

**ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 2 (32), 2012**

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті

Казахский национальный педагогический университет имени Абая



**ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 2 (32)**

Алматы, 2012

Хабаршы. «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ. - 2012. - № 2 (32). – бет.

Вестник. Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им.Абая. - 2012. - № 2 (32). - 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),
оқытушы **А.К. Адельбаева** (*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. Қасымов,**
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

ГЛОБАЛЬНОЕ РАЗВИТИЕ: ОБРАЗОВАНИЕ – ОБРАЩЕННОЕ В БУДУЩЕЕ

Б.Д. Иманбердиев – д.э.н., профессор КазНПУ имени Абая,
С.М. Касымов – д.э.н., профессор КазНПУ имени Абая

Современный этап развития процессов глобализации происходит на фоне роста научно-технологического прогресса и перехода мировой экономики на стадию постиндустриального развития, для которого характерны возрастание интеллектуализации труда на основе инноваций, формирования индустрии коммерциализации знаний в новые технологии, товары и услуги.

Главным источником производительности этого нового общества становится технология генерирования знаний, обработки информации и символической коммуникации. Введение нового понятия «информациональный», «информационная» (экономика), «информационное» (общество), по мнению М. Кастельса, должно подчеркивать особые черты современного общества, состоящие в том, что основополагающими источниками производительности в нем становятся генерирование, обработка и передача информации [1].

Еще в 1990 году известный футуролог Э. Тоффлер замечает, что усиливающаяся конкуренция и ускоряющийся темп изменений в мире требует ускорения времени создания инноваций и провозглашает, что «контроль за знаниями – вот суть будущей всемирной битвы за власть во всех институтах человечества» [2].

Социолог Р.Кроуфорд, продолжая традиции первых поколений инженеров, энциклопедистов XVIII века Дидро и Д'Аламбера, в приоритете развития «технологий» как основы инноваций, провозгласил в начале 90-х годов: «... новое знание приводит к возникновению новой технологии, что, в свою очередь, приводит к экономическим изменениям, что, в свою очередь, приводит к социальным политическим изменениям, что, в итоге, приводит к созданию новой парадигмы или нового видения мира». По его мнению, «основным ресурсом развития» экономики этого «общества знаний» является человеческий капитал, а в качестве ключевого ядра его социальной системы – «индивидуализированное образование» [3].

Известный экономист Дж.К.Гэлбрейт пророчески заявлял, что «источник власти перемещается от капитала к организованным знаниям, ослаблению притягательной силы банкира в обществе. Все более настойчивы поиски специалистов, способных работать в промышленности, растет престиж образования и педагогов» [4].

В лекции «К экономике знаний через инновации и образование» прочитанной в мае 2006 года Президентом Республики Казахстан Н.А. Назарбаевым в Евразийском национальном университете имени Л.Гумилева, особо подчеркивается «Способность нации поддерживать современную и эффективную систему образования, повышать интеллектуальный компонент рабочей силы

путем обучения становятся критически важными для конкурентоспособности. Казахстану требуются элитные университеты, являющиеся мощными образовательными, исследовательскими и научно-производственными комплексами, тесно связанными с индустрией. Центральным звеном реформы системы образования должно стать всеобъемлющее внедрение современных информационных технологий в образовательные процессы» [5]

Глобальная важность образования отмечена в Заявлении руководителей стран G8 в Санкт-Петербурге 16 июля 2006 года, где был принят по сути своей программный документ для развития постиндустриального мира «Образование для инновационных обществ XXI века», подписанный лидерами стран восьмерки [6]. В нем впервые было заявлено о совместной цели ведущих стран мира – формировании в ближайшем будущем нового типа общества – *глобального инновационного общества* и сформулирован общий опережающий заказ для образования будущих поколений. Этот документ завершил длительный путь осознания грядущего мира по его наиболее характерному признаку – постоянному творению полезных нововведений. Новое понятие «инновационное общество» выделяет в качестве приоритета глобального мира инновационную активность и деятельность, и их функциональную завершенность: от осознания потребности до продвижения полезных нововведений – инноваций – в реальную практику (на рынок). «Инновационное общество» в соответствии с этим документом должно готовить граждан жить в условиях быстрых перемен. Новые поколения граждан Земли должны соответствовать потребностям глобальной экономики, **основанной на знаниях**.

Предлагаемый путь к этому – развитие и интеграция трех элементов «золотого треугольника знаний», включающего в себя **образование, исследование и инновации**. В документе определен также и основной состав «строителей» этого нового общества: учитель, педагог-наставник, инженер, математик и представители естественных наук. Повышение качества образования для последних категорий является особой задачей правительств ведущих стран мира в ближайшие десятилетия. В заявлении говорится со всей определенностью: «Мы будем добиваться внедрения высоких стандартов образование в области **математики, естественных наук и инженерии**, которые должны стать прочной основой глобального инновационного общества» [7.с3-45].

Источником постиндустриального развития современной мировой экономики становятся – массированные инвестиции в человеческий капитал, прежде всего в образование, которые не всегда могут в полной мере позволить даже развитые страны. Проблема также заключается в необходимости изменения технологии образования, где главным капиталом выступает человеческий капитал, в конечном счете, определяемый объемом знаний и уровнем образования. Возникающая на этой основе «экономика знаний» – или, иначе, экономический эффект знаний – делает образование и обучение ключевым, решающим фактором успеха и увеличения темпов роста производительности той или иной экономической структуры, фирмы, организации. Способность учиться превращается в новом обществе в определяющий фактор

конкурентоспособности индивидуума и организаций. Учиться в «обществе знаний», прежде всего, означает применять уже имеющиеся знания по-новому, а также приобретать новые знания для их возможного применения в будущем с целью получения соответствующего экономического эффекта. Исходя из этого, в «экономике знаний» изменяется иерархия источников достижения конкурентного преимущества. Возникающий на водоразделе эпох (индустриальной и постиндустриальной) кризис образования в мире требует перехода от различных видов традиционного образования к новым видам обучения – инновационным [8].

Между тем, сохраняющее мирсистемное деление мира на страны ядра и периферии продолжает свое существование и базируется на исторически сложившихся технологических, экономических, социальных и образовательных опережениях, и в ближайшей перспективе этот разрыв между ядром и периферией может еще больше возрасти.

Перспективные технологические уклады V, VI и VII поколений, которые будут определять тенденции развития человечества в XXI веке, создаются преимущественно развитыми странами, входящие в ядро постиндустриальной формации, мало оставляют шансов для успешного развития в технологическом будущем странам периферии, в силу слабой развитости в них научно-технологического сектора, а во многих случаях и отсутствия таковых. Постиндустриальные тенденции оказывают неоднозначное воздействие на страны периферии, да и сама периферия становится неоднородной, в ней появляется пояс индустриально развитых стран, пояс развивающихся стран и фрагментарный пояс слаборазвитых стран с неопределенным технологическим будущим. Если в индустриальных странах постоянно повышают уровень технологического развития, создают систему технологического образования для поддержания конкурентоспособности индустриальных секторов экономики, то в слаборазвитых странах уровень технологического и образовательного обеспечения развития экономики поддерживается преимущественно в сырьевых отраслях.

По существу, на стадии перехода мировой экономики на постиндустриальную фазу развития наблюдается нарастающее наращивание цивилизационного разрыва в технологическом развитии между странами ядра и периферии, позволяющий извлекать инновационную ренту развитыми странами недоступную для большинства стран периферийного мира. В совакупности с использованием сырьевой, технологической, торговой, валютной и др. видов ренты, инновационная рента может привести к росту полярности развития мировых процессов, произойдет новая концентрация мировой прибыли в странах ядра и сложится система постиндустриального разделения труда в глобальном мире. Страны мира в рамках нового мирового порядка будут специализироваться по секторам постиндустриализма: аграрные, сырьевые, индустриальные, сервисные и составят части единого мирового глобального капитализма.

Гипотетическое постиндустриальное будущее мировой экономики, основанное на конкуренции, мало оставляет шансов для выравнивания качества жизни и тем более партнерских отношений между странами постиндустри-

ального мира. В этих условиях, единственным источником конкурентоспособности остаются – национальные инвестиции в человеческий капитал, в надежде создать мощную систему образования, способную подготавливать выпускников с уровнем подготовки в наиболее развитых странах мира. Инвестиции в человеческий капитал позволят обеспечить повышение уровня технологического развития страны, будут способствовать созданию инновационного сектора, а если повезет, будут экспортировать новые технологии и ноу-хау, и тем самым повысят доходность и благосостояние страны. Выбор модели развития в постиндустриальном будущем, в современной интерпретации следует понимать как выбор образования, где предстоит переход от модели догоняющего образования перейти к модели опережающего образования.

В методологическом плане сущность проблем образования должна подтверждаться концептуальными основаниями, составляющими как теоретическую базу исследований в области системы образования, так и практики эффективной модернизации образовательной деятельности. Движущей силой современного социально-экономического развития становится рост и улучшение качества человеческого капитала, собственных интеллектуальных способностей человека. На основе такой позиции логично выглядит определение функциональной роли сферы образования как вида деятельности по производству важнейшего экономического ресурса – человека, субъективирующего интеллектуальный капитал, высококвалифицированных специалистов, так и индивидов, стремящихся максимизировать стоимость человеческого капитала с целью увеличения индивидуальных доходов, которую можно выразить функциональной зависимостью [9.с.2-11.]

$$X = f(Y_1, Y_2, Y_3) \rightarrow \max,$$

где X – индивидуальные доходы субъекта (уровень индивидуальной интеллектуальной ренты);

Y_1 – объем знаний, сформированных в процессе образовательной деятельности;

Y_2 – уровень индивидуальной предпринимательской и творческой активности;

Y_3 – производственно-экономическая система как сфера приложения знаний и предпринимательской активности.

В условиях, когда величины Y_2 и Y_3 стремятся к постоянным значениям, между значениями X и Y_1 устанавливаются прямо пропорциональные отношения, что в целом подтверждает фундаментальные возможности наращивания образовательного фактора в создании индивидуальных доходов через рост эффективности экономики. Отсюда, существенным вкладом концепции постиндустриального общества в исследование проблем образования является соотнесение развития инновационного характера производства образовательных услуг с инновационностью экономики как области приложения полученных в процессе образования знаний и сформированных навыков. Заслугой основателей «постиндустриализма» является фундаментализация данного фактора, абсолютизация его роли в инновационном технологическом типе развития, имманентно присущем современной экономике. Следствием такого

утверждения стала обоснованность подхода к определению функциональной роли университетов как центров экономического развития. В таком случае подтверждается тезис Д. Белла о том, что университеты и исследовательские центры (а не корпорации) должны стать центрами экономического развития, и тезис Э. Тоффлера, что технологию следует рассматривать как великий двигатель, мощный ускоритель, а знание – в качестве его топлива. Причем речь идет не, только об информационных технологиях. Инновационное развитие предполагает все виды применяемых производственных, обслуживающих, управленческих и организационных технологий, базой создания и революционного развития которых будут выступать новые научные открытия и знания, сформированные на их основе [9.с.6-11.].

Глобальное будущее для страны, выбравшей повышение глобальной конкурентоспособности – это «образование – обращенное в будущее», так как образовательный цикл даже если его запустить сейчас даст результаты лишь через восемь-десять лет, то есть равен примерно длительности инновационного цикла «от идеи до поставки товара на рынок». Специфика образования обращенного в будущее должна исходить из реальных потребностей общества будущего и опережать их в реализации. Концепция образования – обращенного в будущее решает две взаимоувязанные задачи: а) своевременную подготовку и переподготовку кадров с опережающим уровнем развития для отраслей экономики; б) подготовку кадров для инновационного сектора национальной экономики, создающих новые технологии, товары и услуги и закладывающих новые инновационные тренды в системе перспективных технологических укладов.

Применительно к технологическим укладам существующим и перспективным в XXI веке, диспозиция Казахстана имеет следующие реалии. Табл.1. Если на уровне I, II и III технологических укладов Казахстан имеет полные производственные циклы производства товаров, то на уровне IV технологического цикла имеет, лишь фрагментарные циклы производства товаров и выступает как поставщик специального сырья и отдельных комплектующих, а на уровне V, VI и VII технологических переделов позиционируется только как поставщик сырья.

Таблица № 1 Уровень и перспективы технологического развития Казахстана [10,11,12]

Номер уклада	Ядро технологического уклада	Уровень участия в реализации технологического уклада		Форма участия
		Текущее состояние	Перспектива	
I	Водяной двигатель, текстильная промышленность, текстильное машиностроение, выплавка чугуна, обработка железа, строительство каналов, парусные суда	Активное участие	Активное участие	Производственный цикл

II	Паровой двигатель, железнодорожное строительство, транспорт, машиностроение, пароходостроение, угольная и станкоинструментальная промышленность, черная металлургия	Активное участие	Активное участие	Производственный цикл
III	Использование в промышленном производстве электрической энергии, электротехническое, тяжелое машиностроение, производство и прокат стали, линии электропередач, неорганическая химия, радио, телеграф, автомобили, самолеты	Активное участие	Активное участие	Производственный цикл
IV	Использование нефти и нефтепродуктов, газа, атомной энергии, средств связи, новых синтетических материалов. Массовое производство автомобилей, тракторов, самолетов, различных видов вооружения, товаров народного потребления. Полеты в ближний космос, компьютеры и программные продукты, радары	Фрагментарное участие	Фрагментарное участие	Производственный цикл Поставщик специального сырья и комплектующих
V	Микроэлектроника, информатика, роботизация, биотехнология, генная инженерия, освоения космического пространства, спутниковая и сотовая связь, Интернет, глобальные информационные коммуникации	Участие не определено	Нет перспектив участия	Поставщик сырья и материалов
VI	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. Использование водорода в качестве экологически чистого энергоносителя	Участие не определено	Нет перспектив участия	Поставщик сырья

VII	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	Участие не определено	Нет перспектив участия	Поставщик сырья
-----	--	-----------------------	------------------------	-----------------

Если учитывать что в перспективе, примерно к середине второй половине XXI века; V, VI и VII технологические переделы будут определять структуру и технологический уровень мирового разделения труда, то у Казахстана в этом постиндустриальном будущем мире шансов для достойного будущего развития крайне мало. Сложившаяся система образования и науки мало ориентирована на будущее развитие, их цели сводятся к поддержанию текущего обеспечения потребностей отраслей экономики. Научные исследования и разработки сосредоточены преимущественно в области добывающих отраслей и направлены на реконструкцию и модернизацию существующих, часто малоэффективных технологий. Ориентация на технологии будущего, которые требуют огромных затрат на научное оборудование, стенды, препараты только обсуждаются, но до серьезной проработки не доходят и остаются на уровне индустриально-сырьевых исследований, вытекающих из практических нужд текущего времени.

Гуманитарные и общественные науки находятся в стадии восприятия мировых тенденций и определения вектора развития Казахстана в системе мировых и континентальных координат, и не нацелены на форсайты будущего Казахстана в мировом постиндустриальном будущем. Проводимые ежегодно Астанинские экономические форумы – необходимы для презентации страны, где идет обмен мнениями о развитии мировой экономики, США, ЕС, ЮВА и Казахстана в плане антикризисной риторики, нового мирового порядка и мировой валюты. Естественно на подобных мировых форумах эмоционально только озвучиваются проблемы, но для системных и глубоких проработок мировых проблем требуется кропотливая работа в НИИ и университетах, где для этого есть время и научно-педагогические кадры.

Система образования, построенная на принципах непрерывного обучения, основанная на концепции "Образование через всю жизнь" при слабой ориентированности страны на будущие технологические тренды глобального постиндустриализма, остается простым тиражированием общеизвестных истин и менторским способом доведения информации до обучающего, в котором мало знаний и начал для творческого раскрытия личности обучаемого, а тем более будущего, которое даже не рассматривается в плане возможного развития форсайт-будущего в лекционных материалах. Ведь известно еще с древности, что «великие цели, рождают великие задачи и для их решения возникают великие порывы и достигаются великие решения». Между тем, не хватает

системного понимания и ответственности для радикального преобразования традиционного инерционного образования в образование опережающего типа, соответствующего решениям постиндустриального развития Казахстана. Пока все как то обычно, где то даже серо, будущее – это смутное за горизонтное, которое только тревожит и пугает своей неопределенностью, вносит беспокойство в существующую размеренность педагогической жизни. Но, так долго не может, и не должен функционировать национальный образовательный сектор – важнейший компонент формирования человеческого капитала, который в условиях постиндустриального мира становится главнейшим ресурсом развития и от его глобальной конкурентоспособности зависит будущее Казахстана в иерархии мировой экономики. Через опережающее образование будущее поколение должно быть вооружено новейшими знаниями и практиками и они должны обеспечить конкурентное завоевание Казахстаном ведущих позиций в постиндустриальном мире будущего.

В рамках рекомендуемой концепции **«Глобальное завтра: образование – обращенное в будущее»** табл.2. предлагается рассмотреть исходные позиции для формирования основ образования будущего:

- первое, перейти от традиционных учебников и пособий, в которых объеме до 90% по содержанию, излагаются и постулируются в основном прошлые и настоящие знания в к новым учебникам, где система знаний о прошлом, настоящем и будущем должна соответствовать новым задачам познания будущего;

- второе, первичное получение знаний о прошлом 50% и настоящем 40% должно определяться структурой образовательных программ, преимущественно в средней школе;

- в третьих, в структуре образовательных программ ВУЗов знания о прошлом и настоящем должны составлять до 50% и знания о будущем 50%;

- в четвертых, в структуре образовательных программ колледжа и профессиональных училищ знания о прошлом и настоящем должны составлять 70%, а знания о будущем 30%, что в целом связано с их профессиональной деятельностью по эксплуатации и модернизации используемых и вновь осваиваемых технологий;

- в пятых, в структуре образовательных программ повышения квалификации на курсах, семинарах и тренингах, знания о прошлом должны занимать 5%, о настоящем, 70% и о будущем, 25%, что в целом вызвано необходимостью постоянного повышения профессионального уровня при изучении и освоении новых технологий.

- в шестых, вся система образовательных программ не должна дублировать и повторять образовательные программы, особенно по системе знаний о прошлом, настоящем пройденные на предыдущих этапах образования. Иначе теряется смысл непрерывного (накапливаемого) образования и дублирование учебного материала по всем уровням ведет к дискредитации всей системы образования, порождает апатию и ведет к потере интереса к обучению, главное, не стимулирует к познанию нового и изучению будущего;

- в седьмых, каждый обучающийся должен иметь форсайт-план продвижения по службе, повышению квалификации и достижению жизненных целей и идеалов. Согласно концепции «управления будущим и управление из

будущего» правильно поставленные жизненные цели ведут в будущее и стимулируют к достижению целей будущего. Великие цели ведут к великим победам. Хорош тот солдат, который хочет стать генералом.

Таблица № 2 Система образования, обращенная в будущее

Образовательная система	Структура образовательных программ, в %			
	Система знаний о прошлом	Система знаний о настоящем	Система знаний о будущем	Срок обучения, годы, мес, дни
Средняя школа	50	40	10	12
ВУЗ	20	30	50	4
Колледж	20	50	30	2.5
Училище	20	50	30	1
Курсы	5	50	45	5-6 мес.
Семинары	5	60	35	1-1.5 мес.
Тренинги	5	70	25	3-5 дней

Система образования, обращенная в будущее должна быть направлена на решение задач покрытия всех зон деятельности и человеческого познания, исходя из потребностей обеспечения глобальной конкурентоспособности страны. Она должна включать обязательные формы всеобщего образования для всех граждан страны, специального, как правило, для получения специальных и массовых профессий, выборочных в зависимости от потребностей отраслей экономики и уникальных в рамках международного разделения труда и выполнения специальных функций государственной службы и обеспечения безопасности страны. Табл.3.

Таблица № 3 Схема образовательной системы

Образовательная система	Формы образования			
	Всеобщее	Специальное	Выборочное	Уникальное
Средняя школа	+			
Высшее учебное заведение		+	+	+
Колледж		+	+	+
Училище		+	+	+
Курсы		+	+	+
Семинары		+	+	+
Тренинги		+	+	+

Система подготовки кадров, принятая в Казахстане и созданная в период становления плановой экономики, индустриализации и послевоенного восстановления СССР была направлена на массовую подготовку специалистов для отраслей материального производства. Цель образования сводилась к передаче от преподавателя к ученику знаний и навыков работы, при этом не вдаваясь в детали конкуренции и экономической эффективности.

В условиях перехода к рынку и в период новейшей истории Казахстана система образования по существу сохранила прежнюю систему образования,

при этом несколько освежив образовательные программы материалами западной теории и практики рыночного хозяйства. Так продолжалось в течении почти 20-летнего периода независимого и суверенного развития Казахстана, когда были построены в основном рыночные основы национальной экономики. В этот период мировая экономика вступила в постиндустриальную фазу развития и глобальные процессы стали быстро распространять технологические нововведения, усилилась интеллектуализация труда, появилась новая форма инновационной конкуренции, к которой Казахстан не был готов в силу того, что еще не дошел до фазы развития экономики, способной извлекать инновационную ренту. На проверку оказалось, что вся система образования была не готова к подобному повороту постиндустриальных событий в мировой экономике. Стал вопрос, как ответить на вызовы времени? Система непрерывного образования и Болонская модель образования, разработанные в период индустриальной практики XX века в Западной Европе, не могут дать рецепты на опережающее развитие образовательной системы. Проблема в том, сохранять в Казахстане Болонскую систему с ее периодическим тестированием и натаскиванием на запоминание прошлых и настоящих знаний, которые непродуктивны для будущего развития страны или использовать иные меры позволяющие повысить конкурентоспособность образовательной системы для обеспечения перспективного будущего Казахстана в постиндустриальном мире.

На практике, большинство преподавателей вузов и колледжей из-за низкой зарплаты работают в нескольких учебных заведениях, их мало интересуют интеллект, склонность к творчеству, ориентационное обучение на будущее, их деятельность схожа ремеслу и индивидуальному бизнесу за результаты, которых, и тем более, отдаленные, они не отвечают, так как очередное тестирование студентов морально освобождает их от этой ответственности. Простое образовательное самовоспроизведение известных знаний и известных истин, в каждом поколении обучающихся наносит огромный ущерб стране и особенно ее будущему развитию.

Решение проблем переориентации системы образования на подготовку конкурентоспособных специалистов требует пересмотра порядка схемы поступления и обучения. Система ЕНТ по окончании средней школы в лучшем случае демонстрирует зрительную память и интуицию, а между тем для студента Вуза или колледжа имеет более важное значение умение взвешенно мыслить, выстраивать образные конструкции, делать нестандартные выводы и решения, которые находятся иногда за пределами рационального поведения. Ведь общеизвестно, что многие известные миру бизнесмены даже не обучались в вузах, но, тем не менее, они обладали способностью предвидеть события, которые не могли познать мировые аналитические центры. Для условий постоянно изменяемого глобального мира с его жесткой конкуренцией и технологического давления развитых стран, нужна иная модель образования, построенная на селекции на пригодность к творчеству и принятию нестандартных решений.

При прочих равных условиях в конкурентной борьбе выигрывает тот, кто принял единственно правильное нестандартное решение, которое предподре-

делит успех в будущем. Склонность к обучению необходимо заменить склонностью к творческому обучению, где педагог создает творческую атмосферу и совместно со студентом строит нестандартные решения, тем самым стимулируя способность к конкурентной борьбе, неустанно пестуя будущего победителя в глобальной конкуренции. Педагог новой формации – это прежде призвание, любовь к своим ученикам и высокая ответственность и гордость за свою страну. Все эти качества должны высоко оплачиваться, так как педагог формирует мировоззрение будущего человечества и оценки труда педагога должны строиться из этих высоких целей, в отличие от труда служащих или бизнесменов, работа которых связана с текущим поддержанием нормативно-правовой среды или созданием прибавочного продукта.

В соответствии с концепцией «Глобальное завтра: образование – образованное в будущее» табл.4 предлагается рассмотреть порядок приема и обучения:

- во-первых, для расширения контингента поступающих обладающих нестандартными данными и творческими способностями, предлагается осуществлять свободный и открытый набор в вузы и колледжи независимо от оценок ЕНТ;

Таблица №5 Схема конкурентной подготовки и первичного трудоустройства кадров высшего и специального образования

Образовательная система	Схема образовательного процесса				Первичное трудоустройство
	Поступление	Отсев	Форма завершения обучения: два диплома – казахстанский и зарубежный		
Базовые условия	По оценкам ЕНТ	По результатам экзаменационных сессий	Дипломные работы по профилю и выбору потенциальных работодателей	Зарубежные стажировки и дополнительное обучение	По тестам и выбору схемы отбора работодателями
Высшее учебное заведение	100%	75%	25%		Больше, равно, меньше 25%
I		40%			
II		20%			+
III		10%		+	+
IV		5%		+	+
Колледж	100%	55%	45%		Больше, равно, меньше 45%
I		50%			+
II		5%		+	+

- во-вторых, документы об окончании средней школы и аттестат об окон-

чании с оценками ЕНТ должны носить чисто регистрационный характер и не оказывать никакого влияния при приеме;

- в-третьих, принятые на первый курс обучения до первого семестра студенты получают государственные стипендии и плату за проживание за счет государства;

- в-четвертых, по результатам первого семестра осуществляется оценка знаний с учетом творческих начал и знания по базовым предметам обучения за первый семестр;

- в-пятых, отсев по успеваемости студентов за первый семестр может достигнуть до 40%, и данная мера будет стимулировать обучение;

- в-шестых, отсев по успеваемости на II, III и IV курсах может в общей сложности достигнуть до 30%, что также будет способствовать повышению ответственности выпускников за свое будущее;

- в-седьмых, дипломные проекты потенциальных выпускников должны быть по профилю и выбору потенциальных работодателей;

- в-восьмых, форма завершения обучения – два диплома, один иностранный с приоритетом будущей специализации и второй казахстанский общего образца, с прохождением стажировки в лучших профильных иностранных вузах;

- в-девятых, обязательное первичное трудоустройство по выбору выпускника, с 80% гарантией заработной платы со стороны государства.

