный на идеях «мирового торгового хозяйства» берущих свои начала из идей западной системы реформации мироустройства, заложил основы мирового разделения труда и запустил первоначальные процессы мировой глобализации, специфические особенности которых прослеживаются в историко-цивилизационном развитии мировых процессов, общая характеристика которой в наиболее сжатом виде сводится к следующим десяти тезисам [5]:

1. Мир-система модернисти представляет собой капиталистическое миро-хозяйство, и это означает, что ею управляет стремление к

безграничному накоплению капитала, которое иногда называют законом стоимости;

2. Исходная миро-система сформировалась на протяжении XVI века, и первоначально сложившееся в ней разделение труда вовлекло в ее состав большую часть Европы (за исключением Российской и Оттоманской империй), а также отдельные части [обеих] Америк;

3. Миро-система территориально расширялась многие столетия, последовательно инкорпорируя в принятую в ней систему разделения труда все новые регионы;

4. Восточная Азия стала последним большим регионом из тех, которые были таким образом инкорпорированы, и это произошло лишь в середине XIX века, после чего миро-систему модернизировать можно было считать поистине всемирной;

5. Капиталистическая миро-система представляет собой [совокупность] миро-хозяйства, определяемого отношениями центра и периферии, и политической структуры, состоящей из входящих в международную систему суверенных государств;

6. Фундаментальные противоречия капиталистической системы проявляются на уровне глубинных процессов в чередующихся циклических колебаниях, служащих разрешению этих противоречий.

7. Двумя наиболее важными циклическими колебаниями выступают 50–60-летние циклы Кондратьева, на протяжении которых основные источники прибыли перемещались из производственной сферы в финансовую и обратно, и 100–150-летние циклы гегемонии, определявшиеся подъемом и упадком сменявшихся друг друга “гарантов” мирового порядка;

8. Циклические колебания приводили к постоянным, пусть медленным, но значительным, географическим сдвигам центров концентрации капиталов и власти, которые, однако, не отрицали существовавших внутри системы фундаментальных отношений неравенства;

9. Миро-системные циклы никогда не были строго симметричными, и каждый новый из них приносил незначительные, но важные структурные изменения в направлениях, определяющих исторические тенденции развития системы.

10. Миро-система модернизируется, подобно любой системе, не может развиваться вечно и придет к своему концу, когда исторические тенденции приведут ее в точку, где колебания системы станут настолько масштабными и хаотичными, что окажутся несовместимыми с обеспечением жизнеспособности ее институтов. В случае достижения этой точки случится бифуркация, и как результат эпохи

перехода (хаотического) система будет заменена одной или несколькими другими системами» [6].

Мир-системная теория И.Валлерстайна раскрывая глубинные сущностные тенденции исторического развития капитализма, процессов глобализации и мирового разделения труда, вместе с тем продолжает сохранять социологические основания и не раскрывает секторальные свойства развития экономических формаций во времени. Тогда как мировой капитализм начиная с XV – века пошел две формации: аграрную и индустриальную, и с середины XX-века переходит на стадию постиндустриального развития. В экономической интерпретации «постиндустриализм» понимается – как стадия после индустриального развития, в отличие от социологических, политологических и иных трактовок где постиндустриализм рассматривается как общество сферы услуг, интеллекта и инноваций, и отсюда возникает основания для методологической некорректности понятия «постиндустриальное общество», которому приписываются хвалебные эпитеты новейшего и ранее неизвестного явления в истории развития человечества.

Между тем, история развития человечества во все времена своего существования покрывала свои потребности в товарах и услугах через развитие аграрного, сырьевого, индустриального и сервисного секторов экономики, начиная с первобытно-общинного, феодального и капиталистического и это были по существу естественные виды деятельности любого общества возникшие вместе с самим человеком на Земле, и придавать его отдельным компонентам, в частности сервисному сектору свойство новой сверхестественности – это крайнее заблуждение и историческое невежество.

В табл.1, приведено мир-системное представление последовательности развития экономических формаций которое прошло и проходит человечество за всю историю цивилизационного развития, от аграрного и индустриального до постиндустриального развития, подразделяясь на ядро, где находились страны-лидеры и периферия со странами развивающегося мира. Каждая формация состояла из секторов: аграрная, сырьевая, индустриальная и сервисная, вопрос лишь в уровне технологической реализации этих секторов и их доминировании в формационном развитии. При этом, что же касается человеческих обществ или государств не бывает абсолютно моносекторальных экономик, просто в отдельных из них могут доминировать те или иные сектора или потребности стран-лидеров с сервисной экономикой закрываются за других стран-поставщиков продовольствия, минерального сырья и индустриальных товаров и услуг.

**Таблица - 1 Мир-системное представление последовательности развития экономических формаций**

Типы подсистем мир-системы	Типы экономических формаций		
	Аграрная	Индустриальная	Постиндустриальная
<b>Ядро</b>	Аграрный сектор	Индустриальный сектор	Сервисный сектор
<b>Периферия</b>	Сектора: Сырьевой Индустриальный Сервисный	Сектора: Аграрный Сырьевой Сервисный	Сектора: Аграрный Сырьевой Индустриальный

Надо признать, что мировая экономика с середины XX- века вошла в формацию постиндустриального развития, которую необходимо понимать как развитие после индустриальной формации, где ядром мир-системы выдвигается сервисный сектор, а сектора аграрный, сырьевой и индустриальный переходят в периферийное положение. Что же касается развитых стран-лидеров развития, то правильно будет называть их странами с сервисной экономикой, где получили преимущественное развитие наука, образование, инновации, новые технологии, информационные коммуникации, финансовые и банковские услуги, выполняющие функции системного обеспечения развития всего мирового хозяйства. В свою очередь, страны периферии производя продовольствие, минеральное сырье и индустриальные товаров и услуги выполняют важную роль в обеспечении материальных потребностей всего человечества и в этом видится позитивизм развития глобализма и будущей рационализм международного разделения труда в постиндустриальную формацию развития человечества. Что же касается амбиций отдельных стран периферии в желании перехода в страны ядра мир-системы, то здесь все зависит от общественного выбора и политической воли. Дверь в мир стран-лидеров всем странам периферии открыт, однако требуется в конкурентной борьбе достичь уровня развития достойных уровню стран-лидеров и занять место в ядре постиндустриального мира.

Здесь важнейшим индикатором экономического развития во все времена выступает уровень технологического развития, и в этом смысле не является исключением и постиндустриальная стадия развития. В табл.2, приведена хронология международного развития и характеристики технологических укладов капиталистического развития, начиная со стадии машинного производства, которая иллюстрирует системно-временную преемственность

**Таблица – 2 Хронология международного развития и характеристики технологических укладов [7,8,9]**

Номер уклада и периоды	Международные режимы экономического регулирования	Ядро технологического уклада	Технологические страны-лидеры	Технологически развитые страны
(I) 1770-1835гг	Разрушение феодальных монополий, ограничение профессиональных союзов, свобода торговли	Водяной двигатель, текстильная промышленность, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, парусные суда	Англия, Франция, Бельгия	Германские государства, Нидерланды
(II) 1830-1890гг	Свобода торговли, ограничения государственного вмешательства, появление отраслевых профсоюзов. Формирование социального законодательства	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машиностроение, пароходостроение, угольная и станкоинструментальная промышленность, черная металлургия	Англия, Франция, Бельгия, Германия, США	Италия, Нидерланды, Швейцария, Австро-Венгрия

<p>(III)</p> <p>1880-1940 гг</p>	<p>Расширение институтов государственного регулирования. Государственная собственность на естественные монополии, основные виды инфраструктуры, в том числе социальной.</p>	<p>Использование в промышленном производстве электрической энергии, электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия, радио, телеграф, автомобили, самолеты</p>	<p>Германия, США, Англия, Франция, Бельгия, Швейцария, Нидерланды</p>	<p>Италия, Дания, Австро-Венгрия, Канада, Япония, Испания, Россия, Швеция</p>
<p>(IV)</p> <p>1930-1990 гг</p>	<p>Развитие государственных институтов социального обеспечения, военно-промышленный комплекс Кейсианское регулирование экономики</p>	<p>Использование нефти и нефтепродуктов, газа, атомной энергии, средств связи, новых синтетических материалов. Массовое производства автомобилей, тракторов, самолетов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Полеты в ближний космос, компьютеры и программные продукты, радары</p>	<p>США, Западная Европа, Япония</p>	<p>СССР, Новые индустриальные страны (НИС)</p>
<p>(V)</p>	<p>Государственное регулирование стратегических</p>	<p>Микроэлектроника, информатика, роботизация,</p>	<p>США, ЕС, Япония</p>	<p>НИС, Бразилия, Россия, Китай</p>

1985-2035гг	видов информационной и коммуникационной инфраструктур, либерализация регулирования финансовых институтов и рынков капитала	биотехнология, генная инженерия, освоения космического пространства, спутниковая и сотовая связь, Интернет, глобальные информационные коммуникации		
(VI) 1990-2040гг	Стратегическое планирование научно-технического и экономического развития. Электронное правительство. Институты развития и фонды финансирования инновационной активности.	Биотехнология, нанотехнология, проектирование живого, робототехника, искусственный интеллект, новая медицина, гибкие системы «безлюдного» производства. Производство конструкционных материалов с заранее заданными свойствами. Высокие гуманитарные технологии, повышение способностей человека и организаций. Проектирование будущего и управление будущим. Технологии сборки и уничтожения социальных субъектов.	США, ЕС, Япония, Россия	СНГ, Бразилия, Китай

		Использование водорода в качестве экологически чистого энергоносителя		
(VII) 2010-2065гг	Глобализация мировой экономики, создание институтов мирового управления развитием, реализация планетарных проектов развития Земли и освоения Вселенной человечеством	Создание аватара – искусственное тело управляемое мыслью, формирование киберорганизма, создание искусственной памяти, перенос живого мозга в искусственное тело, электронный вариант мозга с сознанием, освоение аватарами новых технологий, создание человеко-аватарных систем и технологий, освоение аватарами Солнечной системы и Вселенной	США, ЕС, Япония, Россия	Бразилия, Китай

опережающего технологического развития - как важнейшего фактора обеспечения лидерства и естественно формирования основ глобального миропорядка и международного разделения труда, с целью обеспечения текущей и перспективной выгоды. Так устроен во все века человеческий мир – «сильный правит балом», ну а «слабые надеются найти свое достойное место на этом празднике».

На стадии постиндустриальной формации развития наблюдается резкое усложнение научно-технических процессов, новые научные открытия и технологии основываются на ранее неизвестных принципах и для их практической реализации требуется значительный научно-технический потенциал и финансовые ресурсы, которые не могут быть обеспечены даже развитой страной входящих в ядро современной мир-системы. Человечество стоит на пороге глобальной интеграции ресурсов планеты для обеспечения постиндустриального развития мировой экономики. Сложившееся технологическое лидерство на уровне аграрной и индустриальной

формации развития, включающие I, II, III, IV и V – технологические уклады, могут на основе технологического трансферта и аутсорсинга обеспечить распространение инноваций и технологий в странах мир-системной периферии и для этого необходимо лишь глобальное согласие по развитию человечества. Труднее обстоит с перспективными технологиями VI и VII технологических укладов, где требуется освоить новый уровень организации материи, энергии и аватар-технологий, что же касается технологий VIII, IX и X переделов связанных с трансформацией и измененным сознанием, созданием энергетических нематериальных тел и бестелесного развития человечества и экспансии космического пространства, то они уже сейчас требуют объединения планетарного научного разума и финансовых ресурсов всего человечества. Например, в инициативное стратегическое общественное движение "Россия-2045" активно включаются ученые всех развитых стран мира для разработки перспективных технологий с VII по X – технологических укладов, предполагает использования всего научно-технологического потенциала земной цивилизации. Научных ресурсов отдельных даже технологических лидеров и технологически развитых стран как США, ЕС, Китая, России, Бразилии становится недостаточным для обеспечения современного научно-технологического развития, о чем свидетельствуют совместно разрабатываемые уже более 50 лет технологии управляемого термоядерного синтеза, технологий элементарных частиц и освоения Космоса. Научно-технический прогресс становится глобальным фактором развития мировой экономики и превращается в планетарное явление обеспечивающее будущее развитие всего человечества. Отсюда возникает гипотетическая модель развития будущего мировой экономики – как единого целостного мирового процесса человечества, в противном случае ожидает технологическое торможение и сдерживание будущего развития человечества. Пока же сохраняющееся неравномерное развитие стран мира, вызванные различным уровнем технологического развития стран мира ведет к фрагментарной дифференциации развития мировой экономики. Мировая система, состоящая из стран «золотого миллиарда» и обеспечивающей ее стран периферии, в силу сложившейся дифференциации использования достижений научно-технического прогресса ведет к несбалансированности мирового разделения труда, ограничивает доступность в обеспечении качества жизни и достойного будущего развития. Мироустройство основанное на модели «сильный - слабый» построенная на принципах изъятия технологической,

экономической, торговой и политической ренты в пользу развитых стран продолжает сохранять деформацию структуры мировой экономики, ее результативность и эффективность постепенно падает о чем свидетельствуют частые кризисы начала XXI века носящие преимущественно структурный характер. Разрозненность и противостояние потенциалов стран мира и низкая регулируемость процессов развития мировой экономики, в конечном счете, начинает сдерживать постиндустриальную фазу развития мировой экономики, и тем самым, наносит значительный ущерб будущему прогрессу человечества.

1. Новая постиндустриальная волна на Западе, Антология, Москва, «Academia», 1999 г.
2. Постиндустриализм. Опыт критического анализа. Монография — М.: Научный эксперт, 2012. — с.14.
3. [www.akorda.kz/](http://www.akorda.kz/). Выступление Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Н.А.Назарбаева на торжественном собрании, посвященном 20-летию Независимости Республики Казахстан, Астана, Дворец Независимости, 15.12. 2011 года.
4. Валлерстайн И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире. – СПб.: Университетская книга, 2001.
5. Грачев М.Н. Концепция мир-системного анализа И.Валерстайна: объяснительные и прогностические возможности. В Кн: Куда движется мировое сообщество? Геополитика третьего тысячелетия. М.: Институт социальных наук, 2006. – 120 с.
6. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века. – М., 2003. С. 50–51.
7. <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Технологическ...>
8. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике. Монография. Под ред. академика РАН С.Ю.Глазьева и профессора В.В.Харитонова. – М.: «Тривант». 2009. – 304 с.
9. <http://www.2045.ru/>, Стратегическое общественное движение "Россия2045".

## Түйіндеме

Мақалада дамыған елдердің постиндустриялық кезеңге көшу жолдары талқыланған. Әлеуметтік –экономикалық үрдістерді әлемді жүйелері түрінде талдау негізінде түсіндірілген. Халықаралық дамуда орныққан технологиялық тәртіп деңгейлері мінездемеленген.

## SUMMARY

The article examines the transition of developed countries in the post-industrial type of development. On the basis of the world - system analysis explains the phenomenon of multiple socio-economic processes. The characteristic levels of technological structures in international development.

### ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

**С. К. Тулегенова -**

старший преподаватель, КазНПУ имени Абая

**К.А. Мурзабекова -**

старший преподаватель, КазНПУ имени Абая

Строительная отрасль способствует пропорциональному социально-экономическому развитию экономики, что реализуется через ввод в действие основных фондов промышленного производства, объектов жилищно-коммунального хозяйства, культурно-бытовых объектов, создание производственной и социальной инфраструктуры. Тем самым эффективно используется экономический потенциал, а также обеспечивается занятость населения. Все это в конечном итоге способствует повышению уровня экономического развития и росту благосостояния.



Рисунок 1 – Состав строительной продукции

Примечание [12]

В составе строительной продукции можно выделить следующие группы: здания (включая жилища) и сооружения капитального назначения; ремонтно-строительные услуги; строительные материалы и строительные конструкции, инжиниринговые услуги

подрядчика и проектировщика для создания строительной продукции; девелоперская и риэлтерская виды деятельности. Строительная продукция также включает строительные услуги подрядчика, обеспечивающие создание объектов недвижимости. И, наконец, она может выражаться в виде услуг проектно-исследовательских и научно-исследовательских организаций и риэлтерских компаний по оценке недвижимости, а в последнее время активное развитие получила девелоперская деятельность согласно рисунку 1.

В состав зданий (кроме жилищ) входят архитектурно-строительные объекты, назначение которых состоит в создании условий для труда, социально-культурного обслуживания, хранения материальных ценностей и т.д. Передвижные объекты производственного (мастерские, котельные, кухни, автоматизированные телефонные станции и пр.) и непроизводственного (жилые, бытовые, административные объекты и пр.) назначения относятся к зданиям. Автомобили, автомобильные и тракторные прицепы, железнодорожные специализированные и переоборудованные вагоны, основным назначением которых является выполнение производственных функций (вагоны-лаборатории, клубы, конторы и пр.), считаются передвижными предприятиями соответствующего назначения и учитываются как здания [1].

К жилищам относятся здания капитального типа, предназначенные для постоянного проживания, а также передвижные щитовые домики, плавучие дома, прочие здания (помещения), используемые для жилья, и исторические памятники, идентифицированные, в основном, как жилые дома.

Промышленные объекты, объекты энергетики, дорожно-транспортного строительства и т.д., как правило, сооружаемые по индивидуальным проектам, учитывают особенности технологических процессов отраслевой специфики создаваемого производства. В основном, они являются объектами инвестирования государственного сектора экономики, крупного и среднего бизнеса и входят в состав зданий и сооружений.

К инженерным сооружениям относятся инженерно-строительные объекты, предназначенные для создания и выполнения узко специализированных технических функций (шахты, нефтяные скважины, дороги, плотины, эстакады и т.д.) или для обслуживания населения (сооружения городского благоустройства и т.д.). Номенклатура инженерных сооружений включает более 100

наименований, а доля их стоимости в общем объеме строительномонтажных работ составляет более 25 %.

Готовые здания и сооружения в виде строительной продукции на рынке недвижимости ввиду отсутствия объектов инвестирования в реальный сектор экономики, а также высокой степени риска инвестирования в производственные объекты из-за отсутствия действенной системы поддержки отечественных товаропроизводителей, во всех регионах имели до проявления кризиса высокую инвестиционную привлекательность.

В городах объектами инвестирования были и остаются многоэтажные жилые здания с набором однотипных квартир, предназначенные, в основном, для реализации среди населения со средним уровнем доходов, в сельской местности – недорогие типовые коттеджи с ограниченным земельным участком, которые также могут представлять интерес для небогатых людей. Более состоятельная часть населения предпочитает индивидуальные проекты, учитывающие архитектурные и объемно-планировочные запросы и вкусы отдельных потребителей соразмерно их региональным особенностям.

Инжиниринговые услуги подрядчика и проектировщика необходимые для создания строительной продукции включают разработку проектно-сметной документации возводимого объекта или комплекса, выполнение технико-экономического обоснования и проектно-изыскательские работы, предшествующие рабочему проектированию, разработку проектов организации строительства и производства работ, а также выполнение консалтинговых услуг. В настоящее время эти услуги определяются как самостоятельный вид строительной деятельности.

Ремонтно-строительные услуги - это отрасль экономики услуг, включающая работы по восстановлению объектов вследствие различных видов функционального, внешнего и физического износа. Вследствие износа производится модернизация и техническое перевооружение объекта. Различают капитальный и текущий ремонт объектов недвижимости. Последний выполняется, в основном, неспециализированными организациями хозяйственным способом. Этот вид строительной продукции - один из наиболее успешных сегментов регионального строительства.

В процессе трансформации экономических отношений возникли такие активные рыночные элементы строительной продукции, как услуги риэлтерской и делоперской деятельности. Риэлтерская деятельность направлена на оценку строительной продукции, как

объектов недвижимости. В теории и практике оценочной деятельности в Республике Казахстан и за рубежом к недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся: здания, сооружения, многолетние насаждения и иное имущество, прочно связанное с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно [2].

В Республике Казахстан риэлтерская деятельность, в основном, сосредоточена в Центрах недвижимости, расположенных по региональному принципу, которые в настоящее время подвергаются реорганизации. Кроме того существует множество крупных, средних и мелких риэлтерских компаний, включая и индивидуальных риэлтеров, а также маклеров - посредников в осуществлении рыночных операций по купле-продаже и аренде недвижимости. Организационно риэлтерские компании объединены в Ассоциацию риэлторов Республики Казахстан [3].

В предкризисный период риэлтерская деятельность была инструментом финансовых спекуляций на рынке недвижимости, что привело к неконтролируемому росту цен, отрыву цен от реальной стоимости, особенно на вторичном рынке и, в определенной степени, способствовала обвалу цен.

Девелоперская деятельность предполагает выполнение функций застройщика в строительстве в регионах страны и за ее пределами и является важным и активно развивающимся рыночным звеном в строительном комплексе.

Перейдем к рассмотрению одного из основных элементов строительной продукции – строительным материалам, конструкциям и изделиям, полуфабрикатам. Столь пристальное внимание к этому виду строительной продукции обусловлено тем, что удельный вес затрат на строительные материалы и конструкции, изделия, их изготовление, транспортировку, хранение, обработку и доводку в современной структуре себестоимости строительно-монтажных работ превышает 50 %, в то время как прежде в плановой себестоимости эта величина не достигала 30-40 % [4].

В Классификаторе отраслей экономической деятельности отрасль «производство строительных материалов и изделий» не выделена в самостоятельном разделе и представлена разрозненно в отдельных отраслях экономической деятельности, что свидетельствует об отсутствии системы стандартизации и унификации данного вида строительной продукции [5, 6]. Это отражает общий подход к решению проблемы возрождения строительной индустрии

республики, которая была наиболее развитой в экономике всего СССР.

Строительные материалы и изделия, строительные конструкции – это товары, полностью потребляемые в процессе строительства. При изучении трансформационных процессов в оценке региональной строительной продукции следует учитывать, что эта продукция относится к специфической продукции непотребительского сегмента. Так, наличие брэнда, товарного знака, реклама и другие маркетинговые инструменты для рынка строительных материалов, конструкций и изделий обычно играют менее существенную роль, чем для товаров широкого потребления, так как для потребителя этой продукции более существенное значение имеют функциональные характеристики изделий и их потребительские свойства.

Рассмотрим рынок природного сырья и полуфабрикатов, которые как правило, относятся к местным ресурсам. Колебания средней цены на них незначительны, транспортная схема доставки их от производителя к потребителю охватывает региональные границы. Некоторые различия в качестве местных нерудных материалов, добываемых из различных карьеров, ограничивают размах деятельности по стимулированию их сбыта. В этих условиях основными факторами, влияющими на выбор поставщика или потребителя, являются удобство транспортной схемы, близость производителя к потребителю, соответствие используемого сырья технологическим требованиям строительного производства, надежность поставщика в части сроков и объемов поставок, а также цена товара.

Вследствие недостатка внимания к развитию отечественного производства, подавляющая часть отделочных строительных материалов, строительной техники, инструментов, инвентаря завозится на региональные строительные рынки, как мегаполисов, так и на региональные рынки как из стран ближнего, так и дальнего зарубежья, не говоря о Китае, который не только в силу географической близости, а, в основном, из-за ценовых параметров, является основным поставщиком практически всей номенклатуры строительных материалов, зачастую не лучшего качества и иногда с отрицательными эргономическими и экологическими параметрами. На строительных рынках регионов явно лоббируются поставки строительной продукции отдельных иностранных производителей.

Развитие и становление рынка отечественных строительных материалов, изделий и конструкций непосредственно зависят от региональных процессов формирования промышленного потенциала,

структурной политики государства, а отсутствие маркетинговой стратегии, препятствует реализации даже незначительного объема продукции предприятий отечественной строительной индустрии.

Неготовность данного сектора экономики к вступлению в ВТО и любые другие сообщества типа таможенных союзов окончательно уничтожит отечественный рынок продукции строительной индустрии. Подъем строительной индустрии и развитие промышленности строительных материалов должны стать приоритетной задачей в экономике всей страны, так как без решения этой задачи дальнейшее развитие строительного комплекса как страны в целом, так и ее регионов неосуществимо.

Региональная строительная деятельность имеет отличительные особенности от других сфер экономической деятельности, обусловленные отраслевой спецификой организационно-технологических процессов и социально-экономическими факторами. Специфические особенности регионального строительного производства также основаны на многоотраслевом характере технологии производственных процессов, многообразии межхозяйственных связей, уникальности и неоднородности строительной продукции, на превалировании факторов пространственного размещения объектов, большой зависимости от природно-климатических условий регионов, их социально-экономического уровня развития и других аспектов [7].

Основополагающая отличительная от промышленности характеристика регионального строительного производства, также как и строительства в целом, связана с продолжительностью жизненного цикла. Строительная продукция, поступающая в сферу производства и потребления, как и любой товар, проходя этапы зарождения, роста, расцвета, упадка и ухода с рынка, включает процессы технико-экономического обоснования проекта, возведения объекта, начала его использования и доведения до проектной мощности, а если это касается промышленного объекта, то и полной эксплуатации и завершения нормативного срока выпуска продукции. Завершение срока эксплуатации продукции в промышленном производстве предполагает его утилизацию, а для строительного объекта этот процесс означает снос строения или его перепрофилирование. В настоящее время основные фонды, как производственного так и не производственного назначения, введенные в регионах в доперестроечное время, практически исчерпали нормативные сроки эксплуатации.

Рыночные трансформационные процессы привели к тому, что изменились сроки возведения и эксплуатации строительных объектов. Так, нормы продолжительности строительства объекта, действовавшие в условиях плановой экономики, морально устарели. К примеру, если продолжительность возведения типового 5-ти этажного жилого 60-ти квартирного крупнопанельного дома по Строительным Нормам (СН-604-82) была более двух лет, то в настоящее время, она не достигает одного года [9].

При рассмотрении норм эксплуатации строительных объектов, следует учесть, что они ориентированы на объекты массового спроса, а объекты, имеющие уникальное архитектурно-планировочное, конструктивное решение и представляющие историческую и художественную ценность, не имеют конечных сроков эксплуатации.

Сокращение сроков производственно-коммерческого цикла создания строительной продукции повлияло и на изменение условий финансирования регионального строительного производства. В нынешних условиях финансирование осуществляется самыми различными способами от долгосрочного кредитования, использования лизинговых схем до краткосрочного кредитования и перехода к системе жилищно-строительных сбережений, а развитие института собственности привело к внедрению системы ипотечного кредитования под залог недвижимости, широко развитой в докризисный период в экономически благополучных регионах республики.

К традиционной особенности строительной деятельности, в целом, относится стационарность предметов и мобильность средств труда. Стационарность строительной продукции, как в период ее создания, так и в течение всего времени эксплуатации влияет на процессы организации производства строительно-монтажных работ, а также отражается в последующем на эксплуатационных затратах. Мобильность ресурсов, участвующих в строительном производстве предполагает создание социальной инфраструктуры на период возведения объекта, что особенно важно в условиях вахтового строительства в неосвоенных районах.

Также особенность строительной деятельности заключается в том, что строительная продукция является продуктом отложенного потребления или объектом инвестирования, что широко использовалось в докризисное время в экономически благополучных регионах и отдельными индивидуальными инвесторами даже в депрессивных регионах. Влияние рыночных отношений влияет на потребительские взаимоотношения, когда строительный объект

используется не по прямому назначению, то есть не для жилья или его функциональной эксплуатации, а служит объектом инвестиционных вложений или источником основного или дополнительного дохода собственников объекта. В настоящее время возможна новая трансформация экономических и правовых отношений на жилищном рынке. Так, предполагается возврат к арендной форме предоставления жилья в мегаполисах и областных центрах, но на коммерческой основе. Полная приватизация и передача жилья населению регионов была вынужденной мерой в годы развала экономики республики и неспособности жилищно-коммунальных служб городов и населенных пунктов обеспечивать поддержание и обслуживание жилого фонда [10].

Следующая специфическая черта строительной деятельности заключается в том, строительная продукция ориентирована на длительный спрос. Вследствие чего покупатель редко обращается на рынок за новым продуктом, чаще владельцы жилья занимаются улучшением продукта, осуществляя ремонт, модернизацию, реконструкцию. Однако, рыночные трансформационные процессы повлияли и на структуру потребительских предпочтений, вследствие чего произошла дифференциация потребительских групп в регионах и субрегионах. Поэтому усилился потребительский сегмент, для которого приобретение объекта недвижимости является не разовой акцией, а предметом непрерывного инвестирования, что особенно характерно для мегаполисов и других регионов-доноров.

Специфическая особенность регионального строительного производства также состоит в необходимости учета природно-ресурсного и социально-экономического потенциала региона. Территориальная закреплённость строительной продукции привязывает рынок подрядных работ к определенному региону и его развитие может осуществляться только в совокупности эффективного использования его природно-ресурсного потенциала и достижения определенного уровня социально-экономического развития, который способствует обеспечению строительного комплекса строительными кадрами и благоприятными рекреационными условиями труда и быта и т.п.

Шестая особенность выражается в сочетании тиражируемости строительной продукции и ее индивидуальности. Эта особенность строительной продукции заключается в использовании типовых проектов на основе унификации конструкций, технологии производства работ и т.д. В то же время каждый типовой проект, реализуемый в различных региональных системах, требует

индивидуального подхода, привязки проекта к природно-климатическим условиям, ландшафтным, горно-геологическим, производственно-технологическим факторам, ресурсному потенциалу строительной организации, местным трудовым ресурсам и к социально-экономическому уровню развития региона. Сейчас все шире практикуется применение индивидуальных проектов, с многообразными архитектурно-планировочными решениями, практикуемыми в современном градостроительстве. Архитектурно-планировочные и конструктивные параметры, технико-экономические показатели, организационно-технологические характеристики строительной продукции привязываются к конкретным природно-климатическим условиям, гидрогеологическим, геологическим, экологическим и сейсмическим условиям. Однако данные проекты зачастую не связаны общим архитектурным ансамблем, или (и) генеральными планами застройки городов. Многообразие и уникальность проектов вызваны особенностями регионального развития, традиционным отраслевым характером экономики данного региона. Строительная продукция, в том числе объекты, возведенные по одному и тому же проекту, но в разных регионах, отличаются как по конструктивным так и экономическим параметрам, вызванным региональными особенностями, что отражается на себестоимости производства строительно-монтажных работ и конечной цене объекта. Также за счет использования местных строительных материалов, возникают изменения в транспортных затратах и т.п., и все это влечет за собой удорожание или снижение общей величины затрат строительного производства.

Следующая особенность строительства непосредственно связана с предыдущей и заключается в повышенных требованиях к новизне и качеству строительной продукции. При отходе от массового типового проектирования этот фактор индивидуальности приобрел приоритетное значение, что особенно важно для достижения или поддержания конкурентоспособности строительной продукции и самой строительной компании и также имеет определенную дифференциацию в регионах республики.

Восьмая отличительная особенность строительной деятельности от других производств состоит в его многоотраслевом характере и высоком уровне специализации, кооперирования и комбинирования производства. Создание каждой единицы строительной продукции в ходе развертывания производства требует вовлечения все большего числа участников, а строительная организация вступает в деловые отношения с целой группой новых партнеров, что является

дополнительным источником риска. В региональном строительстве имеет место высокая степень межхозяйственного кооперирования предприятий различных отраслей экономической деятельности, начиная от горного производства до химического, машиностроения, легкой промышленности и т.д., в том числе включая финансовые институты, что требует высокого уровня организации строительного производства и управления региональными процессами.

Еще одна особенность связана с определением прав собственности на все виды ресурсов. Трансформационные процессы проявились в смене форм собственности на природные ресурсы, переходу к системе платного использования ресурсов. Изменение форм собственности, произошедшее во всех экономических сферах, коснулось собственности на материально-технические и природные ресурсы, потребляемые в строительном производстве, которые подразделяются на ресурсы, находящиеся в собственности строительных организаций, арендуемые ресурсы и внешние привлекаемые ресурсы. Собственнику принадлежат права владения, пользования, распоряжения своим имуществом. Он вправе по своему усмотрению распоряжаться объектом собственности на рынке недвижимости. Особенно остро проблемы учета прав собственности в строительной деятельности отразились на земельных ресурсах в мегаполисах страны. Так, при оценке земельного фонда в условиях рыночных отношений и вступлением в силу Закона о Земле и Земельного кодекса возникла серьезная проблема, связанная с земельными правоотношениями [11].

Одна из специфических особенностей регионального строительства связана с территориальными факторами размещения как самих предприятий строительных комплексов, так и производимой ими продукции. Проблемы территориального развития, во многом, обусловлены неразвитостью транспортной и социальной инфраструктуры, а сложные природно-климатические условия многих регионов (опустынивание, безводность, гористость и т.д.) ограничивают возможности полного использования ресурсов и не позволяют осваивать новые регионы, в то же время рост стоимости земельных участков связан с ограниченностью территорий, пригодных как для жизни, так и для осуществления хозяйственной деятельности. Поэтому для Республики Казахстан, входящей в первую десятку стран по площади занимаемой территории, вопросы, связанные с развитием строительного комплекса региональных систем и с функционированием территориальных строительных рынков, стоят особенно остро.



Рисунок 2 – Особенности региональной строительной деятельности в условиях трансформационных процессов

Примечание [12]

Рассмотренные особенности рыночных преобразований в строительных комплексах регионов оказывают большое влияние на экономическое развитие отрасли, воздействуя на деятельность всех хозяйствующих субъектов и существенным образом изменяя условия функционирования регионального строительного рынка.

1. Аманбаев У.А. Экономика строительства: учебное пособие. - Алматы: ДАНА, 2004. – 223 с. 13 Джек Фридман, Николас Ордуэй. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. - М.: Дело, 1977. – 461 с.

2. Джек Фридман, Николас Ордуэй. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. - М.: Дело, 1977. – 461 с.

3. Коваленко Г.П. Рынок недвижимого имущества. - Алматы: Экономика, 2003. – 233 с.

4. Есимова Ш.А. Развитие рынка строительных материалов в РК: дисс. ... канд. экон. наук. - Алматы, 2001. – 30с.

5. Программа развития строительной индустрии и производства строительных материалов Республики Казахстан на 2010-2014 гг. Проект//[www.site.kz/build.kz](http://www.site.kz/build.kz).

6. Тезисы Министра индустрии и торговли Республики Казахстан Исекешева А.О на заседании Правительства РК. - Астана, 22 февраля 2010 года//[www.site.kz/mim.ind](http://www.site.kz/mim.ind)

7. Омарова А.М. Функционирование рынка строительных материалов в условиях обострения конкуренции (на примере РК): автореф. ... докт. экон. наук. /Алматинский экономический университет им. Т.Рыскулова.- Алматы, 2002. - 55 с.

8. Национальные экономические интересы и отношения собственности в условиях глобализации /отв. ред. А.К.Кошанов. – Алматы: ИЭ МОН РК, 2005. - 33 с.

9. Строительные Нормы. СН-604-82. - М.: Стройиздат, 1982.

10. Есентугелов А. Экономика независимого Казахстана: история рыночных реформ / под ред. К.К.Ежеповой. – Алматы, 2008. – 356 с.

11. Закон Республики Казахстан «О земле» от 24 января 2001. - Алматы: Раритет, 2001. – 12 с.

12. Муратова Р.А. Методика оценки конкурентоспособности регионального строительного продукта //КазЭУ хабаршысы. -2010. - №1(173). – 0,4 п.л.

#### Резюме

В статье рассматриваются особенности региональной строительной деятельности в Республике Казахстан, так как строительная продукция представляет собой определенный специфический товар, который требует изучения.

#### Resume

In the article of рассматриваются feature of regional building activity in Republic of Kazakhstan, because building products are a certain specific commodity that requires a study.

#### Түйін

Қазақстан Республикасындағы құрылыс қызметінің аймақтық ерекшеліктері қарастырылады, өйткені құрылыс өнімі зерттеу талап ететін нақтылы ерекше тауар болады.

### **ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ В РК**

**Г.А. Пернеева –**

**к.э.н., доцент, КазНПУ имени Абая**

Казахстанский рынок ценных бумаг находится в самой ранней стадии своего развития, и для того, чтобы понять логику развития рынка, спрогнозировать ситуацию в сфере приватизации и обращения ценных бумаг в республике, необходимо обращение к опыту других стран. Поскольку в основе поведения субъектов на любом развитом рынке обычно лежат одни и те же мотивы, формирование рыночной экономики в Казахстане будет способствовать появлению в обществе тех же интересов и структур, что характерны для современной капиталистической системы. Рассматривать эти явления наиболее интересно на примере США, так как масштабы американской экономики дают основание для изучения принципов её организации и методов государственного регулирования для построения рыночной системы в Казахстане. Поэтому представляется целесообразным рассмотреть основные черты американской практики деятельности банков на рынке ценных бумаг, проанализировать мотивы покупателей и продавцов акций.

Банки во всём мире играют активную роль на рынке ценных бумаг, выступая не только инвесторами и эмитентами, но, так же и в качестве посредников. Однако в разных государствах их роль на рынке ценных бумаг не одинакова. Сегментированная структура банков, сложившаяся в США и Японии, законодательно отделяет банковские операции по приёму депозитов и выдаче краткосрочных кредитов от операций по выпуску и размещению ценных бумаг промышленных компаний и некоторых специальных видов услуг (страхование, сделки с недвижимостью и т. д.). При универсальной структуре закон не содержит ограничений относительно отдельных видов операций и сфер финансового обслуживания. Такой тип универсальных банков сложился в ряде западноевропейских стран - Германии, Франции, Швейцарии, Великобритании и др. Большую роль в функционировании банковского сектора в этих странах играет высокая степень самоконтроля финансовых институтов, строгое соблюдение ими обычаев и традиций ,выработанных банковским сообществом.

Инвестиционная деятельность банков заключается в гарантировании размещения новых ценных бумаг (андеррайтинг), а так же консультировании клиентов по поводу того, какой вид ценных бумаг стоит выпустить и когда и как сделать предложение. Естественно, что эти функции сочетаются с традиционными, а именно коммерческими, функциями. Коммерческие функции состоят в основном в приёме вкладов и выдаче займов по более высоким ставкам, чем выплачиваемые по вкладам. Прибыли в этой отрасли получают в результате процентного различия между стоимостью денег ( выплачиваемой по вкладам) и доходом на капитал (процентом, взимаемым по займам).

Изменения в банковском деле в этом столетии происходит в условиях концентрации капитала, роста его влияния на производство, сращивания банковского капитала с промышленным, возникновения так называемого финансового капитала.

В бизнесе ценных бумаг андеррайтинг представляет собой гарантию эмитенту в том, что некая минимальная сумма денег будет получена им от продажи ценных бумаг. В этом случае эмитент строит планы размещения капитала(фондовых ценностей), не волнуясь за продажу акций. В свою очередь инвестиционные банки, идя навстречу интересам эмитентов, образуют синдикаты для распространения выпуска ценных бумаг в национальном масштабе.

Банки-распространители выпущенных акций, являясь андеррайтингом , заключают контракты с эмитентом о покупке

выпуска непосредственно у корпорации (акционерного общества) по определённой цене. Установленная цена акций обеспечивает эмитенту получение необходимых средств. После этого андеррайтеры и их филиалы начинают публичное распространение этих ценных бумаг по более высокой цене, чем та, по которой были куплены ценные бумаги у эмитента. В случае удачи андеррайтеры могут получить существенные прибыли. Это зависит от состояния фондовой биржи, котировки соответствующих ценных бумаг на этой бирже, т. е. от спроса и предложения на эмитированные акции или облигации.

Процессы, происходящие на фондовой бирже, в определённой степени могут быть предметом соответствующего регулирования со стороны эмитентов и андеррайтинга. Эмитенты и инвестиционные банки должны выполнять все требования Акта о ценных бумагах от 1933 г. до завершения процесса андеррайтинга. Имеется в виду полное раскрытие всех сведений об эмитенте и его корпорации. Это предполагает выполнение ряда требований отдела регистрации биржи. Будущие покупатели ценных бумаг должны быть обеспечены предварительным проспектом о предстоящем их выпуске.

Регистрационное заявление должно содержать значительную финансовую информацию о выпуске. Отдел регистрации биржи в этом случае не даёт заключения об инвестиционных качествах регистрируемого выпуска ценных бумаг. Сама по себе регистрация означает, что инвесторам (покупателям акций) предоставляется существенная информация о выпуске, на основании которой они могут сами принимать решения. За сообщение ложной информации при регистрации заявления, из-за которой инвестор понёс убытки, податели заявления несут уголовную и гражданскую ответственность. Информация из регистрационного заявления предоставляется инвестору в виде проспекта, который направляется каждому покупателю предлагаемых ценных бумаг. В проспекте даются сведения о цене, ставке процента.

Ценные бумаги, выпущенные правительством и его ведомствами, не подчиняются требованиям Акта о ценных бумагах от 1933 г. Не подлежат обязательной регистрации на фондовой бирже муниципальные ценные бумаги. Не требуют соблюдения указанных правил некоторые внутри платные выпуски, коммерческие, со сроком менее года. Покупатели таких бумаг не получают юридической защиты Акта и не могут искать защиты в федеральном суде по поводу сведений, содержащихся в официальном документе.

При этом проспект зарегистрированного предложения не служит гарантией одобрения отдела регистрации биржи.

Согласно правилу 415 отдела регистрации ценных бумаг на Нью-Йоркской фондовой бирже разрешается авторитетным эмитентам регистрировать предлагаемые(планируемые) выпуски ценных бумаг заранее. Это правило стало постоянным с ноября 1983 г. Такого рода регистрация называется «регистрация на полку», т. е. эмитент через соответствующий банк может выбросить на биржу весь или часть объёма ценных бумаг в наиболее высокий. Согласно этому правилу, наибольшее число продаж осуществляется одним-двумя инвестиционными банкирами всего за одну крупную сделку с эмитентом в кратчайшие по продолжительности время.

Процедура публичного распространения ценных бумаг. Начало формирования синдиката; продающие группы; установление цены, гонорара.

Первый шаг-это переговоры между руководством корпорации и инвестиционными банкирами. Эмитент обычно изучает предложения нескольких команд конкурирующих инвестиционных банкиров. На этих переговорах решаются два ключевых вопроса:

Сколько бумаг лучше всего выбрать при существующих условиях реализации фондовых ценностей на бирже? Бывают обстоятельства, когда более высоко котируются акции, нежели облигации. Если решение принимается в пользу облигаций, возникают другие вопросы: о сроках финансирования (долгосрочное или среднесрочное), о проценте (фиксированный или плавающий) и др.

После принятия решения инвестиционные банкиры и эмитент готовят документы, регулирующие продажу ценных бумаг, а именно : оформляются регистрационные страны, где предполагается продажа ценных бумаг, подаётся заявление в национальную комиссию дилера и т.п.

Одновременно идёт формирование будущего синдиката для распространения выпуска бумаг. Синдикат представляет собой объединение банков с целью реализации будущего выпуска. Члены синдиката выполняют общую договорённость по реализации ценных бумаг по соответствующей цене, в назначенном месте и в определённом количестве.

Члены этой группы могут просто вернуть непроданные ценные бумаги менеджеру. Неудача в выполнении принятых на себя функций хотя и не влечёт юридических последствий, однако моральный ущерб может быть очевидным, поскольку в будущем

менеджер может обойтись без услуг неудачливой группы по продаже ценных бумаг.

В случае трудностей по реализации ценных бумаг синдикат может отказаться от части или всей прибыли от реализации акций в пользу группы, продающей фондовые ценности.

Выплачиваемые инвестиционными банкирами вознаграждения очень различны. Представления о типичных гонорарах можно получить из публикаций в специальных биржевых журналах. В типичном случае указывается цена, например 16,25 долл. минус 68 ц., в том числе андеррайтинг 23 ц., скидка 25 ц.

Вторичный рынок размещения. Новый выпуск бумаг направляется синдикатом в продажу одновременно с торговлей и на вторичном рынке. Большинство новых выпусков предлагается для продаж на внебиржевой рынок, даже в том случае, когда была заявка для котировки ценных бумаг на соответствующую фондовую биржу. Инвестиционные банки всегда «делают рынок» для своих акций как посредством реализации акций на фондовой бирже, так и на внебиржевом рынке.

На вторичном рынке ценных бумаг открывается доступ к приобретению акций со стороны широких слоёв инвесторов, обладающих акциями, выпущенными данным эмитентом в предшествующее время. Как правило, эмитенты предлагают крупный пакет акций сотрудникам данной корпорации, тресту или благотворительному фонду, участвующим первоначально в создании данного акционерного общества. Вторым крупным потребителем предоставленных для продажи акций являются объединения банковского синдиката. Иногда крупные партии акций можно получить от тех, кого не связывают с эмитентом отношения содружества в момент формирования корпорации. Кроме публичных размещений акций на фондовой бирже инвестиционные банкиры часто прибегают к услугам частных лиц. Обычно покупателями в таких случаях являются компании по страхованию жизни, другие финансовые институты даже отдельные богатые частные инвесторы. Последние были особенно активны в финансировании ряда крупных сделок с акциями. Частное финансирование характеризуется не только конфиденциальностью, но и большими возможностями в приобретении ценных бумаг с точно оговоренными условиями. В условиях отсутствия публичного размещения банкам предоставляется возможность проявить свою инициативу и получить значительные выгоды.

1. Полищук А. И. Новые банковские услуги и продукты // Банковские дело. 2009 г. 1. 28-31.
2. Тулембаева А.Н. Банковский маркетинг. Завоевание рынка: учебное пособие.- Алматы: Триумф «Т», 2007 г. 119-151 б.
3. Деньги, кредит, банки: учебник./ Под. Ред. Лаврушина О.И. – Москва: Кнорус, 2008 г. 447-460 б.
4. Мақыш С.Б. Банк ісі: Оқулық. – Алматы: Жеті жарғы, 2009 ж. 224-231.

### Түйін

Әлемдік банктік тәжірибеде банктік иновацияның бір орталыққа орналастырылған төмендегідей топтарға бөлінеді: қаржы-ақша нарығының дамуымен байланысты жаңа қызметтер; қолма-қол ақшаны басқару бойынша қызметтер; ссудалық капитал нарығының дәстүрлі сегменттеріндегі иновациялар. Банктік операциялардың банк қызметінің әлемдік тәжірибесін зерделеу арқылы Қазақстанда екінші деңгейлі банктердің жоғары ұйымдастырылған жүйесін құру үшін экономикасы дамыған елдердің тәжірибесінде банктік қызметтердің қазіргі желісін қалыптастыру мен дамыту қажет.

### Summary

This article discusses the management of markets for banking services overseas and in Kazakhstan, carried out a comparative analysis of methods and principles for effective management of the market of banking services and products.

## **ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ УСЛУГ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН.**

**У.К.Джакишева –**

к.э.н., ст. преподаватель кафедры «Учет и аудит» КазНПУ им.  
Абая

Развитию рынка телекоммуникационных услуг в настоящее время в республике придается большое значение как важному фактору и условию интеграции в мировое сообщество. Казахстанский рынок телекоммуникаций является одним из наиболее динамично развивающихся секторов народного хозяйства Казахстана.

Большое влияние на особенности развития телекоммуникационного рынка Казахстана оказывают географические и демографические особенности страны, к главным из которых относятся большая территория и низкая плотность населения. По размеру территории Казахстан занимает 9 место в

мире, после Аргентины и Бразилии, в то время как по населению страны только 60-е. Поэтому средняя плотность населения в Казахстане очень низкая и составляет 5,5 чел./кв.метр, что в 1,5 раза меньше плотности населения в России и в десятки раз меньше плотности населения стран Европы.

Большая территория в совокупности с небольшим населением, достаточно высокий процент сельского населения (50%) и высокий коэффициент размера семьи (в среднем 3,5 человек в семье, в том числе 4 человека в семье в сельской местности) отчасти объясняет низкий уровень показателей телекоммуникационных услуг в Республике. Так, оснащенность домохозяйств страны фиксированными телефонами составляет 54%, в России - 62%, а в Германии - 67%. Необходимо подчеркнуть, что оснащенность домохозяйств Казахстана фиксированными телефонами сильно различается в зависимости от вида населенного пункта. Так, в мегаполисах и крупных городах от 76% до 87% домохозяйств имеет фиксированные телефоны, в то время как в средних и малых городах, а также поселках городского типа и селах, уровень телефонизации значительно ниже - от 38% до 44%.

Рассмотрим более подробно три наиболее важных телекоммуникационных рынка Казахстана.

*1. Рынок фиксированной связи.* Данный сектор представлен услугами местной, междугородной, международной связи, а также соединениями между сетями операторов и звонками на сотовые сети. Доля услуг фиксированной связи постоянно снижается в общем объеме телекоммуникационного рынка, уступая место высокотехнологичным услугам Интернет и передачи данных и беспроводной связи.

Потребность в международной связи со странами СНГ несколько выше - 45% всех домохозяйств хотело бы совершать международные звонки в страны СНГ, причем половина этих домохозяйств уже пользуется услугой. Возможности роста количества фиксированных телефонов также ограничены, в том числе существующими потребностями потребителей: при текущем объеме рынка местной связи, который в 2010 г. оценивался в 3,05 млн. фиксированных телефонов, емкость рынка (то есть максимально возможное количество телефонов) оценивается в 4,7 млн. фиксированных телефонов. Таким образом максимально возможный прирост количества телефонных линий, который можно ожидать, составляет 1,65 млн. фиксированных телефонов. Основным оператором услуг

фиксированной связи в Казахстане является «Казахтелеком», доля которого на рынке фиксированной связи в 2011 г. составила 96% .

2. *Рынок мобильной связи* представлен в основном сотовой связью, которая в 2011 г. занимала 97% от общего объема рынка мобильной связи. Поэтому далее при обсуждении характеристик рынка мобильной связи мы будем оперировать показателями развития именно этого рынка.