Предлагаемая схема приема и обучения в Вузах и колледжах позволит разгрузить систему образования от массы безликих студентов, у педагогов на старших курсах будет больше времени для творческой работы со студентами, повысится персональная ответственность педагогов за качество обучения, особенно в части перспективных исследований и разработок в курсовых и дипломных проектах. Предусматриваемая обязательная стажировка студентов и преподавателей в лучших профильных иностранных вузах будут способствовать повышению общего уровня восстребованности и коммуникативности выпускников, а для преподавателя – заимствование новых методик и практик обучения студентов для их успешной подготовки и активного вхождения в мир конкуренции и созидания. В результате реализации предлагаемой концепции предусматривается осуществить переход от «дешевого образования для всех к дорогому образованию для достойных», которая должна обеспечить повышение глобальной конкурентоспособности страны в условиях постиндустриального мира будущего.

1. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура. / М. Кастельс. Под ред. О. И. Шкаратана. – М., ВШЭ, 2000. – С. 608.

2. Тоффлер, Э. Метаморфозы власти. Знание, богатство и сила на пороге XXI века / Э. Тоффлер. – М.: АСТ, 2002. – С. 700.

3. Жуков В. И. Российские реформы: социология, экономика, политика. РИЦ ИСПИ РАН // М., 2002.

4. Гэлбрейт, Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт. – М., 1969.

5. www.akorda.kz/ К экономике знаний через инновации и образование. Лекция Президента Республики Казахстан Н.А.Назарбаева в Евразийском Национальном Университете имени Л.Н.Гумилева, май 2006 г.

6. www.g8russia.ru/docs/12.html. Заявление руководителей восьми ведущих стран мира, принятое на саммите G8 в Санкт-Петербурге, 16 июля 2006 года
7. Осмысление глобального мира. //Колл. монография. Отв. ред. Ю.Н. Москвич [Серия: Библиотека актуальной философии]. – Вып.1. – Красноярск: Изд-во “ЛИТЕРА-принт“, 2007. - 176 с.
8. Свенцицкий, А. Л. Организация и человек в мире глобализации / А.Л. Свенцицкий; под ред. В. Ю. Большакова // Россия. Планетарные процессы. – СПб: Изд-во Санкт-Петербургского ун-та, 2002. – С. 387.
9. www.ecjnomiarggu.ru/2010_1/bolgova.pdf. Критика постиндустриализма в контексте фундаментальности образовательного фактора экономического развития. Болгова Е.В. 2010. – 11с.
10. <http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Технологическ...>
11. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике. Монография. Под ред. академика РАН С.Ю.Глазьева и профессора В.В.Харитоновна. – М.: «Тровант». 2009. – 304 с.
12. <http://www.2045.ru/>, Стратегическое общественное движение "Россия 2045".

Түйін

Бұл мақалада келешек ұрпақтың білімі ғаламданданған экономиканың қажеттілігіне сәйкес болуы қарастырылады. Қазақстан экономикасының технологиялық даму деңгейін және болашағын анықтай отырып білім және ғылым жүйесінің постиндустриалды келешек өмірге сәйкестілігі талданады. Болашаққа бағытталған білім жүйесі ұсынылады.

Summary

This article explains the education of future generations according to the needs of the global economy. In determining the level of technological development and prospects of Kazakhstan, is analyzed according the system of education and science post-industrial future of the world. The system of education addressed in the future.

ПРИЧИНЫ ВОЗНИКНОВЕНИЯ КРИЗИСОВ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КАЗАХСТАНСКИХ БАНКОВ

Г.А. Пернеева – к.э.н., доцент КазНПУ имени Абая

Целью любого современного государства является обеспечение стабильного экономического положения и дальнейшего экономического роста. Для достижения этой цели каждое государство выстраивает свою индивидуальную экономическую стратегию. На построение конкретной экономической модели влияет целый ряд факторов – политические, географические, национальные, культурные.

Динамично развивающиеся экономические системы различных государств жестко конкурируют между собой. Сегодня все события настолько сконцентрированы, и процессы взаимосвязаны, что малейшее отставание в этом соревновании будет означать поражение. Причем в проигрыше окажутся не

только экономика в абстрактном понимании смысла этого слова, но и уровень жизни каждого конкретного человека. Поэтому все ведущие государства вынуждены постоянно оглядываться друг на друга и использовать лучшие достижения конкурентов, в том числе и в вопросах антикризисного управления.

Банковское дело как особый вид предпринимательства в силу своей общественной роли, специфичности функций, рискованности, открытости и зависимости от изменений конъюнктуры рынка, требует особого подхода в управлении, применения профилактических и превентивных мер по недопущению кризисных ситуаций.

Переходное состояние отечественного банковского сектора экономики, осуществление реструктуризации и модернизации банковской отрасли, появление на рынке проблемных банков обусловили потребность в антикризисном управлении коммерческими банками. Отсутствие в системе банковского менеджмента антикризисной составляющей усиливает недоверие к банковской сфере, снижает ее эффективность.

Банковская система – одна из важнейших и неотъемлемых структур рыночной экономики. Развитие банков и товарного производства и обращения исторически шло параллельно и тесно переплеталось. При этом банки, проводя денежные расчеты, кредитуя хозяйства, выступая посредниками в перераспределении капитала, существенно повышает общую эффективность производства, способствуют росту производительности общественного труда. Сегодня, в условиях развитых товарных и финансовых рынков, структура банковской системы резко усложняется. Появились новые виды финансовых учреждений, новые кредитные инструменты и методы обслуживания клиентуры.

Практика банковской деятельности за рубежом представляет большой интерес для складывающейся в Казахстане и других странах СНГ новой хозяйственной системы. Совершается переход от административно-управляемой высокомонополизированной государственной банковской структуры к динамичной, гибкой, основанной на частной коллективной собственности системе кредитных учреждений, ориентированных на коммерческий успех, на получение прибыли. Идет поиск оптимальных форм институционального устройства кредитной системы, эффективно работающего механизма на рынке капиталов, новых методов обслуживания коммерческих структур. Создание устойчивой, гибкой и эффективной банковской инфраструктуры – одна из важнейших (и в тоже время чрезвычайно сложных) задач экономической реформы в Казахстане. Задача усложняется тем, что недостаточно объявить о создании новых кредитных институтов, сменив название банка и присвоив статус «акционерного общества». Коренным образом должна измениться вся система отношений внутри банковского сектора, характер управления и контроля со стороны Национального банка, принципы взаимоотношений банков и их клиентов, расчеты с госбюджетом и т.д. Но и это не все, необходимо изменить психологию банкира, воспитать нового банковского работника – хорошо образованного, инициативного, свободного от догм и готового идти на обдуманый и взвешенный риск.

Банковская система стран СНГ и Казахстана характеризуется рядом

особенностей. В большинстве стран СНГ кредитно-финансовая система находится в промежуточном положении между старой, жесткой и монополизированной системой (Госбанк – специализированные банки – филиалы) и двухуровневой системой (Нацбанк – коммерческие банки). В Казахстане в общих чертах сформировалась и начала действовать двухуровневая банковская система. Бывшие спецбанки кредитуют, как и прежде, своих постоянных клиентов (в основном государственные предприятия и организации и отраслей) и акционеров по льготным ставкам. Это обстоятельство вынуждает менее мощные коммерческие банки также сохранять относительно льготное кредитование в борьбе за своих вкладчиков. Более 90% вкладов населения находится на счетах в учреждениях сберегательного банка, что вызвано высоким доверием к нему (это единственный банк сохранность вклада в который гарантируется государством), а также доступностью его учреждений. Сберегательный банк – практически единственный банк занимающийся кредитование физических лиц. Новые коммерческие банки, как правило, не интересуются мелким клиентами и не всегда сами желают работать с населением. Доля вклада населения в пассиве коммерческих банков устойчиво не поднимается выше 0,5%. В последнее время, однако и они в поисках свободных средств начинают применять новые формы работы, привлекающие частных вкладчиков, – срочные вклады, депозитные и сберегательные сертификаты, векселя, акции, облигации.

Менее монополизирована сфера расчетного обслуживания юридических лиц. За крупных клиентов, хранящих или пропускающих через свои счета солидные средства, идет настоящая конкурентная борьба.

Основной вид активных операций Казахстанских коммерческих банков – кредитование юридических лиц (35-37% актива). Можно выделить несколько закономерностей присущих этому виду банковской деятельности. Во-первых, характерен чрезвычайно высокий удельный вес краткосрочных кредитов (95-96%), неизменна тенденция к росту данного показателя. Средний срок кредитов составляет 3-4 месяца, что вызвано высоким уровнем риска и неопределенности в условиях кризиса и инфляции. Во-вторых, ставки по кредитам государственным предприятиям ниже, чем по кредитам альтернативному сектору экономики, а по кредитам на расширение и модернизацию производство ниже, чем по кредитам на торгово-закупочные мероприятия. При кредитовании предприятия различных форм собственности применяются различные формы обеспечения возвратности ссуды: страхование, перестрахование, гарантия, залог, заклад. К другим видам операций коммерческих банков относятся вложения в свободно конвертируемую валюту – (40% активов) и выдача межбанковских кредитов (2% активов). Не получили широкого распространения новые виды банковских операций: вложение в ценные бумаги и паи (0,5-0,6% активов), трастовые операции, лизинг. Помимо кредитов хозяйственным органам и банкам, значительная часть средств коммерческих банков размещена на корреспондентских и резервных счетах в Нацбанке и в кассе (15-16%). Из источников средств банков можно выделить, прежде всего, средства на текущих и расчетных счетах предприятий, кредиты других банков, в первую очередь Нацбанком,

собственные средства банков. Минимальная и максимальная процентные ставки составляли по депозитам соответственно 100 и 180%, по коммерческим банковским кредитам. На рост процентных ставок по кредитам влияет увеличение учетной ставки Нацбанка. К настоящему времени сложилась ситуация, когда банковские учреждения в Казахстане действуют как универсальные банки, без относительной специализации.

Во всех странах банковское дело в течение нескольких лет испытывает глубокие изменения. Экономический кризис с одной стороны, технологический прогресс, с другой усиливает воздействие конкуренции, которая влияет над банковским миром. Чтобы приспособиться к эволюции условий окружающей их среды банки должны прибегнуть к беспрецедентной модернизации. Причем, это характерно не, только для современных банков, но и для всей истории банковского дела.

Современная экономика представляет собой очень сложную систему, каждая часть которой тесно связана с другими и играет важную роль. Но, одну из важнейших ролей играет банковская система, обеспечивающая на современном этапе развития экономических взаимоотношений нормальное функционирование всей экономики в целом. На сегодняшний день банки призваны:

- аккумулировать свободные денежные средства,
- выполнять функции кассиров хозяйственных субъектов,
- производить эмиссию.

Сейчас невозможно представить гармонично развитое государство без разветвленной сети банков. И действительно, банки играют в современной экономике роль многочисленных сердец, с помощью которых возможно развитие и становление экономико-политической мощи государства. На сегодняшний день, банки являются экономическим инструментом в руках правительства.

Самые важные задачи банков заключается в обеспечении бесперебойного денежного оборота и оборота капитала, в предоставлении широкого круга возможностей вложения денежных средств, с целью накопления сбережений народного хозяйства.

Преобразование централизованной плановой экономики бывшего Советского Союза, а также Казахстана, в эффективную рыночную экономику будет успешным только в случае, если будет создана соответствующая государственная типовая основа. Для этого параллельно с частной собственностью на средства производств, свободой занятия промыслом и свободной заключения договоров, конкуренцией, эффективной государственной администрацией, а также тарифной автономией и равновесием интересов различных социальных групп необходимо обеспечить функционирующую систему ценообразования и стабильности валюты.

При этом понятие денежной стабильности имеет огромное значение для социально направленной рыночной экономики. Девальвация денег искажает не только систему ценообразованием, и таким образом фальсифицирует сигналы, поступающие от рынка, она отрицательно отражается на решениях предприятий в отношении капиталовложений и лишает из основы накоп-

ления собственного капитала. Инфляционные процессы являются в особой степени несоциальными, так как они в огромном масштабе отражаются на формах хранения денег, которые выбирают более бедные слои населения и в крайних случаях могут полностью уничтожить сбереженные вклады экономически слабого или плохо проинформированного населения.

Двухуровневая банковская система основывается на построении взаимоотношений между банками в двух плоскостях: по вертикали и по горизонтали. По вертикали – отношения подчинения между Центральным банком как руководящим, управляющим центром и низовыми звеньями – коммерческим и специализированными банками; по горизонтали – отношение равноправного партнерства между различными низовыми звеньями. При этом происходит разделение административных функций и операционных, связанных с обслуживанием хозяйства. Центральный банк остается банком банков в полном смысле этого слова только для двух категорий клиентов – коммерческих и специализированных банков и правительственных структур, причем преобладающими становятся функции «банка банков» и управления деятельностью банковских учреждений в целях регулирования и контроля за функционированием рынка кредитно-финансовых услуг.

Также для формирования банковского сектора в экономике рыночного типа, на мой взгляд, имеют значение не только процессы, происходящие внутри банковского сектора, но прежде всего взаимодействие, взаимовлияние и взаимообусловленность этих процессов с процессами макроэкономического уровня.

Современная банковская система Казахстана сложилась в результате различных преобразований, приведенных в рамках банковской реформы, которая проводится в нашей республике с 1987 года.

Переходный период, в течение которого сосуществовали старые и новые банковские структуры, оказался сравнительно непродолжительным. В результате в Республике сложилась двухуровневая банковская система, первый уровень которой представляет Национальный банк, а второй или нижний уровень представляют государственные, коммерческие, совместные и иностранные банки. Национальный банк является главным банком Казахстана и находится в ее собственности. С одной стороны, он является юридическим лицом, осуществляющим определенные гражданско-правовые сделки с коммерческими банками и государством. С другой стороны, он же наделен широкими властными полномочиями по управлению денежно-кредитной системой республики, которые зафиксированы в Законе «О Национальном банке РК». Основной задачей НБК является обеспечение внутренней и внешней устойчивости национальной валюты Республики Казахстан, а также разработка и проведение денежно-кредитной политики, регулирование денежного обращения, организация банковских расчетов и валютных отношений, содействие обеспечению стабильности денежной, кредитной и банковской системы, защита интересов кредиторов и вкладчиков банка. НБК также выступает эмитентом государственных ценных бумаг, участвует в обслуживании внутреннего и внешнего долга РК, гарантом которых является Правительство РК; Национальный банк осуществляет надзор за

деятельностью коммерческих банков и организаций, осуществляющих операции по купле, продаже и обмену иностранной валюты и устанавливает пруденциальные нормативы, регулирующие деятельность банков. То есть, Нацбанк несет полную ответственность за функционирование денежно-кредитной сферы и представляет интересы РК в отношениях с центральными банками и финансово-кредитными учреждениями других стран.

Национальный банк Республики Казахстана использует классические денежно-кредитные инструменты: регулирования объема предоставляемых банком кредитов при финансировании определения официальной ставки рефинансирования установления нормы обязательных резервов, проведение интервенций на валютном рынке и операций, как с государственными ценными бумагами, так и с ценными бумагами Нацбанка.

Объемы предоставляемых кредитов рефинансирования и сроки, на которые, они предоставляются, сокращены до трех месяцев, так как они должны помогать банкам решать краткосрочные проблемы ликвидности. С прошлого года активно функционируют межбанковский кредитный рынок, созданный на базе Казахстанской центральной клиринговой платы. В проводимых торгах на межбанковском рынке участвуют национальный банк для поддержания ликвидности и приемлемого уровня процентных ставок. С 1995 года введена система ломбардного кредита, при котором кредиты банкам предоставляются под залог государственных ценных бумаг. Кредиты Министерства финансов на покрытие дефицита бюджета предоставляются в объемах утвержденных Законом «О республиканском бюджете». Ставка рефинансирования Нацбанка постоянно поддерживается позитивной в реальном выражении и в полной мере является параметром регулирования спроса на деньги.

Другой важной задачей Нацбанка является поддержание ставки на таком уровне, чтобы уровень формируемых с ее учетом депозитных ставок на рынке был несколько выше, чем уровень ставок по валютным депозитам с целью воздействия на степень долларизации экономики. Наблюдается устойчивая тенденция роста вкладов населения и увеличение роста доли вкладов населения в общей денежной массе, что, в свою очередь, позволяет увеличить ресурсы банков, а также возможности кредитования предприятий на микроуровне. Эта положительная тенденция может укрепиться в дальнейшем, при обязательном условии развития конкуренции между банками и улучшения привлекательности вкладов, расширение видов и качества банковских услуг.

Наряду с умеренно жесткой антиинфляционной политикой правительства и Нацбанка негативно повлияло замедление темпов структурно-институциональных преобразований на микроэкономическом уровне, что является главным источником высокой инфляции. Снижение темпов спада производства привели к некоторому росту спроса на деньги со стороны хозяйствующих субъектов. В текущем году основной стратегией денежно-кредитного регулирования является поддержание достигнутой макроэкономической стабилизации, обеспечение перехода к цели экономического роста и поддержание жизнеспособности новых экономических субъектов. Существуют два основных условия: Во-первых, регулирование экономических субъектов со стороны банков второго уровня за счет нарастающего притока денежных средств в

эти банки по вкладам и депозитам; Во-вторых, рост совокупного предложения денег, в разумных пределах, со стороны Нацбанка и всей банковской системы.

Развитие денежно-кредитной сферы в соответствии с прогнозами Нацбанка предполагает, что снижение инфляции, процентных ставок и инфляционных ожиданий, а также дальнейшее укрепление национальной валюты вызовут замедление скорости обращения денег. Снижение скорости обращения в условиях стабилизации объема производства приведет к дальнейшему росту спроса на деньги. Расширение денежной массы предусматривается в оптимальных размерах, так как наряду с необходимостью и назреванию условий для расширения денег, должны сохраниться ограничительные принципы монетарной политики, обусловленные целью снижения инфляции. Основным каналом расширения денег станет мультипликативное воздействие со стороны банков второго уровня. С учетом возрастания банков второго уровня на рынке драгметаллов и валютном рынке в целом по банковской системе возрастут внешние активы.

Основными инструментами регулирования спроса на деньги будут: ставка рефинансирования Национального банка, ломбардные кредиты, операции РЕПО на всех рынках (кредитно, золотовалютном и ценных бумаг), а также ноты Нацбанка, эмиссия которых будет сокращаться по мере расширения рынка ценных бумаг. Расширение спектра биржевых сделок на менее рискованных рынках позволит повысить ликвидность банков.

Нормы обязательного резервирования денег на корреспондентских счетах банка второго уровня служат повышению ликвидности банков, а также, в качестве инструмента денежно-кредитной политики, являются регулятором спроса на деньги. В условиях наметившегося в последнее время стабильного развития рынка государственных ценных бумаг с устойчивой тенденцией снижения их доходности созданы предпосылки для его расширения не только по средствам наращивания объемов эмиссий, но и за счет выпуска в обращение ценных бумаг. В перспективе планируется выпуск векселей со сроком обращения 1 год.

Также расширению емкости рынка государственных ценных бумаг способствует привлечение широкого круга потенциальных инвесторов, в том числе нерезидентов РК.

Нацбанк намерен идти по пути всемирного развития рынка государственных ценных бумаг. По мере углубления первичного рынка будут расширяться объемы операций на открытом рынке, включая продажу казначейских ценных бумаг с более длительными сроками погашения, и на них будет возложена основная тяжесть денежно-кредитной политики, имея в виду уже в 2004 году полное прекращение кредитования за счет ресурсов Нацбанка дефицита государственного бюджета.

В условиях пока еще недостаточного развития рынка ценных бумаг интервенции Нацбанка на валютном рынке останутся одним из действенных инструментов денежно-кредитного регулирования.

Учитывая зарубежный опыт, а главное – наработанный собственный опыт работы в условиях функционирования национальной валюты, Нацбанк

намерен продолжать проведение политики унифицированного валютного обменного курса тенге, отражающего соотношение спроса и предложения на валютном рынке при ограниченном своем вмешательстве.

Принимая во внимание накопленный положительный опыт создания ликвидного валютного рынка, Нацбанк будет проводить гибкую политику в области обязательной продажи предприятиями выручки от экспорта в иностранной валюте.

Валютный рынок будет развиваться в направлении углубления межбанковского рынка в части расширения форвардных валютных сделок и развития инструментов хеджирования валютных рисков. В дальнейшем Нацбанк совместно с коммерческими банками начнет осуществлять переход межбанковского валютного рынка на режим постоянного функционирования рынка с неограниченной возможностью заключения сделок.

На основании разработанной концепции управления золотовалютными резервами Нацбанк продолжит формирование и поддержание оптимальной структуры их состава, исходя из текущих и перспективных задач, стоящих перед Нацбанком. Значительное внимание будет уделено совершенствованию механизмов, обеспечивающих выбор эффективных технических средств осуществления международных платежей с учетом срочности, размера, назначения и безопасности проводимых операций, а также более активного и эффективного использования международного рынка краткосрочных депозитов и рынка драгоценных металлов.

Сегодня банковская система находится в полной зависимости от состояния экономики реальной экономики – всем известна низкая платежеспособность экономических субъектов, не являются исключением и частнопредпринимательские структуры, нет существенного снижения неплатежей банкам, что сказывается на качестве финансового посредничества и тормозит развитие конкуренции между банками. Поэтому для скорейшего вывода экономики из кризисного состояния необходимо в первую очередь ликвидировать платежный кризис.

Коммерческие банки относятся к особой категории деловых предприятий, получивших название финансовых посредников. Они привлекают капиталы, сбережения населения и другие свободные денежные средства, высвобождающиеся в процессе хозяйственной деятельности, и предоставляют их во временное пользование другим экономическим агентам, которые нуждаются в дополнительном капитале. Финансовые посредники выполняют, таким образом, важную народно-хозяйственную функцию, обеспечивая обществу механизм межотраслевого и межрегионального перераспределения денежного капитала.

Значение коммерческих банков в современных кредитных системах столь велико, что необходимо особо остановиться на функциях этих институтов. Термин «коммерческий банк» возник на ранних этапах развития банковского дела, когда банки обслуживали преимущественно торговлю, товарообменные операции и платежи. Основной клиентурой были торговцы (отсюда и название «коммерческий банк»), но на данном этапе, термин «коммерческий» в названии банка утратил первоначально смысл. Он обозначает «деловой»

характер банка, его ориентированность на обслуживание всех видов хозяйственных агентов независимо от рода их деятельности.

Сегодня коммерческий банк способен предложить клиенту до 200 видов разнообразных банковских продуктов и услуг. Широкая диверсификация операций позволяет банкам сохранить клиентов и оставаться рентабельными даже при весьма неблагоприятной хозяйственной конъюнктуре. Не случайно во всех странах с рыночной экономикой они остаются главным операционным звеном кредитной системы. Говоря о современных коммерческих банках, необходимо подчеркнуть, что, как и другие звенья банковской системы, эти учреждения постоянно эволюционируют. Меняются формы операций, методы конкуренций, системы контроля и управления. Резко расширилась сфера деятельности, которая охватывает весь мир благодаря формированию интернациональных рынков ссудного капитала. И хотя в некоторых областях они утрачивают позиции под напором конкурентов, они обнаруживают поразительную способность приспосабливаться к меняющимся условиям кредитного рынка.

Существует определенный базовый «набор», без которого банк не может нормально функционировать. К таким конституирующим операциям банка относятся:

- прием депозитов;
- осуществление денежных платежей и расчетов;
- выдача кредитов.

Систематическое выполнение указанных функций и создает тот фундамент, на котором зиждется работа банков. И хотя выполнение каждого вида операций сосредоточена в специальных отделах банка и осуществляется особой «командой» сотрудников, они теснейшим образом переплетаются между собой. Так банки обладают способностью создавать средства платежа, которые используются в хозяйстве для организации товарного обращения и расчета. Речь идет не о выпуске банкнот, который теперь стал монополией НБК об открытии и ведении чековых и других «транзакционных» счетов, служащих основой безналичного оборота. Устойчивое и динамичное хозяйство не может существовать и развиваться без хорошо отлаженной системы денежных расчетов. Отсюда большое народнохозяйственное значение банков как организаторов этих расчетов. Создание платежных средств тесно связано с депозитной функцией и функцией кредитования банковских клиентов. Значительная часть депозитов до востребования, т.е. тех видов текущих счетов, против которых могут выписываться чеки, возникают спонтанно, в процессе выдачи банковских ссуд.

Депозит может возникнуть двумя путями: в результате внесения клиентам наличных денег в банк или же в процессе банковского кредитования. Причем эти операции различным образом отразятся на величине денежной массы в стране.

Способность коммерческих банков увеличивать или уменьшать депозиты широко используются центральными банками, которые через систему обязательных резервов управляют динамикой кредита.