Сектор сотовой связи является наиболее динамично растущим сегментом телекоммуникационного рынка РК. Так, в 2011 г. доходы от услуг на данном рынке увеличились на 40% по сравнению с 2010 г., а среднегодовой прирост абонентов сотовой связи за 2009-2011 гг. составил более 70%.

Средний размер расходов на сотовую связь на 1 сотовую линию в 2011 г. составил 1400 тенге в месяц на рынке физических лиц и около 19 000 тенге для юридических лиц. По состоянию на январь 2011 г. количество абонентов мобильной связи составило 5,6 млн. человек, пенетрация услуг сотовой связи составила 36%. Таким образом, можно отметить, что для Казахстана характерно как превышение количества сотовой связи над количеством абонентов фиксированной связи в 1,8 раз, так и более высокий объем расходов на 1 сотовую линию по сравнению с фиксированной линией.

Уже сегодня прирост всего телекоммуникационного рынка Казахстана на 55% определяются приростом рынка мобильной связи и в будущем это влияние будет увеличиваться. Потенциал развития данного рынка в республике очень высок и значительно превышает потенциал развития фиксированной связи. Согласно мировым тенденциям, текущему экономическому уровню Казахстана соответствует показатель пенетрации сотовой связи порядка 60-65 %. Данных показателей Казахстанский рынок достиг уже к середине 2008 года. К 2010 году мобильная связь будет занимать не менее 50% всего объема телекоммуникационного рынка Казахстана. Максимально возможное количество абонентов сотовой связи оценивается в 12,5 млн. пользователей или 82% от всего населения Казахстана.

Первым годом активной либерализации телекоммуникационной отрасли Казахстана стал 2006 год. Главным отправным моментом стало получение операторами сотовой связи права на взаимное подключение своих сетей между собой. У операторов междугородной и международной связи появилась возможность подключать свои сети к сетям «Казахтелеком». Абоненты, таким

образом, получили возможность выбора оператора при звонках в другой город или за рубеж.

3. *Рынок Интернет и передачи данных.* Данный рынок входит в тройку наиболее динамично развивающихся сегментов телекоммуникационного рынка РК, наряду с мобильной связью и кабельным телевидением. Средний размер расходов на Интернет на 1 пользователя в 2010 г. составил 1050 тенге в месяц на рынке физических лиц и около 18 000 тенге для юридических лиц. Рост рынка Интернет и передачи данных в 2011 г. составил 36% по сравнению с 2010 г. Как уже отмечалось выше, в 2011 г. выход в Интернет имело 5% домохозяйств Казахстана.

На рынке юридических лиц показатель использования услуг Интернет и передачи данных был значительно выше и составил в 2011 г. 76%. Несмотря на незначительный удельный вес рынка Интернет и передачи данных в общем объеме рынка (10%), он является одним из наиболее перспективных рынков. [2]

Текущее количество пользователей услугами Интернет и передачи данных оценивается в 273 тыс. пользователей (как физических, так и юридических лиц), в то время как емкость рынка Интернет услуг (максимально возможное количество пользователей) по результатам маркетинговых исследований оценивается в 1,6 млн. пользователей.

Развитие рынка Интернет-услуг Казахстана (в особенности для населения) в настоящее время сдерживается неразвитостью Интернет-контента, высокими тарифами на интернет-услуги, высокой стоимостью компьютеров, которые недоступны для значительной части населения Казахстана.

Проблемам повышения доступности услуг Интернет (в первую очередь для населения) уделяется непосредственное внимание на государственном уровне. В частности, в перечне мероприятий «Программы развития отрасли телекоммуникаций Казахстана на 2008-2010 годы» ряд мероприятий, направленных на снижение тарифов на услуги Интернет, поиск путей снижения стоимости компьютеров для населения и повышение привлекательности контента казахстанского Интернет-пространства.

На рынке Интернет-услуг в Казахстане работает 5 первичных провайдеров, имеющих самостоятельный (отдельный) выход в глобальную сеть, и, таким образом, не зависящих от других провайдеров такие, как: «Казахтелеком», «Nursat», «Ducat», «Golden Telecom», «Astel». На сегодняшний день крупнейшим провайдером Интернет-услуг в Казахстане является компания «Казахтелеком», доля рынка которой на рынке Интернет в 2011 г. составила 76% .

Во-вторых, состоявшееся размещение является реальным показателем деятельности холдинга «Самрук-Казына». Получается, что созданная сравнительно недавно структура, позволяет выводить отечественные компании на IPO, способствуя развитию внутреннего фондового рынка. Следующим шагом госхолдинга, как ожидается, станет вывод компании на международные площадки, в данном случае на LSE.

В то же время, рассматривая данное размещение, нельзя обойти вниманием и состоявшийся ранее выход АО «ASTEL» на KASE в листинг «B». Компания разместила 75 тыс. простых акций - 15% от зарегистрированного объема - на сумму 75 млн. тенге. Эксперты также расценили данный шаг, как подготовку компании к выпуску облигаций.

Таким образом, в обоих случаях имела место подготовка компаний к более серьезным стратегическим действиям. Эксперты оценивают шаги данных операторов связи положительно, с учетом того, что все последние IPO казахстанских эмитентов оказались довольно успешными для инвесторов. [3]

Тот факт, что казахстанским операторам связи все чаще придется изыскивать более длинные деньги, подтверждают активные вложения компаний в инфраструктуру. Это объясняется тем, что многие операторы сейчас рассматривают в качестве приоритетных сегменты МСБ и физических лиц, поскольку корпоративный сектор уже практически освоен. Привлечение же долгосрочных инвестиций пока представляется возможным только от зарубежных инвесторов, которые в настоящее время заинтересованы в приобретении стратегических активов за рубежом.

Таким образом, прогнозируя дальнейший сценарий развития телекоммуникационного сектора, можно предположить, что, по крайней мере, в ближайшие два года наиболее динамичный рост придется на сегмент сотовой связи. В настоящее время уровень проникновения мобильной связи в Казахстане составляет немногим более 75%. Но с учетом обострения конкуренции на рынке, данный показатель может достичь 80-85% к концу 2012 года, что в абсолютных цифрах составляет порядка 10 млн. человек. Понятно, что такой рост сейчас возможен только за счет сельского населения. Следовательно, инфраструктурные планы компаний будут более тесно связаны с сельской местностью, а также, как было обозначено самими операторами в 2012 году, развертыванием базовых станций вдоль дорог.

Привлечение новых абонентов потребует значительных инвестиций в маркетинговые бюджеты, поэтому можно предположить, что понижение тарифов станет одним из ключевых инструментов сотовых компаний. Тем более, что задел для этого у операторов значительный. Рентабельность компаний данного сегмента, по некоторым оценкам, составляет 120%. В ближайшие годы такое положение возможно будет корректироваться из-за роста доходов населения, что повысит затраты населения в том числе и на мобильную связь.

Тем не менее, прогнозируют эксперты, к концу 2012 года следует ожидать замедления темпов роста сотового рынка. В «КаР-Теле» полагают, что к этому периоду произойдет насыщение рынка, которое заставит операторов все чаще задумываться над повышением лояльности существующих абонентов и переманивании пользователей других компаний. В этой связи первоочередную важность для операторов должно приобрести расширение спектра предоставляемых услуг.

Возможно, данные тенденции применимы в большей степени к операторам GSM-формата, вопрос же с успешностью и жизнеспособностью CDMA остается открытым. Следует признать, что несмотря на масштабность и частоту проводимых маркетинговых мероприятий, компании «Алтел» за два года существования так и не удалось продемонстрировать бурный рост абонентской базы. По некоторым данным количество пользователей не превысило 500 тыс. человек, расширилась только зона покрытия - 50 городов.

В целом же для сектора телекоммуникаций характерна тенденция цифровизации. На данный момент понятно, что те операторы, которые располагают достаточными инвестициями, активно развивают собственную цифровую инфраструктуру - основу конкурентоспособности компании. «Цифра» позволяет предоставлять не одну услугу посредством одного кабеля, а целый комплекс сервисов, к примеру, сейчас большинство операторов акцентируют внимание потребителя на концепции «triple play» (голос, передача данных и ТВ). [4]

Таким образом, обновление и создание новой инфраструктуры создает необходимые предпосылки для развития дополнительных сегментов телекоммуникационного рынка, в первую очередь, конечно, передачи данных. К тому же, собственные кабель, оптоволокно позволяют компании сдавать в свои мощности в аренду, т.е. открывают возможности для дополнительного дохода. Остается надеяться, что запущенные в рамках либерализации отрасли

процессы будут только поддерживать конкурентную среду, а не вынуждать операторов связи постоянно искать альтернативные пути обхода ограничений, создаваемых национальным оператором.

1. «Транспорт и связь в Республике Казахстан, 2010-2011 гг., Астана -2011, статистический сборник с. 77.»)

2. Данные Агентства Республики Казахстан по статистике, 2011 г., с. 22

3. Корпоративный сегмент в структуре рынка телекоммуникаций РК. АО «Казахтелеком». 2010, с.24].

4.iKS-РЕЙТИНГ: Дополнительные услуги в сетях сотовой связи Казахстана - декабрь 2011 г., с.9.

## ТҮЙІН

Мақалада Қазақстан Республикасындағы қазіргі телекоммуникациялық қызмет атқару нарығының инфрақұрылымының жағдайы қарастырылған. Нақты дәлірек Қазақстандағы телекоммуникациялық нарығының үш ең маңызды нарықтары қарастырылған олар: тіркелген байланыс нарығы, ұялы байланыс нарығы, ғаламтор нарығы мен ақпарат бірлестіктері. Телекоммуникациялық сектордың дамуына болжам жасалған, ол болжам ауылдық халықтың арқасында келешекте өсу ықтималдығына қол жеткізуге болатынын айқындайды. Демек, телекоммуникациялық компаниялардың инфрақұрылымдарының жоспарларының көбісі ауылдық аймақпен байланыстырылған болады, яғни қазір 2012 жылы операторлардың пайымдануынша ауылдық жолдардың маңында байланыс станциялары көптеп салынып жатыр, алыс шалғай ауылдық аймақтарды байланыс пен ғаламтормен қамтамасыз ету қолға алынып жатыр.

## SUMMARY

The paper deals with the current state of infrastructure and telecommunication services market in the Republic of Kazakhstan. More detail the three most important telecommunications market of Kazakhstan, is a fixed line market, mobile market, the market for Internet and data transmission. Anticipating a further scenario for the telecommunications sector, we can assume that such growth is now only possible due to the rural population. Consequently, the infrastructure plans of the companies will be more closely related to the countryside, as well, as indicated by the operators in 2012, the deployment of base stations along the roads.

## **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ, ЭКОНОМИКА, ИННОВАЦИИ**

**Д.С.Кадырбекова –**

*преподаватель Университета Иностранных языков и деловой  
карьеры*

**С.С. Кадырбекова –**

*магистрантка Алматинского Гуманитарно-Технического  
Университета*

В последнее время в экономических исследованиях значительное внимание уделяется проблемам инноваций, инновационной экономики, развитию человеческого капитала.

Инновационная экономика (ИЭ) в целом - это экономика, способная эффективно использовать любые полезные для общества инновации (патенты, лицензии, ноу-хау, заимствованные и собственные новшества и новые технологии и т.д.).

ИЭ - это и экономика, способная накапливать и приумножать положительный созидательный человеческий капитал. И препятствовать накоплению отрицательной, разрушительной его составляющей.

Инновационная экономика (ИЭ) создавалась, создается и развивается совместно и параллельно с ростом качества и стоимости накопленного человеческого капитала (ЧК), то есть параллельно развитию человеческого капитала. И человеческий капитал является главным фактором ее развития. Накопленный качественный ЧК служит основной частью фундамента экономики знаний и определяет текущий ее уровень и потолок развития.

Инновационная экономика включает в качестве важнейшей составной части венчурный научно-технический и технологический бизнес - рискованный бизнес по реализации научных открытий, изобретений, крупных технологических инноваций. Венчурный бизнес направлен на получение высоких прибылей и новых, в том числе прорывных технологий. И на создание новых мощных компаний - мировых высокотехнологических лидеров [1] .

Инновационная экономика - это экономика знаний и высококачественного человеческого капитала.

В развитой современной экономике инновационная деятельность охватывает более половины всех предприятий. То есть она рассредоточена по всем видам экономической деятельности. Во всех видах экономической деятельности в развитых странах накоплен высококачественный человеческий капитал, способный генерировать и эффективно использовать инновации.

Локомотивом инновационной экономики, движения инновации от идеи до товара и покупателя, генератором идей и инноваций является конкуренция во всех видах деятельности.

Конкуренция стимулирует предпринимателей и менеджмент создавать новую продукцию, создает спрос на инновации, саму инновационную продукцию, чтобы удерживать и расширять свои ниши на рынках, увеличивать прибыль.

Свободная конкуренция и есть основной стимулятор и генератор новых знаний, инноваций и эффективной инновационной продукции.

Инновационные системы (ИС) и экономика, венчурный бизнес в развитых странах являются моделями для развивающихся стран, к которым относится Казахстан.

Инновационная экономика ведущих стран мира характеризуется:

- высоким уровнем и качеством ЧК и высокими инвестициями в его развитие;
- торжеством закона, высоким уровнями личной безопасности граждан и бизнеса;
- высоким качеством жизни;
- социальной стабильностью;
- активной и компетентной элитой;
- высокими индексами ИРЧП и экономической свободы;
- высоким уровнем развития фундаментальной науки;
- высоким уровнем развития прикладных наук;
- наличием в стране мощных интеллектуальных центров технологического развития - технопарков;
- значительным сектором новой экономики;
- мощными синергетическими эффектами во всех сферах интеллектуальной деятельности человека;
- наличием развитых и эффективных инновационных систем, поддерживаемых государствами;
- наличием развитых и эффективных венчурных систем, поддерживаемых государствами;

- привлекательным инвестиционным климатом и высокими инвестиционными рейтингами;
- благоприятным предпринимательским климатом;
- диверсифицированной экономикой и промышленностью;
- конкурентоспособной продукцией на мировых технологических рынках;
- эффективным государственным регулированием экономики и развития страны;
- наличием транснациональных корпораций, обеспечивающих конкурентоспособное технологическое и научное развитие страны;
- низкой инфляцией (как правило, ниже 3%).

Наличие перечисленных факторов и условий обуславливает генерацию инноваций и эффективные механизмы доведения их до уровня конкурентоспособной продукции.

Инновационная экономика включает шесть основных составляющих, которые необходимо создавать и развивать до конкурентоспособного уровня по мировым критериям:

- 1) образование;
- 2) науку;
- 3) человеческий капитал в целом, включая высокое качество жизни и специалистов высшей квалификации;
- 4) инновационную систему, которая включает:
  - законодательную базу;
  - материальные составляющие инновационной системы (центры трансфера технологий, технопарки, технополисы, инновационные центры, кластеры, территории освоения высоких технологий, венчурный бизнес и др.);
- 5) инновационную промышленность, реализующую новшества;
- 6) благоприятную среду функционирования ЧК.

Число составляющих эффективной инновационной экономики (ИЭ) можно сузить до четырех:

- 1) высококачественный ЧК в широком определении;
- 2) эффективная ИС;
- 3) эффективная промышленность, способная производить инновационную продукцию;
- 4) благоприятная среда для ЧК.

Значительный вклад в разработку базовых принципов казахстанской национальной инновационной системы внесли такие ученые - экономисты как А.К.Кошанов, М.Б.Кенжегузин, А.Е.Есентугелов, О.Сабден, Б.Н.Исабеков, Д.Муканов, Т.Исахметов, Р.С.Каренов, С.Шиликбаев, А.Ж.Орманбаев, А.Акчурин,

Н.Урузбаева, О.Калдыбаев, К.Кажымурат. По их мнению, для создания инновационной системы необходимы современные образование; производство знаний и среда, производящая знания; предпринимательская среда, ориентированная на инновации. Необходимы инициированные, а затем самоподдерживающиеся процессы передачи знаний и интеллектуальной собственности через кооперирование, партнерство и продажу в производство: диффузия технологий; венчурный капитализм.

Все эти положения входят в том или ином виде (чаще урезанно и схоластично), как в главную инновационную стратегию, так и в региональные инновационные стратегии, программы и законы.

Главные препятствия на пути реализации казахстанских стратегий и программ развития - это очень высокие криминальные риски, низкое качество жизни и низкое качество человеческого капитала.

По существу понимание того, что нужно делать для создания национальной ИС с точки зрения теории и опыта развитых стран, созрело на всех уровнях власти (у тех, кто пишет программы и стратегии). Однако реальное продвижение решения проблемы незначительно.

Креативным ядром, мотором инновационной системы и экономики является венчурный бизнес. Венчурный бизнес - бизнес по определению рискованный и высокодоходный (в случае успеха). И в данном случае участие государства в качестве регулятора и инвестора общепринято. Часть рисков государство берет на себя. Венчурный бизнес направлен на реализацию крупных, порой, прорывных новшеств, инноваций, исходящих из фундаментальной науки. Поэтому соучастие в нем государства на основе частно-государственного партнерства необходимо и полезно.

Венчуристы - специалисты, менеджеры и бизнес-ангелы - люди особо высоко профессиональные, одаренные, требующие, соответственно, комфортабельных условий для жизни и работы, и высоких доходов. Венчуристы - специалисты и предприниматели - дефицитны по всему миру. В условиях глобализации мировой экономики и открытых границ бизнес-ангелы и другие венчуристы «летят» туда, где им удобнее и доходнее.

Венчуристы - одна из важных составляющих человеческого капитала, эффективно обеспечивающего инновационный процесс.

Мировой опыт показал, что на раннем этапе создания венчурного бизнеса, высокопрофессиональных венчуристов можно вырастить и сформировать только на базе эффективной венчурной школы, например, в Селиконовой долине, как это сделали Израиль и

Сингапур. Этот путь становления венчурного бизнеса, в той или иной форме, использовали все страны, в которых уже созданы инновационная экономика и венчурный бизнес.

Фундаментом, на котором созданы эффективные инновационные экономики и информационные общества, служат торжество закона, высокое качество человеческого капитала, высокое качество жизни и эффективная индустриальная экономика, которая плавно трансформировалась в постиндустриальную или инновационную экономику.

Венчурный бизнес имеет особое значение в процессах создания эффективной и конкурентоспособной экономики. Высокие технологии позволяют стране с «догоняющей» экономикой приблизиться в обозримом будущем по душевым доходам к развитым странам мира. Миссию генераторов высоких технологий и инновационных продуктов и выполняет венчурный технологический и научно-технический бизнес.

Принципиальным прорывом к новому пониманию роли науки в современном обществе стало выдвижение Нурсултаном Абишевичем Назарбаевым идеи создания Национальной инновационной системы и Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан (2003 год).

Необходимость принятия такой стратегии была жестко обусловлена положением дел в казахстанской экономике. Анализ темпов промышленного производства на тот период свидетельствовал, что объем валового внутреннего продукта в 2003 году, который составлял около четырех с половиной триллионов тенге, был в основном обеспечен за счет нефтегазового комплекса. Учитывая высокую изменчивость конъюнктуры на мировом рынке углеводородов и принципиальную ограниченность, невозполняемость запасов нефти, Казахстан должен был в кратчайшие сроки разработать долговременную модель постепенного перехода от сырьевой экономики к сервисно-технологической с высоким уровнем развития ориентированных на экспорт производств.

Для реализации поставленных задач сделано было немало, созданы базовые институты развития, среди которых Банк развития, Инвестиционный фонд, Национальный инновационный фонд, Центр инжиниринга и трансферта технологий, Государственная страховая корпорация по страхованию экспортных кредитов и инвестиций. Также был утвержден ряд программ отраслевого и межотраслевого характера: по формированию и развитию национальной

инновационной системы, развитию строительной индустрии, энергосбережению и другие. Принято более 20 новых законов, в том числе "О техническом регулировании", "Об инвестиционных фондах", "Об Инвестиционном фонде Казахстана", началась реализация проектов, в основном относящихся к транспортной и энергетической инфраструктуре.

Системообразующее значение для инновационного развития и, шире, для обеспечения конкурентоспособности Казахстана в глобальном мире имели положения, выдвинутые Нурсултаном Назарбаевым в лекции, прочитанной в 2006 году в Евразийском национальном университете. Главное из них – интенсивно развивать собственную науку для создания конкурентоспособных технологий как стержня инновационной экономики, чтобы преодолеть технологическую отсталость и не оказаться в зависимости от развитых стран. Как выразился Нурсултан Абишевич, "ни одна уважающая себя страна не станет устраивать распродажу новых технологий и секретов производства". Значит, нельзя опираться только на заимствованные технологии, необходимо ускорить мобилизацию собственного научно-технического потенциала.

В числе новых мер, направленных на такое развитие, Глава государства назвал существенное повышение финансирования научно-инновационной сферы, создание Высшей научно-технической комиссии под руководством Премьер-Министра, создание в Министерстве образования и науки Комитета по науке, Фонда науки для финансирования и координации опытно-конструкторских разработок. А также создание пяти национальных лабораторий открытого типа и пятнадцати университетских лабораторий инженерного профиля с самым передовым научным и технологическим оборудованием.

Инновации в рыночной экономике есть следствие свободной конкуренции на рынках. При отсутствии источника генерации инноваций - конкуренции - отсутствуют и сами инновации или носят случайный характер. Желание и необходимость получить большую прибыль подталкивают частного собственника сделать что-то особенное, полезное, чего нет у конкурентов, чтобы его товар был привлекательнее и лучше продавался. Экономическая свобода, конкурентные рынки, торжество закона и частная собственность - вот те факторы, что автоматически генерируют инновации, спрос на них, инвестиции в инновационный продукт и мостят дорогу между идеей и инновационным товаром. Вне рыночной экономики со свободными конкурентными рынками создать инновационную экономику и

самоподдерживающую генерацию инноваций и инновационных товаров невозможно априори. Это доказал опыт СССР и других соцстран в этой области.

Ключевым сосредоточенным элементом инфраструктуры инновационной системы являются эффективный технопарк и бизнес-инкубаторы нового типа, базирующийся на достижениях и опыте мирового венчурного бизнеса, на специалистах мирового уровня, на прозрачности и конкуренции, на инвестициях бизнес-ангелов (частных инвесторах с опытом работы в венчурном бизнесе), составляющих не менее половины всех инвестиций.

Как было изложено выше в Республике Казахстан с 2003 года создается инфраструктура для поддержки и внедрения инновационных разработок. Главные объекты инновационной инфраструктуры – технопарки – являются сервисными базами для создания и внедрения инноваций. В технопарках новаторы могут получить комплекс специализированных услуг для развития инновационных предприятий, выполняющих заказы по созданию и освоению новых разработок, производству современного оборудования и приборов.

В соответствии с Программой по формированию и развитию национальной инновационной системы РК на 2005-2015 гг. соответствующая инфраструктура должна состоять из 7 региональных технопарков, 12 технологических бизнес-инкубаторов при крупных технологических университетах и технопарках и 8 учебных центров при технопарках [3].

Так, в 2006 году было создано три национальных технопарка (Парк информационных технологий, Парк ядерных технологий, Парк биотехнологий) и функционирует 8 региональных технопарков, расположенных таких городах как Караганда, Уральск, Алматы, Усть-Каменогорск, Шымкент, Астана и Петропавловск.

В целях повышения технологической конкурентоспособности отечественного производства АО «НИФ» осуществляет инвестиции в новые и существующие компании на начальной стадии коммерциализации инновации (стадия стартового финансирования) и компании, которым требуются дополнительные инвестиции для расширения объемов инновационной продукции (работ, услуг), выхода на международные рынки (стадии начального и/или быстрого расширения).

Кроме того, АО «НИФ» предоставляет гранты на опытно-конструкторские работы (ОКР), направленные на проведение опытно-конструкторских, испытательных работ, обеспечивающих

передачу результатов прикладных научно-исследовательских работ (НИР) в производство и нацеленных на получение продукта (опытного образца) с признаками новизны, изобретательности, оригинальности и коммерческого применения.

Деятельность АО «НИФ» направлена на создание в долгосрочной перспективе новых висотехнологичных направлений, как ядерная энергетика, альтернативная энергетика, биотехнологии, космические технологии, а также на развитие существующих отраслей, такие как биотехнологии и фармацевтика, информационные технологии, технологии для нефтегазового сектора, технологии для пищевой промышленности путем трансферта и внедрения передовых технологий [4].

Особенностью инновационной экономики, венчурного бизнеса и информационного общества является то обстоятельство, что благоприятные условия для венчурного бизнеса, высокое качество жизни должны выполняться относительно развитых стран мира в условиях глобализации и открытых границ и экономики. Венчуристы как особо высоко профессиональные специалисты работают там, где им комфортнее, а бизнесу созданы благоприятные и конкурентоспособные условия. В СССР подобных условий создать не удалось. И поэтому он проиграл научно-технологическое соревнование. Нынешние условия - менее благоприятны для этого, нежели были в СССР. Остатки прежней науки и образования, как и другие составляющие инновационной системы, не соответствуют уровню экономики знаний. Поэтому казахстанские бизнес-ангелы предпочитают вкладывать деньги в зарубежные технопарки, например, в Индии. В Казахстане и прибыль по венчурным проектам заметно ниже, и риски очень высокие. В том числе и криминальный риск.

Инвестиционная политика венчурных фондов Республики Казахстан направлена на поиск и привлечение проектов в перспективных отраслях, имеющих экспортный потенциал. Цель такого сотрудничества - развивать инновационные проекты, имеющие высокий потенциал для дальнейшего роста и вероятность производства экономически выгодной и востребованной продукции путем инвестирования в эти проекты собственных и привлекаемых денег на различных стадиях их развития.

В Казахстане создано 11 венчурных фондов, в том числе 5 международных (Венчурный фонд Wellington Partners III Technology Fund (2004г.), Венчурный фонд CASEF (2005г.), Венчурный фонд Flagship (2005г.), Венчурный фонд Mayban Jaic (2006г.), Венчурный

фонд Vertex (2005г.). Шесть казахстанских венчурных фондов (ВФ «Сентрас», ВФ «Арекет», ВФ «Адвант», ВФ «Almaty venture capital», ВФ «Glotur Technology Fund»), ВФ "Logycom perspective innovations"), созданных Национальным инновационным фондом, имеют объем капитализации 13,9 млрд. тенге [2].

Инвестиционная политика выше указанных венчурных фондов направлена на поиск и привлечение проектов в перспективных отраслях, имеющих экспортный потенциал. Цель такого сотрудничества - развивать инновационные проекты, имеющие высокий потенциал для дальнейшего роста и вероятность производства экономически выгодной и востребованной продукции путем инвестирования в эти проекты собственных и привлекаемых денег на различных стадиях их развития.

Таким образом, стратегическая цель создания совместных венчурных фондов заключается в получении доступа к передовым западным технологиям для последующего трансферта их в Казахстан. Создание совместных венчурных фондов также хорошая возможность выйти на ведущие технологические компании мира.

Подводя итог хотелось бы отметить для того чтобы обеспечить высокие темпы ежегодного роста показателей инновационного, развития в рыночных условиях, необходима целенаправленная государственная политика не только в инновационной и научно-технической, но и в социально-экономической сфере. Свидетельством этому, может выступать тот факт, что Главой государства Республики Казахстан был провозглашен курс перехода к инновационному социально-ориентированному типу развития страны.

1. Инновационное развитие: экономика, интеллектуальные ресурсы, управления знаниями/ под. Ред. Б.З. Мильнера. М.:Инфра-М, 2010 г.

2. Тургинбаева А.Н. Эффективная инновационная инфраструктура – фактор качества казахстанской НИС // Менеджмент качества. - 2007. - № 1(17). - С.17-20.

Интернет- ресурсы:

3. Официальный сайт Правительства РК «Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 годы». Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 апреля 2005 года N 387 [http:// www.government.kz](http://www.government.kz)

4. Официальный сайт АО «Национального Инновационного Фонда» РК. <http://www.nif.kz>

### Түйін

Бұл мақалада инновациялық экономика, ұлттық инновациялық жүйе, адами капитал, «Ұлттық Инновациялық Қор» АҚ-ң қызметі, венчурлық бизнес, Қазақстан Республикасының венчурлық қорлардың инвестициялық саясаты, ұлттық технопарктер мен аймақтық технопарктердің қазіргі жағдайы қарастырылған

### SUMMARY

This article describes an innovative economy, the national innovation system, human capital, the activity of JSC "National Innovation Fund" of the Republic of Kazakhstan, the venture capital business, venture capital investment policy of the Republic of Kazakhstan, the national parks, regional technology parks.

## **АЙМАҚТАР ДАМУЫНЫҢ ҚАЗІРГІ ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ДАМУЫНДАҒЫ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҚАУІПСІЗДІГІ.**

**А.К.Бекмолдин –**

Абай атындағы ҚазҰПУ аға оқытушысы

Тәуелсіз мемлекетіміздің аймақтық саясатын жүзеге асыру тиімді басқару жүйесін қалыптастырмайынша жоғары нәтижеге жеткізбейтіндігі көптеген дамыған мемлекеттердің тәжірибесімен дәлелденіп отырған ақиқат. Қазіргі уақытта ешбір мемлекет ел ішіндегі тиімді аумақтық басқару жүйесінсіз бәсекеге қабілетті болып, әлемдегі өзінің лайықты орнына ие бола алмайды. Өздерінің мемлекеттік басқару жүйесін қазіргі талаптарға сай “жаңартқан” мемлекеттер өз аумақтарында шаруашылық кәсіп орындарын орналастыру үшін, ел инвестицияларын тарту үшін тартымдырақ бола түсті. Ал бұл қазіргі ғаламдану үрдісі белең алып отырған әлемдік бәсекелестік жағдайында аса маңызды [1].

Экономикасы нарықтық қатынастар негізінде дамып отырған елдерде аймақтық дамуға мемлекеттің араласуының екі негізгі мақсатын бөліп қарастырады:

-“ әділдік”, яғни барлық аймақ тұрғындары үшін жақсы тұрмыс жағдайына жетуді тең мүмкіндіктерін қамтамасыз ету;

-“ тиімділік” жалпы ұлттың тұрмыс-жағдайы көтеру мақсатында әр аймақтың өндірістік әлеуетін тиімді пайдалану талап етіледі.

Бұл екі мақсат қарама-қайшы да бірінғай да болуы мүмкін. Мысалы-эканомикалық өсу кезеңінде бірінші мақсат басымдыққа ие болса, дағдарыс кезеңінде екінші мақсат алдыңғы орынға шығады.

Қазіргі кезеңде әлеуметтік-эканомикалық жүйенің күрделенуне орай басқарудың көп деңгейлі жүйесі кеңінен таралып отыр. Соған сәйкес қалыптасқан теориалық негіздерге жүгінейік. Жоғары деңгейдегі басқару құрылымы өзінен кейінгі басқару құрылымдарына үш негізгі тәсілмен ықпалын тигізеді:

- мақсаттар қою арқылы;
- белгілі бір күтілетін нәтижені жүктеу арқылы;
- ресурстарға шектеу қою арқылы.

Басқарудың әртүрлі деңгейлерінің арасында өкілеттіліктер, жауапкершіліктер және функциялар болып бөлінеді. Бекітілген өкілеттілік аясында әрбір басқару құрылымын өз бетінше басқару шешімдерін қабылдауға құқықтары бар. Басқарудың жоғары деңгейі ағымдағы қызметке, сонғысы өзінің функцияларын орындай алмаған жағдайда ғана араласа алады. Бір деңгейдегі басқару құрылымдары тікелей бір-бірімен өзара әрекеттесе отырып басқарудың жоғары деңгейлерінің көмегінсіз өздерінің мәселелерін шеше алады. Басқару деңгейлері арасындағы өзара әрекеттесу бөлінген өкілеттіліктер мен функциялар шегінен шығып кететін болса, келісім шарт түрінде жүзеге асырылады. Өкілеттіліктерді бөлгенде функциялардың қайсысын ерекше орындау қағидасымен, ал, қайсысы үшін басқарудың әртүрлі деңгейлеріне ортақ жауапкершілік бекіту керектігін ескеріп, соған сәйкес оңтайлы шешімдер табу маңызды болып табылады.

Аймақтық басқарудың кез келген деңгейін басқарушылық қызметтің нақты түрлерін орындаумен сипатталады, яғни, Құрылымның әрбір деңгейіне қатысты нақты функциялардың болуы. Аймақтық басқарудың нақты функцияларының жиынтығы басқару деңгейінің негізгі сипаттамасы болып табылады. Олар бөлудегі бастапқы негіз-аймақтық басқарудың нақты әр деңгейінің мақсаттары мен міндеттері. Әр деңгей жоғары деңгеймен келісе отырып, өзінің мақсаттарын қалыптастырады.

Аймақтық басқару құрылымының деңгейлері бойынша функциялар мен міндеттерді бөлу және қалыптастыру төменнен, яғни басқару объектісінен, сол сияқты жоғарыдан-басқару субъектісінен де тарылуы тиіс. Функциялар мен міндеттер тым орталықтандырылу негізінде қалыптастырылса, төменгі деңгейлерге артық немесе жүзеге асырылмайтын функциялардың берілу қаупі туындайды, сол сияқты

оларды орталықсыздандыру арқылы қалыптастырған жағдайда маңызды стратегиялық мақсаттар мен міндеттердің ескерілмей қалу қаупі бар. Басқару деңгейлері бойынша нақты функцияларды бөлгенде төменгі басқару деңгейлерінің басымдығы немесе теңдігі сақталуы тиіс. Бөлу барысында басқару органдарының міндетті өкілеттілігіне аймақты басқару мақсаттарына жауап бермейтін және нарықтық қатынастар арқылы шаруашылық жүргізуші субъектілер өздері жүзеге асыратын функциялар енгізілмеуі қажет [2].

Осыған байланысты аймақты басқарудың көптеген функцияларын бөлудің негізгі ережесі болып субсидиарлық қағидасы табылады. Ол қағидаға сәйкес басқарудың нақты

□ Функциясы оны тұтынушыға барынша жақын болуы тиіс. Демек, басқару деңгейлері арасында бөлінген функциялар басқару объектісінің мақсатына қаншалықты сай болса, басқару да соншалықты нәтижелі болады. Сонымен қатар басқару деңгейлері арасындағы функцияларды бөлгенде сақталуы қажет бірқатар қағидаларды атап өтейік:

- өкілеттіліктердің жеткілікті болу қағидасы, оған сәйкес функцияны орындайтын басқару деңгейінің өкілеттілігі оны тиімді жүзеге асыру үшін қажет және жеткілікті болуы тиіс;

- өкілеттіліктер мен жауапкершіліктердің сәйкестік қағидасы, белгілі бір функцияны орындаудағы жауапкершілік берілген өкілеттіліктер шегінен асып кетпеуі қажет, сондай-ақ бұл өкілеттіліктерден кем болмауы да шарт;

- ресурстармен қамтамасыз етілуі қағидасы, басқару деңгейіне сәйкес нақты функцияны жүзеге асыру қажетті материалдық, қаржылық, еңбек және ақпараттық ресурстармен қамтамасыз етілуі қажет.

Басқару деңгейлері арасындағы функцияларды бөлу бағалаудың сарапшылық (эксперт) әдістерін қолдану негізінде белгіленген қағидаларға сәйкес жүргізіледі. Басқарудың белгілі бір деңгейінде функцияны тиімді жүзеге асыру мүмкіндігін бағалауда аумақтық бірліктердің түрлі сипаттамаларын ескеру талап етіледі, атап айтқанда, халық саны неғұрлым көп болса, соғұрлым функциялар жоғарыға берілмей, басқарудың аймақтық деңгейлерінде қалады. Аумақтық бірліктердің экономикалық және әлеуметтік дамуы қаншалықты жоғары болса, дамуға қатысты функциялардың көбі сол аймақтың басқару органдарының күзіретінде қалдырылады.

Нақты функцияның жүзеге асуының тиімділігін бағалау әрбір деңгейде тиімділіктің әр түрлі экономикалық және техникалық көрсеткіштерімен анықталады. Функцияны жүзеге асырудың жоғары

тиімділігін қамтамасыз етуге мүмкіндігі бар деңгейге сол функция бекітіліп беріледі. Аймақтық басқарудың әрбір нақты функцияның жүзеге асырылуына және оның тиімділігіне басқару объектісінің қанағаттандырылу деңгейі үнемі

сарапшылық бағалау негізінде анықталып отырылуы тиіс.

Осы теориялық негізге сүйене отырып, Қазақстан Республикасындағы аймақтық саясатты жүзеге асырудың негізгі құралы ретіндегі басқару ерекшеліктерін қарастырайық.

Қазақстанның аймақтық экономикалық саясаты унитарлық мемлекет саясаты ретінде құрылады. Осыған орай, аймақтық экономикалық саясат, орталық үкіметпен қоса аймақтық билік органдарымен де жүргізілуі тиіс. Тек орталық билікте ғана жалпы елдің экономикалық өсуін ынталандыру, жалпы әлеуметтік шиеленісуді азайту үшін аймақ пен салалар арасындағы пайданы тиімді қайта бөлу, елдің экономикалық дамуындағы терең аймақтық және салалық теңсіздікті қысқартуға мүмкіндік беретін тұрақты экономикалық өсу траекториясына шығу тәрізді күрделі мәселелерді шешуге мүмкіндік бар. Ал аймақтық деңгейдегі билік болса өз мүдделеріне сәйкес, өз өкілеттіліктері шегіндегі мәселелермен айналысады. Аймақтық дамуды басқару осы орталық пен аймақтар арасындағы мүдделерді үйлестірудің нысандары мен әдістерін қолдануды, аймақаралық және аймақішілік материалдық ресурстар мен қаржылық ағындарды пайдалану арасындағы өзара байланысты күшейтуді, республиканың, әсіресе дағдарыстық аймақтарға субъектілердің әлеуметтік-экономикалық дамуына мемлекеттік қолдау механизмін жетілдіру тәсілдерін көздейді. Қазіргі кезеңдегі аймақтар дамуының негізгі басқарушылық астары ретінде республикалық және аймақтық бағдарламалардың өзара әректесуі мен үйлесуі, болып жатқан өзгерістерге сай олардың оңтайлы сәйкестігі қарастырылады.

Аймақтық саясаттың екі деңгейлілігі екі басқару субъектісін- орталық (Үкімет) пен аймақты (аймақтық басқару органдары) анық бөліп көрсетумен байланысты болып отыр. Бұл деңгейлердің әрқайсысы өздерінің басқару аясында, функцияларын орындауда толықтай дербестікке ие. Барлық мәселе – осы аялар мен функциялардың қалай бөлінетіндігінде және басқару субъектілерінің арасында қандай қатынастар орнатылғандығында. Жалпы алғанда екі түрлі нұсқа болуы мүмкін: біріншісі, орталық аймақпен салыстырғанда артықшылықты жағдайға ие болады; екіншісі, аймақтардың

мейлінше дербес бола отырып орталықпен айқын қатынастар орнатуы.

Аймақтық саясатты жасақтаудың мәні аймақты басқару функцияларын бөлу қағидаларын, сонымен қатар нақты экономикалық механизмдерді жасақтау болып табылады. Орталық үкімет аймақтық саясатты елімізді дамытудың жалпы ұлттық мақсаттары шегінде жүзеге асырады және экономиканың даму жағдайына тәуелді. Экономикалық дағдарыс кезеңінде әлеуметтік мақсаттар артықшылыққа ие болады. Қазіргі уақытта Қазақстан үшін аймақтық даму мақсаттары ретінде төмендегілерді атауға болады:

1. Әрбір аймақтағы халықтың тұрмыс-жағдайының деңгейін теңестіру;

Дағдарыстық аймақтарды құрылымдық қайта құру. Бірінші мақсаттан айырмашылығы теңестіру саясаты жалпы барлық мемлекет үшін жүргізілетіндігімен ерекшеленеді. Дағдарыстық аймақтарды құрылымдық қайта құру тек ірі, жалпы – мемлекеттік бағдарлама көмегімен жүзеге асырылады, кейбір аймақтарда аталмыш міндетті орындау үшін қажет ресурстардың жетіспеушілігі болады. Мемлекеттің негізгі функциясы, артта қалған аудандардың даму деңгейі жоғары аймақтардың деңгейіне жеткізу, бірақ мұндай жағдай халыққа өз зардабын тигізбеуі тиіс;

1. Аймақтардың кешенді дамуын жеке аймақтық мақсаттармен ұштастыру;

2. Тұрақты экономикалық өсуді қамтамасыз ету.

Мемлекеттік басқаруды орталықсыздандыру аймақтық деңгейдегі басқару функциялары рөлінің өсуіне алып келеді.

Осыған орай билік деңгейлері арасында өкілеттіліктерді, жауапкершіліктермен функцияларды бөлу жүзеге асырылуы тиіс. Биліктің барлық деңгейлері:

- халыққа әлеуметтік кепілдіктерді ұсынуы және негізгі конституциялық құқықтармен қамтамасыз етуі тиіс;

- шаруашылық жүргізудің әр түрлі механизмдерін қолдануды реттеуі қажет;

- халыққа қажетті, бірақ пайдасы аз және тиімділігі төмен кәсіпорындарды ұйымдастыру мен қолдау жөніндегі функцияларды жүзеге асырылуы тиіс;

- басқару органдары аймақтың артта қалған аудандарын дамыту саясатын жүргізуі керек;

- табиғат қорғау шараларын жүргізуі тиіс.

Аймақтық саясатты жүзеге асырудың экономикалық механизмі аймақтық ерекшелігін олардың шешетін стратегиялық және

тактикалық міндеттерінің сипатын ескеретін, икемді және сараланған болуы керек.

Сонымен аймақтарды басқару келесілерді талап етеді:

- Республикалық және аймақтық деңгейлердегі басқару органдарының функциялары мен өкілеттіліктерін шектеу. Бұл басқару функцияларының қайталануына жол бермеуге, басқарудың ұйымдық құрылымының иерархиялылығын белгілеуге, әрбір деңгейдің шаруашылық жүргізу нәтижелеріне жауапкершіліктерінің шамасын анықтауға мүмкіндік береді;

- Республикалық басқару органдарының, сондай-ақ шаруашылық жүргізудің аймақтық жүйелерін басқаруға аймақтық басқару органдарының қатысуының негізгі нысандарын табу.

Аймақтық басқарудың маңыздылығы мен қайтарымы әлемдік шаруашылық жүргізу тәжірибесімен де дәлелденіп отыр. Атап айтқанда, экономикалық даму тұрғысынан алдыңғы қатарға шығу үшін міндетті түрде нарықта сұранысқа ие аймақтық ресурстардың жеткілікті болуы, экономикалық әлеуетке ие болу шарт емес. Көбнесе дамудың оның ішінде аймақтық дамудың да жоғары деңгейінің кепілі басқарудың озық түрлерін қолдану, басқару өнерін игеру, шаруашылық айналымға аумақтағы экономикалық әлеуетті тарту, аймақтың өзі үшін, басқа аумақтар үшін экономикалық қызмет нәтижелерін пайдалана білу екендігі шетел тәжірибесімен айқындалған.

Қазіргі кезеңдегі аймақтық басқарудың тиімділігін арттырудың мемлекеттік стратегиясы ең алдымен, халықтың өмір сүруінің жеткілікті деңгейін қамтамасыз етуге, елдің экономикалық кеңістігінің тұтастығымен бірлігін сақтауға экономиканың нақты секторының тұрақты дамуы үшін жағдайлар қалыптастыруға бағытталуы тиіс. Аймақтық экономиканың қызмет етуінің айқын белгіленген шекарасының болуы, аумақтарға шаруашылық жүргізумен әлеуметтік-экономикалық дамуды басқарудағы дербестіктің барған сайын арта түсуі аумақтың тұрақты, тиімді дамуын қамтамасыз ететін экономикалық саясатты жасақтаудағы аймақтық басқарудың жауапкершілігін күшейте түседі. Нақты осы аймақтық басқаруы халықтың өмір сүру жағдайы мен деңгейіне, қоршаған ортаны қорғауына, аймақ экономикасының инвестициялық тартымдылығына, оның бәсекеге қабілеттілігіне жауапты болады.

Тәуелсіздік алғаннан кейін Қазақстан Республикасы өзінің жеке бюджет саясатын қалыптастыра бастады. Алғаш қабылданған тәуелсіз мемлекетіміздің заңдарының бірі «Бюджет жүйесі туралы»

болды. Республикадағы бюджетаралық қатынастарды реттеу заңдылықтарының негізі осы заң болып табылады. Бұл заңға сәйкес жергілікті бюджет республикалық бюджеттен тәуелсіз, сонымен қатар төменгі деңгейдегі бюджеттердің қалыптасу үрдісіне жоғарғы органдардың араласуына шектеу қойылған, жергілікті органдарға қолда бар қаражаттарын еркін пайдалануға құқық берілген.

Қазақстандағы бюджеттік үрдіс «Бюджет жүйесі туралы» Заңның үш рет (1991, 1996, 1999 жылдар) қабылдануына «күә» болып, сонымен іргелесе келе жатыр. Соңғы қабылданған (1999 жылғы) жаңа заң негізінде республикалық және жергілікті бюджеттерді әзірлеу, қарау, бекіту және бақылаудың жаңа тәртібі анықталады. Осы заңмен бюджет қаражаттарын қалыптастыру мен жұмсаудың қағидаларына өзгерістер енгізілді, атап айтқанда: 1. Орталық және жергілікті билік органдарының функциялары бөлінді, республикалық және жергілікті бюджеттерден қаржыландырылатын бағдарламалардың тізімі анықталды; 2. Аймақтар бюджетінің жеткіліктілігін қамтамасыз ету үшін олардың орындайтын функцияларына сәйкес бюджет деңгейлерінің арасында табыстарды бөлу белгіленді. 3. Бюджеттің кредиторлық қарызының өсуінің алдын алу механизмдері жасалынды. 4. Барлық бюджеттен тыс қорлар қысқартылды.

Бұл заң шынайы тенденцияларға едәуір жақын болғанмен де, бюджет үрдісін жеткілікті деңгейде реттеуге дәрменсіздеу, кемеліне жетпеген болып шықты. Сонымен 2004 жылдың 24 сәуірінде Бюджет Кодексі қабылданды (2005 жылдың 1 қаңтарынан бастап күшіне енеді). Бұл Кодекс бюджеттік және бюджетаралық қатынастарды реттейтін және бюджет жүйесінің жұмыс істеуінің негізгі ережелерін, қағидалары мен механизмдерін құрылуы мен пайдаланылуын белгілейтін болады.

*Бюджетаралық қатынастар* – бұл бюджет үрдісіндегі жоғары және төмен бюджеттердің арасындағы қатынас. Бюджет мемлекеттің өз функцияларын орындауды қамтамасыз ету, мемлекеттік саясат шараларын жүзеге асыру жөніндегі негізгі құрал болып табылады. Сондықтан мемлекеттік басқарудың барлық деңгейлерін жүктелген функцияларын жүзеге асыру үшін жеткілікті қаржы құралдарымен қамтамасыз ететіндей, өзара қарым-қатынастың тұрақтылығы мен айқындылығы қағидасына негізделген, сондай-ақ тиімді бюджет саясатын жүргізуге ынталандыратындай бюджетаралық қатынастардың оңтайлы моделін қалыптастыру талап етіледі [3].

Бюджетаралық қатынастарды реформалау мемлекет пен экономиканың ілгерілеуі үшін аса қажет және соған орай қазіргі кезеңдегі өзекті мәселелердің біріне айналып отыр.

1. Г.С. Смағұлова «Аймақтық экономиканы басқару мәселелері». Алматы, Экономика 2005 ж

2. Морозова Т.Г., Победина М.П., Поляк Г.Б. и др. Региональная экономика: Учебник для вузов. М: КНОРУС, 2007. – 234с.

3. Фетисов Г.Г., Орешин В.П. Региональная экономика и управление. Учебник. – М.: ИНФРА-М, 2007. – 416с.

4. Региональная экономика и управление. Под ред. Е.Г. Коваленко. - М., СПб., издательство "Питер", 2005.

### РЕЗЮМЕ

В статье рассматривается региональная экономика РК, межбюджетные отношения, экономические связи между регионами, экономическое развитие регионов в целях планирования, региональные аспекты экономической жизни.

### SUMMARY

The article considers the regional economy RK, intergovernmental relations, economic relations between regions, regional economic development for planning purposes, the regional aspects of economic life.

### МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

---

---

## ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ КАЗАХСТАНА

Дальке А.Ю. –

*ст. преподаватель, КазНПУ им. Абая*

Прошло, казалось бы, всего 15 лет с момента проведения в Казахстане пенсионной реформы. Однако сегодня казахстанцы уже и не помнят, что пенсионная система была когда-то иной.

С момента обретения независимости Казахстаном, пенсионная система функционировала по принципу, наследованному от Советского Союза: пенсии выплачивались населению из текущих доходов бюджета. Но, как известно, в первые годы независимого

хозяйствования Казахстан столкнулся с жёстким бюджетным дефицитом, что стало огромной помехой для дальнейшего существования солидарной пенсионной системы в чистом виде. Социальные гарантии пенсионерам Казахстана стремились к нулю, заставляя наших стариков идти торговать на улицу, а проблема пенсионного обеспечения становилась всё острее и острее. Это подтолкнуло государство к реформированию пенсионной системы, которое началось в 1997 году.

В том же 1997 году было принято решение начать перевод пенсионной системы Казахстана из солидарной в накопительную. Решение было документально оформлено 12 мая 1997 года «Концепцией реформирования пенсионного обеспечения в Республике Казахстан». Казахстан взял курс на построение накопительной пенсионной системы. 20 июня 1997 года был принят закон «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан», ставший первым шагом Республики Казахстан на пути от солидарной к накопительной пенсионной системе.