В процессе своей деятельности банк не только создает, но и уничтожает

часть денег. Это происходит, во-первых, при снятии клиентом наличных денег со счета в банке и, во-вторых, при погашении кредита путем списания денег с депозитного счета. Аналогичный результат получится и при продаже банками ценных бумаг – на счетах вкладчиков сумма вкладов уменьшится, и масса платежных средств в хозяйстве сократится.

Вторая обширная функциональная сфера деятельности банков – посредничество в кредите. Коммерческие банки, исполняют роль посредников между хозяйственными единицами и секторами, накапливающими временно свободные денежные средства, и теми участниками экономического оборота, которые временно нуждаются в дополнительном капитале.

В роли финансовых посредников коммерческие банки конкурируют с другими видами кредитных учреждений. Они предоставляют владельцам свободных капиталов удобную форму хранения денег в виде разнообразных депозитов, что обеспечивает сохранность денежных средств и удовлетворяет потребность клиента в ликвидности. Для многих клиентов такая форма хранения денег более предпочтительна, чем вложение денег в акции или облигации.

Банковский кредит – тоже весьма удобная и во многих случаях незаменимая форма финансовых услуг, которая позволяет гибко учитывать потребности конкретного заемщика и приспособлять к ним условия получения ссуды.

Помимо выполнения базовых функций банки предлагают клиентам множество других финансовых услуг, например банки, осуществляют разного рода доверительные операции для корпораций и частных лиц, связанных с передачей имущества в управление банку на доверительной основе, покупка для клиентов ценных бумаг управление недвижимостью, выполнение гарантийных функций по облигационным выпускам.

Как любое другое капиталистическое предприятие, работающее в условиях рынка банк подвержен риску потерь и банкротства. Поддержание оптимального соотношения между доходностью и риском составляет одну из главных и наиболее сложных проблем управления банком.

Законом «О банках и банковской деятельности» определено, что банки второго уровня создаются в форме акционерных обществ без права выпуска акций на предъявителя. Банки могут образовываться на основе любой формы собственности, за исключением государственных банков, которые создаются только на основе государственной собственности. Учредителями и акционерами банков могут быть юридические и физические лица – нерезиденты Казахстана с учетом особенностей создания дочерних банков банками-нерезидентами РК, предусмотренные законом. Банкам второго уровня разрешается привлечение денежных средств от юридических и физических лиц, открытие и введение корреспондентских счетов банков и небанковских финансовых учреждений, а также металлических счетов банков; осуществление кассовых, переводных, учетных, ссудных, трастовых, клиринговых, сейфовых, ломбардных операций; финансирование капитальных вложений; также разрешено проведение операций с иностранной валютой.

Существующий финансовый потенциал большинства банков остается

весьма низким. У 44,6% (130) банков зарегистрированный уставный фонд находится в пределах до 20 млн. тенге, а фактически в этих же пределах имеют 53,1%. Это самая большая группа банков. И вполне естественно, что банки, находящиеся в этой группе, потенциально не могут предоставлять клиентуре широкий спектр услуг, отворачивая от себя как рядовых вкладчиков, так и солидных клиентов.

Другой проблемой обеспечения банковским услугами на Казахстанском рынке – это высокая концентрированность банков в городе Алматы (66 банков). В других областях преимущественно работают от 1 до 11 банковских учреждений. А в Северо-Казахстанской области их вообще не имеется. А ведь именно сила воздействия банковской системы на экономические процессы неоспорима, влияя на низкое экономическое развитие этих регионов, снижение вероятных масштабов предпринимательства, малого и среднего бизнеса.

Абсолютно преобладающим типом банка республики, является без филиальный банк, что подтверждает то, что Казахстан не может подойти к той ситуации, когда банковская система будет характеризовать не столько численностью мелких банков без филиалов и отделений, сколько небольшим количеством крупных надежных с большим числом территориальных подразделений. На 130 казахстанских банков приходится 1021 филиал, где 234 филиала Агропромышленного банка и 296 Народного (на 16 млн. казахстанцев на лице явно недостаточность обеспеченность банковскими услугами).

Банковское дело находится в процессе перемен. Стремясь повысить экономическую эффективность и улучшить механизм распределения ресурсов, правительство предпринимает шаги в направлении создания в экономике атмосферы открытости, конкуренции и рыночной дисциплины. Для того, чтобы выжить и добиться процветания, банкиры должны отбросить свои бюрократические традиции и превратиться в предпринимателей, реагирующих и приспособляющихся к рыночной экономике.

1. Арынов Е.М. *Банки Казахстана на внутреннем финансовом рынке.* – Алматы: ИРК, 2006. –140 с.

2. Колесников В.И., Колесникова Л. П. *Банковское дело.* - М., 2008.

3. Маркова О.М. *Коммерческие банки и их операции.* –М: Финансы и статистика, 2009. –312 с.

Түйін

Қазіргі таңдағы экономикалық жағдай өте күрделі жүйені қамтиды, оның әрбір бөлігі басқа бағыттармен тығыз байланысты және маңызды рөл атқарады. Банк жүйесі оның негізгі бөлігі бола отырып, қазіргі таңдағы экономикалық қарым-қатынастың дамуының жалпы экономиканың дұрыс жолмен дамуын қамтамасыз етеді. Сондықтан, банктердің атқаратын қызметін дағдарысқа қарсы төтеп бере алатындай деңгейде дамыту қажет.

Summary

In conditions of high competition in the banking sector of Kazakhstan urgent problem is to find instruments that provide stable functioning of commercial banks. The author

describes the main areas of credit risk mitigation, which developed in international practice. Reviewed and revealed stages of the creditworthiness of potential borrowers.

Also, the article presents statistical data lending to small businesses. Key words: credit risk, second-tier banks of Kazakhstan, reducing credit risk, credit quality, diversification of loan portfolio, the financial ratios.

ПРОБЛЕМЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ СФЕРЫ ЭКОНОМИКИ

Р.Н. Жангирова – к.э.н., доцент кафедры «Учет и аудит»

Высокоэффективный аграрный сектор является основой материального и социального благополучия общества, без которого невозможно его устойчивое развитие. Проблема достижения устойчивости производства сельскохозяйственной продукции является одной из важнейших задач в современном обществе.

Существуют различные мнения по определению устойчивости сельхозпредприятий. Производство, какого либо продукта может быть устойчивым, но недостаточным для удовлетворения потребностей, и наоборот: производство может быть неустойчивым, с большими перепадами и потребности будут удовлетворяться за счет запасов импорта.

С теоретической точки зрения, устойчивость должна обеспечить неуклонный рост производства сельскохозяйственной продукции в объемах, необходимых для удовлетворения потребностей общества. Но реально это не всегда осуществимо из-за экстремальных отклонений погодных условий от типичной нормы, а также нерационального использования ресурсного потенциала, несоблюдения сроков и технологии возделывания сельскохозяйственных культур, потерь при уборке урожая, транспортировке и хранении продукции.

Многие фермерские хозяйства не располагают необходимым оборудованием для переработки продукции ее реализации, не обеспечены хранилищами и холодильными емкостями. Сложившиеся условия вынуждают первичных товаропроизводителей принимать условия бизнесменов-монополистов. Сельские товаропроизводители не имеют возможности продавать свою продукцию дороже, что серьезно сказывается на их финансовом положении.

Неуклонное повышение устойчивости аграрного сектора имеет прямой экономический эффект в самой отрасли; косвенный – в агропромышленном комплексе в целом и мультипликативный в отраслях экономики, непосредственно связанных с агропромышленным комплексом. К фундаментальным достижениям развитых в экономическом смысле стран относят именно устойчивость в развитии аграрного сектора экономики. В развивающихся странах и странах постсоветского пространства данная проблема все еще не решена до конца.

Применительно к современным казахстанским условиям к ним следует отнести: отсутствие гибкой финансовой политики в деле поддержки отечественных товаропроизводителей на внутреннем рынке, слабость финансовых

инструментов типа лизинга, государственных гарантий заимствованиям предприятий, и другим тенденциям снижения рентабельности производства и доходов предприятий; рост издержек производства.

Аграрный сектор экономики республики остается слабым звеном в Казахстане, поэтому необходимо совершенствование интеграционных процессов в производстве конкурентоспособной продукции и продовольствия, то есть обеспечение технического, технологического и экономического единства, непрерывность этапов производства, заготовки, транспортировки, переработки сельхозпродукции и ее реализации на внутреннем и внешнем рынках.

Следует отметить, что аграрное производство в республике имеет ряд преимуществ, которые могут быть использованы в производстве конкурентоспособных продуктов питания: наличие огромных площадей земельных угодий, трудовых ресурсов, экологическая чистота продуктов и другие организационно-экономические факторы, позволяющие увеличить объемы качественно доходных продуктов питания.

Развитие сельскохозяйственного производства и всего агропромышленного комплекса позволяют оценить продовольственную безопасность населения: наличие продуктов питания и необходимого ассортимента; уровень доходов, позволяющие приобретать продукты питания при минимальном уровне потребления; потребление некачественных продуктов.

Чем больше различных ограничителей в регуляторах хозяйственной деятельности и сильнее их проявление, тем труднее предприятию осуществить модернизацию своего производства, адаптируя его к требованиям рынка, запустить механизм самоподдерживающего развития. И наоборот, одним из эффективных способов «разбалтывания» структурной устойчивости предприятия в целях ее улучшения является увеличение поступления финансовых ресурсов, что приводит, как правило, к возможности «подпитки» новых решений и ослаблению сопротивления прежних способов функционирования.

Устойчивое развитие экономики Казахстана направлено на использование устойчивых моделей производства и потребления, новых и экологически безопасных технологий, развитие транспортных систем, энергоэффективности и энергоснабжения, решение региональных проблем и в целом удовлетворение потребностей населения в продуктах питания.

Переход к устойчивому развитию республики определен поэтапно: 2007-2009 гг. – подготовка условий для включения факторов устойчивого развития всех отраслей экономики на диверсификацию; 2010-2012 гг. – обеспечение вхождения в число 50-ти конкурентоспособных стран; 2013-2018 гг. – повышение уровня качества жизни, сокращение потерь нерационального использования природных ресурсов и обеспечение высокого уровня экономической устойчивости; 2019-2024 гг. – достижение международных критериев устойчивого развития.

В практике выделяются три стадии развития общества: первая с факторами производства (использование дешевой рабочей силы и усиленно эксплуатируются свои природные ресурсы); вторая – использование методов ведения эффективной экономики (производительность труда, фондоотдача, материа-

лoемкoсть и энepгoемкoсть); тpeтья стадия – иннoвациoнная экoнoмика (развитие базируется на достижениях науки, прогрессивной технологии, инновациях). Следовательно, успешное развитие страны зависит от максимально эффективного использования факторов производства (трудовые ресурсы, земля, капитала и природных ресурсов).

Развитие агропромышленного комплекса страны в своей основе опирается на инвестиционную деятельность субъектов хозяйствования, поскольку экономическая аксиома – добиться устойчивого роста в какой-либо отрасли без масштабных инвестиций невозможно.

Инвестиционный процесс затрагивает и сельское хозяйство, и значительную часть перерабатывающих предприятий сталкивается с большими проблемами в обеспечении сельскохозяйственным сырьем, что обуславливает необходимость реализации программ долговременного партнерства переработчиков и аграриев. Определяющей функцией таких программ, связанных, в первую очередь, с технико-технологическим перевооружением АПК и созданием инфраструктуры, является ориентация субъектов хозяйствования на обновление и преобразование капитальных вложений в соответствии с долгосрочными целями.

Государство должно определить направления развития этого важнейшего структурообразующего сектора экономики страны. Что необходимо обеспечить? Во-первых, использовать экономические и иные рычаги путем повышения покупательской способности населения или ограничения роста цен на продовольствие. Во-вторых, чтобы рынок продовольственных товаров обеспечивал относительно равновесный, справедливый доход всем участникам рыночного процесса и движение продукции от непосредственного сельскохозяйственного товаропроизводителя до конечного потребителя, расходуя минимум материально-технических и финансовых ресурсов. В-третьих, на основе предоставления условий для конкуренции способствовать постоянному совершенствованию производства, повышать его инновационное развитие.

Оценим две группы факторов, влияющих на развитие аграрного рынка – внутренние и внешние.

К внутренним факторам можно отнести:

- уровень производства сельскохозяйственной продукции, достаточный (или недостаточный) для обеспечения продовольствием населения страны;
- состояние инфраструктуры агропродовольственного рынка, необходимой для продвижения продукции на рынок;
- доходность всех групп населения, обеспечивающая возможность приобретения необходимых продовольственных товаров;
- эффективный контроль качества сельскохозяйственной продукции и продовольствия;
- законодательное обеспечение регулирования агропродовольственного рынка.

Внешними факторами функционирования агропродовольственного рынка являются такие, как конъюнктура мирового рынка, международные, двухсторонние и иные обязательства государства, в том числе на основе участия в союзах и организациях (СНГ, ТС, ВТО и другие).

Несмотря на некоторое улучшение ситуации в АПК на протяжении последних лет, страны Сообщества, в частности, Казахстан и Россия, остаются нетто-импортерами сельскохозяйственной продукции, в то время как США и ряд других развитых стран являются нетто-экспортерами продовольствия и сохраняют высокий уровень самообеспечения.

В США и Франции этот уровень самообеспечения составляет 100%, в Германии – 93%, в Италии – 78%, в Японии, с ее огромным населением и ограниченной территорией, – 40%.

По данным Всемирного банка, второе место по эффективности в Казахстане, после добычи нефти, занимают инвестиции в аграрный сектор. С ростом мировых цен на сельхозпродукцию эта отрасль становится все более привлекательной. Программу реформ сельского хозяйства Казахстан начал осуществлять в тот период, когда начал обсуждаться вопрос вступления в ВТО. Для стимулирования развития отечественной продукции для фермеров перерабатывающих предприятий государством предусмотрены следующие льготы: удешевление горюче-смазочных материалов, процентных ставок по кредитам в банках второго уровня, лизинг на приобретение спецтехники и перерабатывающего оборудования.

В ходе выступления с ежегодным обращением к народу Казахстана, Президент дал поручение создать единый зерновой холдинг и найти «альтернативные пути для расширения доступа фермеров к финансированию». «Аграрный сектор Казахстана обладает большими экспортными возможностями и высоким потенциалом для внедрения инноваций. Тем более, что потребление продовольствия с каждым годом в мире будет возрастать, и эту возможность нам упускать нельзя», – подчеркнул он. Он также заявил о необходимости разработки и внедрения механизма государственной поддержки розничной торговли без посредников. Кроме того, по его словам, необходимо активизировать реализацию проекта по повышению экспортного потенциала производства мяса.

Председатель президиума национальной экономической палаты «Атамекен» Тимур Кулибаев предлагает разработать новую агропромышленную программу с участием бизнеса, работающего на селе. По его мнению, важным аспектом этой программы должен стать вопрос финансирования АПК. «Понятно, что крупные хозяйства имеют возможность выставить залоги, получить кредиты, но как мелким предпринимателям получить кредит? У них вопрос залога, у них вопрос рисков», – прокомментировал он.

По оперативным данным Агентства Республики Казахстан по статистике в 2010 году индекс физического объема (ИФО) валовой продукции (услуг) сельского хозяйства составил 88,3%. Снижение обусловлено уменьшением производства продукции растениеводства по сравнению с 2009 годом на 22,7%.

На сложившийся ИФО в значительной степени повлияло уменьшение по сравнению с 2009 годом валового сбора зерна, доля которого составляет 17,5% всей валовой продукции (услуг) сельского хозяйства.

В отрасли животноводства сохраняется положительная тенденция роста производства продукции, так объем производства мяса, который составляет

третью часть всей валовой продукции (услуг) сельского хозяйства вырос на 3%. В числе позитивных факторов также можно отметить увеличение по сравнению с уровнем 2009 года производства коровьего молока и куриных яиц.

Движущей силой развития сельского хозяйства и главным инструментом экономии ресурсов, повышения качества товаров и жизни является конкуренция. В философии процесс развития рассматривается как особая форма движения, характеризуемая тремя философскими категориями: количество, структура. Если количество определяется как наличное числовое множество элементов, составных частей целого и качество характеризует целостную нерасчлененную определенность предметов и явлений, то структура – это категория, характеризующая распределение и взаимодействие в пространстве элементов в пространстве элементов и явлений, программу их развития. Главная особенность структуры – целостность, качественное отличие от составляющих ее элементов; структура теснейшим образом связана с качеством. Развитие может рассматриваться как совокупное изменение во взаимосвязи количественных, качественных и структурных категорий в системе.

Генеральной целью государственного регулирования развития сельского хозяйства является экономическая и социальная стабильность, укрепление и совершенствование структуры сельских территорий, адаптация его к изменяющимся условиям. Кроме этого, к целям можно отнести условия выравнивания экономического цикла и совершенствование структуры сельской экономики.

Цели государственного регулирования развития сельского хозяйства можно ранжировать в зависимости от их значимости в контексте сложившейся в стране социально-экономической обстановки. Главная цель должна состоять в создании обоснованных внутренних территориальных пропорций экономики, на базе стимулирования развития отраслей специализации, использования сравнительных преимуществ территорий. Достижение этой цели формирует основу для успешной реализации остального комплекса задач, которые имеют уже частный характер по отношению к сформулированной цели. Такая последовательность процесса формирования и реализации системы мероприятий региональной экономической политики может обеспечить целенаправленный, неконъюнктурный и результативный характер регулирующих усилий государства, ориентированных на снятие социально-экономической неравномерности в регионах. Думается, что на базе решения указанной главной задачи, можно будет решить и комплекс вопросов регулирования хозяйственной конъюнктуры, а также связанных со стабилизацией финансового положения сельхозтоваропроизводителей.

Мировая практика экономически развитых стран подтверждает, что эффективное функционирование агропромышленного комплекса и развитие аграрного бизнеса в большей степени зависят от использования природных, производственных ресурсов и других факторов производства, действенной поддержки государства, создания необходимой рыночной инфраструктуры. Рост производства сельскохозяйственной продукции необходим для решения продовольственной проблемы. Развитие аграрного бизнеса значительно расширяет экономическую свободу товаропроизводителей.

Теоретические аспекты рассматриваемого вопроса заключаются в комплексном подходе к изучению проблемы формирования и функционирования аграрного бизнеса в условиях рыночных отношений.

Түйін

Қарастырылып отырған мәселенің теориялық аспектілері нарық экономика жағдайларында аграрлық бизнестің құрастырылуы мен іс-әрекет жасалуын зерттеуді кешенді тәсілінде тұрады. Мақалада экономиканың аграрлық саланың тұрақты дамуының мәселелері жазылған.

Summary

Theoretical aspects of the issue under consideration are an integrated approach to the analysis of problem of formation and functioning of the agricultural business in the market conditions. This article considers the problem of sustainable development of agrarian sector of the economy.

ҚАРЖЫЛЫҚ ЕСЕПТІЛІКТІҢ САПАЛЫҚ СИПАТТАМАСЫ

С.А. Файзуллина – э.ғ.к., *Абай атындағы ҚазҰПУ доценті*

Нарықтық қатынастар жағдайында Қазақстан Республикасында шаруашылық жүргізуші субъектілер заңды және экономикалық дербестік алады. Бұл олардың өзіндік және әлеуметтік даму бағдарламалары мен жоспарларын құру әрекеттеріне, баға белгілеудегі стратегияны анықтаудан, ұйым басшыларының басқарушылық шешімді қабылдауға асқан жауапкершілікпен қарауынан байқалады.

Қазіргі уақытта болып жатқан нарықтық қатынастар кәсіпорындардың шаруашылық жүргізуші субъект ретінде құқық жағдайларын едәуір нығайтып, олардың көптеген өндірістік және қаржылық мәселелерді өз бетінше шешуіне мол мүмкіндік ашты. Шаруашылық жүргізуші субъектілердің қызметінің жетістіктері басқару деңгейіне, қабылданған шешімдердің объективтілігі, нақтылығы, шұғылдығы мен ғылыми негізделуіне тікелей тәуелді. Үйлесімді шешімдердің қабылдануы, материалдық, еңбек және қаржы ресурстарын тиімді пайдаланып, еліміздің экономикалық өсуіне бағытталады. Дүниежүзілік дағдарыстық жағдайының орын алуы барлық елдерге ғана емес, сол елдердің құрылымдық бөліктері саналатын жеке ұйымдарға да тікелей әсер етуде. Ұйымның шаруашылық субъект ретіндегі дәрежесінің нығаюы, ұйымға көптеген қаржылық және өндірістік сұрақтарды өздігінен шешуге мүмкіндік береді. Бұл мәселелерді шешу көбінесе бухгалтерлік және жалпы экономикалық ақпаратқа негізделеді. Ол міндетті түрде айқын, шынайы, дәл болуы қажет. Осы ақпарат капитал нарығының жұмысының тиімділігін арттырып, қолданған экономикалық шешімдердің нәтижелерін алдын-ала болжауға мүмкіндік береді. Бухгалтерлік есептің дұрыс ұйымдастырылуы, яғни материалдардың үнемді жұмсалуы, өндіріс қалдықтарының азаюы, ысырапты жою, өзінің өндіріп (дайындап, жасап) шығаратын өнімін халықаралық нарықтағы бәсекеге қабілетті етіп шығару, өндірісті ұлғайту, өндіретін өнімнің өзіндік құнын төмендетудің негізгі, түпкі мақсаты – табыс табу болып келеді. Нарықтық қатынастар жағдайында тек нарық

сұраныстарын нақты және дұрыс анықтап, оны толық игерген, сұранысқа сай өнімді шығара алатын ұйым ғана жетістікке, яғни табысқа жетеді.

Қазақстан халықаралық есеп жүйесіне көшкеннен кейін жағдай жақсы жағына өзгеріп, бухгалтерлік-басқарушылық есептің біртұтас жүйесіндегі әдістерді интеграциялауға мүмкіндік алды. Әр түрлі оперативті экономикалық шешімдерді қабылдау үшін менеджерлер мен басшыларға кәсіпорынның өндірістік әрі қаржылық жағдайы туралы шындыққа жанасымды мәліметтер керек. Міне осы жағдай бухгалтерлік есептің екіге (қаржы және басқарушылық) тармақталуына әкеліп отыр.

Алайда, барлық елдерде қаржы есебін жүргізу арнайы жалпыға бірдей қабылданған қағидалармен, ережелер, тәртіптер мен стандарттармен реттеледі, оларды сақтау есепті мәліметтерді қалыптастыру кезінде міндетті болады. Ал, қаржылық есеппен салыстырғанда, басқарушылық есепті жүргізу заңмен немесе басқалай жағдайлармен реттелінбейді.

Есеп беру дегеніміз – өзінің әрекеті, жұмысы жөнінде баяндау деген ұғымды білдіреді. Ұйымның есеп беруі оның қаржылық-шаруашылық қызметінің белгілі бір уақыт аралығындағы нәтижелері жөніндегі мәліметтер болып табылады.

Қаржылық есеп беру – бухгалтерлік және басқа да есеп түрлері мәліметтерінен алынған есепті кезеңдегі ұйым қызметінің қаржы-шаруашылық нәтижесін сипаттайтын мәліметтер жиынтығы. Есептілік экономикалық ақпарат жүйесінде маңызды орын алады.

Қаржылық есеп беру әр түрлі пайдаланушылар үшін ұйымның қаржылық жағдайы мен қызметінің нәтижесі туралы негізгі ақпарат көзі болып табылады. Пайдаланушыларды шаруашылық субъектінің қаржы жағдайы туралы толық және объективті ақпаратпен қамтамасыз ету, қазақстандық бухгалтерлік есеп және есептіліктің дамуына әсер ететін Халықаралық Қаржылық есептілік стандарттарының маңызды мақсаты болып табылады.

Осындай ақпаратты пайдаланушылар – басқарушылар, құрылтайшылар, акционерлер, кредиторлар және т.б. болып табылады. Мысалы, басқарушылар үшін есеп беру экономикалық мақсатқа жету үшін бақылау және жоспарлау құралы ретінде қызмет етуі мүмкін.

Сыртқы пайдаланушылар қаржылық есептілік негізінде:

- кәсіпкерлік қызметтің тәуекелдігін бағалайды;
- несиелер мен қарыздарды қайтару мүмкіндігін және шарттарын бағалайды;
- потенциалды серіктестердің және бәсекелестердің қаржы жағдайын бағалайды.

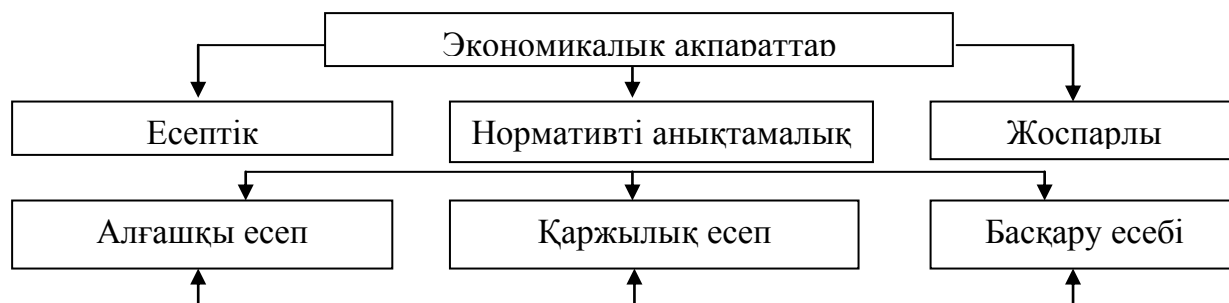
Бухгалтерлік есептіліктің шынайылық дәрежесін көптеген қызығушылық білдіретін пайдаланушылар оны толықтай бағалай алмайды, мұның себебі экономикалық субъектінің қаржылық есептілігінде көрсетілетін шаруашылық операциялардың күрделілігі және көптігі.

Қаржылық есеп беру ақпараты негізінде қаржылық талдау аудитордың талдамалы процедуралардың бір түрі болып табылады.

Нарықтық жағдайда ұйымның тұрақты жұмысын қамтамасыз ету үшін, оның қаржылық жағдайын дұрыс бағалау қажет. Бұл қаржылық талдау көмегімен жүзеге асырылады.

Кәсіпорынды меншіктенушілерді, жеткізушілерді, сатушыларды, кредиторларды, салық органдарын, акционерлерді меншікті капитал үлесінің өзгеруі, инвестицияның тиімділігі, ресурстарды пайдаланудың табысы мен тиімділігі туралы ақпараттар қызықтырады.

Нақты кәсіпорын үшін бұл ақпараттар әртүрлі болуы мүмкін. Көптеген кәсіпорындардың ақпараттарды қажет етуін жобалап топтастыруға болады. Осы топтастыру үлгісін келесі сурет 1 арқылы көрсетуге болады.



Сурет 1. Ақпараттар түрлерінің жіктелуі

Экономикалық ақпараттар кәсіпорынның өндірістік-шаруашылық қызметін толық жүйелі бейнелейтін ақпараттардың түрін ұсынады. Экономикалық ақпараттар мынандай түрлерге бөлінеді: жоспарлы, нормативті-анықтамалық және есептік.

Жоспарлы ақпараттар келешекте атқарылатын жұмысты таңдауға арналған мәліметтерден тұрады. Жоспарлы-экономикалық және оперативті-өндірістік жоспарлауды құрайды. Жоспармен кез-келген құрылымдық бөлімшенің және кәсіпорынның атқаратын жұмысы қатысуы мүмкін.

Жалпы, бухгалтерлік есеп ұйымға оның қаржылық жағдайын жоспарлау, бағалау, бақылау және талдау секілді функцияларды орындауы үшін қажет. Сонымен қатар бухгалтерлік есеп кәсіпорынның активтері мен міндеттемелері, капиталы және өндірілген өнімдері мен олардың сатылғандығы туралы ақпараттарды жинақтап көрсетеді. Бухгалтерлік есеп кәсіпорындар мен ұйымдардың пайдаланушыларға берілетін қаржылық-ақпараттық мәліметінің көлеміне және мінездемесіне қарай ұйымдастырылады. Бұл ақпараттық мәліметті пайдаланушылардың қатарына қаржы салымшаларын (инвесторларды) несие берушілерді (банк немесе банктен тыс мекемелер) және бірлесіп экономикалық қызмет жасаушыларды жатқызуға болады. Осы жоғарыда аталған кәсіпорындардың ақпаратын пайдаланушылар маңызды басқарушылық шешім қабылдау барысында кәсіпорынның қаржылық есебіне сүйенеді. Негізінен кәсіпорындар мен ұйымдардың қаржылық-ақпараттық мәліметін пайдаланушыларды төмендегідей екі топқа бөліп қарастырады:

- ішкі пайдаланушылар;
- сыртқы пайдаланушылар

Кәсіпорындар мен ұйымдардың қаржылық-ақпараттық мәліметтерін пайдаланушылардың әр түрлі топтарының болуы, біртұтас бухгалтерлік есеп жүйесін екі бөлікке бөлді. Соңғы жылдары біздің елімізде де халықаралық бухгалтерлік есеп стандартына сәйкес бухгалтерлік есепті қаржылық есеп және басқарушылық есеп деп екіге бөліп қарастыра бастады. Бұндағы қаржылық есеп ұйымның ішкі және сыртқы пайдаланушылары қолданатын

қаржылық-ақпараттық мәліметтерді толық қамтитын болса, басқарушылық есеп тек қана кәсіпорынның ішкі пайдаланушыларына керекті өнім өндіру, табыс табу және оның алдағы кезеңдегі нәтижесінің артуына байланысты ақпараттық мәліметтерді қарастырады. Белгіленген заңға сәйкес, дұрыс жасалынған қаржылық ақпараттық мәліметтерді дер кезінде пайдаланушыларға жеткізіп беріп отыру кез келген кәсіпорындағы бухгалтердің кәсіби міндеті болып табылады.

ХҚЕС бойынша Комитеті бүкіл әлемдегі қаржылық есеп беруді гармонизациялау мақсатында, ұйымның қаржылық есептілігін құру және ұсыну бойынша халықаралық стандарттарды дайындады.

1. ХҚЕС сәйкес, **қаржылық есептілік** – бұл компания арқылы жүзеге асырылған операциялар және қаржылық жағдайлардың құрылымдық көрінісі. Ол қаржылық жағдай, қызметтің қаржылық нәтижесі және компанияның ақша қаражат қозғалысы туралы экономикалық шешімдерді қабылдау кезіндегі көптеген пайдаланушылар үшін пайдалы ақпараттардан тұрады.

Бухгалтерлік ақпарат ағынын есепті кезең соңында тоқтата алмайтынына байланысты, қаржылық есептілікті құрастыру үшін бухгалтер ағымдағы кезеңге жатқан мәліметтерді таңдайды. Бұл әр түрлі есептерді, талдауды жүргізуді және есептік құжаттардың жобаларын дайындауды талап етеді. Бұның барлығы бухгалтердің жұмыс құжаттарын құрайды.

Осы құжаттардың негізінде келесі қаржылық есептіліктер құрылады:

- қаржылық жағдай туралы есеп (бухгалтерлік баланс);
- пайда және зиян туралы есеп (табыс және шығыс туралы есеп);
- ақша қаражат қозғалысы туралы есеп;
- меншік капитал өзгерісі туралы есеп;
- қаржылық есептілікке қосымша (түсініктеме хат).

Қаржылық есептіліктердің бұл формалары бір-бірімен өзара байланысты, өйткені олар операциялар мен оқиғалардың әр түрлі аспектілерін көрсетеді. Қаржылық есептіліктегі сандық көрсеткіштер екі кезеңде көрсетіледі: есепті және өткен. Мәліметтер қатысты түрде болуы керек. Сондықтан да, өткен кезең ішіндегі мәліметтер қатысты болмаған кезде, оларды есепті кезеңдегі есептілікті құру ережесі бойынша түзетілуі керек.

Ендігі кезекте қаржылық есеп беру нысандарын құрастыруға қойылатын талаптарға тоқталайық. Ең басты, заң актісінде, стандарттарда көрсетілген талап, қаржылық есеп беру, есептеу және үздіксіздік қағидаларына негізделіп құрастырылуы қажет. Алдыға қойылған мақсаттарға жету үшін қаржылық есептілік есептеу қағидасы бойынша құрастырылуы қажет. Есептеу қағидасы бойынша мәмілелер мен басқа да оқиғалардың нәтижесі олар пайда болған кезден бастап есепке алынады және сол пайда болған кезеңде көрсетіледі, сәйкесінше сол кезеңнің қаржылық есептілігінде есепке алынады. Есептеу қағидасына негізделіп құрастырылған қаржылық есептілік пайдаланушыларға тек өткен кезеңде орын алған ақша қаражаттарының түсімдері мен төлемдері туралы ғана емес, сонымен қатар, болашақта алынуға тиісті ресурстар мен төленуге тиісті міндеттемелер жөнінде де мағлұмат береді. Қаржылық есептілікті дайындау барысында басшылық өкілдері ұйымның өз қызметін жалғастыру мүмкіндіктерін анықтауы қажет. Қаржылық есептілік, әдетте, есепті

кезеңнен кейінгі 12 ай ішінде өз қызметін жалғастырады деген үздіксіздік қағидасына сәйкес дайындалады. Субъект қаржылық есептердің және оларға қосымшалардың әрқайсысын нақты бөліп көрсетуге және оларды сол құжаттағы өзге де ақпараттан бөлуге тиіс. Бұдан басқа, субъект мынадай ақпаратты бөлуге және оны мұндайлар ұсынылатын ақпаратты түсіну үшін қажет жағдайларда қайталауға тиіс:

1) есеп беретін субъектінің атауы және өткен есепті кезеңнің аяғынан бастап өткен оның атауына кез-келген өзгерістер;

2) қаржылық есептілік жеке ұйымды немесе ұйымдар тобын қамтиды ма екендігін көрсету;

3) есепті кезеңнің және қаржылық есептерде қамтылған кезеңнің аяқталған күні;

4) есептілік валютасы;

5) қолайлы болған жерде – қаржылық есептердегі сомаларды ұсынған кезде пайдаланылған дөңгелектеу дәрежесі.

Қандай салада қызмет атқаруына тәуелсіз Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік жөніндегі» Заңына сәйкес барлық ұйымдар бухгалтерлік есепті жүргізуге және қаржылық есептілікті құрастырып, тиісті өкілетті ұйымдарға ұсынуы қажет. Қаржылық-шаруашылық қызметті атқарушы кез-келген ұйымның қызметінің нәтижесі қаржылық есеп беру нысандарында жинақталып көрсетіледі. Яғни, қаржылық есеп беру нысандары, бухгалтерлік баланс, пайда және зиян жөніндегі есептілік, ақша қаражаттарының қозғалысы жөніндегі есептілік, меншікті капитал өзгерісі жөніндегі есептілік және оларға қосымша түсініктеме жазбалар ұйымның қаржылық және мүліктік жағдайы, қаржылық-шаруашылық қызметінің нәтижелері жөнінде толық мәлімет беретін негізгі ақпарат көзі болып табылады. Қаржылық есеп беру нысандарында келтірілген ақпарат заңнамалық және басқа нормативтік актілердің талаптарына сәйкес болуы қажет, яғни, есеп беру нысандары есептеу және үздіксіздік қағидаларына негізделіп құрастырылған және ондағы ақпараттар түсініктілік, орындылық, сенімділік, салыстырмалылық сияқты сапалық сипаттамаларға сәйкес болуы керек. Тек осы талаптарға жауап беретін ақпарат барлық пайдаланушылардың тиімді шешім қабылдауына мүмкіндік береді және олардың қателесу тәуекелін азайтады.

1. *Халықаралық қаржылық есептілік стандарттары.* – Алматы, 2005

2. *Палий В.Ф. «Международные стандарты финансовой отчетности» Учебное пособие.* - М.: ИНФРА, 2007. – 456.

3. *Соловьева О.В. Зарубежные стандарты учета и отчетности.* – М.: Аналитика - Пресс, 2008. – с.59.

Резюме

В статье рассматриваются качественные характеристики финансовой отчетности.

Summary

The article deals with the qualitative characteristics of financial reporting.

ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

М.А. Канабекова – к.э.н., *КазНПУ имени Абая*

В современных условиях глобальной конкуренции на первый план выдвигаются проблемы повышения устойчивости и конкурентоспособности национальной экономики. Республика Казахстан ставит перед собой определенные задачи, реализация которых позволит вывести нашу страну в число высокоразвитых и высокотехнологичных стран мира.

В настоящее время основными проблемами, стоящими перед Казахстаном в области науки и производства являются: совершенствование структуры производства, модернизация и создание новых видов продукции.

Инновационная деятельность, как сложный и многогранный процесс, требует вовлечения большого количества участников. В странах Западной Европы поддержка инновационного развития осуществляется преимущественно за счет прямого государственного финансирования научных исследований и доведения разработок до стадии опытных образцов. В этой связи становится актуальным стимулирование процессов укрепления взаимосвязи между академическими и отраслевыми институтами

В начале 90-х годов произошло существенное ослабление научного и производственного взаимодействия в виду ограничения государственного финансирования из-за возрастающего дефицита бюджета. Кроме того, крупные компании отдавали предпочтение исследованиям, проводимым внутри самой компании. Хотя уже конец 90-х принято считать технологическим бумом в США в виду интенсивного развития медицины и биотехнологий. Соответственно, изменилась и роль научных организаций, ставших теперь полноценными участниками рынка.

В настоящее время университеты взаимодействуют с компаниями различными способами, регулируемые обоими сторонами во избежании конфликтов интересов и с разделением научной деятельности на следующие виды: фундаментальные исследования, прикладные исследования, разработки. Фундаментальные исследования как самостоятельная единица имеют низкую степень коммерциализации, но они стимулируют разработку и внедрение прикладных исследований. Поэтому перед США стоит вопрос выработки единых норм партнерства между академическими и отраслевыми институтами, позволяющие удовлетворить цели и тех и других с учетом базовых установок.

Для Казахстана при определении инновационного курса, как приоритетного, необходимо понимать, что наиболее важное значение будет иметь не столько инновационность, как таковая, а сколько готовность ее восприятия и внедрения в реальных экономических и бизнес-процессах.

Важно не просто обеспечить диверсификацию экономики в пользу обрабатывающего и сервисно-технологического секторов, а в достаточно короткий период времени научиться производить продукты лучше, быстрее и дешевле.

Поэтому должны быть кардинально смешены акценты с индустриально-инновационных подходов на инновационно-индустриальные, а также усилен фактор технологического предвидения.

Важное значение имеет приспособляемость предприятий и организаций к меняющейся внешней среды. Аспект конкурентоспособности можно понимать как форму отношений предприятий с внешней средой, как процесс внутриорганизационной перестройки.

Инновационность (инновационная способность и инновационная восприимчивость) – это способность обновляться. При этом процессы обновления должны быть постоянными и ритмичными, технологизированными, т.е. стандартными процедурами достижения целей обновления, а также реализовывать эти процессы с минимальными затратами.

Необходимо принять во внимание опыт передовых стран по разработке и внедрению инноваций, стимулированию патентной активности, по заимствованию передовых зарубежных технологий и интеграции в мировое научное сообщество.

В развитии инновационной деятельности межотраслевого характера основную роль во многих странах играет Национальный научный фонд (ННФ). По разработанным им программам при университетах создаются различные центры промышленных технологий с привлечением специалистов университетов и производственных корпораций, которые на начальном этапе финансируются ННФ с последующим расширением финансирования за счет последних.

Кроме того, необходимо дальнейшее совершенствование механизмов государственно-частного партнерства в таких его видах, как государственные закупки отечественной инновационной продукции; передача разработчикам прав на интеллектуальную собственность, созданную за счет государства.

Главными двигателями развития должны стать внедрение инноваций, повышение качества человеческого капитала, рост производительности труда, создание стимулов для деловой и социальной активности. При этом фундаментальной основой развития должно оставаться сохранение общей макроэкономической стабильности и устойчивости экономики, в обеспечении которой главную роль играет выверенная денежно-кредитная и налогово-бюджетная политика. Такое направление развития позволит максимально уменьшить зависимость экономики страны от внешней конъюнктуры.

В экономике Республики Казахстан есть сектора и отрасли, потенциально конкурентоспособные как на внутреннем, так и на мировых рынках. Реализации конкурентных преимуществ этих секторов (наличие незагруженных технологически эффективных мощностей, квалифицированных кадров, научно-технических заделов и т.п.) препятствуют как несовершенство и неразвитость рыночных механизмов и институтов, так и сложившиеся к настоящему времени условия развития в этих секторах, неблагоприятные для экспансии производства, модернизации производственной базы и повышения эффективности

Дальнейшее развитие промышленности определяет необходимость целенаправленной государственной структурной политики, нацеленной на

повышение внутренней и внешней конкурентоспособности более широкого, чем в настоящее время, круга отраслей и производств, на стимулирование и поддержку общих структурных сдвигов в сторону отраслей и видов экономической деятельности с высокой долей добавленной стоимости, использующих современные технологии и квалифицированные кадры.

При выборе тех секторов экономики, которые определяют основу будущего развития промышленности, должны учитываться два основных фактора. Прежде всего, это – потребности мировой экономики в тех или иных видах конечной продукции как на настоящий момент, так и в долгосрочной перспективе. Второй – присутствие так называемых «страновых» преимуществ государства. Конкурентоспособной отраслью для Казахстана может стать сельскохозяйственная и пищевая промышленность.

К числу перспективных отраслей экономики также относится производство и продвижение конечной продукции нефтехимии.

Помимо основных секторов экономики есть и инфраструктура. Эффективно действующая экономика невозможна без развитой системы транспортной логистики.

Казахстан, обладая солидным потенциалом, намерен двигаться дальше, и в условиях нестабильной мировой экономической системы. Важным вопросом промышленной политики остается эффективное управление инвестициями, направленное на рациональное использование средств, создание условий для активизации инновационной деятельности. Повышение динамики инвестиционной активности, стимулирование процесса, поддержание роста совокупного спроса возможно при системном подходе к формированию и совершенствованию комплекса инструментов регулирования, поскольку любой из них эффективен при развитии остальных. Именно принципиально новые подходы к формированию ресурсов для реализации новой программы индустриализации, ориентация их на реальный сектор экономики должны способствовать наращиванию воспроизводственной базы на основе развития инновационных технологий.

Как показывают исследования: инновационной деятельности на промышленных предприятиях республики имеет место низкая инновационная активность;

- большая часть реализуемых инновационных проектов сводятся к мероприятиям по усовершенствованию уже освоенной продукции, и практически отсутствуют факты организации новых производств по выпуску высокотехнологичной и наукоемкой продукции;

- промышленное производство осуществляется на старой технологической и аппаратурной базе, которая в целом находится на низком уровне. Технологическое перевооружение отраслей должным образом не проводится.

К числу дополнительных выводов, можно назвать следующие:

- из-за отсутствия четких методических разработок в отраслях промышленного производства отсутствует полная и достоверная информация об инновационной деятельности;

- уровень подготовленности персонала предприятий к оценке состояния инновационной деятельности и активного участия в ее реализации недостаточен, что свидетельствует о низкой инновационной культуре.

Факторы, препятствующие инновациям:

в экономическом блоке:

- низкий платежеспособный спрос на новые продукты;
- высокий экономический риск;
- длительные сроки окупаемости.

в производственном блоке:

- невосприимчивость предприятий к нововведениям;
- недостаток возможностей для кооперирования с другими предприятиями и научными организациями;
- неразвитость инновационной инфраструктуры.

Факторы, которые в значительной и решающей степени препятствовали инновациям, замедляли инновационные процессы в течение последних трех лет:

- недостаток собственных денежных средств;
- высокая стоимость нововведений;
- недостаток финансовой поддержки со стороны государства.

Необходимо отметить ключевые проблемы, сдерживающие развитие инновационной деятельности в целом в стране, в частности:

- отсутствие целостной системы экономических и правовых механизмов регулирования процесса коммерциализации законченных НИОКР;
- отсутствие эффективной инфраструктуры инновационной деятельности и защиты интеллектуальной собственности при трансфере наукоемких технологий;
- отсутствие механизмов стимулирования товаропроизводителей к реализации инноваций как способа конкурентной борьбы;
- отсутствие механизмов вовлечения в хозяйственный оборот местных технологических и интеллектуальных ресурсов;
- отсутствие ориентации отечественных предприятий на отечественную прикладную науку как источник инноваций;
- отсутствие в стране механизмов финансирования рискованных проектов (венчурное финансирование);
- старение научных кадров, недостаточный приток молодежи, отток обученной молодежи из сферы науки.

Для активизации инновационной деятельности необходимо:

- углубленный анализ потребностей, проблем, основных причин, препятствующих развитию предприятий, которые работают в ключевых технологических секторах, обладают высоким потенциалом для развития, экспортно-ориентированы и поэтому будут оказывать наибольшее влияние при реализации Инновационной стратегии;
- разработка механизмов, которые позволят стимулировать сотрудничество между предприятиями и научными организациями.

В этих целях необходимо решение следующих задач:

- обеспечить постоянную информационную поддержку выбранных предприятий со стороны организаций научно-образовательного комплекса по имеющимся и ведущимся разработкам, со стороны местных органов государственной власти, а также организаций инновационной инфраструктуры

о наличии квалифицированных кадров, бизнес-партнерах, возможностях продвижения продукции и т.д.;

- создать при организационной и финансовой поддержке органов местного государственного управления руководства организаций научно-образовательного комплекса специализированные структуры по связям с бизнесом (офисы коммерциализации технологий);

- оказать финансовую поддержку органами государственной власти НИОКР, проводимых предприятиями;

- разработать меры финансовой поддержки органами государственной власти работы на предприятиях студентов, магистрантов и молодых специалистов на условиях софинансирования с конкретными предприятиями;

- осуществить организационную, кадровую, информационную и финансовую поддержку органами местного государственного управления, организациями инновационной инфраструктуры реализации компаниями инновационных проектов;

- обеспечить независимый мониторинг результатов.

Ожидаемыми результатами этой деятельности могли бы стать:

- повышение эффективности и целенаправленности поддержки инновационной деятельности компаний;

- повышение навыков и опыта инновационного менеджмента в компаниях;

- создание новых связей между высшей школой, научно-исследовательскими организациями и компаниями;

- рост конкурентоспособности и прибыли компаний.

Таким образом, переход на инновационный путь развития в условиях все более обостряющейся межрегиональной конкуренции является перспективным, как устойчивое экономическое развитие экономики на основе эффективного использования ее научно-технологического потенциала. Успешное продвижение в данном направлении должно способствовать качественным изменениям в структуре экономики, которые приведут к ее устойчивому росту, основанному на эффективном использовании человеческого, производственного и природного капитала.

1. Голова И.М. *Инновационные возможности научных организаций.* // Журнал экономической теории. – 2010. - №1. - С.17.

2. *Постановление Правительства РК №1332 «О Концепции достижения качественно нового уровня конкурентоспособности и экспортных возможностей Республики Казахстан на 2008-2015 годы» от 28 декабря 2007 г.*

3. Алшанов Р.А. *Казахстан на мировом минеральносырьевом рынке: проблемы и их решения.* – Алматы, 2004.

4. *Экономика Казахстана в условиях глобализации: механизм модернизации и функционирования.* / Под ред. М.Б. Кенжегузина. - Алматы, ИЭ МОН РК, 2005.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ГЛОБАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ РАЗВИТИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

Б.Д. Иманбердиев – д.э.н., профессор КазНПУ имени Абая
С.М. Касымов – д.э.н., профессор КазНПУ имени Абая

Начало становления основ современного мирового хозяйства основанного на рыночных методах спроса-предложения, свободы перемещения и обмена товаров, услуг, финансов и труда начинается с середины XVI века, в период географического открытия новых земель и освоения их ресурсов. Эволюция развития капитализма на его ранних стадиях осуществлялась в форме экспансии, где активно применялись все формы завоевания новых территорий и народов, создавались мир-империи, которые в последующем в процессе освободительного движения трансформировались в мир системы с соответствующей периферией. Процесс глобализации как форма вовлечения стран мира в процессы мирового хозяйства осуществлялся поэтапно по мере созревания объективных условий и роста понимания необходимости формирования правил, соглашений в области торговых отношений.

В истории формирования основ современного глобализма можно отметить периоды: либерального, нелиберального и постлиберального капитализма, для которых характерны свойственные своему времени формы международных отношений и вытекающая из нее система регулирования накопления и перераспределения глобального капитала. Табл. 1.

Таблица №1 Схема эволюция глобальных систем хозяйствования

Методы хозяйствования	Период	Формы регулирования международной отношений	Система регулирования накопления капитала
1. Либеральный капитализм	1650-1951	Создание соглашений свободной торговли	Нерегулируемое накопление капитала
2. Неолиберальный капитализм	1951-2011	Создание правил глобальной торговли	Нерегулируемое накопление капитала
3. Постлиберальный капитализм	1970-2050	Создание условий регионального регулирования	Таргетируемое регулирование накопления капитала
4. Глобальный капитализм	2050...	Создание условий функционирования глобального мира	Регулируемое накопление и перераспределение капитала

Если в период развития либерального капитализма длительностью около 300 лет (1650-1951 годы) международные отношения строились преимущественно на двухсторонних или многосторонних торговых соглашениях, то следующий период нелиберального этапа развития капитализма охватывающий период длительностью около 60 лет (1951-2011 годы) характеризуется

созданием и использование правил глобальной торговли. Возникшие в послевоенный период мировые институты – ГААТ, МВФ, ВБ, МБ, ЕБРР, ООН и другие международные организации заложили нормативно-правовые основы современного глобализма, приведшие к формированию единых правил торговли и экономического сотрудничества. Страны мира смогли защищать свои суверенные экономические и торговые интересы не в процессе войн и противостояний, а в результате переговорных процессов и соглашений и тем самым способствовали расширению зоны рынков: товаров, услуг, финансов и труда в единой мировой системе.