На сегодняшний день пенсионная система Казахстана включает следующие структуры: накопительные пенсионные фонды (до 2003 г. они делились на государственный и негосударственные); организации, осуществляющие инвестиционное управление пенсионными активами; банки-кастодианы; агентства по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций; налоговые органы; ассоциация фондов и другие организации, необходимые для обеспечения нормального функционирования этой системы.

Роль государственного регулятора осуществляет Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка РК. КФН ежемесячно на своем сайте предоставляет сведения о собственном капитале, обязательствах и активах НПФ, о коэффициенте номинального дохода НПФ, по пенсионным накоплениям и количеству пенсионных счетов вкладчиков в НПФ, по процентному, кредитному, фондовому и валютному рискам, инвестиционную структуру портфелей НПФ, а также текущее состояние фондов.

Последствия глобальной турбулентности, значительно усилившейся во второй половине 2008 года, проявились и на состоянии отечественного пенсионного сектора. Вторая «волна» мирового финансового кризиса, вызванная банкротством крупнейших мировых финансовых институтов и спровоцировавшая усиление волатильности на фондовых, товарных рынках и

углубление кризиса доверия на денежных рынках, оказала свое негативное влияние в той или иной степени на состоянии практически всех сегментов отечественного финансового сектора, ключевые показатели развития которых продемонстрировали самые низкие темпы роста за последние годы, а в некоторых случаях даже снижение.

Портфели казахстанских НПФ, равно как и зарубежных, проявили высокую чувствительность к потрясениям, как на мировых, так и на внутреннем фондовых рынках.

Так, впервые с начала функционирования накопительной пенсионной системы Казахстана в сентябре 2008 года было зафиксировано снижение пенсионных накоплений, что объясняется сокращением инвестиционного дохода в связи с волатильностью на финансовых рынках и связанным с этим отрицательным трендом рыночных котировок на ценные бумаги, находящиеся в инвестиционных портфелях НПФ. Так, котировки на ценные бумаги казахстанских эмитентов, в том числе БВУ, на фоне нарастания негативных ожиданий в отношении стабильности финансового сектора и усиления волатильности фондовых, товарных рынков упали практически до своих минимальных исторических значений.

В итоге деятельность НПФ последних лет нельзя назвать обнадеживающей — растущий разрыв между доходностью пенсионных активов и уровнем инфляции свидетельствует о неспособности НПФ в текущих условиях приумножить пенсионные накопления вкладчиков. Впрочем, слова «в текущих условиях» тут являются ключевыми, потому как консервативное инвестирование НПФ — это следствие консервативного регулирования их деятельности и ограниченного набора финансовых инструментов для инвестирования. Поэтому пересмотр существующих подходов к регулированию и расширение инвестиционного потенциала НПФ должны стать основой реформирования пенсионной системы.

В настоящее время в республике функционирует 11 накопительных

пенсионных фондов. Лицензии на инвестиционное управление пенсионными активами фондов имеют 14 юридических лиц, из них 12 фондов имеют лицензию на самостоятельное управление пенсионными активами [1].

В 2011 году пенсионная система продолжала наращивать объемы основных количественных показателей, но более скромными темпами по сравнению с предыдущими годами. Сумма пенсионных

накоплений на 01.01.2012 составила 2 651,4 млрд тенге (17,4 млрд долларов), увеличившись за год на 17,4% (Таблица 1).

Таблица 1. - Основные количественные показатели НПФ

Наименование показателя	01.01.2011	01.01.2012	Прирост за 2011 г.	Прирост за 2011 г.
Пенсионные накопления, млрд. тенге	2258,2	2651,4	393,2	17,4
Пенсионные накопления, млрд. тенге	1821,7	2003,7	182,0	10,0
Чистый инвестиционный доход, млрд. тенге	571,4	555,1	-16,1	-2,9
Количество индивидуальных пенсионных счетов, ед.	8003,4	8179,8	176,4	2,2
Размер собственного капитала НПФ, млрд. тенге	84,2	85,5	1,3	1,5

Источник: По данным Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка РК.

Хотя, согласно данным КФН, сумма чистого инвестиционного дохода за 2011 год сократилась на 16,3 млрд тенге, фактически этот показатель вырос примерно на 50 млрд тенге. В прошлом году произошло два слияния пенсионных фондов, в результате чего из статистики выпали данные по накопленному инвестиционному доходу двух поглощенных НПФ, что привело к искажению данных. Тем не менее прирост чистого инвестиционного дохода на 50 млрд тенге отнюдь не является значительным, напротив, это самый небольшой прирост показателя за последние годы, если не учитывать его снижение в 2008 году.

На 1 января 2012 года наибольшее количество счетов вкладчиков (получателей) по обязательным пенсионным взносам сосредоточено в 3 фондах: «Народного Банка Казахстана» - 27,8%, «ГНПФ» - 22,3% и «Ұлар Үміт» – 19,6% от общего количества вкладчиков всех фондов.

Количество счетов вкладчиков (получателей) по добровольным пенсионным взносам составило на 1 января 2012 года 38 318 с

общей суммой пенсионных накоплений 1,2 млрд. тенге. За 2011год количество счетов вкладчиков (получателей), перечисляющих добровольные пенсионные взносы, уменьшилось на 1 216 единиц (3,1%).

Если рассматривать инвестиционную деятельность НПФ за последние годы, то ее можно охарактеризовать так - стабильность при отсутствии эффективности. Вот уже три года структура инвестиционного портфеля НПФ не меняется существенным образом. Главная роль в ней отведена ГЦБ, доля которых не опускается ниже 40% (таблица 2).

Таблица 2 - Динамика структуры пенсионных фондов РК, в %

	01.01. 2010г	01.01. 2011г	01.01. 2012 г
Государственные ценные бумаги (ГЦБ)	40,69	44,99	45,32
Негосударственные ценные бумаги эмитентов РК	36,88	34,03	28,44
Депозиты в банках II уровня	5,01	7,93	6,95
Ценные бумаги международных финансовых организаций (ЦБМФО)	4,03	1,96	3,65
Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов (НЦБИЭ)	12,08	8,36	5,73
Государственные ценные бумаги иностранных эмитентов	0,96	1,41	4,98

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

И хотя норма по обязательному инвестированию в ГЦБ составляет 20%, значительный размер пенсионных активов в условиях ограниченного объема инструментов и существующий подход к регулированию НПФ стимулируют фонды к вложению в низкодоходные и не отличающиеся высокой ликвидностью государственные бумаги.

Крайне низкая доходность ГЦБ и снижение цен на акции в 2011 году привели к одним из самых низких показателей доходности НПФ за все время существования системы. Средневзвешенная доходность НПФ в 2011 году составила 2,6% при уровне инфляции в 7,4%, при

этом доходность выше уровня инфляции не удалось продемонстрировать ни одному пенсионному фонду (таблица 3).

Таблица 3 - Показатели доходности НПФ на 01.01.2012

Наименование НПФ	К2 за 12 месяцев, %	К2 за 36 месяцев, %	К2 за 60 месяцев, %
"НПФ "Астана"	6,56	21,09	30,68
"НПФ ГРАНТУМ"	5,96	28,97	35,59
НПФ "НефтеГаз-Дем"	5,00	18,55	41,98
НПФ "Капитал"	4,42	19,18	40,70
НПФ "ГНПФ"	4,14	20,41	36,04
НПФ "РЕСПУБЛИКА"	3,13	19,97	
НПФ "Атамекен"	2,73	15,72	31,98
НПФ «Казахмыс»	2,18	7,09	21,31
НПФ Народного Банка Казахстана	1,82	25,85	34,15
НПФ "Отан"	0,16	9,27	27,03
НПФ "УларУмит"	0,05	26,77	19,65
Средневзвешенный коэффициент номинального дохода по пенсионным активам НПФ	2,59	23,48	30,04
Накопленный уровень инфляции	7,40	22,96	59,95

Источник: «Эксперт РА Казахстан» по данным КФН

Если рассматривать доходность за длительный период, то в 2011 году разница между уровнем инфляции и доходностью НПФ за пять лет достигла максимального значения. Средневзвешенная доходность НПФ за пять лет составила на 01.01.2012 30%, что вдвое меньше накопленного уровня инфляции за аналогичный период.

Растущий разрыв между инфляцией и доходностью НПФ может привести к значительной нагрузке на бюджет в будущем, когда государству придется компенсировать разницу между суммой внесенных взносов и инфляцией. В основных выводах отчета о финансовой стабильности Национального банка РК за 2011 год этой проблеме посвящен отдельный раздел. В нем говорится: «Низкая доходность пенсионных активов не позволяет компенсировать инфляцию и может в перспективе привести к возникновению

существенной нагрузки на государственный бюджет в связи с необходимостью обеспечения сохранности пенсионных накоплений с учетом инфляции в рамках существующей системы государственных гарантий. В случае если реальная доходность пенсионных фондов не вырастет, возникнут предпосылки для возникновения кризиса всей пенсионной системы» [2].

Очевидно, что сложившуюся ситуацию нужно исправлять, а для повышения эффективности пенсионная система нуждается в реформировании, которое должно быть направлено на расширение инвестиционных возможностей НПФ и пересмотр существующих подходов к регулированию.

Текущие результаты инвестиционной деятельности демонстрируют неспособность пенсионных фондов получить доходность, превышающую уровень инфляции: при существующих темпах роста цен и наборе инвестиционных инструментов добиться этого практически невозможно. Пенсионные накопления ежегодно растут на 400 млрд тенге, но новых эмитентов и новые выпуски облигаций на Казахстанской фондовой бирже можно сосчитать по пальцам. НПФ от безысходности увеличивают вложения в ГЦБ, что приводит к снижению ставок по ним до крайне низких значений. При этом доля индексированных к инфляции ГЦБ (МЕУЖКАМ) составляет порядка 20% от имеющихся на рынке гособлигаций. Поэтому, во-первых, целесообразным выглядит увеличение объемов эмиссии облигаций МЕУЖКАМ.

Кроме того, следует ослабить ограничения по инвестированию пенсионных активов на зарубежные рынки. В настоящее время НПФ могут инвестировать не более 10% от активов в иностранные инструменты с рейтингом ниже «АА-». Фактически это сильно ограничивает их возможности по инвестированию в ценные бумаги развивающихся стран, за счет которых можно получить неплохую доходность. А при отсутствии новых выпусков облигаций на внутреннем рынке инвестирование в бумаги развивающихся стран стало бы хорошей альтернативой вложениям в низкодоходные казахстанские ГЦБ.

Также, необходимо привлекать средства НПФ на финансирование инфраструктурных проектов посредством выпуска инфраструктурных облигаций с гарантиями государства. В таком случае пенсионные фонды получают дополнительные возможности долгосрочного инвестирования и их деньги будут работать на реальный сектор страны.

Следующим шагом на пути к повышению эффективности пенсионной системы должен стать пересмотр текущих подходов к регулированию деятельности НПФ. Существующее пруденциальное регулирование построено таким образом, что пенсионные фонды должны иметь тем больше собственного капитала, чем более рискованные инвестиции за счет пенсионных активов они осуществляют. Но в деятельности НПФ могут возникать ситуации, когда необходимо покрывать расходы в пользу вкладчиков за счет собственных средств, например, при возмещении разницы между фактической доходностью НПФ и минимальной скорректированной средневзвешенной доходностью либо при возмещении отрицательного размера комиссионного вознаграждения. Но, как правило, подобные отчуждения не составляют значительную часть от собственного капитала. Сам же размер собственных средств должен составлять довольно существенную величину: для того чтобы выполнять требования по достаточности собственного капитала, его размер должен составлять примерно 2,5—3% от объема пенсионных активов, в зависимости от того, куда они инвестированы.

Скорее всего, в будущем не каждый из существующих акционеров НПФ сможет себе позволить владеть пенсионным фондом, учитывая, что для достижения минимального необходимого размера собственного капитала придется, вероятнее всего, забыть о дивидендах и, напротив, осуществлять дополнительные вливания в капитал.

Собственно, уже сейчас пенсионный бизнес обладает невысокой инвестиционной привлекательностью. Редкая возможность получения дивидендов, перманентная необходимость увеличения капитала вкупе с высокой социальной ответственностью делают пенсионный бизнес недостаточно интересным. Поэтому некоторые акционеры находят для себя выгоду во владении НПФ не с точки зрения получения прибыли и возврата на капитал, а с точки зрения использования пенсионных активов в качестве источников фондирования путем покупки собственных ценных бумаг либо ценных бумаг дочерних организаций, а это в свою очередь повышает риски аффилированности.

Учитывая все вышесказанное, для целей повышения эффективности пенсионной системы в будущем целесообразным выглядит пересмотр существующих подходов к пруденциальному регулированию. Жесткие требования к достаточности собственного капитала при несоизмеримости его размеров с размерами пенсионных активов выглядят не совсем оправданными. Капитала

должно хватать на потенциальные расходы по возмещению перед вкладчиками, но делать его избыточным нет смысла. У акционеров НПФ должна быть возможность зарабатывать, они должны быть заинтересованы в развитии реального бизнеса с дальнейшим инвестированием в него. Более либеральное регулирование деятельности НПФ вкупе с расширением их инвестиционных возможностей может стать основой для повышения эффективности пенсионной системы в будущем.

1. [www.afn.kz](http://www.afn.kz) Комитет по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка РК.

2. Рынок НПФ: в ожидании реформ «Эксперт Казахстан» №14 (355)

#### Түйіндеме

Бұл мақалада Қазақстанның зейнетақы жүйесінің қазіргі жағдайына талдау жасалынған. ЖЗҚ – дағы негізгі мәселелер және оларды шешу жолдарына ұсыныстар берілген.

#### Summary

In the article the analysis of a modern condition of the pension system of Kazakhstan. The main problems and proposed ways of improving the NPF.

### **ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ: ПОНЯТИЕ И ОСОБЕННОСТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ**

**Ш.Ж.Туебекова –**

ст. преподаватель, КазНПУ им. Абая

Развитие ведущих стран мира привело к формированию новой экономики - экономики знаний, инноваций, глобальных информационных систем, новейших технологий и венчурного бизнеса. Основу новой экономики составляет человеческий капитал, являющийся главной движущей силой социально-экономического развития современного общества.

Изменение роли человеческого капитала, превращение его из затратного фактора в основной производительный и социальный

фактор развития, привело к необходимости формирования новой парадигмы развития. В рамках новой парадигмы развития стран и мирового сообщества человеческий капитал занял ведущее место в национальном богатстве (до 80% у развитых стран).

Одним из факторов, способных придать процессу развития человеческого капитала более эффективный характер, является фактор инновационного развития, который предполагает взаимосвязанное становление научно-технической, производственной, финансовой и социальной деятельности в условиях новой среды.

Сегодня существует достаточно четкое определение инновации, под которой понимается конечный результат инновационной деятельности, получивший реализацию в виде нового или усовершенствованного продукта, а также усовершенствованного технологического или организационного процесса, используемого в практической деятельности. Инновация представляет собой материализованный результат, полученный от вложения капитала в новую технику или технологию, в новые формы организации производства, труда, обслуживания и управления, включая новые формы контроля, учета, методы планирования, приемы анализа и т.д.

Человеческий капитал - совокупность знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом. Впервые термин использовал Теодор Шульц, а его последователь - Гэри Беккер развил эту идею, обосновав эффективность вложений в человеческий капитал и сформулировав экономический подход к человеческому поведению.

Первоначально под человеческим капиталом понималась лишь совокупность инвестиций в человека, повышающая его способность к труду - образование и профессиональные навыки. В дальнейшем понятие человеческого капитала существенно расширилось. Последние расчеты, сделанные экспертами Всемирного банка, включают в него потребительские расходы - затраты семей на питание, одежду, жилища, образование, здравоохранение, культуру, а также расходы государства на эти цели.

Человеческий капитал в широком смысле - это интенсивный производительный фактор экономического развития, развития общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование человеческого капитала как производительного фактора развития

В содержательном плане человеческий капитал включает запас здоровья, знаний, способностей, которые капитализируются при следующих условиях:

1) потоковый, накопительный запас способностей человека по фазам жизнедеятельности;

2) целесообразность использования запаса способностей, что ведет к росту производительности труда;

3) прирост производительности труда закономерно приводит к росту зарплат работника;

4) увеличение доходов мотивирует работника делать дополнительные вложения в свой человеческий капитал, кумулятивно его накапливать.

Анализ содержания и условий капитализации человеческого капитала позволяет выработать обобщенное определение человеческого капитала как экономической категории современного информационно-инновационного общества. "Человеческий капитал - это сформированный в результате инвестиций и накопленный человеком определенный запас здоровья, знаний, навыков, способностей, мотиваций, которые целесообразно используются в процессе труда, содействуя росту его производительности и заработка" [1].

Одним из спорных остается вопрос формирования человеческого капитала, определение которого является важным аспектом в рассмотрении всей системы восстановления человеческого капитала. Формирование человеческого капитала нужно исследовать как процесс поиска, возобновления и усовершенствования высококачественных продуктивных характеристик человека, с которыми он выступает в общественном производстве. Факторы, от которых зависит формирование человеческого капитала возможно объединить в следующие группы: социально-демографическая, институциональная, интеграционная, социально-ментальная, экологическая, экономическая, производственная, демографическая, социально-экономическая [1] (рис.1). Из этого можно сделать вывод, что категория человеческий капитал является сложным системным объектом социально-экономического исследования. Классификация видов человеческого капитала возможна по разным основаниям и в разных целях, что и представлено в литературе по этой проблематике. Практически все исследователи признают реальность и решающую роль интеллектуального капитала. Действительно, интеллектуальные продукты могут фиксироваться на материальных носителях (книги, отчеты, дискеты, файлы баз данных), оформляться

как интеллектуальная собственность и включаться в хозяйственные операции в виде вложений в капитал, продажи лицензий, купли-продажи, учета как нематериального актива. Исследования интеллектуального капитала наиболее продвинуты и доведены до методик его эффективного использования. Это позволяет использовать результаты научного анализа интеллектуального капитала для изучения других видов человеческого капитала.

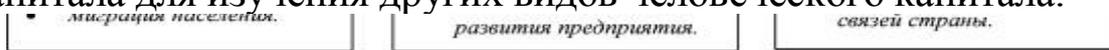


Рис.1 Группы факторов, формирующих человеческий капитал [1]

Структуру видов человеческого капитала можно представить следующим образом

Таблица 1- Структура видов человеческого капитала [2]

Неотчуждаемые виды человеческого капитала (неликвидный капитал)	Отчуждаемые виды человеческого капитала (ликвидный капитал)
Капитал здоровья (биофизический)	Социальный капитал
Культурно-нравственный капитал	Клиентский капитал (бренд-капитал)
Трудовой капитал	Структурный капитал
Интеллектуальный капитал	Организационный капитал
Организационно-предпринимательский	

На основе комбинирования различных подходов к классификации человеческого капитала можно предложить более укрупненную структуру его видов по уровням и собственности [3]. Данная классификация представлена на рис.2.

Данная классификация видов человеческого капитал позволяет рассматривать и оценивать человеческий капитал на уровне отдельного человека (микроуровень - индивидуальный человеческий капитал), отдельного предприятия или группы предприятий (мезоуровень - человеческий капитал фирмы) и государства в целом (макроуровень - национальный человеческий капитал). В структуре индивидуального человеческого капитала можно выделить капитал здоровья, культурно-нравственный капитал, трудовой, интеллектуальный и организационно-предпринимательский капитал.



Рис.2 Классификация видов человеческого капитала по уровням и собственности [3]

В структуре капитала фирмы особую роль играют признанные активы индивидуального человеческого капитала (патенты, авторские свидетельства, ноу-хау и др.), фирменные нематериальные активы (товарные марки/ знаки коммерческие секреты и т.п.), организационный капитал, структурный капитал, бренд-капитал и социальный капитал. Национальный человеческий капитал включает социальный, политический капитал, национальные интеллектуальные приоритеты, национальные конкурентные преимущества и природный потенциал нации.

Для всестороннего осознания сущности человеческого капитала следует сначала обратиться к выявлению сути основных составляющих данного понятия, которые находятся на стыке гуманитарных и экономических наук: человек и капитал.

Человек, являясь физическим существом, в то же время является существом общественным (социальным), поэтому нельзя сводить человека к экономическим категориям. Человек - носитель определенных природных индивидуальных способностей и талантов, которыми его наделила природа и развило общество. На развитие качеств и способностей человек расходует определенные физические, материальные и финансовые ресурсы. Природные способности и приобретенные общественные качества по своей экономической роли сродни природным ресурсам и физическому капиталу.

Подобно природным ресурсам, человек в своем первоначальном состоянии не приносит никакого экономического эффекта; после осуществления определенных затрат (подготовки, обучения, повышения квалификации) формируются человеческие ресурсы, которые могут приносить доход, подобно физическому капиталу.

Однако категории "человеческие ресурсы" и "человеческий капитал" не тождественны друг другу. Человеческие ресурсы могут стать капиталом в том случае, если будут приносить доход и создавать богатство. Это означает, что человек займет определенное место в общественном производстве путем самоорганизованной деятельности или продажи своей рабочей силы нанимателю, используя собственные физические силы, умения, знания, способности, талант. Следовательно, для преобразования человеческих ресурсов в действующий капитал необходимы определенные условия, которые обеспечили бы реализацию

человеческого потенциала (ресурсов) в результаты деятельности, выраженные в товарной форме и принесшие экономический эффект.

Капитал физический представляет собой категорию, под которой подразумевают здания, машины, оборудование, используемое для производства товаров и услуг. Физический капитал, объединяясь с трудом, превращается в фактор производства, который используется для создания товаров и услуг, включая новый капитал. Получается, что наиболее важной чертой капитала является то, что сам он представляет собой продукт производства.

Человеческий капитал как продукт производства представляет собой знания, умения, навыки, которые человек приобретает в процессе обучения и трудовой деятельности, и как любой другой вид капитала, имеет способность накапливаться.

правило, процесс накопления человеческого капитала носит более длительный характер, чем процесс накопления физического капитала. Это процессы: обучения в школе, вузе, на производстве, повышение квалификации, самообразование, то есть непрерывные процессы. Если накопление физического капитала длится, как правило, 1-5 лет, то процесс накопления в человеческий капитал - 12-20 лет. Основными характеристиками человеческого капитала являются особенности, отраженные на рисунке 3.



Рис. 3 Виды капитала и его характеристики [4]

Накопление научно-образовательного потенциала, лежащего в основе человеческого капитала, имеет существенные отличия от накопления материальных ресурсов. На начальном этапе функционирования человеческий капитал за счет постепенного накопления производственного опыта имеет низкую ценность, которая не уменьшается, а накапливается (в отличие от физического капитала). Процесс повышения ценности интеллектуального капитала обратен процессу обесценения физического капитала.

Как было отмечено выше, накопление человеческого капитала - процесс непрерывный. По свидетельству аналитиков после двадцатилетнего стажа трудовой деятельности начинается моральный и физический износ квалификации и знаний персонала предприятий, то есть начинается процесс обесценивания человеческого капитала, а окончание трудовой деятельности означает полную амортизацию накопленных знаний и опыта. Однако некоторые исследователи считают, что этот запас не подвержен

полному износу. "Амортизация" (с лат. - "погашение", "смерть") материально-вещественных средств производства строится таким образом, чтобы до конца срока деятельности полностью списать их стоимость. Ускоренное воспроизводство физического капитала требует постоянного производства с применением новых знаний, что является условием обновления человеческого капитала. Однако такая закономерность действует в стабильной экономике: в современных условиях ускоренное воспроизводство физического капитала не может служить фактором обновления человеческого капитала, потому что физический капитал является изношенным и нуждается почти в полной замене. Состояние его физического и морального износа и темпы его воспроизводства не способствуют развитию новых знаний в обществе в целом и человеческого капитала на предприятии в частности.

В связи с этим разграничим понятия "знания" и "человеческий капитал". Знания определяют как постижение действительности человеком, то есть знание можно представить в виде "незадействованного" человеческого капитала. Для перевода их в действующий человеческий капитал необходимы определенные усилия на преобразование незадействованного человеческого капитала в трудовые и практически важные для предприятия навыки персонала. Так, знания, получаемые в школе, вузе должны подкрепляться практическим опытом на производстве. Знания как нематериальные блага нуждаются в преобразовании их в действующий капитал. Это процесс двусторонний: с одной стороны, необходимы знания и желание самого человека (они возникают, если его доходы увеличиваются), с другой, - определенные условия, которые обеспечат реализацию знаний и желаний индивида перевести их в человеческий капитал (в результаты деятельности, выраженные в товарной форме). Знания без конкретного их применения в жизни недееспособны.

Механизмом формирования человеческого капитала является инвестирование в человека, то есть целесообразные вложения в индивида в виде денежной или другой форме, способствующие, как указано выше, с одной стороны, приносить доходы человеку, а с другой, - приводить к росту производительности труда. Затраты, способствующие повышению производительности труда, можно рассматривать как инвестиции; текущие затраты осуществляют с тем расчетом, что они будут многократно компенсированы более высокими прибылями в будущем [5].

Следовательно, из всех видов инвестиций инвестиции в человеческий капитал наиболее важны, и различаются они следующим образом:

- инвестиции в образование (обучение в школе, институте, повышение квалификации на производстве);
- расходы на здравоохранение, обеспечивающие физическое и умственное здоровье индивида (профилактика заболеваний, медицинское обслуживание);
- улучшение жилищных условий, способствующее восстановлению сил работника и усилению его умственной деятельности);
- соответствующее питание.

Перечисленные виды инвестиций создают условия для качественной трудовой деятельности, способствующей использованию человеческого капитала.

Особенностью вложений в человеческий капитал является то, что приумножение знаний и опыта индивидов способствует росту производительности капитала, воплощенного в людях, не сразу. Этот процесс, как правило, пролонгирован во времени.

Человеческий капитал занимает ведущее место среди конкурентных преимуществ предприятия, а значит, анализ и оценка персонала является важнейшим условием успешного лидерства любой организации. Без инвестиций в персонал, обеспечение конкурентных преимуществ невозможно.

1. Корчагин Ю.А. Человеческий капитал и процессы развития на макро - и микроуровнях. - Воронеж, 2010.
2. Экономика труда (социально - трудовые отношения). Учебник / Под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. - М., 2009.
3. Ключков В.В. Человеческий капитал и его развитие. - М., 2008.
4. Лысков А.Ф. Человеческий капитал: понятие и взаимосвязь с другими категориями // "Менеджмент в России и за рубежом". - №6. - 2009, С. 3-11.
5. Адамчук В.В., Ромашов О.В., Сорокина М.Е. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. - М., 2008.

Түйін

Бұл қарастырып отырған мақалада адами капиталға қатысты Теодор Шульц пен Гэри Беккердің ойларының тиімділігі арқылы

адами капиталға анықтама берілген, сурет арқылы адами капиталдың түрлерінің деңгейі мен ерекшеліктері көрсетілген, салыстырмалы талдау жасалған.

## SUMMARY

This article examines the ideas of Theodore Schultz and Gary Becker in respect of human capital, given the definition of human capital in the drawings are a classification of human capital levels and characteristics, made a comparative analysis

## **ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ ЖӘНЕ ХАЛЫҚТЫ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТЫЛУЫН МЕМЛЕКЕТ ТАРАПЫНАН РЕТТЕУ ШАРАЛАРЫ**

А.М. Сапарбаева –  
Абай атындағы ҚазҰПУ-дің аға оқытушысы

Жалпы нарықтық экономика элементтерінің бірі ретіндегі еңбек нарығының маңызды объектілерінің бірі жұмыссыздық болып табылады. Қазақстандағы жұмыссыздықтың туындауының негізгі факторы ретінде тәуелсіздік алғаннан кейінгі қоғамның әлеуметтік-экономикалық және саяси жүйесінің дағдарысынан келіп шығатын жалпы өндіріс қарқынының төмендеуіне байланысты жұмыс күшінің босап қалуын айтуға болады. Жұмысқа қабілетті халықты жұмыспен қамту жоспарлы экономиканың негізгі мәселелерінің бірі. Жұмысынан айрылған және жұмысқа орналасуға дайын қоғам мүшесі мемлекеттік қолдауға сенім артатыны белгілі. Экономикасы дамыған мемлекеттердің тәжірибесі көрсетіп отырғандай, жұмыссыздық, мобилді және потенциалды еңбек резерві болып табылады. Сондықтан да жұмыспен қамту үрдістерін ұйымдастыру мен реттеудің жаңа моделін таңдау аса жауапты және күрделі мәселе. Қазіргі уақыт талабы жұмыспен қамту мен жұмыссыздық арасындағы арақатынасты, еңбек нарығындағы жұмыс күшінің қозғалысын туындату себебі мен шарттарын зерттеуді қажет етеді. Сондықтан, бірінші кезекке еңбек қатынастары, жұмыспен қамтудың тиімділігін қамтамасыз етудің жаңа көздері мен нысандарын іздеу, жұмыссыз азаматтарды әлеуметтік қолдау мен оларды жұмыспен

қамтуға арналған іс-шараларға жұмсалатын шығындардың мақсаттылығын негіздеу мәселелері қойылады. Әлемдегі көптеген экономист ғалымдардың еңбектерінде еңбек нарығын реттеу тақырыбы, оның маңыздылығы, қоғамның дамуындағы рөлі, экономикадағы алатын орны зерттелген. К.Маркс- өз еңбегінде еңбек нарығы туралы теориялық-әдістемелік негізін зерттесе, Д.Ж.Кейнс пен М.Фридман еңбек нарығы мен жұмыспен қамтуды реттеуде мемлекеттің жүргізу саясатының қажеттілігінің маңыздылығын қарастырған. Сонымен бірге тәжірибеде теориялық жағынан қамтылған және Батыс елдердің үлкен тәжірибесіне негіз болған ғылыми зерттеулер жарияланып жүр. Дамыған елдердің тәжірибесін үйрену еліміздің еңбек нарығын реттеу мен халықты жұмыспен қамтудың үлгісін жасауға негіз болады [1].

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаевтың «Жаңа әлемдегі жаңа Қазақстан» атты халыққа жолдауында Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті елу елдің қатарына ену стратегиясында өнімдерді экспортқа шығаруға бағдарланған өндірістерді, оның ішінде кластерлік өндірісті дамыту керек екендігі айтылған болатын. Бүкілдүниежүзілік сауда ұйымына кіру отандық өнімдірушілердің бәсекеге қабілеттілігін арттыруды талап етеді. Өндірістердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін жоғары білікті және кәсіпқой мамандарға сұраныс арта түсуде. Сондықтан білікті ұлттық кадрларды кәсіби жағынан даярлау және қайта даярлау бүгінгі күннің талабы.

Президенттің тапсырмасына сәйкес Үкімет «Жұмыспен қамту-2020» жаңа бағдарламасын қабылдады. Бұл құжат алдыңғы қатарлы халықаралық тәжірибелерді қамтып отыр және онда еңбек ресурстарының белсенділігі мен мемлекет тарапынан көрсетіліп отырған әлеуметтік қолдау жүйесі үйлестірілген. Мысалы, әлемдік тәжірибеде мұндай проблемаларды шешу үшін еңбек нарығындағы белсенді бағдарламалар (ЕНББ) пайдаланылады. Бағдарламалар еңбек ресурстарын дамыту, жұмыс күшіне деген сұранысты арттыру арқылы жүзеге асырылады. Экономикалық тұрғыдан алғанда, аталмыш белсенді бағдарламалар жұмыспен қамтудың өнімділігін арттыруды, еңбек өнімділігі мен жалақыны өсіруді пайымдайды, ал әлеуметтік тұрғыда - жұмыссыздықты төмендету, жұмыс белсенділігін арттыру, адам әлеуетін дамыту мәселелерін қарастырады. Осының негізінде қол жеткізілетін оң жетістіктер еңбек нарығындағы белсенді бағдарламалардың Қазақстанның еңбек нарығында да қолдануға болатынын көрсетеді. Жұмыспен қамту-2020» бағдарламасы жүзеге асырыла бастағаннан бері халықты

жұмыспен қамту орталықтарына 82 мыңнан астам адам өтініш берді, оның ішінде 56,2 мың адам Бағдарламаға қатысушылардың тізіміне енгізілді, 55,6 мың адаммен әлеуметтік келісімшарттар жасалды. Вакансиялар базасындағы жұмыс орындарына өтініш бергендердің 5,6 мың адам жұмысқа тұрғызылды. Оған қоса, 68,9 мың адам оқумен қамтылды, бұл жоспардың 94,8 пайыздын құрады. Оның ішінде, 44 мың адам кәсіптік дайындықтан өтсе, 21,3 мың адам қайта мамандануға, 3,8 мың адам - біліктіліктерін жетілдіруге жіберілді. Кәсіби оқытуға 431 техникалық және кәсіптік білім беру ұйымдары жұмылдырылды. Еңбек министрлігінің ақпараты бойынша, 4447 адам кәсіпкерлік негіздерін оқып, әлеуетті микрокредиталушылар атанды. Микронесиелеу еліміздің 8 облысында басталды, ол өңірлерде 618 қатысушы несие ресімдеп отыр. Бағдарламаның қолға алынғанына жарты жыл ғана болғанына қарамастан, оның қолдау тетіктерінің арқасында 2011 жылдың III тоқсанында экономикалық белсенді халықтың саны 8,9 млн. адамды құрады, жұмыссыздық деңгейі 5,6 пайыздан 5,3 пайызға дейін төмендеді.

«Жұмыспен қамту -2020» бағдарламасы, индустрияландыру, өндірісті әртараптандыру шараларымен қоса, еңбек нарығының негізгі көрсеткіштерінің оң динамикасына қолдау болып отыр. «Жұмыспен қамту - 2020» бағдарламасы алдағы онжылдықтың негізгі басымдығы болады.

Кесте-1. 2010-2012 жылдардың I тоқсанында Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының негізгі индикаторлары [2]

	I тоқсан 2010ж.	I тоқсан 2011ж.	I тоқсан 2012ж.	2011ж. IV тоқсан
Экономикалық тұрғыдан белсенді халық, мың адам	8555,5	8610,4	8941,0	8906,4
Халықтың экономикалық тұрғыдан белсенділік деңгейі, %	70,7	71,2	71,4	71,8
Жұмыспен қамтылған халық, мың адам	8029,3	8134,5	8462,5	8429,1
Жұмыспен қамту деңгейі, %-бен:				
15 және одан жоғары жастағы	66,4	67,2	67,6	67,9

халыққа шаққанда				
экономикалық тұрғыдан белсенді халыққа шаққанда	93,8	94,5	94,6	94,6
Жалдамалы қызметкерлер, мың адам	5348,7	5465,9	5759,4	5694,4
жұмыспен қамтылған халық санындағы үлесі, %	66,6	67,2	68,1	67,6
Өз бетінше жұмыспен қамтылғандар, мың адам	2680,6	2668,6	2703,1	2734,7
жұмыспен қамтылған халық санындағы үлесі, %	33,4	32,8	31,9	32,4
Жұмыссыз халық, мың адам	526,2	475,9	478,5	477,3
Жұмыссыздық деңгейі, %	6,2	5,5	5,4	5,4
15-24 жастағы жұмыссыздар, мың адам	81,5	60,6	54,2	53,0
Жастар жұмыссыздығының деңгейі, % (15-24 жастағы)	6,1	5,0	4,2	4,1
Ұзақ мерзімді жұмыссыздық деңгейі, %	2,3	2,0	2,6	2,1
Экономикалық тұрғыдан енжар халық, мың адам	3544,1	3487,8	3580,5	3504,6
Халықтың экономикалық тұрғыдан енжарлылық деңгейі, %	29,3	28,8	28,6	28,2

2012 жылғы I тоқсанда 15 және одан жоғары жастағы экономикалық тұрғыдан белсенді халықтың саны 8,9 млн. адамды

кұрады, бұл 2011 жылғы тиісті кезеңге қарағанда 3,8%-ға көп. Республика экономикасында 8,5 млн. адам жұмыспен қамтылды немесе 15 және одан жоғары жастағы халықтың 67,6%. Өткен жылғы I тоқсанмен салыстырғанда олардың саны 328,0 мың адамға (4,0%-ға) артты.

Жалданып жұмыс істейтіндердің негізгі үлесі кәсіпорындарда (ұйымдарда) жұмыспен қамтылды – 81,5% (4,7 млн. адам). Өз бетінше жұмыспен қамтылғандар саны 2,7 млн. адамды құрады. Өз бетінше жұмыспен қамтылғандардың негізгі бөлігі өз қызметін ауыл шаруашылығында (56,0%), сондай-ақ сауда саласында (23,4%), көлік қызметін көрсетуде (6,6%) және құрылыста (5,7%) жүзеге асырды.

### **2010-2012 жылдардың жұмыссыздық деңгейлері [2]**

пайызбен

— жұмыссыздық деңгейі      — астар жұмыссыздығының деңгейі      — ұзақ мерзімді жұмыссыздық деңгейі

2012 жылғы I тоқсанда жұмыссыздар саны (табысты жұмысы болмаған, оны үздіксіз іздеген және оған кірісуге әзір болған 15 және одан жоғары жастағы адамдар) 478,5 мың адамды құрады және өткен жылдың тиісті кезеңімен салыстырғанда 2,6 мың адамға немесе 0,5% артты. Жұмыссыздық деңгейі 5,4% (2011ж. I тоқсанда – 5,5%) құрады.

Халықты жұмыспен қамту саласындағы нарықтық қатынастарды қалыптасуы болып жатқан процестерді сөзсіз реттеу қажеттілігін туындатады. Мемлекеттің араласуынсыз өзін-өзі реттеу тетігі еңбек нарығы мәселелерін өздігінен шешуге қабілетсіз. Еңбек нарығын реттеу еңбекке орналастыру жүйесі арқылы іске асады. Бұл жүйеге жұмыспен қамту қызмет ұйымдарының кең торабы, жұмыс орны туралы мәліметтер банкiсi, кәсiби бiлiм алу мен еңбекке орналасуға жәрдемдесетiн мемлекеттiк бағдарламалар, кәсіпорындардың өз мамандарын кәсіби қайта даярлауды қарастыратын мақсатты бағдарламалары т.б. кіреді.

Тұрғындарды тиімді жұмыспен қамту мемлекеттің қайта бөлу, оқыту, әлеуметтік қолдау мен қорғауы бойынша мақсатты бағытталған іс-әрекетінсіз қамтамасыз етілуі мүмкін емес. Дегенмен, бұл әрекет нарықтық қатынастағы субъектілердің еркін іс-қимылына қайшы келмей, еңбек нарығындағы талаптарға сай болуын қадағалайды.

Еңбек нарығын мемлекеттік реттеу шаралар жүйесінде төмендегідей элементтерді атап көрсетуге болады:

- еңбекке деген сұранысты реттеу бойынша шаралар: қоғамдық

жұмыстар бағдарламасы, жұмыспен қамтуды субсидиялау, еңбек нарығында қаржылай-несиелей ықпал ету, өзіндік жұмыспен қамтуды қолдау, босаған жұмыс күшін тарта отырып, шағын және орта кәсіпкерлікті дамытуға ықпал жасау;

- еңбек ұсынысын реттеу шаралары: еңбек нарығындағы талаптарға сай жұмыс күшін даярлау мен қайта даярлау, біліктілікті көтеру, жұмыскерлердің аумақтық шоғырлануын ұйымдастыруда көмек көрсету, әсіресе, аймақтық еңбек нарығындағы жұмыс күшінің сұранысы мен ұсынысы арасындағы теңсіздікті жою;

- жұмыспен қамтудың әлеуметтік кепілдіктерін беру бойынша шаралар: жұмыссыздық бойынша жәрдем ақы төлеу, әлеуметтік материалдық көмек көрсету.

Еңбек нарығын реттеудің негізгі тетіктері: экономикалық, әлеуметтік, ұйымдастырушылық – институтционалдық (инфрақұрылымдық), құқықтық, қаржылық, мотивациялық. Еңбек нарығын реттеудің тетіктері үздіксіз өзара байланыста болады [3].

Еңбек ресурстарын пайдалануды жақсартудың негізгі шаралары келесідей болуы керек:

- облыс тұрғындары үшін жалпы ұлттық деңгейдегі бос тұрған жұмыс орындары мен жұмысшыларға қойылатын талаптар жөнінде ақпараттық жүйені қалыптастыру;

- болашақта еңбек нарығының тапсырысына еңбек ресурстарын қайта дайындау;

- елдің барлық аймақтарында оның ішінде ауылдық жерлерде еңбекке сұраныс пен ұсыныс бойынша инфрақұрылымды дамыту;

- жаңа жұмыс орындарын ашылуына қолдау көрсету;

- салааралық және кәсіпкерлік еңбек ресурстарын, еңбектің көші-қонын реттеп қайта орналастыруға өз үлесін қосатын іс-шараларын жасап қабылдау;

- мамандық, тұрақты кәсіп және алдын-ала сұраныс бойынша, орнынан босап қалған жұмысшыны қайта дайындау жүйесін және кәсіптік білім беру мониторингін жасау;

- еңбек ресурстар нарығындағы қажеттілікке қол жеткізу үшін басқару және қаржыландыру жүйесін жетілдіру қажет.

1. Еңбек нарығының экономикасы: оқу-әдістемелік құралы/кұраст. С.Қ.Құнязова. – Павлодар : С.Торайғыров атындағы ПМУ, 2008. – 46 б.

2. [www.stat.kz](http://www.stat.kz)

3. [www.edu.gov.kz](http://www.edu.gov.kz)

Резюме

В статье рассматриваются проблемы безработицы в Республике Казахстан, основные показатели рынка труда, уровень безработицы и пути их решения, Программа занятости – 2020. Изложены основные механизмы и элементы мероприятия по регулированию рынка труда РК.

#### Summary

The paper considers the problem of unemployment in the Republic of Kazakhstan, the main labor market indicators, unemployment and the ways of their solution, employment program - 2020. The basic mechanisms and elements of the management activities of the labor market of RK.

**ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ  
ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

---

---

**САЛЫҚТЫҚ ТЕКСЕРІСТЕР**

*Л.К Маткаримова -  
Абай атындағы ҚазҰПУ – нің оқытушысы*

Салықтық тексеруде салық қызметі органдары қосымша мәліметтер алу үшін келесі жұмыстарды тексеру керек:

1. Қазақстан Республикасы салық заңнамасының, сондай-ақ орындалуын бақылау салық қызметі органдарына жүктелген Қазақстан Республикасының өзге де заңнамасының орындалуын;

2. Тексерілетін салық төлеушінің кәсіпкерлік қызметімен байланысты мәселелер бойынша тексерілетін салық төлеуші туралы мәліметтер алу үшін тексерілетін салық төлеушінің қызметіне қатысты құжаттары, ақпараттары бар адамдарды;

3. Салықтық тексерудің нәтижелері туралы хабарламаға және жоғары тұрған салық органы қызметінің хабарламаға шағымды қараудың нәтижелері бойынша шығарған шешіміне шағым берген салық төлеушіден мәліметтер алу үшін жүргізетін тексеру.

Қажет болған кезде салық қызметі органдары салықтық тексеру барысында:

- оның орналасқан жеріне қарамастан салық салу объектісі және салық салумен байланысты объекті болып табылатын мүлікті зерттеп-тексеруді;

- салық төлеушінің мүлкін (тұрғын үйінен басқа) түгендеуді жүргізуі мүмкін.

Салықтық тексерулерге қатысушылар болып келесілер табылады:

- нұсқамада көрсетілген салық қызметі органдарының лауазымды адамдары және Салықтық Кодекске сәйкес салық қызметі органдары тексеру жүргізуге тартатын өзге де адамдар;

- рейдтік тексеру кезінде – нұсқамада көрсетілген аумақтың учаске сінде кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын салық төлеуші;

- салықтық тексерудің басқа түрлері кезінде – нұсқамада көрсетілген салық төлеуші салықтық тексерулерге қатысушылар болып табылады.

Арнайы білімді және дағдыларды талап ететін мәселелерді зерттеп-тексеру, консультация алу үшін салық қызметі органы салықтық тексерудің нәтижесіне мүдделі емес маманды салықтық тексеруге тартуы мүмкін.

Салықтық тексеруге қатысушы болып табылатын салық қызметі органы лауазымды адамының жазбаша түрде қойған сұрақтары бойынша салықтық тексеруге тартылған маман қорытынды жасайды, ол салықтық тексеру барысында пайдаланылады. Мұндай жазбаша сұрақтар мен қорытындылардың көшірмесі салықтық тексеру

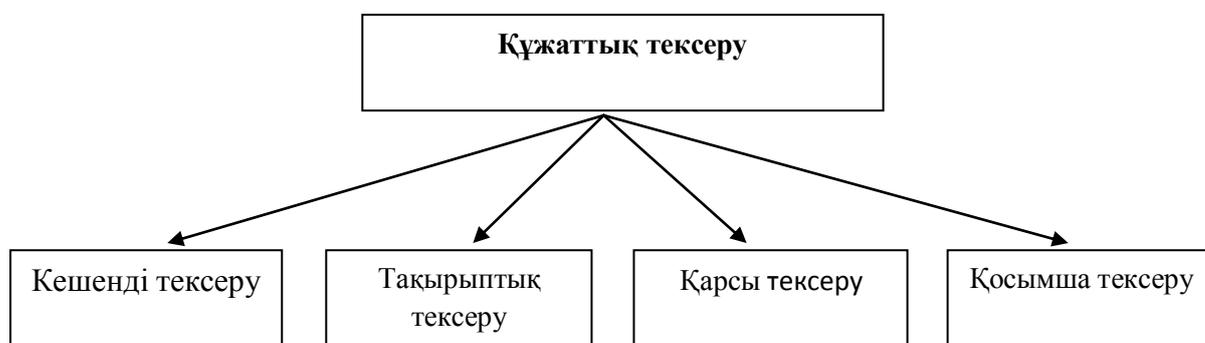
актісіне, соның ішінде салық төлеушіге табыс етілетін салықтық тексеру актісінің данасына қоса беріледі.

Салық қызметі органы маманды салықтық тексеруге тартқан жағдайда салық төлеуші өз тарапынан маманды тартуға құқылы, оның қорытындысы салық төлеуші маманының қорытындысын салық қызметі органына салықтық тексеру актісіне қол қойылған күннен кешіктірмей ұсынған жағдайда, салықтық тексеру актісіне қоса беріледі.

Салықтық тексерулерді тек қана салық қызметі органдары жүзеге асырады.

- құжаттық тексеру;
- рейдтік тексеру;
- хронометраждық зерттеп – тексеру.

*Құжаттық тексерулер өз кезегінде 4 түрге бөлінеді (1 сызбада берілген).*



Сызба 1 Құжаттық тексерудің түрлері

*Салықтық тексерулер мынадай түрлерге бөлінеді:*

*Кешенді тексеру* – салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің барлық түрлері бойынша салық міндеттемелерінің орындалуы, міндетті зейнетақы жарналарының толық және уақтылы есептелуі мен аударылуы және әлеуметтік аударымдардың толық және уақтылы есептелуі мен төленуі бойынша салық қызметі органы салық төлеушіге қатысты жүргізетін тексеру.

Белгілі бір салық органына кешенді салық тексеруі әдетте екі жылда бір рет жүргізіледі.

Кешенді тексеру жүргізу кезінде тексеру бағдарламасында көрсетілген мәселелер тексеріледі. Бұл ретте тексерілетін кезең тексеру бағдарламасында көрсетілген кезеңді ескерумен, алдыңғы

тексеруде қамтылған кезең аяқталған күннен кейінгі келесі күннен басталады.

Салық төлеуші туралы ақпаратты жеткілікті түрде толық зерттеуді қарастыратын кешенді салықтық тексерушілер, шаруашылық операциялар арасындағы логикалық байланысты және (ақпаратты) тартылатын ақпарат көздерінің күмәнсіздігін қамтамасыз етудің арқасында салықтық бақылаудың нәтижелілігін едәуір жоғарлатуға мүмкіндік береді.

Кешенді тексеруге тақырыптық тексеру мәселелері де енгізілуі мүмкін.

*Тақырыптық тексеру* кезінде белгілі бір уақыт кезеңі үшін салық органы қызметінің жекелеген мәселелері тексеріледі.

Көрсетілген формаларды таңдау салықтық бақылаудың бағытына байланысты болады. Тақырыптық тексерулер салық полициясы мен құқық қорғау органдарымен белгіленген жедел ақпарат негізінде жоғары тұрған салық органдарының тапсырмалары бойынша жүргізіледі.

Тақырыптық тексерулер барысында қаржы – шаруашылық іс-әрекеттің жеке мәселелері, жекелей операциялардың бухгалтерлік есепте көрсетілу тәртібі, мысалы валюта және валюталық құндылықтармен операциялар, сыртқы экономикалық іс-әрекеттің нәтижелері, тегін (қайтарымсыз) алынған қаражаттарға салық салу және т.б. зерттеледі.

Операциялардың біртектік белгісі бойынша немесе шаруашылық жүргізудің әр түрлі субъектілері арасындағы өзара байланыс белгісі бойынша тура әдіспен жүргізілетін тексерулер күшті бақылаулық ықпалға ие болады.

*Қарсы тексеру* – салық қызметі органы салық төлеушімен операцияларды жүзеге асыратын тұлғаларға қатысты жүргізетін тексеру, салық қызметі органдары аталған салық төлеушіні тексеру барысында пайдалану үшін осындай операциялар туралы қосымша ақпарат алу мақсатында оған қатысты тақырыптық және кешенді тексеру жүргізеді.

Қарсы тексеру кешенді, тақырыптық және қосымша тексерулерге қатысты қосалқы тексеру болып табылады.