Этап постлиберального развития (по нашим оценкам) охватывающий период, примерно, 80 лет (1970-2050 годы), связан с созданием различных транснациональных и многонациональных компаний объединяющих в системе мирового технологического разделения труда отраслевые сектора национальных экономик мира, мало привязаны к решениям проблем оптимизации территориального развития, национальных экономик. В свою очередь, региональные союзы, объединяемые интеграционными процессами в области экономики, торговли, отраслевых политик и перераспределения регионального прибавочного и торгового продукта, построенные по принципу совместного территориального развития становятся более эффективной формой пространственного развития. Сочетание транснационального и регионального объединения стран мира становится новой формой глобализации мировой экономики современного типа, закладывающего основы глобального капитализма, для которого в гипотетическом будущем будут возможны переход от таргетируемого (циклического) регулирования к непрерывному регулированию накопления и перераспределение капитала. Так, например, в настоящее время в Европейском Союзе (ЕС) который объединяет 25 стран Европы, согласно Маастрихтского соглашения определяющего базисные условия функционирования ЕС, бюджетный дефицит не должен превышать 3% и размер госдолга страны не должен превышать 60% ВВП страны. Инструменты регуляции ЕС созданы для выравнивания экономической среды развития объединенного регионального союза и направлены для обеспечения сбалансированного развития стран входящих в Европейский региональный союз. Имея единые базисные стандарты макроэкономического регулирования ВВП, бюджета, коммуникаций, отраслевого регулирования и наднациональные структуры в виде ЕЭС, ИЕС, СЕС, ЕП, ЕЦБ, ОБСЕ, НАТО и др., в перспективе ЕС может осуществить континентальную оптимизацию структуры экономики путем искоренения исторически сложившихся отраслевых и территориальных диспропорций развития, имевших место при самостоятельном развитии стран. Тем самым, создается возможность обеспечить пространственную оптимизацию размещения производительных сил и расселения населения на всем европейском континенте. В результате повышения уровня структурной целостности и пропорциональности развития экономического потенциала, ЕС может резко повысить глобальную мобильность и конкурентоспособность развития как новая интегрированная мир-система, создающая предпосылки для обеспечения научно-технологического ускорения и успешного решения проблем

будущего развития европейского сообщества. Примерно по аналогичному сценарию развивается Евразийский союз – России, Белоруссии и Казахстана. Постсоветские страны, преодолев трудности национального становления переходят на более высокую стадию регионального развития, исходя из решения общих задач повышения глобальной конкурентоспособности и повышения качества жизни.

В перспективе (по нашим оценкам) мировая экономика, ближе к 2050 годам, пройдя этапы транснационального и регионального интегрирования, может перейти на стадию глобального капитализма – в форме единой целостной мировой системы развития человечества, на уровне которой будут возможны решения научно-технологических проблем VIII, IX и X технологических укладов, требующих для своего решения глобальную концентрацию ресурсов всей человеческой цивилизации.

История развития экономических систем и их прогрессивность всегда обеспечивалась опережающим развитием научно-технического прогресса и формированием на его достижениях технологических укладов, которые в свою очередь, определяли уровень технологического развития отраслей экономики и конкурентоспособность национальной экономики. Двойственная взаимосвязь «уровня технологического развития и уровня экономического развития» во все времена поддерживалась и обеспечивалась типами и формами экономических систем хозяйствования, от прогрессивности которых зависел прогресс или упадок в развитии человеческого общества. Периоды развития раннего, среднего и начало позднего капитализма определяются уровнем технологического развития, и эта тенденция будет и дальше во всевозрастающем темпе задавать условия будущего развития. Табл.2.

Таблица № 2 Схема эволюции экономических систем и уровней технологического развития

Типы экономических систем	Период, годы	Технологические уклады	Уровни технологического развития
I. Ранний капитализм	1650-1850	I, II...	Аграрно-индустриальный
II. Средний капитализм	1851-1950	I, II, III...	Индустриально-аграрный
III. Поздний капитализм и этапы развития	1951-2050		
3.1. Либеральный	1951-1980	I, II, III, IV...	Индустриальный
3.2. Неолиберальный	1970-2011	I, II, III, IV, V...	Постиндустриальный
3.3. Постлиберальный	2012-2050	I, II, III, IV, V, VI...	Постиндустриально-глобальный
IV. Глобальный капитализм	2050...	I, II, III, IV, V, VI, VII...	Глобальный постиндустриализм

В период 1970-2050 годы или примерно за 80 лет происходит научно-технологический скачок от уровня постиндустриального (1970-2011годы), постиндустриально-глобального (2012-2050 годы) к глобальному постиндустриализму (после 2050 годов), которой может обеспечить переход от системы классического капитализма с его фрагментарным мировым хозяйством, состоящим из совокупности независимых национальных экономик, к глобальному капитализму, как единой мировой системе с частичной утратой национальной суверенности стран. Глобальный капитализм – как новый вызов времени и будущего, как новое явление глобального развития человечества в планетарном масштаба, будет в состоянии решать задачи научно-технического прогресса цивилизации достигшей планетарного уровня развития.

Современное человечество стоит на пороге новых открытий, которые могут поменять смысл человечества и его место во Вселенной, появятся новые потребности и интересы, отойдут в прошлое борьба за продовольствие, воду, материальные ценности. Человеческая цивилизация выйдет на новый уровень научно-технического развития, появятся задачи по освоению Вселенной и расселению человечества в новых мирах. Перед цивилизацией стоит проблема развития на новом этапе эволюции и готовность к решению проблем глобального научно-технического прогресса, который остается главным инструментом развития человечества в будущем.

Ну, а пока, на уровне текущей реальности, стоит вполне конкретный вопрос, какое место займет национальная экономика в конкурентной борьбе в системе стран современного глобального мира? Исторические ретроспективные исследования свидетельствуют, что во все времена фундаментальными источниками конкурентоспособности являлись уровень технологического развития и система эффективного регулирования национальной экономики.

Ориентация экономики на инновационный путь развития – как процесс последовательной инновационной модернизации и смены технологических укладов, коренным образом обновляет как традиционные, так и новые направления экономического роста и способствует созданию новых механизмов и инструментов экономического регулирования развития.

В гипотетическом будущем этой связи возникает задача – обеспечения синхронизации процессов глобализации и технологического прогресса развития человечества. При этом длительность становления нового технологического уклада, как справедливо считают российские ученые С.Глазьев и В. Харитонов, будет определять глобальное развитие мировой экономики в ближайшие два-три десятилетия. По их мнению, по мере завершения текущего мирового структурного кризиса, связанного с замещением предшествующего технологического уклада новой мировой экономика войдет в очередную длинную волну экономической конъюнктуры на новом уровне эффективности экономики и с новой технологической структурой. В этот период осуществится еще большая интеллектуализация производства, переход к непрерывному инновационному процессу в большинстве отраслей и непрерывному образованию в большинстве профессий. Завершится переход от «общества потребления» к «интеллектуальному обществу», в

котором важнейшее значение приобретут требования к качеству жизни и комфортности среды обитания. В структуре потребления доминирующее значение займут информационные, образовательные, медицинские услуги. Прогресс в технологиях переработки информации, системах телекоммуникаций, финансовых технологиях повлечет за собой дальнейшую глобализацию экономики, формирование единого мирового рынка товаров, капитала, труда, переход к «экономике знаний»[1]. Экономика знаний в современной ее трактовке, хотя она во все исторические времена существовала в различных формах ее проявления, предполагает ее современное представление в глобальной интерпретации, вызванных самой сущностью глобализации процессов, и в первую очередь, фактом расширяющейся глобализации информации и знаний выражающихся в форме роста рынка интеллектуальных товаров и услуг. Новые технологии, имеющие инновационное содержание, предполагают систему научно-технического поддержания производства, реализации и утилизации товара и охватывают, как правило, систему отраслей и сфер деятельности, взаимодействующих и обеспечивающих технологический режим их функционирования. Системно-динамические свойства современных технологических нововведений привели к созданию базисных условий их реализации.

В начале XXI века сформировалась концепция эволюционного, экономического развития международной исследовательской сети ГЛОБЭЛИКС [2], которая выделяет в технологической структуре экономики группы технологических совокупностей, связанные друг с другом однотипными технологическими цепями и образующие воспроизводящиеся целостности – **технологические уклады**. Каждый такой уклад представляет собой целостное и устойчивое образование, в рамках которого осуществляется замкнутый цикл, включающий добычу и получение первичных ресурсов, все стадии их переработки и выпуск набора конечных продуктов, удовлетворяющих соответствующему типу общественного потребления. Жизненный цикл технологического уклада охватывает около столетия, при этом период его доминирования в развитии экономики составляет от 40 до 60 лет. Комплекс базисных совокупностей технологически сопряженных производств образует **ядро технологического уклада**. Технологические нововведения, определяющие формирование ядра технологического уклада и революционизирующие технологическую структуру экономики, получили название **«ключевой фактор»**. Отрасли, интенсивно использующие ключевой фактор и играющие ведущую роль в распространении нового технологического уклада, являются его **несущими отраслями** [1].

К настоящему времени в мировом технико-экономическом развитии выделяются жизненные циклы **пяти** последовательно сменявшихся друг друга **технологических укладов**, включая доминирующий в структуре современной экономики информационный технологический уклад.

В число технологических совокупностей **пятого технологического уклада**, формирующих его ядро, входят электронные компоненты и устройства, электронно-вычислительная техника, радио и телекоммуникационное оборудование, лазерное оборудование, услуги по обслуживанию вычислительной

техники. К настоящему времени, пятый технологический уклад уже близок к пределам своего роста. Формируемая новая воспроизводственная система **шестого технологического уклада**, становление и рост которого будет определять глобальное экономическое развитие в ближайшие два-три десятилетия, представляется следующим. **Ключевой фактор:** нанотехнологии, клеточные технологии и **методы** геномной инженерии, опирающиеся на использование электронных и атомно-силовых микроскопов, соответствующих метрологических систем. **Ядро:** наноэлектроника, молекулярная и нанофотоника, наноматериалы и наноструктурированные покрытия, оптические наноматериалы, наногетерогенные системы, нанобиотехнологии, наносистемная техника, наноборудование. **Несущие отрасли:** электронная, ядерная и электротехническая промышленности, информационно-коммуникационный сектор, станко, судо, авто и приборостроение, фармацевтическая промышленность, солнечная энергетика, ракетно-космическая промышленность, авиастроение, клеточная медицина, семеноводство, строительство, химико-металлургический комплекс [1].

С развитием информационных технологий получили широкое распространение технологии и системы управления базами данных, проектирования, отладки и эксплуатационного обеспечения технологических процессов, ставшие важным сегментом рынка информационных технологий.

В управлении внедрением (продвижением) инновационных технологий все большее развитие получает применение стратегии «Bringing product from laboratory to the market» (перенесение продукта из лаборатории на рынок), позволяющая до минимума сократить наиболее сложную и рискованную фазу жизненного цикла продукции – воплощение результатов НИОКР в производственном процессе.

Дальнейшее развитие получают системы автоматизированного проектирования, которые вместе с технологиями маркетинга и технологического прогнозирования позволяют перейти к автоматизированному управлению всем жизненным циклом продукции, на основе CALS-технологий, которые становятся доминирующей культурой управления развитием производства и бизнеса в системе глобальной интеллектуальной среды [3]. CALS (Continuous Acquisition and Life-Cycle Support) – принятая в большинстве промышленно развитых стран технология использования единого информационного пространства (интегрированной информационной среды) на основе международных стандартов, для единообразного информационного взаимодействия всех участников жизненного цикла продукции: разработчиков, заказчиков (включая государственных) и поставщиков продукции, эксплуатационного и ремонтного персонала.

Основополагающее значение для успешного долгосрочного развития экономики имеет опережающее освоение ключевых производств ядра нового технологического уклада, дальнейшее расширение которых позволит получать интеллектуальную ренту в глобальном масштабе, которая создается на разных этапах инновационного процесса. Рис.1.

Рис - 1 Схема зарождения и становления технологических укладов



Уровень научно-технологического развития страны в условиях постиндустриального мира становится важнейшим фактором экономического развития и определяет перспективы его будущего. Цена вопроса – какие стадии технологического укладов осваивает страна, от этого зависит получение интеллектуальной ренты и от этого складывается его научно-технологическое настоящее и будущее развитие. Табл.3.

Таблица № 3 Получатели интеллектуальной ренты в глобальном масштабе

Стадии технологического уклада	Страны мира по уровню научно-технического развития			
	Развитые	Технологически развитые	Средне развитые	Развивающиеся
Источник зарождения Научные открытия и опытно-конструкторские разработки	+			-

Ключевой фактор Технологии, технические решения	+			–
Ядро нового уклада Отрасли и индустрии производства новых материалов, устройств и систем обработки информации, энергии и вещества	+	+		–
Несущие отрасли Отрасли и сферы применения традиционных и новых материалов, устройств и систем обработки информации, энергии и вещества	+	+	+	–
Выпуск продукции Товары и услуги на основе использования традиционных и новых материалов, устройств и систем обработки информации, энергии и вещества	+	+	+	–

1. Страны с развитым научно-техническим потенциалом могут получать интеллектуальную ренту на стадиях: а) источника зарождения; б) ключевого фактора; в) ядра нового уклада; г) несущих отраслей; д) выпуска продукции.

2. Технологически развитые страны получают интеллектуальную ренту за счет быстрого освоения: а) ядра нового уклада; б) несущих отраслей; в) выпуска продукции.

3. Среднеразвитые страны могут получать интеллектуальную ренту за счет стадий: а) несущих отраслей и б) выпуска продукции.

4. Развивающиеся страны, а их большинство, могут лишь покупать: а) несущие отрасли и б) готовую продукцию.

Становление постиндустриальной формации знаменуется развертыванием инновационной эпохи, характерными признаками которой являются глубокая трансформация всех сторон мирового сообщества, определяющей судьбу и облик человечества на ближайшее столетие. Дальнейшее развитие человечества невозможно без понимания тех радикальных перемен, которые происходят и будут происходить в мировом сообществе в условиях дальнейшего развития глобализации и развертывающегося научно-технологического прогресса. Между тем, пока затраты на науку являются первоисточником инновационно-технологического прорыва для стран развитого мира. Приведенные данные в табл. 4, характеризующие удельные веса регионов и стран мира в показателях мировой науки в %, свидетельствуют о том, что 34 развитые страны ЕС и Западного мира, входящие в Организацию экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), осуществляют затраты на осуществление НИР и ОКР – 84.7% от затрат всей мировой науки; а численность

исследователей составляет – 54.4% от общей численности исследователей мира.

Таблица № 4 Удельные веса регионов и стран в показателях мировой науки, в % [4. с.160]

Регионы и страны мира	Затраты на НИР и ОКР	Численность исследователей
1. Страны ОЭСР (34 развитые страны ЕС и Западного мира)	84.7	54.4
2. Северная Америка	38.1	20.5
3. США	36.2	18.9
4. Европа	28.8	34.1
5. Азия	27.8	34.5
6. Европейский союз	25.1	15.9
7. Развивающиеся страны	15.6	28.4
8. Япония	15.1	11.9
9. Новые индустриальные страны ЮВА	4.9	4.6
10. Китай	3.9	10.6
11. Латинская Америка	3.1	6.7
12. Индия	2.0	2.8
13. СНГ	1.5	16.4
14. Океания	1.3	1.7
15. Россия	1.0	10.8
16. Страны ЦВЕ	0.7	3.2
17. Африка	0.7	2.5
18. ЮАР	0.4	0.8
19. Арабские страны	0.4	1.6

В странах ОЭСР инновационная составляющая является источником глобальной конкурентоспособности отраслей экономики производимых товаров и услуг, создает опережающие заделы для постоянной технологической модернизации производственных и коммуникационных систем для будущего опережающего развития. Технологические инновации, определяющие содержание инновационного прорыва создаются мощными научными и конструкторскими институтами и центрами оснащенных передовым оборудованием и лабораториями. В этих условиях, вполне естественным является высокая продуктивность научных систем развитых стран мира, задающих инновационный тренд развития мировой цивилизации. Табл. 5. Развитые страны мира с высоким доходом публикуют 85.5% статей в научных и технических журналах, подают 94.3% заявок на патенты, получают 95.2% лицензионной платы и обеспечивают 84.7% экспорта высоких технологий.

Таблица № 5 Сравнительная результативность научных систем в разрезе ведущих стран мира, % [4 с.464-465, 469-470.]

Мир и ведущие страны мира	Статьи в научных и технических журналах	Заявки на патенты	Получение лицензионной платы	Экспорт высоких технологий
1. Мир в целом	100	100	100	100
2. Страны с высоким доходом	85.5	94.3	95.2	84.7
3. Страны с низким доходом	2.3	0.2	0.04	0.6
4. США	30.9	19.7	53.7	23.0
5. Япония	9.0	11.3	12.8	12.7
6. Англия	7.5	3.7	9.4	7.3
7. Германия	7.1	8.5	4.6	8.3
8. Франция	5.2	2.3	3.9	5.9
9. Россия	3.0	2.7	0.2	0.3
10. Австралия	2.4	10.2	0.37	0.3
11. Китай	2.2	3.2	0.16	0.4
12. Индия	1.7	0.02	0.01	0.1
13. Южная Корея	1.3	7.8	1.0	5.4
14. Бразилия	1.0	0.7	0.12	0.6
15. Мексика	0.4	0.05	0.06	3.1

Научно-технологическое доминирование развитых стран, в условиях слабости или отсутствия мировых институтов регулирования процессов научно-технического развития, по существу формирует однополярную «зону знаний» и «глобальное инновационное пространство», где есть опасность для недостаточно развитой части человечества быть лишенным предпосылок для инновационного прорыва, станет удобным полем для технологического колониализма, эксплуатации ТНК, базирующимся в богатых странах. Этому также будет способствовать ныне преобладающая нелиберальная модель глобализации, политика, проводимая МВФ, ВТО и другими организациями, находящимися под контролем ТНК и богатых стран. Пока же, указанной тенденции противостоит сложившийся ныне чрезмерный разрыв в уровне технологического развития разных стран и цивилизаций, многие страны мировой периферии лишены возможности производить и потреблять высокотехнологичные товары и услуги. Около 1,6 млрд. человек не имеют доступа к электричеству, общество знаний и информационная доступность в них ограничена.

Вместе с тем, на фоне картины возможных минусов неконтролируемого развития научно-технологического прогресса, в результате общего усиления процессов глобализации расширится и сформируется глобальное технологическое пространство, адекватное масштабам всемирного рынка. По мнению известных российских ученых Кузык Б.Н. и Яковец Ю.В. это расширит

пространственные границы распространения новых поколений техники (технологий) и технологических укладов, приведет к синхронизации технологических сдвигов в разных странах и цивилизациях и, вероятно, ускорит ритм циклической динамики технологий, сократит сроки смены преобладающих поколений техники (технологий) с нынешних 9-11 лет до 8-9 лет во второй половине XXI в., а технологических укладов (и соответственно Кондратьевских циклов) с 50-55 до 40-45 лет [4. с 467-468].

В рассматриваемой перспективе становления глобального мира постиндустриальной формации, с ее инновационной доминантой, необходимо уточнить поле деятельности инновационных процессов в системе торговли товаров и услуг, которые отражают структуру национальной экономики и ее секторальную принадлежность. Это позволит снять видимость того, что для государства, особенно развивающегося типа, целесообразно отказаться от развития индустриального сектора в пользу новых возможностей в рамках «постиндустриального» общества. Дискуссии о «постиндустриальных обществах» не должны основываться с позиций «сервисной экономики» в чистом виде. Практика деиндустриализации развитых стран Запада и перемещения производства в другие регионы мира, компенсировались внедрением промышленных технологий нового поколения, расширением конечных сборочных производств. Инновации развитых стран носили цепочный характер по всей планете, там, где были размещены их периферийные производства в развивающихся странах. Таким образом «сервисная экономика» с ее инновационными технологиями и новыми линейками продуктов и услуг развивалась только на основе мощного аграрного, сырьевого и промышленного секторов национальных экономик, обслуживанием которых она и собственно занимается во все времена исторического развития человечества. В доказательство незыблемости этих положений приводятся данные об основных статьях экспорта мира и самой развитой постиндустриальной стране мира – США. Табл.6 [5 с.254.].

Согласно данным таблицы 6, структура мирового экспорта товаров на 94.8% составляют товары реального сектора экономики и только 5.2% относятся к отраслям сервисной экономики. Основные статьи экспорта США на 95.6% составляют товары реального сектора и 4.4% товары сервисной экономики. То есть миф о доминировании «постиндустриального общества основанное на сервисной экономике» никак не стыкуется с реальной структурой экспорта, которая отражает производственную и товарную специализацию экономики страны.

Таблица № 6 Основные статьи экспорта мира и США, в % [6 с.254.]

Мир в целом	100	США	100
1. Промышленные товары	73.2	1. Промышленные товары	38.3
2. Топливо	9.8	2. Промышленное сырье и материалы	27.1
3. Пищевые продукты	6.8	3. Потребительские товары	12.6
4. Руды и металлы	3.0	4. Автомобили и сопутствующие товары	10.4
5. Сельскохозяйственные товары	2.0	5. Пищевые продукты и напитки	7.2
6. Остальные	5.2	6. Остальные	4.4

Что же касается расходов на научные исследования и разработки то здесь наблюдается почти прямая зависимость между ростом этих затрат в % от ВВП и ростом доли высокотехнологических товаров в структуре экспорта, в %. Табл. 7. [6 с.253-254.].

Развитые страны за счет собственных инновационных систем обеспечивают примерно 25-35% производство высокотехнологических товаров в структуре экспорта. Естественно в структуре экспорта менее развитых стран доля высокотехнологичных товаров может быть значительно меньше, а то и вообще

Таблица № 7 Расходы на НИР и ОКР от ВВП и доля высокотехнологических товаров в структуре экспорта среди развитых стран мира, в % [6 с.253-254.]

Расходы на НИР и ОКР в % от ВВП		Доля высокотехнологических товаров в структуре экспорта, в %	
Интервалы в %	Страны	Интервалы в %	Страны
0.5-1.0	Бразилия	до 10	Канада Италия Испания Норвегия
1.1-1.5	Италия Россия Китай		
1.6-2.0	Нидерланды Англия Канада		
2.1-2.5	Франция Сингапур Германия	10.1-25.0	ЕС (27 стран) Германия Швеция Австрия
2.6-3.5	Япония Южная Корея США	25.1-35.0	Англия США Япония Нидерланды Франция

не присутствовать. Соответственно будут различаться конкурентоспособность и доходность экспорта между развитыми и менее развитыми странами. Для любой страны догоняющего типа развития, это, прежде всего, касается стран постсоветского типа, например Республика Казахстан, то для нее реальным будет решение задач индустриально-инновационного развития обеспечения динамики развития в направлении постиндустриального развития, через осуществление системы структурных сдвигов и пропорций развития секторов экономики с целью общего повышения уровня технологического развития и обеспечения конкурентоспособности отраслей реальной экономики. Необходимо найти свои секторальные ниши развития и реализовать систему мер обеспечения технологического рывка, для успешного доминирования на региональных и глобальных рынках товаров и услуг. А для этого Республика Казахстан, выбирающая стратегию будущего развития, должна выбрать оптимальную модель секторальной специализации в постиндустриальном формате развития, то есть стоит задача определения

динамических параметров развития секторов экономики: аграрной сырьевой, индустриального и сервисного. Табл.8.

Таблица № 8 Модель динамика Казахстана в постиндустриальном будущем: структурные сдвиги и пропорции развития секторов экономики

Задачи обеспечения развития	Постиндустриальная специализация секторов экономики			
	Аграрная	Сырьевая	Индустриальная	Сервисная
1. Повышение уровня технологического развития и инновационного обеспечения	Наращивание	Наращивание	Ускоренное наращивание	Опережающее наращивание
2. Изменение структуры секторальных пропорций развития экономики	Стабилизация	Стабилизация	Увеличение	Резкое наращивание
3. Изменение структуры секторального экспорта товаров и услуг	Увеличение	Увеличение	Ускоренное увеличение	Резкое наращивание
4. Изменение удельных отраслевых затрат, по: энергоёмкости, материалоемкости, капиталоемкости, трудозатратам	Сокращение	Сокращение	Сокращение	Сокращение
5.Изменение секторальной структуры образовательно-научной системы обеспечения развития экономики	Увеличение	Увеличение	Резкое увеличение	Опережающее наращивание

Исходя из выбранной секторальной структуры экономики, формируются отрасли по видам деятельности, и определяется система приоритетов и задач развития для достижения поставленных целей глобальной конкурентоспособности и качества жизни на определенный период. Что же касается инновационного обеспечения развития национальной экономики в постиндустриальном формате, то и здесь предстоит также определиться с выбором. Опираясь на внешний научно-технологический аутсорсинг или создавать самим новые технологии по отраслям экономики. При кажущемся наличии в стране сети академических и прикладных институтов и конструкторских бюро, а также вузовской науки, по уровню лабораторного оснащения, финансированию, и главное кадровому обеспечению они очень далеки от возможностей для качественного выполнения текущих и перспективных задач обеспечения

технологического рывка. Решение проблем экономического развития Казахстана, в условиях инновационного доминирования развитых стран и глобального расширения мирового рынка, видится в рационализации использования человеческого, экономического, технологического и природного потенциалов. Основные приоритеты в области повышения уровня технологического развития и инновационного обеспечения производства заключаются в использовании новых технологий, позволяющих существенно повысить производительность труда, гибкость производственных мощностей, экономии энергии и ресурсов, внедрении безотходных и малоотходных производств, улучшении условий труда, снижении вредных выбросов, и в конечном счете, в обеспечении роста конкурентоспособности. В значительной степени эти задачи решаются путем использования информационных и коммуникационных технологий, позволяющих существенно сократить время разработки новой продукции, эффективно организовать процесс производства, обучение и переподготовку сотрудников. Предстоит масштабная работа по приведению в соответствие международным стандартам системы образования, подготовка инженеров и специалистов должна позволять успешно им работать на новых технологиях, быстро осваивать перспективные разработки и обладать конкурентоспособностью, высокой адаптивностью и восприимчивостью к инновациям.

1. *Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике./ Под ред. академика РАН С.Ю.Глазьева и профессора В.В.Харитонов.* - М.: «Тривант». 2009. - 304 с.

2. www.globelics.org/ *The Global Network for the Economics of Learning, Innovation and Competence Building Systems.*

3. *Колчин А.Ф., Овсянников М.В., Стрекалов А.Ф., Сумароков С.В. Управление жизненным циклом продукции.* - М.: Анахарсис, 2002. - 304 с.

4. *Подготовлено на основе данных: Россия -2050: стратегия инновационного прорыва/Кузык Б.Н., Яковец Ю.В., 2-е изд., доп.* -М.: ЗАО Издательство «Экономика», 2005. – 624 с.

5. *Постиндустриализм: опыт критического анализа. Якунин В.И., Сулакишин С.С., Багдасарян В.Э и др. Монография.* – М.: Научный эксперт, 2012. – 288 с.

Түйін

Мақалада дүниежүзілік экономика дамуының негізгі факторлары қарастырылып, экономиканың серпінді дамуы болашақтағы жоғары технологиялық салттармен байланыстырылған. Қазақстан экономикасы бойынша секторларының постиндустриалды мамандануы көрсетілген.

Summary

The article discussed the basic factors of the global economy linked to the promising future technological structure of the dynamic economic development. For the Kazakh economy shows post-industrial specialization of the economy.

АНАЛИЗ ОСНОВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ МАРКЕТИНГА В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ВУЗОВ.

Р.О. Салимбаева – к.э.н., КазНПУ им. Абая

Анализ основных элементов маркетинга в деятельности вузов раскрывает содержание функций маркетинга в сфере оказания образовательных услуг высшими учебными заведениями: сегментирование рынка образовательных услуг, разработка товарной и ценовой политики с получением конкретных результатов и рекомендациями.

Проводимый нами анализ отражает основные элементы комплекса маркетинга – сегментирование рынка, товарную и ценовую политику, поскольку эти элементы, как каналы распределения и продвижения образовательных услуг имеют существенные отличия от традиционных и требуют специального исследования.

В большинстве стран университеты и другие вузы по своей сущности и юридическому статусу принадлежат к некоммерческим организациям. Главное отличие некоммерческих организаций и структур от коммерческих состоит в том, что они не ставят своей целью получение прибыли. Это – *nonprofit*. В то же время законодательства ряда стран, в том числе и РК, допускает получение прибыли некоммерческими организациями и структурами. Однако в рамках некоммерческих структур имеет ограничительный характер. Ведь некоммерческая организация может заниматься предпринимательством лишь постольку, поскольку она служит достижению целей, ради которых создана, а ее бизнес-деятельность должна соответствовать данным целям.

На современном отечественном, развивающемся рынке образовательных услуг некоммерческие организации действуют в условиях возрастающего риска, что предполагает тщательный подход к выявлению своих бизнес-шансов, которые постоянно меняются в современных условиях. Отсюда следует необходимость применения маркетинга в некоммерческих организациях, который позволяет им избежать зависимости от рыночной ситуации, приспособить к себе основные объективные факторы внешней как макро – так и микросреды, наиболее полно реализовать основные и предпринимательские цели, обеспечить для себя наиболее эффективную финансовую поддержку.

Одним из важнейших направлений маркетинговых исследований в вузе является сегментирование рынка образовательных услуг. Сегмент рынка образовательных услуг высшей школы – это совокупность потребителей, одинаковым образом реагирующих на предлагаемые образовательные услуги и на побудительные стимулы маркетинга. Сегменты рынка дифференцируются в зависимости от типов потребителей и соответствующих этим типам различиям в потребностях, характеристиках, поведении и мышлением потребителей.

Изучая рынок образовательных услуг, анализируя спрос, конкуренцию на нем, встает вопрос: «Каким же следует быть современному высшему

образовательному учреждению?» Для ответа на данный вопрос было проведено маркетинговое исследование среди студентов экономических специальностей Таразского государственного университета имени М.Х.Дулати, Таразского института Международного казахско-турецкого университета имени Х.А.Ясави, Жамбылского гуманитарно-технического университета, Алматинской Академии экономики и статистики, Казахского Национального университета имени аль-Фараби.

Целью данного исследования было выявление целевых сегментов потенциальных учащихся данного учебного заведения, определение требований и предпочтений к предоставляемым вузом образовательным услугам.

Исследование проводилось в несколько этапов:

- 1) Предварительное выделение рыночных сегментов.
- 2) Работа с фокус-группами.
- 3) Разработка опросного листа.
- 4) Проведение опроса.
- 5) Оценка и интерпретация результатов.

1. В результате предварительного сегментирования рынка из данных внутренней маркетинговой информации о поступающих и студентах вуза были выделены следующие основные группы потенциальных учащихся:

- лица, желающие получить первое высшее образование;
- лица, желающие получить дополнительное образование: второе высшее образование или повысить свой профессиональный уровень.

2. Целями создания и деятельности фокус-групп, сформированных из разных сегментов явились:

- оценка восприятия проблемы потребителями образовательных услуг;
- определение спектра целей обучения и перечня факторов, влияющих на принятие решения об обучении и на его ценность для слушателей;
- составление перечня требований к процессу обучения;
- формулирование базовой гипотезы исследования.

Проанализировав результаты работы с фокус-группами, нами сформулирована следующая гипотеза: обучающихся и желающих учиться в данном вузе можно разделить на 4 сегмента:

- выпускники средних школ;
- выпускники колледжей и техникумов;
- выпускники других вузов, желающие получить второе экономическое образование;
- лица, имеющие высшее экономическое образование и желающие повысить свой профессиональный уровень.

3. С целью выявления основных требований и предпочтений каждого сегмента к образовательным услугам, был разработан следующий макет опросного листа (анкеты):

- название организации, от чьего имени производится опрос;
- обращение к респонденту;
- объяснение цели опроса;
- рабочее поле (основные вопросы анкеты);
- ряд вопросов персонального характера (дополнительные вопросы).

В анкете были использованы различного типа вопросы: закрытые (предполагающие несколько вариантов ответов), открытые (когда опрашиваемый имеет возможность отвечать своими словами) и большинство вопросов смешанного типа (с перечнем нескольких возможных вариантов ответов, и возможностью высказать свое оригинальное мнение). Для определенных вопросов была выбрана «открытая форма», так как при разработке «закрытых» вопросов невозможно предусмотреть все варианты ответов. В начале анкеты расположены вопросы, которые должны были побудить интерес к рассматриваемой проблеме. Наиболее важные и сложные вопросы были размещены в центре рабочего поля. При их формулировке по «закрытому» типу был использован метод ранжирования, когда респондент ранжировал приоритетность той или иной характеристики, обсуждаемой в вопросе. В некоторых вопросах была использована шкала, которая дает возможность выразить степень важности каждого фактора. Заканчивается опросный лист несколькими вопросами персонального характера.

4. Опрос был проведен на основе заполнения анкет представителями 4 групп выделенных сегментов (по 150 человек из каждой группы). Всего было опрошено 600 человек.

5. В результате статистической обработки данных были определены:

- требования потребителей, относящихся к одному сегменту;
- степень сложности требований каждого сегмента;
- наличие внутри намеченного сегмента потребителей, предъявляющих особые требования;
- степень различия требований потенциальных потребителей, относящихся к разным сегментам.

В результате обработки анкет была получена следующая информация. Главной целью своего обучения большинство респондентов в I-ом и II-ом сегментах считают возможность стать хорошими специалистами и получить хорошую работу (в сегменте I – 67 % и во II-ом – 60%) (рисунок 1).

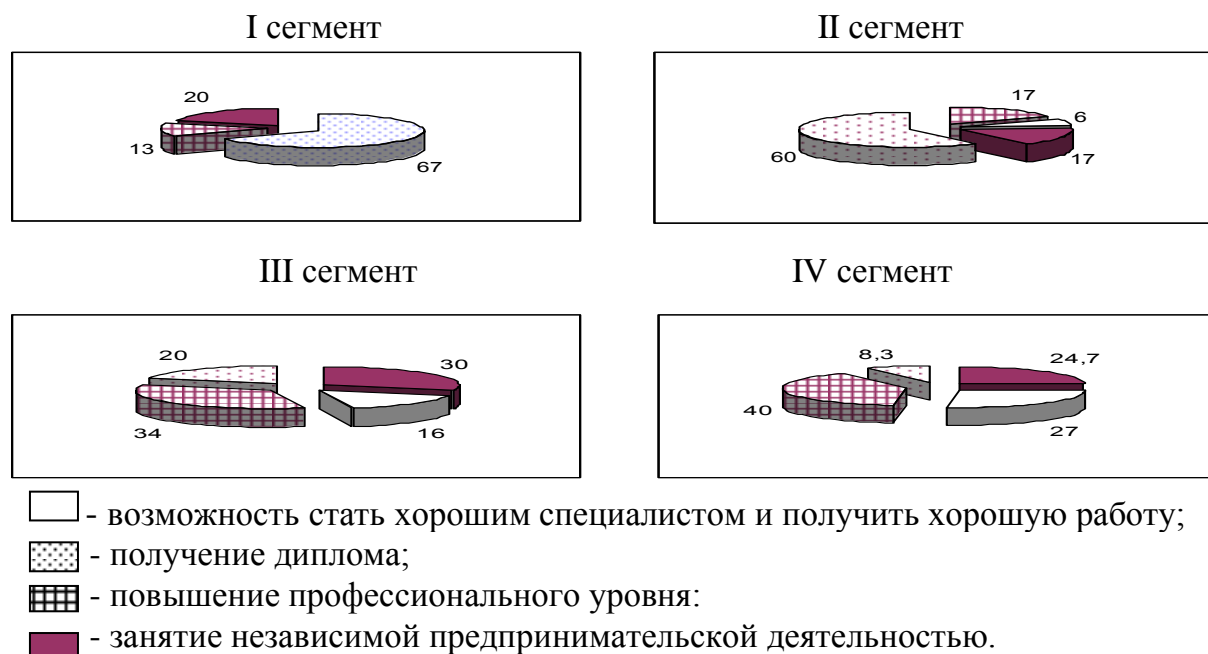


Рисунок 1 – Цель получения образования (%)

Примечание – Разработано автором на основе маркетинговых исследований образовательных услуг.

Для большинства респондентов III-го и IV-го сегментов главной целью обучения является дальнейшее повышение своего профессионального уровня (в III-м – 34% и в IV-м – 40%), а также возможность заняться независимой предпринимательской деятельностью (в III-м сегменте так ответили 30% опрошенных, а в IV-м – 24,7%).

При анализе ответов в зависимости от пола выяснилось, что мужчины в большей степени, чем женщины, ориентированы на роль независимых предпринимателей (31% опрошенных). Среди женщин этот фактор видят главной целью своего обучения всего 5% опрошенных. Большая часть женщин стремится получить знания, дающие возможность устроиться на хорошую работу или повысить свой профессиональный уровень (47% и 30% соответственно)

При принятии решения об обучении решающими факторами оказались «получаемые знания», «квалифицированные преподаватели», «специализация». Стоимость обучения занимает 3 и 2 место соответственно в I и II сегментах, и 4 место в III-м и IV-м сегментах.

Среди факторов, которые позволяют сделать обучение еще более ценным, респонденты из I-го сегмента особо выделили: возможность получения высокооплачиваемой работы; возможность практики на фирмах. Для представителей из II-го сегмента не менее важным фактором оказалось «наличие интересной практической информации». Среди представителей III-го и IV-го сегмента на 1-ом месте оказались «практические занятия, которые помогают в бизнесе». Представители III-го сегмента на 2-ое место по значимости выдвинули – «наличие интересной практической информации», а для IV-го сегмента не менее важным фактором оказалось – гибкое расписание.

Всего анкета для опроса содержала 17 вопросов. Результаты опроса подтвердили предварительную гипотезу о наличии четырех сегментов и о наличии определенных требований и системы предпочтений в каждом из выделенных сегментов.

По результатам анализа данных проведенного маркетингового исследования руководству вузов рекомендовано использовать стратегию дифференцированного маркетинга в отношении обслуживаемых сегментов рынка. Согласно этой стратегии данные высшие учебные заведения выступают сразу на нескольких сегментах рынка (в данном случае на четырех) и разрабатывают для каждого из них отдельные программы с учетом основных требований и предпочтений, которые предъявляют основные сегменты слушателей. Основное внимание руководству вузов необходимо сосредоточить на III-м и IV-м сегментах, получивших общее название «деловые люди».

Товарная политика вуза – это маркетинговая деятельность, нацеленная на формирование конкурентных преимуществ вуза, связанная с научно-обоснованным планированием и осуществлением совокупности мероприятий по предложению таких образовательных услуг (ОУ), которые удовлетворяют образовательную потребность человека.

При разработке товарной политики вуза важную роль играет название образовательной услуги, в котором отражается содержание приобретаемой

профессии. Название, помимо познавательной, также несет и рекламную функцию, формирующую спрос на образовательную услугу.

Название вуза, специальности и документ об образовании (диплом, сертификат и др.), выданный данным вузом можно считать маркой. Признание марки вуза создают, с одной стороны, сами выпускники вуза уровнем своей квалификации, с другой стороны, научно-педагогические кадры, их уровень квалификации и другие факторы.

Следующим и одним из важнейших элементов товарной политики вузов является оценка качества предоставляемых услуг.

Для оценки качества образовательной услуги автором данного диссертационного исследования предлагается использовать метод сравнительной оценки качества, который часто используется при оценке качества промышленных товаров. Для этого сравниваются показатели качества исследуемой услуги с показателями образца, аналога, существующего на рынке. И тогда для оценки качества образовательной услуги можно использовать показатели вариации: среднее линейное отклонение; коэффициент вариации (V).

Рекомендуется следующая градация общих выводов:

- если $V = (0-10 \%)$ - высокое качество;
- (11-20 %) – достаточно высокое качество;
- (21-30 %) – удовлетворительное качество;
- (31 -40%) – недостаточное качество;
- (41% и выше) – низкое качество (не рекомендуется использовать).

Данная методика была опробована и использована для оценки качества образовательной услуги в вузах г. Тараз. В качестве индикаторов качества образовательной услуги по специальности «Менеджмент» были выбраны требования работодателей, предъявляемые к выпускникам данного вуза:

- умение оперативно адаптироваться к быстро меняющимся условиям окружающей среды;
- умение налаживать отношения и деловые связи;
- умение анализировать и делать выводы;
- умение организовывать;
- умение планировать;
- умение принимать эффективные управленческие решения;
- использование психологических методов и приемов в управлении.

По результатам всех испытаний для каждого студента оформлялся аттестационный лист, в котором указывались перечисленные индикаторы качества и соответствующая оценка, выставленная работодателем (таблица 2).

Далее по каждому индикатору рассчитывался средний балл по всем студентам и велись расчеты согласно приведенной ранее методике.

Конечные результаты исследования заносились в нижеследующую расчетную таблицу и далее по проведенным расчетам были сделаны соответствующие выводы. За образцовый оценочный эталон была принята оценка в 5 баллов. Расчетная таблица конечных результатов исследования выглядела следующим образом (таблица 3). Поскольку коэффициент вариации находится в пределах до 10%, значит качество предоставляемой образовательной услуги по специальности «Менеджмент» высокое.

Таблица 2 – Оценка работодателей

Индикаторы качества образования	Оценочный балл
Умение адаптироваться	4
Умение анализировать	5
Умение организовывать	5
Умение планировать	4
Умение принимать управленческие решения	4
Использование психологических приемов	5
Умение строить деловые отношения	4
Примечание - Составлено автором.	

Таблица № 3 Сводная таблица результатов по оценке качества образовательной услуги

Индикатор (фактор) качества	Средний балл q_n	Значимость данного фактора a_n	Отклонение среднего значения q , данного фактора от образцового значения ($q_0=5$) $q_n - q_0$	$\frac{q_n - q_0}{a_n}$
1. Умение адаптироваться	4,37	0,13	0,63	0,0516
2. Умение анализировать	4,5	0,15	0,5	0,0375
3. Умение организовывать	4,53	0,14	0,47	0,0309
4. Умение планировать	4,53	0,14	0,47	0,0309
5. Умение принимать управленческие решения	4,43	0,17	0,57	0,0552
6. Использование психологических приемов	4,43	0,12	0,57	0,0192
7. Умение строить деловые отношения	4,67	0,15	0,33	0,0163
Итого:		1,00		0,2416
Примечание - Составлено автором				

Исходя из рассчитанных данных:

$$\delta = \sqrt{\frac{0.2416}{1}} = 0.4915$$

$$V = (0.4915/5)100\% = 9.83\%$$

Одним из важнейших направлений маркетинговой деятельности в сфере высшего образования является выработка эффективной научно и экономически обоснованной ценовой политики. Ценовая политика в высшем учебном заведении сводится к определению источников и размера финансирования.

Определение объема финансирования вуза должно отражать эффективность его функционирования, то есть учитывать качество работы.

Размер финансирования образовательных услуг с учетом показателей качества будет представлять собой следующее выражение:

$$F_0 = f_c \cdot n \cdot q$$

где f_c – расходы на одного студента (единица финансирования); n – численность студентов, обучающихся в вузе; q – качественный фактор.

Пример расчета размера финансирования для некоего вуза может выглядеть следующим образом. Предположим, что:

- средняя заработная плата преподавателя вуза за год составляет 480000 тенге;
- норматив «студенты / преподаватели» равен 8/1;
- средняя заработная плата административно-управленческого персонала за год равна 384 000 тенге;
- норматив «студенты / административно-управленческий персонал» равен 16/;
- структурные издержки равны 10000000 тенге за год;
- численность студентов 1000 чел.

Тогда расходы на одного студента будут составлять:

$$480000/8 + 384000/16 + 10000000/1000 = 60000 + 24000 + 10000 = 94000 \text{ тенге.}$$

Значения показателей для расчёта качественного фактора следующие:

- число студентов успешно завершивших вуз 995;
- нормативное значение успешно завершивших вуз -1000;
- фактический балл на экзаменах в данном вузе 73,5;
- средний по всем вузам балл на экзаменах 71,5;
- фактическое число студентов на 1 место в данном вузе 2;
- среднее по всем вузам число студентов на 1 место 1,8 чел.

Тогда значение качественного фактора будет:

$$q = (1 + (995 - 1000 / 1000)) * (1 + (73,5 - 71,5 / 71,5 * (1 + (2 - 1,8) / 1,8))) = 0,995 * 1,093 * 1,11 = 1,208$$

Следовательно, размер финансирования образовательных услуг с учётом показателей качества в год будет следующим:

$$F_0 = 94000 * 1000 * 1,208 = 113552000 \text{ тенге}$$

Таким образом, рассчитанный по данной методике объем финансирования зависит не только от количественных параметров, но и от качественных. А это, в свою очередь, дает вузам дополнительные стимулы к совершенствованию их деятельности и ограничивает их стремление к увеличению численности студентов как единственному способу максимизации доходов.

1. Сатубалдин С.С. Некоторые проблемы разработки государственных стандартов специальностей высшего образования в Республике Казахстан // Вестник высшей школы Казахстана. -2010. -№1. -С. 9-13.
2. Салимбаев О.С. Некоторые проблемы развития высшего образования в Казахстане // Вестник высшей школы Казахстана 2009. -№5. -С.11-17.
3. Бойко Т.С., Саенко О.В. Исследование рынка образовательных услуг по подготовке специалистов в регионе. -<http://www.informika.ru>

Түйін

Аталмыш жұмыстың маңыздылығы білім беру қызметін жетілдірудің теориялық, әдістемелік мәселесін шешудің нақты жолдарын анықтаумен негізделеді. Зерттеу барысында қол жеткізген нәтижелері ретінде білім беру қызметін маркетингілеуді жетілдіруге арналған әдістемелер мен ұсыныстар, жоғарғы білім жүйесін маркетингілеудің тиімділігін арттыруға негіз болғандығын айтуға болады. Жұмыс барысында қол жеткізген аналитикалық талдауларды, қорытындылар және нәтижелерді ЖОО-дың өзіндік маркетингтік жұмысында қолдануға болады. Аталмыш жұмыс ЖОО-да студенттерге білім беру қызметіндегі маркетингті оқытуға пайдалану тиімді.

Summary

The materials developed in the course of research: features of formation and the analysis of a condition of the market of the educational services, the developed techniques and offers on perfection of marketing of educational services - allows to raise efficiency of practical marketing activity in higher education sphere. State-of-the-art reviews containing in work, conclusions and results can be used high schools for perfection of own marketing activity. The given work can be used educational institutions at training of students to marketing in sphere of educational services..

СТРАХОВОЙ РЫНОК КАЗАХСТАНА: ИТОГИ 2011 ГОДА

А.К. Адельбаева – преподаватель КазНПУ имени Абая

Необходимым условием нормального развития государства является обеспечение безопасности общества в условиях рыночных отношений. С развитием рыночных отношений государство перестает нести ответственность за возмещение ущерба хозяйствующих субъектов и граждан в случае неблагоприятных событий, стихийных бедствий и катастроф.

Инструментом, способным возмещать возникающие убытки и потери в процессе рыночных отношений является страхование.

Страхование это один из методов управления рисками, направленный на защиту имущественных интересов юридических и физических лиц, обеспечивающий стабильность развития и безопасность предпринимательства. На начальном этапе становления суверенитета Республики Казахстан страхование не было востребовано обществом. Сегодня, по мере развития рыночных отношений в государстве появляются признаки того, что страхование становится неотъемлемой частью экономических отношений. Страхование в РК поднято на качественно новый уровень, отменена государственная монополия на страховую деятельность и оно определено в качестве предпринимательской деятельности.

В казахстанском обществе неуклонно в лучшую сторону изменяется отношение к страхованию. Все большее понимание среди руководителей хозяйствующих субъектов находит то положение, что страхование является важным сектором экономики, оказывающим стабилизирующее влияние на ее развитие и предпринимательскую деятельность.

Оценивая текущую ситуацию на страховом рынке Казахстана в целом можно сказать о положительных результатах: демонстрируется рост активов и собственного капитала страховых компаний, совершенствуется нормативно-правовая система обязательного страхования, в целях усиления государственного контроля введены процедуры стресс-тестинга и тестов раннего предупреждения. Кроме того, страховые организации сегодня поддерживают высокий уровень рентабельности за счет низких показателей убыточности по добровольному имущественному страхованию. Высокие показатели убыточности были отмечены только по таким видам страхования как: страхование ГПО владельцев транспортных средств, страхование в растениеводстве и страхование ГПО работодателя, а также по добровольному медицинскому страхованию. На сегодняшний день именно страховая отрасль выдержала внешние и внутренние удары и потрясения экономического кризиса.

В 2011 году объем чистых страховых премий составил 133,68 млрд тенге (93,64 млрд тенге в 2010 году) и вырос по сравнению с 2010 годом на 44,4%, доля объемов страхования жизни в общем объеме премий в 2011 году составила 33%. За прошедший год объем страховых премий КОС вырос на

37,3%, а объем премий КСЖ – на 62,3%. Объем премий, принятых в перестрахование, вырос незначительно – на 9% (64, 8 млрд тенге – за 2011 год, 59,8 млрд тенге – за 2010 год).

В разрезе классов страхования динамика роста страховых нетто-премий выглядела следующим образом:

	Наименование класса страхования	2011 г.	2010 г.	Изменение, в %
1	Обязательное страхование	40 849 543	30 714 481	33 %
1.1.	Гражданско-правовая ответственность владельцев транспортных средств	25 518 414	18 557 856	38 %
1.2.	Гражданско-правовая ответственность перевозчика перед пассажирами	1 080 515	860 356	26 %
1.3.	Страхование в растениеводстве	460 565	519 015	89 %
1.4.	Страхование гражданско-правовой ответственности частных нотариусов	40 162	28 706	40 %
1.5.	Экологическое страхование	907 424	862 017	5 %
1.6.	Гражданско-правовая ответственность аудиторских организаций	31 261	15 146	106 %
1.7.	Гражданско-правовая ответственность туроператора и турагента	49 924	43 950	14 %
1.8.	Гражданско-правовая ответственность владельцев объектов, деятельность которых связана с опасностью причинения вреда третьим лицам	524 226	806 090	-35 %
1.9.	Страхование работника от несчастных случаев при исполнении им трудовых (служебных) обязанностей	12 237 052	9 021 345	36 %
1.10	Иные виды (классы) страхования	0	0	

По обязательному страхованию рост составил 33%. Основной вклад в рост рынка внесли два класса страхования:

- ОС ГПО ВТС: объем премий вырос на 38% – до 25,5 млрд. тенге (в 2010 году – 18,6 млрд тенге)

- ОС РНС: объем премий вырос на 36% – до 12,2 млрд. тенге (в 2010 году – 9,0 млрд тенге)

	Наименование класса страхования	2011 г.	2010 г.	Изменение, в %
2	Добровольное личное страхование	53 437 290	34 897 802	53 %
2.1.	Страхование жизни	6 168 646	1 486 488	315 %
2.2.	Аннуитетное страхование, в том числе:	24 002 101	16 987 591	41 %
2.2.1.-	договоры пенсионного аннуитета,	18 491 801	12 010 782	54 %
2.2.2.-	договоры аннуитета по ОС РНС	4 476 913	3 990 396	12 %
2.2.3.-	иные виды аннуитетного страхования	1 033 387	986 413	5 %
2.3.	Страхование от несчастных случаев	11 366 900	6 739 214	69 %
2.4.	Страхование на случай болезни	11 899 643	9 684 509	23 %
2.5.	Иные виды (классы) страхования	0	0	

По добровольному личному страхованию рост составил 53%. Рост рынка в основном был обеспечен за счёт:

- страхования жизни: рост объёма премий составил 315% – до 6,2 млрд. тенге (1,5 млрд. тенге в 2010 году);

- аннуитетного страхования: рост объёма премий составил 41% – до 24, млрд. тенге (16,9 млрд. тенге в 2010 году), причем основной рост на 6,48 млрд. тенге был обеспечен за счёт договоров пенсионного аннуитета;

- страхования от несчастных случаев: рост объёма премий составил 69% – до 11,4 млрд. тенге (6,7 млрд. тенге – в 2010 году).