*Қосымша тексеру* – салық қызметі органының шешімі негізінде мыналарды:

- салық төлеушінің салықтық тексерудің нәтижелері туралы хабарламаға және жоғары тұрған салық қызметі органының шағымды қарау нәтижелері бойынша шығарылған шешіміне салық төлеушінің шағымында жазылған мәселелер бойынша шағымын;

- төленген табыс салығын бюджеттен немесе қосарланған салық салуды болдырмау туралы халықаралық шарттың ережелеріне сәйкес шартты банк салымынан қайтаруға резидент еместің салықтық өтінішін қайта қарау туралы өтінішін қарайтын тексеру.

Қосымша тексеру салық төлеушінің шағымы бойынша шешім шығару үшін қажетті қосымша ақпарат алу мақсатында және төленген табыс салығын бюджеттен немесе шартты банк салымынан қайтаруға резидент еместің салықтық өтінішін қайта қарау кезінде жүргізіледі.

*Кезектен тыс құжаттық тексерулерді жүргізудің ерекшеліктері*

Кезектен тыс құжаттық тексерулер:

- бұрын тексерілген салық кезеңі үшін;
- Салықтық Кодексте белгіленген кезең аяқталғанға дейін салықтық тексеру жүргізу қажет болғанда жүзеге асырылады.

Бұрын тексерілген кезеңді кезектен тыс құжаттық тексеру:

- кешенді салықтық тексеру жүргізілген жағдайда – екі реттен артық емес;

- тақырыптық салықтық тексеру жүргізілген жағдайда – белгілі бір салықтың және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемнің жекелеген түрі бойынша екі реттен артық емес жүргізілген жағдайда жүзеге асырылады.

Салық төлеушінің өзінің өтініші бойынша немесе Қазақстан Республикасының қылмыстық іс жүргізу заңнамасында көзделген негіздер бойынша жүргізілген салықтық тексерулерді қоспағанда, кезектен тыс құжаттық тексерулер, Салықтық Кодекс ережелері ескеріле отырып, уәкілетті органның шешіміне сәйкес жүзеге асырылады.

Салық төлеуші салықтық тексерудің нәтижелеріне және жоғары тұрған салық қызметі органының хабарламаға шағымды қарау нәтижелері бойынша шығарылған шешіміне сотқа шағым жасаған жағдайда, алдын ала тексерілген кезең үшін шағым жасалған мәселе бойынша кезектен тыс, кешенді және тақырыптық тексеру соттың шешімі заңды күшіне енгізілгенге дейін жүргізілмейді.

*Рейдтік тексеру* – бірден бірнеше шаруашылық жүргізуші субъектілердің республиканың заңнамасының жеке талаптарынын сақтау мәселелері бір текті қызмет жүргізуші субъектілермен жүргізіледі.

Салық қызметі органы аумақтың белгілі бір учаскесінде осындай аумақта кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын жекелеген салық төлеушілерге қатысты олардың Қазақстан Республикасы заңнамасының талаптарын сақтауына мынадай:

1. Салық органдарында тіркеу есебіне қою;
2. Бақылау – касса машиналарын қолдану тәртібін сақтау;
3. Акцизделетін тауарлардың жекелеген түрлерін лицензиялау ережелерін және өндіру, сақтау және өткізу шарттарын сақтау;
4. Салық органы шығарған касса бойынша шығыс операцияларын тоқтата тұру туралы өкімін орындау мәселелері бойынша жүргізетін тексеру.

Рейдтік тексерулер жүргізуге қатысу үшін қоғамдық бірлестіктердің (бизнес-қоғамдастықтардың) өкілдері осындай бірлестіктердің келісімі бойынша тартылуы мүмкін.

Қоғамдық бірлестіктердің (бизнес-қоғамдастықтардың) өкілдері рейдтік тексеру жүргізу кезінде салық төлеушінің құқықтары сақталуын бақылауды жүзеге асырады. Рейдтік тексеру актісінде қоғамдық бірлестіктер (бизнес-қоғамдастықтар) өкілдерінің қатысу фактісі тіркеледі.

*Хронометраждық зерттеп-тексеру* – салық органдары салық төлеушінің зерттеп-тексеру жүргізілетін кезең ішіндегі нақты табысын және табыс алуға байланысты нақты шығындарын анықтау мақсатында жүргізетін тексеру.

*Хронометраждық зерттеп-тексеру жүргізудің ерекшеліктері*

Хронометраждық зерттеп-тексеру жүргізу кезінде салық төлеуші және оның өкілі қатысады.

Хронометраждық зерттеп-тексеруді жүргізу кезінде хронометраждық зерттеп-тексеру жүргізуші салық қызметі органдарының лауазымды адамдары күнделікті хронометраждық-бақылау картасына зерттеп-тексеру барысында алынған мәліметтердің толық және нақты енгізілуін қамтамасыз етуге тиіс. Әрбір салық салу объектісіне және салық салуға байланысты объектіге, сондай-ақ басқа да әрбір табыс алу көзіне бөлек хронометраждық – бақылау картасы жасалады, олар мынадай мәліметтерді:

1. Салық төлеушінің атауын, сәйкестендіру нөмірін және қызмет түрін;
2. Зерттеп – тексеруді жүргізу күнін;
3. Салық салу объектісінің және салық салуға байланысты объектісінің орналасқан жерін;
4. Хронометраждық зерттеп-тексерудің басталу және аяқталу уақытын;
5. Салық салу объектісін және салық салуға байланысты объектіні, өткізілетін тауарлардың, орындалатын жұмыстардың, көрсетілетін қызметтердің құнын;

6. Зерттеп-тексерілетін салық салу объектісі және салық салуға байланысты объекті бойынша деректерді;

7. Зерттеп-тексеру нәтижелерін;

8. Басқа да деректерді қамтиды.

*Салықтық тексерулер жүргізудің мерзімі*

Салықтық тексерулер жүргізудің мерзімі, егер Салықтық Кодексте өзгеше көзделмесе, нұсқама тапсырылған кезден бастап отыз жұмыс күнінен аспауға тиіс.

Салықтық тексеру жүргізу мерзімін:

1. Құрылымдық бөлімшелері жоқ заңды тұлғалар, дара кәсіпкерлер және Қазақстан Республикасында орналасқан жері бір орыннан аспайтын жағдайда қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент еместер үшін:

- салықтық тексеруді тағайындаған салық органы – қырық бес жұмыс күніне дейін;

- жоғары тұрған салық қызметі органы – алпыс жұмыс күніне дейін;

2. Құрылымдық бөлімшелері бар заңды тұлғалар және Қазақстан Республикасында орналасқан жері бір орыннан асатын жағдайда қызметін тұрақты мекеме арқылы жүзеге асыратын резидент еместер, сондай-ақ мониторингке жататын ірі салық төлеушілер үшін:

- салықтық тексеруді тағайындаған салық органы – жетпіс бес жұмыс күніне дейін;

- жоғары тұрған салық қызметі органы бір жүз сексен жұмыс күніне дейін ұзартуы мүмкін.

Салықтық тексеру мерзімінің жүргізілуі салық төлеушіге салық қызметі органының мәліметтерді және құжаттарды беру туралы талаптарын тапсыру күні мен салық төлеушінің тексеру жүргізу кезінде сұрау салынған мәліметтерді және құжаттарды беру күні арасындағы, сондай-ақ басқа аумақтық салық органдарына, мемлекеттік органдарға, банктерге және банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдарға және Қазақстан Республикасы аумағында қызметін жүзеге асыратын өзге де ұйымдарға салық қызметі органының сұрау салуы жіберілген күн мен аталған сұрау салу бойынша мәліметтерді және құжаттарды алған күн арасындағы уақыт кезеңіне тоқтатыла тұрады.

Салықтық тексеру мерзімінің жүргізілуі шетел мемлекетіне ақпарат беру туралы сұрау салу жіберілген күн мен салық қызметі органдарының халықаралық келісімдерге сәйкес жіберілген сұрау салу бойынша мәліметтер алған күн арасындағы уақыт кезеңіне де тоқтатыла тұрады.

Бұл ретте салықтық тексеруді жүзеге асыратын салық қызметі органы құқықтық статистика органына хабарлай отырып, салық төлеушіге тоқтата тұру немесе қайта бастау күнінен бастап бір жұмыс күнінен кешіктірмей, салықтық тексеруді тоқтата тұру немесе қайта бастау туралы хабарламаны қолын қойғызып тапсыруға немесе оған хабарламасы бар тапсырыс хатпен почта арқылы жіберуге міндетті.

*Салықтық тексеру нәтижелері бойынша шешім*

Салықтық тексеру аяқталған соң салық қызметі органы бұзушылықтарды анықтаған жағдайда салықтық тексеру нәтижелері туралы хабарлама шығарады, Салықтық Кодекске сәйкес белгіленген мерзімде салық төлеушіге жіберіледі.

Салықтық Кодексте белгіленген жағдайды қоспағанда, салық қызметі органы салықтық тексеру нәтижелері туралы хабарламаны және салықтық тексеру актісін тіркеуді бір нөмірмен жүзеге асырады.

Салықтық тексеру нәтижелері туралы хабарламада мынадай деректемелер мен мәліметтер болуға тиіс:

- хабарламаны және салықтық тексеру актісін тіркеу күні мен нөмірі;
- салық төлеушінің тегі, аты, әкесінің аты (ол болған жағдайда) не толық атауы;
- сәйкестендіру нөмірі;
- салық және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің, міндетті зейнетақы жарналарын есептеу, ұстап қалу, аудару, әлеуметтік аударымдарды есептеу және төлеу бойынша міндеттемелердің және өсімпұлдардың есептелген сомасы;
- кемітілген залал сомалары;
- қайтарылуға расталмаған қосылған құн салығының асып кету сомасы;
- резидент еместердің төлем көзінен, табыстарынан ұсталған, қайтарылуға расталмаған корпорациялық (жеке) табыс салығының сомасы;
- төлеу туралы талап және төлеу мерзімі;
- тиісті салықтың және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің және өсімпұлдардың деректемелері;
- шағым жасау мерзімі мен орны.

Салықтық тексеру қозғалған қылмыстық іс шеңберінде жүргізілген жағдайда, оған қатысты қылмыстық іс қозғалған салық төлеушіні салықтық тексерудің нәтижелері туралы хабарлама осындай қылмыстық іс аяқталған соң шығарылады.

Салықтық тексерудің нәтижелері туралы хабарламаны алған салық төлеуші, егер салықтық тексеру нәтижелеріне шағым жасамаса, оны хабарламада белгіленген мерзімде орындауға міндетті.

Салық төлеуші салықтық тексеру нәтижелері туралы хабарламада көрсетілген салықтардың, бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің және өсімпұлдардың есептелген сомаларымен келіскен жағдайда, салықтарды, бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдерді төлеу бойынша салық міндеттемелерін, сондай-ақ өсімпұлдарды төлеу бойынша міндеттемені орындау мерзімі салық төлеушінің төлеу кестесі қоса берілетін өтініші бойынша алпыс жұмыс күніне ұзартылуы мүмкін.

Бұл ретте көрсетілген сома бюджетке төлеу мерзімі ұзартылған әрбір күнге өсімпұл есептеле отырып төленуге жатады және осы кезеңнің әрбір он бес жұмыс күні сайын тең үлестермен төленіп отырады.

Егер салықтық тексеру аяқталғанда Қазақстан Республикасының салық заңнамасын бұзушылықтар анықталмаған жағдайда, салықтық тексеру нәтижелері туралы хабарлама шығарылмайды.

Салықтық Кодексте көрсетілген міндеттемелердің сомасы белгіленген тәртіппен салық төлеушіге жіберілген тарату салық есептілігін беру күнінен бастап тарату салықтық тексеруді аяқтау күніне дейінгі кезең үшін салықтардың және бюджетке төленетін басқа да міндетті төлемдердің, міндетті зейнетақы жарналарының, әлеуметтік аударымдардың есепке жазылған сомалары туралы хабарламада көрсетіледі.

Егер, қосымша тексеруден басқа, кезектен тыс құжаттық тексеру жүргізген кезде салық қызметі органы салық төлеушінің сол салық кезеңінің ішінде сол бір мәселе бойынша осының алдындағы кез келген салықтық тексеру кезінде анықталмаған Қазақстан Республикасының салық заңнамасын бұзушылық фактісін анықтаса, салық төлеушіге мұндай бұзушылық үшін әкімшілік айыппұл санкциясы қолданылмайды.

1. ҚР Салық кодексі – Алматы 2010ж.

2. [www. google.kz](http://www.google.kz).

#### Резюме

В этой статье рассматривается сущность и виды налоговых проверок. А также методы проведения проверок.

#### Summary

This article discusses the nature and types of tax audits. Also, methods of inspection.

## **НАРЫҚТЫҚ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА КӘСІПОРЫННЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ ТҰРАҚТЫЛЫҒЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУ**

**А.К. Адельбаева -**

Абай атындағы ҚазҰПУ-дың оқытушысы

Республикадағы нарықтық қатынастардың қалыптасуы негізінен ұлттық экономика мен оның құрамына кіретін кәсіпорындардың тиімді қызмет етуін арттыруға бағытталған. Қазақстан экономикасы өзінің тәуелсіз азғана тарихында нарықтық қатынастарды қалыптастыруға байланысты әр түрлі жағдайлардың әсерін басынан өткізді. Ел үкіметінің жүргізген экономикалық саясатының шаралары жоспарлы экономикадан тез нарыққа көшуіне ықпал жасады. Өзгерістер көп күтпеген жағдайлар туғызды.

Қазақстан экономикасының дамуының қазіргі этапы нарықтық қатынастарға көшумен, өзгеріп тұратын экономикалық ортамен, және күрделі басқару проблемаларының болуымен байланысты түбірлі өзгерістермен сипатталады. Мемлекеттік кәсіпорынның орталықтан басқарылмауы қаржылық жоспарлау, баға қалыптастыру, материалдық-техникалық қамтамасыз ету, жалақы төлеу сияқты көптеген мәселелерді өз бетінше шешу қажеттілігін тудырды. Сонымен бірге кәсіпорынға ұдайы өндіріс процесін қамтамасыз ету жауапкершілігі жүктелді. Көптеген кәсіпорындар қалыптасқан нарықтық экономиканың әсерінен көптеген қиындықтарға тап болып, дағдарыстық жағдайға ұшырауда.

Қазақстан экономикасындағы түбегейлі өзгерістер кәсіпорын басшылығының алдына қаржылық сауықтыру мәселесін қойды. Өйткені оның негізінде кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығы жатыр. Шаруашылық жүргізудің нысанына қарамастан кәсіпорындардың жоғары қаржылық нәтижеге қол жеткізуге, экономикалық және өндірістік потенциалын дұрыс бағалау қажеттілігіне, қаражаттарын рационалды ұйымдастыру мен оларды тиімді пайдалануға деген қызығушылықтары күннен-күнге артуда.

Қаржылық тұрақтылықты берік қылу, төлемқабілеттілігі төмен жағдайдан кәсіпорын экономикасын алып шығу, өнеркәсіптік

өндірістің деңгейін тұрақтандыру мәселелері Қазақстан экономикасы үшін өзекті мәселелер қатарына жатады.

Көптеген жағдайларда кәсіпорын қызметінің тиімсіздігі есеп айырысу – төлем тәртібінің бұзылуымен, өндірістің айналмалы қаражаттармен толыққанды қамтамасыз етілмеуімен, ақшалай тапшылықтың болуымен байланысты.

Нарықтық экономикада кәсіпорынның тұрақты жағдайының негізі болып оның қаржы тұрақтылығының көрсеткіштері табылады. Ол өндірістің әрі қарай дамуын қамтамасыз ететін қаржылық ресурстардың жағдайын көрсетеді.

Қаржылық тұрақтылықтың төмен деңгейі кәсіпорында өндірісті дамытуға деген қаражаттардың жетіспеуіне, төлем қабілеттілігінің төмендеуіне, кейбір жағдайда банкротқа алып келеді.

Кәсіпорынның басты мақсаты – көлемді пайда табу. Ол тек қана жағымды сыртқы факторларды пайдалану есебінен ғана емес, ең бірінші

оның меншігіндегі әр түрлі ресурстарды тиімді пайдалану есебінен де болуы мүмкін.

Нарықтық қатынастары жағдайында кәсіпорынның қаржылық жағдайын талдаудың маңызы өте зор. Бұл кәсіпорындардың тәуелсіздікке ие болуымен, сондай-ақ олардың меншік иелері, жұмысшылар, коммерциялық серіктестер және басқа да контрагенттер алдында өзінің өндірістік-кәсіпкерлік қызметінің нәтижелері үшін толық жауапкершілікте болуымен байланысты.

Бүкіл әлемде кәсіпорындар пайда табу мақсатымен құрылады. Нарықтық экономика жағдайында шаруашылық жүргізудің негізгі принциптері түбегейлі өзгеріске ұшырады. Біздің экономика әміршіл-әкімшіл жүйеден нарықтық жүйеге өтті. Нарық жағдайында әрбір кәсіпорынның алдына қойған мақсаты неғұрлым көп пайда табу.

Егер әміршіл-әкімшіл жүйеде кәсіпорындардың қызметі қатаң орталықтандырылған жоспар негізінде жүзеге асырылса нарықтық жүйеде әрбір мекеме тұрақты дамуы үшін, көп көлемде пайда табуы үшін өз бетінше тиімді қызмет етуі керек. Яғни шаруашылықты әміршіл-әкімшіл әдіспен ұйымдастыру өндірушінің үстемділігіне негізделді. Әрине бұндай жағдайда нарықтық механизм қажет емес. Тауар өндірушілер мен тұтынушылар арасындағы байланыстар орталық органдардың шешімі арқылы анықталды. Бұнда барлығы алдын-ала баланс құру арқылы есептелді. Орталық органдар өздерінің қарамағындағы шаруашылықтарға не өндіру, кімге өндіру және қандай бағамен өндіру керектігін бұйрық-нұсқау түрінде беріп

отырады. Ал нарықтық механизм бұған қарама-қарсы принципке негізделген, бұл сұрақтар қарапайым түрде шешіледі: тауар өндірушілер мен тұтынушылар нарықта кездеседі, сөйтіп өндірістің көлемі мен бағасын анықтайды.

Меншік формасының тең құқылы және алуан түрлі болуына негізделген нарықтық экономика адамды қожайын = кәсіпкерге айналдыра отырып, жауапкершілік сезімін оятады, өйткені ол өз пайдасына жұмыс істей бастайды. Ол алуан түрлі талап-тілектерімен қоса тұтынушыны алдыңғы орынға қояды.

Кәсіпорындардың шаруашылық қызметі сол уақытта әрекет етіп отырған экономикалық жүйенің принциптері мен заңдылықтары шеңберінде жүзеге асырылады /1/

Өміршіл-әкімшіл жүйе кезінде тауар тапшылығы орын алған болатын. Ал қазіргі уақытта тауарлар да, ұсынылатын қызмет түрлері де артты. Бүгінгі таңда нарықтық механизмнің бәсеке принципі кеңінен таралып отыр. Әрбір кәсіпорын тиімді жұмыс істеу үшін біртектес өнім өндірушілермен бәсекеге түсіп, әлдебір артықшылықтарының негізінде озып шығуы үшін көптеген күш жұмсауда.

Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорындардың тиімді жұмыс істеуі оның қаржылық тұрақтылығының кепілі болып табылады. Бұл жағдайда тұрақтылықты қамтамасыз ету механизміне оның бәсекеқабілеттілігін жатқызсақ болады.

Кәсіпорын қызметінің тиімділігін арттырудың ең негізгі бағыттарының бірі болып бәсекеқабілеттілігін арттыру табылады. Жалпы алғанда кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігі оның жалпы қызметінің тиімділігіне тікелей тәуелді және пайдаланылатын технологиялық процестерге, маркетингтік қызметтің кәсіби ұйымдастырылуына, менеджментке, сондай-ақ басқа да экономикалық және технологиялық жағдайларға байланысты.

Кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігінің деңгейіне негізінен мынандай басты факторлар әсер етеді:

- өндірістік технологияны жетілдіру дәрежесі мен ғылыми-техникалық деңгейі;
- жаңалықтар енгізу мен жаңашылдықтарды пайдалану;
- қазіргі заманға сай автоматтандырылған өндіріс құралдарын енгізу және т.б

Бүгінгі таңдағы маңызды мәселелердің бірі – кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін жоғарылату мәселесін шешетін және сол ұйымның нарықтық орта элементтерімен байланысын қамтамасыз ететін бәсекеқабілетті басқару жүйесін құру. Оның негізгі қағидасы –

бұл кәсіпорынның қызмет етуі мен дамуының стратегиясы және мақсаттарды таңдауда негізделген өндірісті басқару жүйесінің бағыт-бағдары негізінде жаңа технологияны енгізу, материалдық-техникалық базасын ескере отырып оның потенциалды мүмкіндіктерін бағалау және бәсекелестік ортаның жағдайын болжау негізінде қызметтердің перспективалық бағыттарын анықтау түсініледі. Ол мақсатқа жету стратегиялық жоспарламаны талап етеді. Әрбір стратегия – бұл кәсіпорынды дамыту болжамының нәтижесі. Стратегия таңдауда көптеген факторлар әсер етеді: тұтынушылар мұқтажы, технологиялық өзгерістер, бәсеке күші, кәсіпорынның қаржылық мүмкіндіктері тағы басқа әлеуметтік, саяси жағдайлар.

Кәсіпорында стратегия сыртқы орта мен ішкі мүмкіндіктері арасында тепе теңдікті табу үшін қажет. Стратегияның басты ролі күнделікті өзгермелі нарық ортасының талаптарына кәсіпорынды икемдеу және сыртқы орта әсеріне жауап ретінде реакцияларды нақтылаумен түсіндіріледі. Ешқандай кәсіпорын өзінің қызметінің барлық саласындағы бәсекелестеріне қарағанда бәсекелік басымдылыққа жете алмайды. Дегенмен ол қандайда болмасын белгілі бір нарық шеңберінде ұзақ мерзімдік перспективада өзінің күш-жігерін бәсекелестік басымдылыққа бағыттауы мүмкін.

Сондықтан да нарық жағдайларының даму тенденцияларына сәйкес келетін және де кәсіпорын қызметінің күшті жақтарын тиімді әдістер арқылы пайдалануға мүмкіндік беретін бәсекелік артықшылық пен стратегияны анықтаудың маңызы зор.

Кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін жоғарылату стратегиясының жүйесін келесідей үлгіде көрсетуге болады:

- кәсіпорынның сыртқы ортада жүзеге асыратын атап айтқанда тауарлық, баға белгілеу, жабдықтаушылармен қарым – қатынас, ақша және бағалы қағаздар нарығындағы іс - әрекет, трансакциялық шығындарды төмендету, сыртқы экономикадағы қызмет стратегиясы.

- кәсіпорынның ішкі ортасында жүзеге асырылатын, яғни өндіріс шығындарын төмендету, инвестициялық қызмет, қызметкерлерді ынталандыру, ақпаратпен қамтамсыз ету стратегиялары.

Таурлы стратегияның негізгі міндеттеріне - стратегиялық перспективада кәсіпорынның перспективті міндеттерін өзіндік ресурстар және нарықтық потенциалды мүмкіндіктерімен үйлесуі, тауар сұранысының өмірлік циклдерін талдау, кәсіпорынның

бәсекеқабілеттілігін жоғарылатуды қамтамасыз ететін тауар ассортиментін қалыптастырудың ережелерін әзірлеу жатады.

Баға белгілеу стратегиясының негізгі мақсаты – нарықтың әр түрлі сегменттерінде кәсіпорындардың әрекетін анықтау және тиімді баға саясатының көмегімен өз тауарларына тұтынушыларды тарту, сонымен қатар потенциалды сатып алушылардың тұрақты тұтынушылық талғамдарын қалыптастыру.

Жабдықтаушылармен өзара қарым – қатынас стратегиясы қағидалы ережелер жиынтығынан тұрады. Бұл ресурстарды тиімді бөлудің негізінде шикізат, құрал-жабдықтар және басқа да өндіріс ресурстарымен қамтамасыз неғұрлым мол артықшылығы бар жабдықтаушыларды таңдауға мүмкіндік береді.

Ақша және бағалы қағаздар нарығындағы іс - әрекет стратегиясының басты мақсаты – кәсіпорынның тұрақты қаржы статусын қалыптастыруды көздеуі тиіс.

Трансакциялық шығындарды төмендету стратегиясы жасалатын келісімдер мен келісім-шарттардың «осалдылығынан әсер ететін әр түрлі дәлелсіз, сенімсіз заңды казустер ақпараттардың орын алуына жол бермейтін әр түрлі нарықтық трансакцияларды жасау мен дайындау процесінің регламентін құруға негізделген.

Кәсіпорындардың сыртқы экономикалық қызметінің стратегиясы сыртқы нарыққа тауарлар мен қызметтерді экспорттаушы әрі импорттаушы роліндегі іс-әрекеттің әдістері мен ережелерін жасап шығаруға бағытталған.

Өндірістік шығындарды төмендету стратегиясы өндірістік шығындарды азайту есебінен уәсіпорындардың бәсекеқабілеттілігін жоғарылатуға бағытталған.