	Наименование класса страхования	2011 г.	2010 г.	Изменение
3	Добровольное имущественное страхование	39 393 983	28 028 331	41 %
3.1	Страхование автомобильного транспорта	3 881 995	2 972 668	31 %
3.2	Страхование железнодорожного транспорта	389 034	322 122	21 %
3.3	Страхование воздушного транспорта	1 004 351	581 676	73 %
3.4	Страхование водного транспорта	364 377	227 129	60 %
3.5	Страхование грузов	2 512 237	1 812 658	39 %
3.6	Страхование имущества, за исключением пунктов 3.1 - 3.5	22 063 780	14 550 809	52 %
3.7	Страхование ГПО владельцев автомобильного транспорта	376 107	360 171	4 %
3.8	Страхование ГПО владельцев воздушного транспорта	134 702	272 129	-51 %
3.9	Страхование ГПО владельцев водного транспорта	45 132	27 499	64 %

3.10	Страхование ГПО, за исключением классов, указанных в пунктах 3.7-3.9	6 546 023	5 745 194	14 %
3.11	Страхование займов	562 199	485 362	16 %
3.12	Ипотечное страхование	0	0	
3.13	Страхование гарантий и поручительств	3 505	3 118	12 %
3.14	Страхование от прочих финансовых убытков	1 385 492	663 191	109 %
3.15	Страхование убытков финансовых организаций, за исключением классов, указанных в пунктах 3.11 - 3.14	46 379	0	
3.16	Титульное страхование	74 937	1 823	4011 %
3.17	Страхование судебных расходов	3 686	2 782	32 %
3.18	Иные виды (классы) страхования	47	0	

По добровольному имущественному страхованию рост составил 41%. Рост рынка был обеспечен в основном:

- страхованием автомобильного транспорта: рост объёма премий составил 31% – до 3,88 млрд. тенге (2,97 млрд. тенге в 2010 году);

- страхованием грузов: рост премий составил 39% – до 2,5 млрд. тенге (1,8 млрд. тенге в 2010 году);

- страхованием имущества: рост премий составил 52% – до 22,1 млрд. тенге (14,55 млрд. тенге в 2010 году), в суммовом выражении объёмы выросли на 7,5 млрд. тенге.

В 2011 году по сравнению с 2010 годом произошёл адекватный рост страховых выплат. На фоне роста страховых премий на 44,4% рост страховых выплат составил 45,1%.

А уровень выплат (прямая убыточность) в целом по рынку с 25,1% в 2010 году выросла до 27,1% в 2011 году.

Но наиболее интересным представляется анализ в разрезе отдельных классов страхования. Рассмотрим классы страхования, которые внесли наибольший вклад в рост объёма рынка.

Отрасль общего страхования

Динамика премий и выплат по классам общего страхования

Премии (нетто)					
Период	Автомобильный транспорт	Грузы	Имущество	ГПО ВТС	ОС РНС
2011 г.	3 881 995	2 512 237	22 063 780	25 518 414	12 237 052
2010 г.	2 972 668	1 812 658	14 550 809	18 557 856	9 021 345
Изменения	909 327 31 %	699 579 39 %	7 511 971 52 %	6 960 558 38 %	3 215 707 36 %
Выплаты					

2011 г.	1 147 591	204 062	1 357 884	5 888 195	3 843 168
2010 г.	1 037 817	192 540	556 533	3 483 151	3 262 061
Изменения	109 774	11 522	801 351	2 405 044	581 107
	+11 %	+6 %	+44 %	+69 %	+18 %
Уровень выплат					
2011 г.	30,0 %	8,2 %	6,2 %	23,6 %	31,4
2010 г.	35,4 %	10,8 %	3,9 %	19,3 %	36,2
	-15 %	-25 %	+59 %	+23 %	-13 %

Классы общего страхования, показавшие хорошую динамику роста как в относительном, так и в абсолютном выражении, заслуживают более подробного рассмотрения. Кроме того, будет интересным определить лидеров роста, которые дали прирост премий (брутто) в суммовом выражении более 200 млн. тенге:

1. Добровольное страхование автотранспорта: тыс. тенге

1	АО "СК "НОМАД Иншуранс"	223 036
2	АО "СК "Евразия"	208 821

Несмотря на увеличение объема страховых премий по добровольному страхованию автотранспорта на 909327 тыс. тенге, что составило увеличение на 31% по сравнению с 2010 годом, по этому классу наметились только две компании, которые дали прирост премий более 200 млн. тенге: АО "СК "НОМАД Иншуранс" – 2 23036 тыс. тенге и АО "СК "Евразия" – 208821 тыс. тенге. Объем выплат увеличился незначительно – на 11% – до 1147591 тыс. тенге, при этом уровень выплат снизился на 15% и составил 30%.

2. Добровольное страхование грузов: тыс. тенге

1	АО "СК "НОМАД Иншуранс"	347 975
2	АО "СК "Алатау"	239 125
3	АО "СК "Казкоммерц-Полис"	208 843

Объем нетто-премий добровольного страхования грузов в 2011 году составил 2 512 237 тыс. тенге, что больше показателя 2010 года на 39%. Выплаты по этому классу страхования выросли на 11522 тыс. тенге (на 6% по сравнению с 2010 годом). При этом уровень выплат сократился до 8,2%, что на 25% ниже аналогичного показателя 2010 года. Внутреннее перестрахование по этому классу значительно, поскольку брутто-премия за 2011 год составляет 5 276 820 тыс. тенге, и тройка лидеров по приросту брутто-премий (795 943 тыс. тенге) обеспечивает прирост выше уровня суммарного роста нетто-премий (699 579 тыс. тенге).

3. Добровольное страхование имущества: тыс. тенге

1	АО "ДСК Народного банка Казахстана "Халык - Казахинстрах"	3 429 477
2	АО "СК "Казахмыс"	2 036 238
3	АО "СК "Виктория"	1 593 699
4	АО "СК "Евразия"	1 401 056
5	АО "СО "ЦАСО"	1 109 045

6	АО "СК "НОМАД Иншуранс"	963 025
7	АО "ДК БТА Банка "БТА Страхование"	622 407
8	АО "ДК АО "Kaspi Bank" СК "АМСГ"	428 622
9	"АО "ДО АО "Цеснабанк" СК "Цесна-Гарант"	300 209
10	АО "ДО АО "БТА Банк" СК "Лондон-Алматы"	257 779

Динамика роста премий по добровольному имущественному страхованию в относительном и абсолютном выражении была самой значительной. Объём нетто-премий вырос на 52% и составил 22 063 780 млн тенге. Также выросли и выплаты до 1 357 884 тенге (на 44%). При этом уровень выплат остаётся крайне низким и составляет всего 6,2% (3,9% в 2010 году).

Такой всплеск интереса к добровольному имущественному страхованию можно объяснить тем, что 2011 год, по сути, является последним финансовым годом, когда кэптивное страхование может быть экономически выгодно как способ оптимизации налогообложения. С переходом в 2012 году страховых компаний на общеустановленный режим налогообложения и ужесточение требований к перестрахованию этот класс в будущем, скорее всего, утратит свою впечатляющую динамику, как это произошло с добровольным страхованием от прочих финансовых убытков.

4. Обязательное страхование ГПО ВТС

1	АО "СК "НОМАД Иншуранс"	1 710 767
2	АО "СК "Евразия"	1 477 487
3	АО "СК "Алатау"	742 460
4	АО "СК "Эко Полис"	725 961
5	"АО "ДО АО "Цеснабанк" СК "Цесна-Гарант"	592 097
6	АО "СК "Казкоммерц-Полис" (ДО АО "Казкоммерцбанк")	481 092
7	АО "СК "Альянс-Полис"	438 843
8	АО "Нефтяная страховая компания"	356 233
9	АО "СК "Астана-Финанс"	212 000
10	АО "СК "АСКО"	264 252

По обязательным классам страхования одним из основных драйверов роста был класс обязательного страхования гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств. Объём нетто-премий за 2011 год составил 25 518 414 млн тенге, что на 38% больше аналогичного показателя 2010 года. Страховые выплаты выросли на 69% и составили 5 888 195 млн тенге. Тем не менее уровень выплат остаётся по-прежнему низким и составляет 23,6% (19,6 в 2010 году).

Значительный рост премий объясняется, прежде всего, тем, что с 1 января 2011 года был введён новый порядок оформления договоров обязательного страхования ГПО ВТС – полисы оформлялись в режиме онлайн и был введён единый бланк полиса, что значительным образом сократило количество поддельных полисов и снизило уровень мошенничества со стороны страховых агентов. Кроме того, значительное увеличение количества договоров (прирост за 2011 год составил 962 143 и на конец года общее количество догово-

ров составило 3 685 696) было связано ещё и с тем, что в первом полугодии 2011 года в республику было завезено большое количество автомашин в связи с изменением с 1 июля 2011 года уровня ввозных таможенных пошлин.

Пятёрка лидеров по приросту брутто-премий подтверждает тот факт, что агрессивная маркетинговая стратегия по-прежнему даёт положительные результаты. А присутствие на второй позиции АО "СК "Евразия" можно объяснить наличием значительного объёма входящего перестрахования.

Страховые премии по ОС ГПО ВТС, млн тенге

Год	Поступление по договорам страхования	Поступление по договорам перестрахования	Премии, переданные в перестрахование	Резиденту	Нерезиденту
2008	16 867,9	530,9	1413,5	518,9	894,7
2009	16 794,0	652,97	1 707,2		1 707,0
2010	20 881,9	71,7	2395,7		2 466,7
2011	25 575,1	1939,1	1 995,8	1 995,8	

Динамика роста количества договоров страхования ОС ГПО ВТС, ед.

Период	2009 год	2010 год	2011 год
Количество договоров страхования	2 387 081	2 723 553	3 685 696
Прирост		+336472	+962143

В 2011 году налицо увеличение внутреннего перестрахования, что соответствует курсу на увеличение казахстанского содержания, и это радует. По обязательному страхованию гражданско-правовой ответственности владельцев транспортных средств хочу отметить, что обязательные виды страхования нацелены прежде всего на социальную защиту населения и развитие инфраструктуры страхового рынка. Уровень выплат текущего прошедшего года 23%, конечно же, низкий, но хочу сказать несколько слов и в поддержку рынка. Для развивающегося рынка такой низкий уровень выплат просто необходим для того, чтобы страховые компании накопили «жирок»: повысили свою капитализацию, развили инфраструктуру. И сейчас мы наблюдаем это процесс.

Но для стратегического развития рынка необходимо проводить новшества в законодательстве. У нас уже был положительный опыт в 2007 году, когда законодательно были увеличены тарифы и при этом был введён институт страхового омбудсмана – прямое урегулирование, что позволило поднять качество услуг на новый уровень. Следующим этапом может стать введение Европротокола, который значительным образом упростит процесс урегулирования страховых случаев, и тогда уровень выплат поднимется до 50-60 %.

Что касается перестрахования по обязательным видам страхования, то сейчас готовятся поправки в законодательство, в соответствии с которыми будет введён запрет на перестрахование по обязательным видам. Пока закон позволяет в рамках оптимизации налогов и для соответствия пруденциальным нормативам передавать эти риски на перестрахование, но в самой

ближайшей перспективе акционерам страховых компаний стоит серьёзно задуматься о том, что капитализацию страхового бизнеса нужно повышать не за счёт схемного страхования и перестрахования, а за счёт наращивания объёмов премий и резервов, а также дополнительных взносов акционеров для сохранения финансовой устойчивости бизнеса. Я считаю, что текущее состояние рынка – это определённый этап эволюции, и говорить о том, насколько он плох или хорошо, ещё рано.

5. Обязательное страхование РНС

1	АО "СК "Пана Иншуранс"	3 705 838
2	АО "СК "Казахмыс"	2 031 364
3	АО "СК "Виктория"	1 928 452
4	АО "СК "НОМАД Иншуранс"	1 270 018
5	АО "СК "Коммеск-Омір"	549 271
6	АО "ДСК Народного банка Казахстана "Халык - Казахинстрах"	450 144
7	АО "СК "Евразия"	422 161
8	"АО "ДО АО "Цеснабанк" СК "Цесна-Гарант"	254 539

Объём нетто-премий по ОС РНС за 2011 год вырос на 36% и составил 12 237 052 млн тенге, выплаты составили 3 843 168 млн тенге (18% к уровню 2010 года). Но надо отметить, что уровень выплат в 2011 году снизился и составил 31,4% по сравнению с выплатами 2010 года – 36,2%.

2011 год был последним годом, когда по классу ОС РНС могли страховать и компании общего страхования, и компании страхования жизни. С 1 января 2012 года по этому классу страхования имеют лицензии только компании страхования жизни, видимо, поэтому в пятёрке лидеров по приросту премий за 2011 год не наблюдается ни одной компании страхования жизни. Напротив, компании страхования жизни значительно сократили свои объёмы по ОС РНС за 2011 год – на 150,4%, видимо, решив не растрачивать свои ресурсы в преддверии значительной концентрации рынка.

Отрасль страхования жизни

Премии по классам страхования жизни в разрезе 2010-2011 гг.

Наименование КСЖ		Страховые жизни	Рост %	Аннуитетное страхование	Рост %	НС	Рост %	ОС РНС
АО КСЖ "GENERALI LIFE"	2011	3472664	846 %	11104		2058375	136 %	
	2010	366970		11549		872257		
	2011	2025228	425 %	3676514	33 %	288222	109 %	143800
	2010	385583		2765982		138009		1297
АО КСЖ "Халык-Life"	2011	119561	244 %	5224146	64 %	254927	62 %	346289
	2010	34748		3184021		157679		4915
АО "КСЖ "Астана-Финанс"	2011			2406311	75 %	262		
	2010	0		1372071		-7		

АО КСЖ "БТА Жизнь"	2011	845439		3266744	76 %	49833	-27 %	55471
	2010	842415		1861335		69057		3725
АО "КСЖ Государствен ная аннуитетная компания"	2011	-941	-83 %	6517622	34 %	452	-30 %	34600
	2010	5592		4866542		651		144836 7
АО "СК "Alliance - Страхование Жизни"	2011	11399	43 %	2903036		1150	79 %	2172
	2010	20018		2929015		644		
ВСЕГО ПО КЛАССАМ КСЖ за 2011 г.		6473350		24005477		265322 1		582332
Изменения по сравнению с 2010 г.		4818024		7014962		141493 1		- 875972
		74,4 %		29,2 %		53,3 %		-150,4 %

Отрасль страхования жизни за 2011 год продемонстрировала значительную динамику и достигла уровня брутто-премий – 53 437 290 млн. тенге, что на 53% больше аналогичного показателя 2010 года. За 2011 год соотношение отрасли личного страхования в совокупных нетто-премиях по страховому рынку в целом составила 33%. В основном рост был обеспечен за счёт трёх классов: страхования жизни – 66473350 млн. тенге (рост на 74,4%), аннуитетного страхования – 7014962 млн. тенге (рост на 29,2%) и страхования от несчастных случаев – 1414 931 (рост на 53,3%).

В структуре аннуитетного страхования 77% составляет объём договоров пенсионного аннуитета, заключенных в соответствии с Законом «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан», что свидетельствует о значительном интересе населения к договорам пенсионного аннуитета. Но интерес этот в большинстве случаев связан с возможностью получения единовременной выплаты за несколько лет, что не представляется возможным в случае получения пенсионных выплат из накопительного пенсионного фонда. Несмотря на то, что именно аннуитеты являются самыми «длинными» договорами, высокий уровень выплат по аннуитетному страхованию, который составляет 58% (13 796 863 млн. тенге в 2011 году), говорит о том, что схема так называемого обналичивания пенсионных денег работает полным ходом.

Неожиданный рост премий по страхованию жизни, уровень которых достиг 6473350 млн. тенге (рост на 74,4%), а также премий компаний страхования жизни по страхованию от несчастного случая до 2653221 млн. тенге (рост на 53,3%) с учётом того, что фактическими лидерами этого роста являются АО КСЖ "GENERALI LIFE" и АО "КСЖ "Казкоммерц -Life" сви-

детельствует об активизации страховых программ в рамках потребительского кредитования казахстанскими банками, в данном случае банком «Хоум-кредит» и Казкоммерцбанком. Не отстает и «Kaspi Bank» со своей дочерней компанией АО "ДК АО "Kaspi Bank" СК "АМСГ", наращивая объёмы премий по страхованию от несчастного случая в 2011 году до 6920282 млн. тенге, что на 66% больше, чем в 2010 году. Действующие ограничения по эффективной процентной ставке по кредитным договорам с начала 2011 года стали причиной поисков путей оптимизации банками своих доходов, и в этот процесс с успехом включились некоторые страховые компании.

Низкий уровень выплат по классам страхования жизни и от несчастных, который в 2011 году составил всего по 4%, свидетельствует о том, что сотрудничество банков и страховых компаний вполне эффективно.

Страховые премии и страховые выплаты компаний страхования жизни в 2011 году

№	Наименование КСЖ	Выплаты, 2011 г.			Премии, 2011 г.		
		жизнь	аннуитет	НС	жизнь	аннуитет	НС
1	АО КСЖ "GENERALI LIFE"	69395	9698	16857	3472664	11104	2058375
2	АО "КСЖ "Казкоммерц-Life"	15112	2429054	11454	2025228	3676514	288222
3	АО КСЖ "Халык-Life"	52959	2829479	36678	119561	5224146	254927
4	АО "КСЖ "Астана-Финанс"		1156091			2406311	262
5	АО КСЖ "БТА Жизнь"	106975	1871406	25550	845439	3266744	49833
6	АО "КСЖ Государственная аннуитетная компания"		3856422	0	-941	6517622	452
7	АО "СК "Alliance - Страхование Жизни"	62	1644713	24	11399	2903036	1150
	Итого	244503	13796863	90563	6473350	24005477	2653221
	Уровень выплат	4 %	58 %	4 %			

Финансовые показатели страхового рынка

	2011 г.	2010 г.	Изменение
Страховые премии, принятые по договорам страхования	175528730	138315431	26,9 %
Страховые премии, принятые по договорам перестрахования	22974611	13523328	69,9 %
Страховые премии, переданные на перестрахование	64822525	59249048	9,4 %
Чистая сумма страховых премий	133 680 816	92 589 711	44,4 %
Доходы, связанные с получением вознаграждения	19 490 822	18 021 455	8,2 %

Чистые расходы по осуществлению страховых выплат	35 019 867	24 134 743	45,1 %
Расходы по выплате комиссионного вознаграждения по страховой деятельности	17 900 944	11 733 603	52,6 % (11,6 %)
Общие и административные расходы	34 571 189	27 054 281	27,8 %
Прочие расходы	1 619 780	947 952	70,9 %
Чистая прибыль	34 500 202	33 832 085	2 %
ROA	8,47 %	11,71 %	
ROE	12,61 %	16,78 %	

Инвестиционная деятельность страховых компаний

Совокупные доходы от инвестиционной деятельности в среднем по страховому рынку в 2011 г. составили 18,2 млрд. тенге и упали на 9,7% по сравнению с предыдущим годом, при этом доход от получения вознаграждения по инвестиционному портфелю вырос до 19,5 млрд. тенге, или 8,2%, а расходы от переоценки упали на 300%, и это означает, что портфель страховых компаний в 2010 году был рискованный и за период 2011 году значительно обесценился скорее всего вследствие значительных корректировок на мировых финансовых рынках (авария на Фукусиме, кризис Еврозоны и т.д.). При этом ряд инструментов, по которым в 2010 г были начислены провизии, восстановились, о чём свидетельствует уменьшение расходов по обесценению на 5,1 млрд. тенге.

Расходы страховщиков

Расходы по выплатам выросли значительно – до 35,0 млрд. тенге (рост на 45,1%), но этот рост адекватен росту чистых страховых премий – до 133,7 млрд. тенге (рост 44,4%). Расходы по выплате комиссионного вознаграждения составили 17,9 млрд. тенге и выросли за 2011 год на – 11,6%, причём чистая комиссия в 2010 году составляла – 13,5%, поэтому реальное снижение в процентном выражении составило – 14,6%. Это снижение объективно обусловлено требованиями регулятора по размеру комиссии по обязательным классам страхования. Но реально выплачиваемое комиссионное вознаграждение уменьшилось не так значительно, о чём свидетельствует увеличение общих и административных расходов, – до 34,6 млрд. тенге (рост на 27,8%) и прочих расходов – до 1,6 млрд. тенге (рост на – 70,9%). В связи с ограничениями агентской комиссии по обязательным видам страховщики перенесли дополнительные расходы по комиссии на нерегламентируемую часть своих расходов: часть агентской сети была принята в штат и какую-то часть расходов страховщики отнесли как прочие расходы через выдачу подарков и предоставление дополнительных платных сервисов страхователю.

Показатели прибыли и рентабельности

ROA – прибыль на активы (эффективность работы активов страховых компаний)

2010 г. – 11,71%

2011 г. – 8,47%

ROE – возврат на капитал (эффективность работы вкладов акционеров страховых компаний)

2010 г – 16,78%

2011 – 12,61%

Оба показателя рассчитываются на основе показателей по прибыли, и в связи со снижением уровня прибыли в 2011 году, а также роста активов и капитала снижение этих показателей вполне закономерно.

Чистые активы выросли на 19, 14% – до 354,8 млрд. тенге, чистые резервы выросли на – 34,64% на фоне роста чистых премий на – 44,4%. Такой разрыв может свидетельствовать о занижении страховых резервов.

Совокупный уставный капитал вырос в 2011 году на – 18,4%, до – 89,5 млрд. тенге, и рост был обеспечен в основном за счёт капитализации учредителями компаний страхования жизни.

Страхование необходимо рассматривать в качестве стратегического сектора экономики Казахстана, роль которого в процессе рыночных преобразований будет постоянно усиливаться. Развитие обособленных хозяйственно независимых субъектов рыночной экономики (предприятий, организаций, частных производителей, граждан) требуют наличия в системе экономических отношений специализированной системы перераспределительных отношений, позволяющих гарантировать непрерывность хозяйственной деятельности таких субъектов путем предоставления им страховой защиты при наступлении неблагоприятных событий.

В этих условиях необходима дальнейшая переоценка роли страхования в системе денежных отношений и его успешное практическое применение как метода аккумуляции страхового фонда для обеспечения компенсации убытков, причиненных предпринимателю стихийными бедствиями, пожарами и иными природными и техногенными авариями.

1. Журнал «Рынок страхования». - № 1-2 (88-89), ноябрь-декабрь 2011 г.

2. www.afn.kz

Түйін

Мақалада сақтандыру қызметінің негізгі көрсеткіштері мен сақтандыру нарығының 2011 жылғы нәтижелері қарастырылған.

Summary

The article examines the basic parameters of the insurance activity and the outcome of the insurance market in 2011

АКЦИЗДЕЛЕТІН ТАУАРЛАРДЫ ӨНДІРУ ЖӘНЕ КЕЙБІР АКЦИЗДЕЛЕТІН ТАУАРЛАРДЫ САТУҒА САЛЫҚ ОРГАНДАРЫНЫҢ БАҚЫЛАУЫ

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

Қазақстан Республикасының аумағында өндірілген және Қазақстан Республикасының аумағына импортталатын тауарларға, сондай-ақ арнайы қызмет түрлеріне акциз салынады.

Акциз салығын төлеушілеге келесідей тұлғаларды жатқызамыз:

1. Қазақстан Республикасының аумағында акцизделетін тауарлар шығаратын;
2. Акцизделген тауарларды Қазақстан Республикасының кедендік аумағына импорттайтын;
3. Қазақстан Республикасының аумағында бензиннің (авиациялық бензинді қоспағанда) және дизель отынының көтерме, бөлшек саудасын жүзеге асыратын;
4. Егер Қазақстан Республикасының заңдарына сәйкес бұрын Қазақстан Республикасының аумағында аталған тауарлар бойынша акциз төленбесе, тіркелінген, иесі жоқ акцизделетін тауарларды, сондай -ақ мұрагерлік құқығы бойынша мемлекетке өткен және Қазақстан Республикасының аумағында мемлекет меншігіне өтеусіз берілген акцизделетін тауарларды өткізуді жүзеге асыратын;
5. Қазақстан Республикасының аумағында қызметтің акцизделетін түрлерін жүзеге асыратын жеке және заңды тұлғалар акциз төлеушілер болып табылады.

Айта кететін тағы бір жай, осы ережелерді ескеріле отырып, резидент емес заңды тұлғалар және олардың құрылымдық бөлімшелері де акциз төлеуші болып табылады.