Кәсіпорынның инвестициялық қызметінің стратегиясы материалды – техникалық және таурлы – материалдық қорларды кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін ұдайы жоғарылауын қамтамасыз ететіндей деңгейде ұстап тұрудың бағыттары мен әдістерін таңдауда жатыр.

Персоналды ынталандыру стратегиясы тиімді, жоғары сапалы. Әрі дер кезінде нарық талаптарын қанағаттандыратын жағдайда персоналдың қызығушылығын туғызатындай жағдайларды жасауға бағытталған. Ынталандыру механизмі кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін жоғарылатуға бағытталуы тиіс.

Ақпаратпен қамтамасыз ету стратегиясы өз кезегінде бәсекеқабілеттілікті жоғарылату шараларының арасында байланыстырушы буын қызметін атқарады.

Сонымен кәсіпорынның бәсекеқабілетті басқару жүйесін қалыптастыру кезінде кәсіпорын тиімділігінің меншік формасымен байланыстылығын, бәсекелестік потенциалын, ұйымдастырушылық – басқарушылық қатынастардың белсенділігін және дамуын, нарықтық қатынастар жүйесіндегі кәсіпорынның стратегиялық бағыт-бағдарын, маркетингтік дамуын ескеру қажет.

Сондықтан қатал бәсеке жағдайында кез келген кәсіпорындардың тек ішкі жағдайына ғана емес, сондай-ақ айналасында болып жатқан өзгерістерге мүмкіндік беретін бәсекеқабілетті басқару жүйесі мен стратегиясын құрастыру және жүзеге асыру, кәсіпорындар үшін ғана емес, тұтастай алғанда мемлекеттің де дамып, өркендеуіне септігін тигізеді. /2/.

#### Пайдаланылған әдебиеттер тізімі

1. Жүнісов Б., Мәмбетов Ұ., Байжомартов Ү. Нарықтық экономика негіздері.- Алматы 1994 ж.
2. Под.ред. Градовой А.П. Экономическая стратегия фирмы. – Санк –Петербург, 1995 ж.

#### Резюме

В данной статье рассматривается конкурентоспособность предприятия и основные стратегические цели его развития.

#### Summary

The article deals with the financial stability of the enterprise and its formation

## **УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ БАНКАМИ ВТОРОГО УРОВНЯ**

**Исаева А.Б.**

*преподаватель КазНПУ имени Абая*

Успешное функционирование кредитной организации в условиях риска возможно при разработке особого механизма принятия решений, позволяющего определить величину потенциальных потерь, которую кредитная организация может на себя принять, а также оценить, насколько ожидаемая доходность оправдывает риск. Следовательно, необходима разработка конкретных мероприятий, позволяющих снизить влияние фактора риска. Данная задача решается посредством создания системы управления риском, которая бы позволила руководству банка выявить, локализовать, измерить и

проконтролировать тот или иной риск и тем самым минимизировать его влияние.

Обеспечение устойчивости функционирования коммерческих банков вызывает необходимость разработки ими стратегии развития, в которой должны найти отражение цели развития банка, политика по основным направлениям деятельности банка, механизм реализации этой политики и организация системы маркетингового мониторинга.

Стратегию управления банком в самом широком смысле понимают как обобщающую модель действий, ориентированную на его долгосрочное развитие. Стратегия управления реализуется в процессе принятия управленческих решений, способах достижения поставленных целей, а также в общем направлении использования средств. Достижение ранее поставленной цели предполагает выработку новой цели и, соответственно, новой стратегии.

Цель банка определяет количественные и качественные ориентиры его развития, оценка степени реализации которых позволяет судить в конечном итоге об эффективности и адекватности разработанной стратегии. Цель банка должна быть строго определенной, простой, амбициозной, реалистичной, измеряемой. Если цель не поддается измерению теряется смысл ее постановки. При теоретическом подходе к расшифровке понятия «стратегия» можно выделить две основные составляющие, при объединении которых получается его полноценное определение это управленческая составляющая и концептуальная составляющая.

В управленческом смысле понятие «стратегия» достаточно конкретно. Оно напрямую связано с определением таких характеристик как сроки осуществления того или иного комплекса мероприятий, оговоренный объем финансовых ресурсов на их проведение, различные банковские показатели (ликвидности, доходности и т.д.), на которые следует ориентироваться в осуществлении указанных мероприятий [1]

Миссия банка формулируется на бессрочный период, и, в случае необходимости, может меняться в соответствии с внешними или внутренними факторами. Допускаются и единоразовые отклонения от сформулированной миссии банка, в случае их целесообразности, но с обязательным сохранением ее в целом или в какой-либо части.

Концепция стратегии непосредственным образом связана с характером и степенью интенсивности конкурентной борьбы на рынке банковских услуг. При малоинтенсивной конкуренции главной проблемой стратегии банка является управление ресурсами, прежде

всего капиталом. Такая стратегия предполагает выбор направлений для инвестирования, формирования кредитного портфеля и соответственно носит название «портфельной». Ее характеристиками выступают: приоритетное управление ликвидностью баланса; отказ от оказания нерентабельных и высокорискованных услуг; создание дочерних банков и поглощение других кредитных институтов; использование преимуществ эффекта синергизма между имеющимися в портфеле объектами инвестирования.

В условиях необходимости эффективной конкуренции приоритет стратегического управления от инвестиционного портфеля перемещается на достижение высокой конкурентоспособности, а сама стратегия из портфельной превращается в конкурентную, которая может быть ориентирована либо на потребителя, либо на производство банковских продуктов и услуг.

Система управления риском охватывает уровень стратегического управления, уровень организационных подразделений и их взаимодействие в случае осуществления сложной операции. Системный подход к управлению рисками объективно необходим в силу того, что мероприятия риск-менеджмента затрагивают все существенные отношения и связи банка.

Преимущества системного подхода заключаются в том, что появляется возможность увидеть критические переменные и ограничения, а также их взаимодействие друг с другом. Нельзя рассматривать ни один элемент, явление или проблему без учета последующих взаимодействий с прочими элементами.

В системе управления рисками банка, как и в любой системе управления, следует выделять управляющую подсистему, реализующую процесс управления рисками, используя специфические трудовые, информационные, материальные и финансовые ресурсы и объект управления - экономические отношения, возникающие в ситуации риска.

Разработка стратегии риска проходит ряд последовательных этапов. В первую очередь выявляются факторы, влияющие на конкретный вид риска при осуществлении определенных банковских операций. Как правило, они рассматриваются не полностью, а принимается во внимание лишь определенный стандартный набор факторов, который периодически пересматривается. Факторы анализируются с точки зрения силы воздействия на риск. Некоторые факторные признаки не несут в себе какого-либо конкретного расчетного значения, а служат исходной базой для анализа риска, «оживляя» и детализируя чисто математические оценки.

При количественной оценке риска необходимо различать размеры реальной стоимости, подвергающейся риску и размеры ожидаемых прибыли и убытка. Если размер такой реальной стоимости известен в момент принятия решения, то размер ожидаемой прибыли или возможных потерь может быть определен только с известной степенью достоверности. Чем более совершенными являются применяемые методы исследования риска, тем в большей степени может быть уменьшен фактор неопределенности.

Измерение риска, как правило, осуществляется по двум основным направлениям. Во-первых, определяют вероятностное распределение величины причинного события, или, по меньшей мере, некоторые количественные показатели этого распределения (математическое ожидание, доверительный интервал и т.п.). Во-вторых, выявляют зависимость величины негативного события от величины причинного события. Показателями такой зависимости являются коэффициенты эластичности, детерминации, корреляции и т.п. Показатели первого направления называются вероятностными, второго - масштабными. Два направления дополняют друг друга, и на их основе возможно получать комплексные оценки риска, к которым, например, относится популярная в последнее время оценка VaR (Value-at-Risk).

При определении частоты возникновения потерь следует найти ее значение как можно в большем количестве точек (при различных уровнях потерь). Обычно сделать это оказывается достаточно сложно. В этих условиях необходимо постараться определить значения рассматриваемого показателя хотя бы в пределах: размера расчетной прибыли; размера расчетной выручки; размера собственных средств банка.

Описание указанных границ связано с понятием областей риска - зон, в рамках которых потери не превышают какого-либо определенного уровня. Для безрисковой области характерным является отсутствие каких-либо потерь. Нижней ее границей является размер расчетной прибыли, верхняя же граница попросту отсутствует, поскольку теоретически прибыль банка не ограничена.

Область допустимого риска характеризуется уровнем потерь, не превышающим размеры расчетной прибыли. В этой области еще возможно осуществление рассматриваемого вида банковских операций, поскольку банк рискует только неполучением прибыли. Все произведенные затраты окупаются. При нормальном развитии ситуации, то есть когда все-таки случится незначительная потеря, банк может получить прибыль не намного меньше расчетного уровня. В границах области недопустимого риска возможны потери,

величина которых превышает размер расчетной прибыли, но не больше общего размера расчетной выручки. Такой уровень риска недопустим, поскольку банк подвергается опасности потерять всю свою выручку от данной операции, а это будет означать, что он произвел бессмысленные затраты и времени, и денежных средств.

Область критического риска является самой опасной зоной, в которой возможные потери могут сравниться с величиной собственных средств банка. Область критического риска ассоциируется с понятием банкротства. В соответствии с тем, что измерение банковских рисков на базе вероятностного распределения исходит из рассмотрения ожидаемого дохода по банковской операции как случайной переменной величины и наличия вероятностного распределения его возможных значений уровень риска оценивается величинами математического ожидания доходности, дисперсии доходности, среднего квадратического отклонения доходности, коэффициента вариации.

При одинаковых значениях уровня ожидаемого дохода более надежными являются вложения, которые характеризуются меньшим значением среднего квадратического отклонения, показывающего колеблемость вероятности получения ожидаемого дохода (вариацию доходности). При различии значений средних уровней доходности по сравниваемым объектам выбор направления вложений на основе значений вариации невозможен, поэтому в данных случаях решение принимается на основе коэффициента вариации. Предпочтение отдается тем направлениям деятельности, по которым значение коэффициента вариации является более низким, что свидетельствует о лучшем соотношении дохода и риска.

Анализ факторных влияний на размер риска занимает центральное место в его оценке. Статистический анализ признаков-факторов может быть осуществлен, например, методом корреляционно-регрессионного анализа путем построения матриц парных коэффициентов корреляции и определения уравнения линейной регрессии.

Изучение неопределенности и риска может осуществляться на основе альтернативных вариантов - сценариев, - по которым возможно развитие событий. Каждый сценарий, в принципе, количественно измеряется, что является необходимым для оценки и управления рисками. Подобный анализ основан на оценке времени, в течение которого банк подвержен риску, степени воздействия рисков - количественного выражения прибыли либо убытков, а также вероятности положительного или отрицательного исхода.

При этом необходимо учитывать, что существуют причины, ограничивающие возможности осуществления достоверных и полных расчетов.

Во-первых, точность расчетов не будет выше точности выявления возможности реализации сценариев и оценки их вероятности; которые должны задаваться извне, т.е. определяться на основе мнения экспертов.

Во-вторых, управление банковскими рисками - процесс сложный, связанный с многофакторными зависимостями с множественными обратными воздействиями. Кроме этого, ввиду прямой или косвенной связи между факторами на современном рынке понятие «риск конкретного типа» представляется адекватным лишь в той степени, в которой соответствующая группа факторов свободна от влияния других групп. Наконец, некоторые взаимодействия банковской деятельности невозможно формализовать в принципе. Игнорировать данный момент невозможно, поскольку иначе существо дела искажается настолько, что дискредитируется сама идея применения методов оценки. Поэтому до определенного момента использование количественных методов повышает эффективность управления рисками в деятельности коммерческого банка, но далее возникают неоправданные иллюзии, что приводит к росту риска. После того, как решение вошло в стадию реализации, первоочередной задачей становится установление обратной связи, т.е. обязательно должны поступать данные о том, что происходило до и происходит после осуществления указанных мероприятий. Органы управления банком должны иметь возможность и способность видеть, как встраиваются принятые решения в систему управления и как они взаимодействуют. Это дает возможность своевременно корректировать ситуацию, не допускать значительных потерь.

Информация, поступающая лицу, ответственному за мониторинг, складывается из данных: наименования операции, общего объема риска, общего риска с учетом имеющихся компенсаций, чистого объема риска, оценки финансового состояния и текущей деятельности контрагента, общей нагрузки обязательств на контрагента, оценки качества и своевременности выполнения обязательств контрагентом, прочих комментариев [2]

В детализированную отчетность по мониторингу должно войти отслеживание только ключевых видов риска. В этой связи необходимо установить стоимостные лимиты потерь, и все те риски, которые находятся за их пределами, вывести из числа попадающих в детализированную отчетность. Это, однако, не означает, что они

выпадают из общей системы управления риском, поскольку контроль за ними будет осуществляться выборочно, по мере необходимости.

Установление лимитов связано с определением предельно допустимого уровня риска, который руководство банка в состоянии принять в соответствии со своей стратегией. Лимиты обычно указываются во внутрибанковских инструкциях, положениях и методиках. Система лимитов достигает своей цели, если ориентирует на запланированный руководством желательный уровень риска. При очень жестких и консервативных лимитах банком осуществляются только операции с минимальным риском. Напротив, при несущественных ограничениях и неконкретных лимитах банковские управляющие ориентированы на более рискованные операции.

Стратегия управления коммерческим банком обеспечивает постоянный потенциал прибыльности, а управление текущими операциями превращает потенциал в реальную прибыль. Именно сочетание стратегических целей и оперативных задач, стратегического и текущего планирования позволяют коммерческим банкам минимизировать риск. Следует иметь в виду, что непосредственное управление рисками зачастую противоречит деятельности основных доходобразующих подразделений банка. Это во многом объясняет отсутствие целостной концепции управления рисками во многих казахстанских банках.

#### *Список использованной литературы*

1. Хамитов Н.Н. Банк ісі, 2006.
2. ҚР Ұлттық Банкінің хабаршысы-2010, №11.

#### *Түйін*

Сауда банктеріндегі тәуекелдердің басқаруды стратегиясының өңдеуін осы бапта қаралады.

#### *Summary*

This article discusses the development of a strategy of risk management in commercial banks.

## **МОДЕРНИЗАЦИЯ ТРАНСПОРТА И ЛОГИСТИКИ – ПЕРВОСТЕПЕННЫЕ УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Каримов К.А.** - магистрант 1 курса по специальности  
«Экономика», КазАТиСО

Новая социальная политика страны, выдвинутая Президентом Республики Казахстан Н.А Назарбаевым, определяет стратегические планы по индустриализации и технологическому развитию экономики. Стратегические цели государства, направленные на устойчивость и успех, должны содержать новые программы развития экономики, соответствующие дальнейшему этапу развития общества.

В канун 20-летия Независимости Казахстана необходимо пролистать страницы нашей истории и проанализировать, что было сделано в стране за эти годы в транспортной отрасли?

Прежде всего, в 2001 году была проведена масштабная реструктуризация основного перевозчика в Республике Казахстан – железной дорог. Так, некогда РГП «Казахстан Темир Жолы» теперь именуется АО «Национальная Компания «Казахстан Темир Жолы». В структуре железной дороги постатейно были разделены функции и участие в процессе перевозки между дочерними государственными предприятиями: АО «Локомотив», АО «Пассажирские перевозки», АО «Вокзал сервис» и т.д. Теоретически такая структура должна себя оправдать полностью, но реальные условия современной экономики существенно меняют ситуацию в транспортной отрасли.

Вторым важным периодом стали 1993 - 2010 годы, когда Правительством РК были ратифицированы такие важные в международной перевозке документы как: СМГС (железнодорожный транспорт), Конвенция МДП (Carnet TIR, автомобильный транспорт), Женевская конвенция (авиа перевозки) и ряд других.

Самым значимым событием для Республики Казахстан стало вступление в ВТО, данный шаг будет не просто огромным стимулом рынку нашей страны, но позволит выходить на новые высоты бизнес-сообщества Казахстана, сделать шаги навстречу миру, чтобы выжить.

Практика убедительно показывает, что транспорт является основной составляющей в развитии экономики, а лишь по той простой причине, что любой рынок начинается с продавцов, которые на этом рынке торгуют, а продавец появляется с появлением товара. Никто не будет спорить, что товар не появится на рынке (во всех смыслах), если его туда не доставить. Именно с этого момента наступает понимание важности логистики и транспорта в рыночной экономике РК.

В логистике следует выделить несколько ведущих составляющих:

- Транспортная логистика – организация перевозочного процесса, выбор наиболее приемлемого маршрута доставки, вида транспорта, документарное обеспечение груза в пути, таможенное оформление;
- Складская логистика – приемка и выдача товара со склада, планирование складских остатков, обеспечение максимально приемлемого использования складских площадей и пр.;
- Логистика цепей поставок – объединяет два вышеуказанных пункта и добавляет маркетинговые исследования, с целью определения спроса на тот или иной товар у потребителей, что дает возможность максимально рационально использовать возможности первых двух разделов /1/.

Учитывая современные реалии в аспекте модернизации транспорта и логистики можно выделить основные факторы приоритетности логистики в экономическом развитии Казахстана:

1. Географическое положение. Такие организации как USAID, UN ESCAP, ТРАСЕКА и многие другие, без сомнения отдают предпочтение Казахстану как транзитному коридору между Западом и Востоком.

2. Казахстан – сырьевой гигант. Если брать в процентном соотношении экспорта к импорту в РК, то оно выйдет приблизительно следующим образом Импорт – 45%, Экспорт – 55%. Преимущество одного над другим достигается за счет экспорта богатств недр нашей Республики. Так, на 2011 год Министерством Транспорта и Коммуникаций РК и Правительством КНР был определен план товарооборота на этот год, проходящего через железнодорожный пограничный переход станция «Достык», в размере 16 млн. тонн, из них: экспорт из РК в КНР – 11 млн. тонн, импорт из КНР в РК – 5 млн. тонн.

3. Инфраструктура. Данный пункт может вызвать удивление, однако Казахстану «в наследство» от СССР досталась достаточно развитая и продуманная транспортная инфраструктура, другой вопрос - ее использование в первое десятилетие независимости.

Почему Казахстану нужна модернизация транспортно-логистического комплекса?

Возьмем для примера Грузию: ВВП этой страны по разным данным от 5 до 15% складывается от доходов с транзита через ее территорию грузов. Прибалтийские страны, которые являются своеобразным буфером между Европой и СНГ, за счет транзита грузов и их обработки на своих складах ежегодно пополняют бюджеты миллионами долларов США.

Учитывая географическое положение страны, и тот факт, что ряд международных организаций рассматривают Казахстан, как стратегического игрока в вопросах формирования международных коридоров и при этом инвестируют в его развитие крупные суммы, можно с уверенностью заявить, что транспорт в Казахстане – один из приоритетных аспектов развития. Так, для примера возьмем транзитное время доставки одного 40-футового контейнера из КНР (пограничный переход Алашанькоу) через Казахстан (пограничный переход Достык) в Россию (пограничный переход Озинки), а далее в Европу в составе контейнерного поезда, составляет 7 - 10 суток (для примера транзитное время через территорию России минимум составляет 14 суток). Ставка за транзит 40-футового контейнера в составе контейнерного поезда по заданному маршруту составляет 2000 USD (усредненные данные), в составе контейнерного поезда следует от 40 до 60 контейнеров. Станция «Достык» ежедневно может обработать до 10 таких поездов. Далее голая арифметика – 60 контейнеров X 10 поездов X 2000 долларов США = 1 200 000 долларов США в сутки- такую сумму (!) способен зарабатывать для страны транспортный комплекс. И это только пример железной дороги /2/.

Приведенные данные наглядно демонстрируют, почему транспорт и логистика – должны являться одним из приоритетов государственных инвестиций, именно инвестиций а не дотаций и субсидий. Модернизовав подвижной состав, используемый при перевозке грузов железнодорожным транспортом, обеспечив бизнес льготными кредитами на покупку и модернизацию парка грузовых автомобилей, а также привлечением на рынок грузовых авиа перевозок, новых отечественных перевозчиков, страна в силах за счет доходов полученных от транспорта решать целый ряд социальных проблем.

Для уточнения обратимся к цифрам, относящимся к железной дороге. АО «КазТемірТранс» - национальный оператор подвижного состава, на сегодняшний день располагает около 60 000 единиц подвижного состава, из них около 30 % (!) или 20 тыс. единиц находятся в непригодном для перевозки грузов состоянии. В России, к примеру, парк железнодорожных вагонов составляет по разным оценкам от 800 тысяч единиц до 1 миллиона.

В Казахстане около 10 авиа грузовых перевозчиков. Их парк на 90% укомплектован из самолетов, выпущенных еще в СССР, соответственно, срок окончания их службы становится день ото дня ближе.

Любая сделка, подразумевает продажу или покупку товара, и в подавляющем количестве случаев, эта сделка подразумевает перемещение товара со склада продавца на склад покупателя. И здесь наша страна в роли догоняющей. Так, по сей день, не узаконены и не имеют постоянно практики использования, такие документы как: коносамент и коносамент смешанной перевозки FBL.

Что такое коносамент? По своей сути коносамент – это документ, выполняющий функции транспортного документа (при морских перевозках) и документальное подтверждение того факта, что товар передан от продавца покупателю. Так в чем же его преимущества? А в том, что коносамент и коносамент смешанной перевозки FBL выписываются ответственным лицом перевозчика и/или экспедитора, тем самым последние гарантируют обеспечить доставку груза в соответствие с условиями перевозки, в назначенный пункт, кроме того, коносамент позволяет получить продавцу деньги от покупателя по банковскому аккредитиву до момента его доставки на склад получателя. А покупатель в свою очередь (частый случай на сырьевых биржах) до прибытия груза в пункт назначения может перепродать его, т.к. по международным правилам хозяином груза, считается предъявитель коносамента /3/.

Кроме документов описанных выше, международным транспортным и экспедиторским сообществом были разработаны и другие документы, так или иначе упрощающие процедуры международной торговли, однако в нашей стране по сей день данные документы не имеют четкого правового поля.

Приведенные данные убедительно доказывают первоочередную необходимость проведения модернизации транспортной отрасли РК для соответствия современному уровню экономического развития. Макроэкономическая динамика показывает, что промедление проведения модернизации транспортной системы на месяц может дать эффект отставания на целые годы во всей экономике.

Таким образом, своевременная модернизация транспортной системы, как наиболее динамичной составляющей международной экономики, является залогом успешности развития всей экономики Республики Казахстан в целом.

1. Базовый курс ЭСКАТО ООН «Транспорт и логистика», учебное пособие ESCAP, 2010
2. Unescap Foundation. Course on Multimodal Transport and Logistics. Study Guidy.2010

3. Хананская Е. Н. Логистика в современной компании, Алматы. 2009.

### Түйін

Мақалада Қазақстан республикасының табысты экономикасының дамуындағы аса маңызды шарты ретінде Қазақстандағы көліктің жаңғыртуы және логистиканың маңыздылығы қарастырылған.

### Summary

The article reveals the importance of modernization of transport and logistics in Kazakhstan, as the primary conditions for successful economic development of Kazakhstan.

## ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

<b>Рогачева Т.М.</b> Методологические принципы научно-технологических приоритетов инновационного развития.....	4
<b>Иманбердиев Б.Д., Касымов С.М.</b> Доминанты развития глобального мира.....	11
<b>Тулегенова С. К., Мурзабекова К.А.</b> Особенности региональной строительной деятельности в Республике Казахстан.....	25
<b>Пернеева Г.А.</b> Зарубежный опыт деятельности коммерческих банков на рынке ценных бумаг в РК.....	36
<b>Джакишева У.К.</b> Перспективы Развития Рынка Телекоммуникационных Услуг В Республике Казахстан.....	41
<b>Кадырбекова Д.С., Кадырбекова С.С.</b> Человеческий капитал, экономика, инновации.....	47

<b>Бекмолдин А.К.</b> Аймақтар дамуының қазіргі жағдайы және олардың дамуындағы экономикалық қауіпсіздігі.....	55
--	----

## **МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

<b>Дальке А.Ю.</b> Проблемы и перспективы развития пенсионной системы казахстана.....	62
---	----

<b>Туебекова Ш.Ж.</b> Человеческий капитал: понятие и особенности его использования.....	69
--	----

<b>Сапарбаева А.М.</b> Қазақстан республикасындағы жұмыссыздық және халықты жұмыспен қамтылуын мемлекет тарапынан реттеу шаралары.....	78
--	----

## **ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ**

<b>Маткаримова Л.К.</b> Салықтық тексерістер.....	84
---	----

<b>Адельбаева А.К.</b> Нарықтық экономика жағдайында кәсіпорынның қаржылық тұрақтылығын қалыптастыру.....	92
---	----

<b>Исаева А.Б.</b> Управление рисками банками второго уровня.....	97
---	----

<b>Каримов К.А.</b> Модернизация транспорта и логистики – первостепенные условия развития экономики республики казахстан.....	102
---	-----