Қазақстан Республикасының Салық Кодексі бойынша акцизделетін тауарлар мен қызмет түрлерінің тізбесіне мыналар жатады:

1. Спирттің барлық түрлері;
2. Алкоголь өнімі;
3. Темекі бұйымдары;
4. Бензин (авиациялық бензинді қоспағанда), дизель отыны;
5. Микроавтобустарды, автобустар мен троллейбустарды қоспағанда, 10 немесе одан да көп адам тасымалдауға арналған, двигателінің көлемі 3000 текше сантиметрден асатын моторлы көлік құралдары;
 - двигателінің көлемі 3000 текше сантиметрден асатын, адамдар тасымалдауға арналған жеңіл автомобильдер және өзге де моторлы көлік құралдары (арнайы мүгедектерге арналған, қолмен басқарылатын немесе қолмен басқару адаптері бар автомобильдерден басқа);
 - двигателінің көлемі 3000 текше сантиметрден асатын, жүкке арналған платформасы және жүк бөлігінен қатты стационарлық қабырғамен бөлінген жүргізуші кабинасы бар жеңіл автомобиль шассиіндегі моторлы көлік құралдары (арнайы мүгедектерге арналған, қолмен басқарылатын немесе қолмен басқару адаптері бар автомобильдерден басқа);

6. Шикі мұнай, газ конденсаты.

7. Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес дәрілік зат ретінде тіркелген, құрамында спирт бар медициналық мақсаттағы өнім.

Акциз сомасын есептеу белгіленген акциз ставкасын салық базасына қолдану арқылы жүргізіледі.

Акцизден босатылған акцизделетін тауарлардың импорты

Жеке тұлғалар кеден одағының кеден заңнамасында және Қазақстан Республикасының кеден заңнамасында көзделген нормалар бойынша импорттайтын акцизделетін тауарларға акциз салынбайды.

Мынадай импортталатын акцизделетін тауарлар:

1. Жол бойы бағытында және аралық аялдама пункттерінде халықаралық тасымалдарды жүзеге асыратын көлік құралдарын пайдалану үшін қажетті акцизделетін тауарлар;

2. Кеден одағының кеден шекарасы арқылы өткізгенге дейін бүлінуі салдарынан бұйымдар және материалдар ретінде пайдалануға жарамсыз болып қалған акцизделетін тауарлар;

3. Шет елдің дипломатиялық және оларға теңестірілген өкілдіктердің ресми пайдалануы үшін, сондай-ақ осы өкілдіктердің дипломатиялық және әкімшілік-техникалық персоналы қатарындағы адамдардың, олармен бірге тұратын отбасы мүшелерін қоса алғанда, жеке пайдалануы үшін әкелінген акцизделетін тауарлар акциз төлеуден босатылады. Аталған тауарлар Қазақстан Республикасы қатысушы болып табылатын халықаралық шарттарға сәйкес акциз төленуден босатылады;

4. Кеден одағының кедендік шекарасы арқылы өткізілетін, ішкі тұтыну үшін шығару кедендік рәсімін қоспағанда, кеден одағының кеден заңнамасында және Қазақстан Республикасының кеден заңнамасында белгіленген кедендік рәсімдер шеңберінде Қазақстан Республикасының аумағында босатылатын акцизделетін тауарлар;

5. Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес тіркелген құрамында спирті бар медициналық мақсаттағы өнім (бальзамдардан басқа) акциз төлеуден босатылады.

Ойын бизнесі бойынша акциз сомасын есептеу салық кезеңіне белгіленген акциз ставкасын – салық салынатын объектілердің санына қолдану арқылы анықталады. Салық кезеңінде салық салынатын объектілердің саны өзгеріс, енгізілген (шығып қалған) объектіге акциз сомасы толық көлемде төленеді.

Уақтылы төленбеген салық сомасы, соның ішінде ағымдық төлемдер, бюджетке осы сома төленген күні тексеру сәтінде мерзім өткен әр күн үшін (төлем жасау күнін қосқанда) Қазақстан Республикасы Ұлттық банкі белгілеген қайта қаржыландыру ставкасының 1.5 есе мөлшерінде өсім есептеліп өндіріп алынады.

Белгіленген мерзімде жеткілікті негізсіз декларациясын табыс етпеген жеке тұлғаға декларация ұсынылмаған әр ай үшін төленуге тиісті, бірақ декларация бойынша төленбеген соманың 5 пайыз мөлшерінде айыппұл салынады.

Декларацияда көрсетілген салық мөлшерін оның толық төленбеуіне әкеліп соққан кеміту үшін салық төлеушіге кемітілген салық сомасын 100 пайыз мөлшерінде айыппұл салынады.

Бір айдағы ағымдық төлемдер сомасының мөлшері кемітілген үшін кемітілген арымдары төлемдерінің 100 пайыз мөлшерінде айыппұл салынады.

Есепте көрсетілген тауарларды (атқарылған жұмысты, көрсетілген қызметті) сату жөніндегі операцияларда жүргізілгені үшін аталған тауарлар (көрсетілген қызмет, атқарылған жұмыс) құнының 100 пайыз мөлшерінде айыппұл салынады.

Салық төлеуші салық салынатын кезең біткеннен кейін оны дұрыс есептемеу нәтижесінде келіп түскен салығының сомасын қайтару туралы өтініш беруіне болады. Аталған сомалар төлеушіге қайтарылуы тиіс немесе төлеушінің қалауы бойынша төлеушіден тиесілі басқа сомаларының есебіне алуға жатқызылады.

Акцизделген өнім мен мазуттың кейбір түрлерін шығарушылар мен импорттаушылар тауарларына жеке сәйкестендіру номерін (ЖСН-код) беру – бұл ЖСН-код беру және ЖСН-код алуға өтініштерді қабылдау бойынша салық қызметі органдарының акцизделген тауарлардың кейбір түрлерінің өндірісі және айналымына, акциз төлемдерінің дұрыс және уақтылы аударылуына (ЖСН-код алу қызметі) бақылау жүргізу және реттеуді жүзеге асыруға арналған қызметі.

ЖСН-код – мұнай өнімдерінің жекелеген түрлерін өндірушіге (импорттаушыға), сондай-ақ Қазақстан Республикасында өндірілетін және еркін айналыс үшін тауар шығарудың кедендік режимінде Қазақстан Республикасының кеден аумағына әкелінген акцизделетін тауарлардың әрбір түріне берілетін дербес сәйкестендіру нөмірі:

- темекі өнімдерінің маркалары атаулары бойынша;
- этил спирті түрлері атауы бойынша, алкоголь өнімдері (сырадан басқа);
- бензин маркасы бойынша (авиациялық бензиннен басқасы), дизелдік отын және мазут.

ЖСН-кодын беру қызметін Қазақстан Республикасының салық органдары көрсетіледі.

Салық органының бланкісінде өнімдер түрлерінің тізімі және оларға берілген ЖСН-кодтар көрсетілген ЖСН-кодын беру туралы хабарлама көрсетілген мемлекеттік қызметтің аяқталу (нәтижесі) формасы болып табылады. Әрбір тауар маркасы атауына жеке ЖСН-коды беріледі.

Мемлекеттік қызмет көрсету кезінде шектеу мерзімі:

1. Акцизделген өнім мен мазуттың кейбір түрлерін шығарушылар мен импорттаушылар тауарларына жеке сәйкестендіру номерін (ЖСН-код) беру бойынша қызмет көрсету мерзімі:

- темекі өнімдерін өндіру және айналымы саласында – кем дегенде айдың 1-не дейін 30 күнтізбелік күн, онда өтініш беруші – темекі өнімдерінің жаңа маркаларын сатуды жүзеге асырады;

- этил спирті мен алкоголь өнімдері (сырадан басқа), бензин (авиациялық бензиннен басқа), дизелдік отын және мазут өндіру және айналымы саласында – өтініш алған күннен бастап 30 күнтізбелік күн ішінде;

2. ЖСН-кодын беруге өтініш беріледі:

- темекі өнімдерін өндіру және айналымы саласында кем дегенде айдың 1-не дейін 30 күнтізбелік күн, онда өтініш беруші – темекі өнімдерінің жаңа маркаларын сатуды жүзеге асырады;

- этил спирті мен алкоголь өнімдері (сырадан басқа), бензин (авиациялық бензиннен басқа), дизелдік отын және мазут өндіру және айналымы саласында – этил спирті мен алкоголь өнімдері (сырадан басқа), бензин (авиациялық бензиннен басқа), дизелдік отын және мазут жаңа түрлерін сатуды жүзеге асырғанға дейін.

Қазақстан Республикасы кедендік аумағына бірнеше шаруашылық етуші субъектілер көрсетілген бірдей тауар түрлерінің маркалары/атауын импорттаған жағдайда ЖСН-код беруді әрбір шаруашылық етуші субъект жеке береді.

Өнімдерге сәйкес тауарлар тізімі:

1. темекі өнімдерін өндіру және айналымы саласында – темекі өнімдерінің маркасы, атауы, қорапта немесе орамдағы темекі өнімдері бірлігінің саны және сүзбесі болуы;

2. этил спирті және алкоголь өнімінің (сырадан басқа) өндіріс және айналым саласында – өнім атауы, пайдаланылған ыдыс көлемі және тауар тобы көрсетілген болуы;

3. мұнай өнімдері өндірісі және айналымы саласында – бензин, (авиациялық бензиннен басқасы) дизель отын және мазут маркасының атауы, сондай-ақ нормативтік-теникалық құжат нөмері көрсетілген болуы керек.

Салық қызметі органдары жұмыста төмендегідей қағидаттарды басшылық етеді:

- акцизделген өнім мен мазуттың кейбір түрлерін шығарушылар мен импорттаушылар тауарларына ЖСН-код беру;

- қызмет көрсету кезінде салық төлеуші құқықтарының сақталуын қадағалау;

- акцизделген өнім мен мазуттың кейбір түрлерін шығарушылар мен импорттаушылар тауарларына ЖСН-код алу бойынша тегін қызмет көрсету;

- салық органдары Ақпаратты қабылдау және өңдеу орталығы қызметкерлері тарапынан сыпайы қарым – қатынас жасау;

- салық төлеушінің ұсынған ақпараттардың құпиялылығын сақтау және қорғау.

Кедендік одақ шеңберіндегі акцизделетін тауарлардың экспорты мен импортына қатысты Қазақстан Республикасының кейбір заңнамалық актілеріндегі өзгерістер мен толықтырулар.

2010 жылдың 1 шілдесінен бастап Қазақстан Республикасының аумағына Кедендік одаққа мүше мемлекеттердің аумағынан акцизделетін тауарларды импорттаушы жеке және заңды тұлғалар акциз төлеушісі болып табылады. Жеке және заңды тұлғалар акцизді акцизделуші тауарлар есепке алынған айдан кейінгі айдың 20-нан кешіктірмей тұрғылықты орны бойынша төлейді.

Маркаланушы акцизделетін тауарлар акцизі есептеу-бақылау немесе акциздік маркалар алынғанға дейін төленеді.

Қазақстан Республикасының аумағына Кедендік одаққа мүше мемлекеттердің аумағынан импортталатын акцизделуші тауарлар төтенше жай нәтижелерінен басқа жағдайда жоғалған, бүлінген жағдайда, акциздер толық мөлшерде төленеді.

Қазақстан Республикасының салық төлеушісі өңделме шикізатты өңдеу үшін әкелген (шығарған) жағдайда, оған өңдеу өнімін әкелу (шығару)

міндеттемесі, сондай-ақ оның уәкілетті органмен бекітілген тәртіп пен мерзімде орындалуы жүктеледі.

Сонымен бірге Қазақстан Республикасының аумағынан Кедендік одаққа мүше мемлекеттердің аумағына шығарылған, сондай-ақ Қазақстан Республикасының аумағына Кедендік одаққа мүше мемлекеттердің аумағынан әкелінген акцизделуші өңделме шикізатты өңдеу мерзімі өңделме шикізатты өңдеу келісім-шартындағы (контрактідегі) шарттарға сәйкес анықталады, бұндағы өңдеу мерзімі өңделме шикізаттың есепке алынған және жөнелтілген мерзімінен бастап екі жылдан аспауы керек.

Өңделме шикізаттың өңделуі белгіленген мерзімнен асып кеткен жағдайда, келісім-шарт (контракті) шарттарына сәйкес өңдеу өнімінің жобаланған көлемі акциз салу нысаны болып табылады.

Қазақстан Республикасының аумағына Кедендік одаққа мүше мемлекеттердің аумағынан акцизделетін тауарларды импорттаушы салық төлеушілерге акцизделуші тауарлар есепке алынған айдан кейінгі айдың 20-нан кешіктірмей тұрғылықты орны бойынша салық органына импортталушы тауарларға қатысты жанама салықтар бойынша декларация тапсыру қажет. Декларациямен қатар тауар әкелу мен жанама салықтарды төлеу туралы өтініш берілетін болады.

2010 жылдың 31 қыркүйегіне дейін Кедендік одақ шеңберінде өндіріліп, импортталатын тауарларды импорттаушы мекеменің қойма ғимарттарында есептеу-бақылау және акциздік маркалармен маркалауға рұқсат берілді, ал 2010 жылдың 1 қазанынан бастап Қазақстан Республикасының аумағына есептеу-бақылау және акциздік маркаларсыз тауар әкелу мен тасымалдауға тыйым салынды, яғни есептеу-бақылау немесе акциздік маркалармен таңбалау Қазақстан Республикасының аумағынан тыс жүзеге асырылуда.

Акцизделетін тауарларды Кедендік одаққа мүше мемлекеттер аумағына экспорттау кезінде, акциз төлеуден босатылу негіздемесін растау үшін Қазақстан Республикасының салық төлеушісі тұрғылықты орны бойынша салық органына акциз бойынша декларациямен бірге Салық Кодексіне сәйкес құжаттар тізімін тапсыруы тиіс.

Сонымен бірге салық төлеуші акциз бойынша декларациядан басқа құжаттарды салық органына операция жүзеге асқан күнен бастап 180 күнтізбелік күн ішінде тапсыруға құқылы. Акцизделетін тауарлардың экспортқа шығарылуы расталмаған жағдайда, бұндай саудаға акциз салынатын болады.

Белгіленген мерзім өткенде тауарлардың экспортқа шығарылуы расталса, төленген акциздер сомасы Салық Кодексіне сәйкес есепке алынып қайтарылады.

2011 жылдың 1 шілдесінен бастап Кедендік одақ шеңберінде (жеңіл автомобильдер мен магистралдық құбырлар арқылы тасымалданатын акцизделуші тауарлардан басқа) акцизделетін тауарларды Қазақстан Республикасының аумағына(н) Кедендік одаққа мүше мемлекеттер аумағына(н) әкелу/шығару Қазақстан шекарасындағы белгіленген өткізу пункттері арқылы жүзеге асырылады. Аталмыш пункттердің тізімі Қазақстан Республикасының Үкіметімен бекітілді. Сонымен қатар салық төлеуші салық органына алдағы уақыттағы бұндай тауарлардың алынуы туралы хабар беруге міндетті. Тәртібі уәкілетті органмен анықталатын болады.

Қазақстан Республикасының «Этил спирті мен алкоголь өнімінің өндірілуі мен айналымын мемлекеттік реттеу туралы» Заңына енгізілген өзгерістер мен толықтыруларға сәйкес 2011 жылдың 1 қаңтарынан бастап этил спирті мен алкоголь өнімінің айналымын, бұның ішінде Кедендік одақтағы өзара саудада да ұтымды бақылау мақсатында, алкоголь өніміне қатысты ілеспе жүкқұжаттар енгізілді. Яғни импорттаушылар Қазақстан Республикасының шекарасын кескен кезде, этил спирті мен алкоголь өнімін ары қарай тасымалдау үшін ілеспе жүкқұжаттарды толтыруға тиіс болады.

Сондай-ақ, Кедендік одаққа мүше мемлекеттер аумағынан этил спирті мен алкоголь өнімін импорттау лицензияланбайды.

Дегенмен этил спиртінің және шарап материалының Кедендік одаққа мүше мемлекеттер аумағынан импортталуы өндірілуінде этил спирті немесе шарап материалы қолданылатын алкоголь өнімінің өндірісіне лицензия болған жағдайда жүзеге асады. Кедендік одаққа мүше мемлекеттер аумағынан (шарап материалынан басқа) алкоголь өнімін импорттау алкоголь өнімін сақтау мен көтермелеп сату лицензиясы бар болған жағдайда жүзеге асады.

Сонымен бірге Қазақстан Республикасының «Әкімшілік құқық бұзушылықтар туралы» Кодексіне де өзгерістер мен толықтырулар енгізілген, оған сәйкес Кедендік одақ шеңберіндегі тауарлар, жұмыстар, қызмет көрсетулердің экспорты мен импорты кезінде салық төлеушілердің Қазақстан Республикасының салық заңнамасымен белгіленген міндеттемелерді, сондай-ақ тұлғалардың Қазақстан Республикасының заңнамасымен белгіленген талаптарды орындамағаны үшін заң бойынша әкімшілік жауапкершілік қарастырылған.

1. *ҚР Салық кодексі. – Алматы, 2012.*

2. *www.google.kz.*

Резюме

В статье рассматривается производство подакцизных товаров и контроль налоговых органов за продажей некоторых подакцизных видов товаров.

Summary

The article deals with the production of excisable goods and the control of the tax authorities over the sale of certain types of excisable goods.

СУЩНОСТЬ И ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА

Д.С. Кадырбекова – преподаватель Университета ИЯиДК,

С.С. Кадырбекова – магистрантка АГТУ

В экономической литературе существует множество подходов к определению понятия «человеческий капитал».

«Человеческий капитал – это природный и приобретенный потенциал, формирующийся человеком в результате развития, не противоречащий его

внутренним желаниям и возможностям, совокупный объем накопленных знаний, способностей, умений, опыта, навыков, мотиваций и здоровья, использование которого в процессе трудовой деятельности обеспечивает доход его обладателю, субъекту хозяйствования и обществу в целом».

Для того чтобы эффективно управлять процессами формирования и использования человеческого капитала, определять приоритетные направления инвестирования в его развитие, необходимо уточнить его содержание и структуру (рис. 1).



Рисунок 1 - Структура человеческого капитала

Теория человеческого капитала порождает справедливый вопрос: в чем принципиальное отличие категорий «человеческого капитала» от «человеческого потенциала»? Человеческий потенциал – это совокупность всех возможностей человека на протяжении его жизни, в то время как человеческий капитал – это более узкое, ограниченное понятие. Человеческий капитал – это человеческий потенциал, используемый в процессе трудовой деятельности и приносящий доход. Другими словами, человеческий капитал – это реализованные возможности человеческого потенциала в процессе трудовой деятельности.

Объектами управления выделяются следующие виды человеческого капитала:

- индивидуальный человеческий капитал, обладателем которого является конкретный человек;
- интегральный человеческий капитал (совокупный), т.е. объединение индивидуальных человеческих капиталов в рамках следующих уровней: человеческий капитал первичного трудового коллектива; корпоративный – человеческий капитал организации; региональный; отраслевой и национальный человеческий капитал.

Основополагающим в этой структуре является индивидуальный человеческий капитал, который определяет количественный и качественный уровень корпоративного, отраслевого, регионального и национального человеческого капитала.

Основу управления любым видом человеческого капитала и на любом уровне должна составлять научно обоснованная система параметров и показателей его оценки.

На процесс формирования и развития человеческого капитала влияет множество факторов в различном соотношении и направлениях. В зависимости от этого на протяжении жизни человеческий капитал может накапливаться и увеличиваться, оставаться на каком-то определённом уровне или ухудшаться, вплоть до полного исчезновения многих приобретенных компонентов [1].

Человеческий капитал – это, прежде всего, совокупность компонентов, с одной стороны, самостоятельных и независимых, а, с другой, – взаимосвязанных.

В последние годы стало всеобщим мнением, что эффективность развития экономически современных государств в огромной степени зависит от того, сколько средств оно вкладывает в своих людей. Без этого невозможно обеспечить его поступательное развитие. Так, в США, по некоторым оценкам, доля инвестиций в человеческий капитал составляет более 15% ВВП, что превышает «чистые» валовые инвестиции частного капитала в заводы, оборудования и складские помещения. И даже если специальные исследования по этому вопросу не проводились, можно с высокой долей уверенности предположить, что одним из самых важных показателей уровня вложений в человеческий капитал в мире положительно связан с самыми высокими в мире показателями уровня развития экономики [2].

Согласно классической теории факторов производства возможности экономического роста обеспечивает следующая триада факторов: труд, земля и капитал. Долгое время главная роль в теории и управленческой практике придавалась накоплению капитала (производственным инвестициям) как основного и решающего условия экономического роста, труду отводилась довольно пассивная роль, а фактор «земля и природные ресурсы» рассматривался в качестве ограничителя роста экономики. В дальнейшем поиск источников и факторов экономического роста постепенно привел к переоценке ряда исходных теоретических постулатов.

Многофакторная теория источников экономического роста с широкими

подходами к толкованию капитала послужила мощным катализатором для разработки «концепции человеческого капитала», которая исследует взаимосвязь между инвестициями в человека, накоплением человеческого капитала и доходами, получаемыми обществом от произведенных инвестиций. Была доказана и статистически выделена роль совокупности специальных знаний, способностей и навыков человека – особой формы капитала, накопление которого оказывает самостоятельное и все возрастающее воздействие на экономический рост.

Современные экономисты к понятию человеческий капитал относятся по-разному. Но они сходятся во мнении, что человеческий капитал является главной движущей силой общества, и что государство, а не только сам индивидуум, должно на формирование человеческого капитала обращать особое внимание [3].

Классический подход к изучению человеческого капитала

Экономисты всех школ, начиная с экономических учений древней Азии и древней Греции, стремились выявить причину возникновения добавочного продукта и пояснить каким образом можно этот добавочный продукт увеличить. Так, в Кодексе законов вавилонского царя Хаммурапи (1792 – 1750 гг. до н.э.) большое внимание уделялось регулированию отношений найма и размеров оплаты за наемный труд, правовой защите личностей производителей. При этом производитель, а в Древней Греции, например, это, прежде всего, был раб, рассматривался как «говорящее орудие, имеющее низкую производительность труда». Тем не менее, признавалось, что и раба нужно материально поощрять за его труд.

Далее, Томас Мен (1571 – 1641 гг.) являлся классическим представителем зрелого меркантилизма. Не заботясь об общем благосостоянии нации и являясь представителем купеческого капитала, он признал первым и главным способом снижения издержек ограничение заработной платы наемных рабочих и понижение жизненного уровня народа в целом.

Пионером исследования человеческого капитала является лауреат Нобелевской премии Т. Шульц. В эпоху научно-технической революции объективно требовался пересмотр роли знания и образования в создании национального дохода и экономическом росте. Доказывая, что в экономике США доход от человеческого капитала больше, чем от капитала физического, Т.Шульц призывал развивающиеся страны делать крупные инвестиции в образование, здравоохранение и науку. Развитие этих сфер, по его мнению, важнее для экономического роста, чем строительство новых фабрик и заводов [4].

А.Смит писал, что совокупный запас общества составляет постоянный капитал, и что одной из частей этого капитала является полезность талантов, приобретённых жителями страны или членами общества. Для приобретения этих талантов требуются всегда немалые расходы на содержание того, кто старается приобрести их во всё время его воспитания, обучения и дальнейшего образования, и все эти расходы составляют постоянный капитал. Если эти дарования составляют часть его личного богатства, то они в тоже время

составляют и часть богатства целого общества, к которому он принадлежит. Оформление теории человеческого капитала приходится на конец 50-х и начало 60-х годов в США. На правах особого раздела она вошла во все западные учебники по экономике. У истоков ее стояли известные американские экономисты, представители так называемой "чикагской школы", – лауреаты Нобелевской премии Теодор Шульц и Гэри Беккер, Бартон Вейсброд, Джордж Минцер, Ли Хансен. Позднее большой вклад в ее разработку внесли Марк Блауг, С. Боулс, Йорам Бен-Порэт, Ричард Лэйард, Дж. Псахаропулос, Ф. Уэлч, Б. Чизвик и другие.

Классическим сочинением, во многом определившим дальнейшее направление исследований в этой области, считается книга Гэри Беккера "Человеческий капитал" (первое издание – 1964 г., второе – 1975 г.).

В целом эта концепция лежит в русле неоклассического направления, но набор аналитических инструментов неоклассической школы используется ею для изучения тех социальных институтов (образование, здравоохранение и т.д.), которые оставались прежде за пределами экономического анализа.

Центральная методологическая установка "чикагской школы" человеческого капитала – объяснять экономические процессы на основе принципа максимизирующего поведения индивидуумов – перенесена на самые различные сферы вне рыночной деятельности человека. При этом упор делается на количественном анализе. Концепция «чикагской школы» предполагает, что вложения средств в образование, здравоохранение, миграцию и другие виды деятельности производятся на рациональной основе – ради получения больших доходов в будущем.

Эти затраты, или инвестиции, на производство человеческого капитала являются исключительно важными для семьи и для всего общества.

К ожидаемой отдаче от инвестиций в человеческий капитал относятся более высокий уровень заработков, большее удовлетворение от избранной работы в течение жизни, а также более высокая оценка нерыночных видов деятельности.

В целом неоклассическая теория рынка труда содержит: (1) теорию спроса на труд, которая включает в себя теорию предельной производительности и связанный с нею аппарат производственных функций; (2) теорию предложения труда, которая, в общем, состоит из моделей выбора между работой и досугом и моделей инвестирования в человеческий капитал".[3]

Под человеческим капиталом понимаются знания, навыки и способности человека, которые содействуют росту его производительной силы. "Человеческий капитал, – как определяют его большинство экономистов, – состоит из приобретенных знаний, навыков, мотиваций и энергии, которыми наделены человеческие существа и которые могут использоваться в течение определенного периода времени в целях производства товаров и услуг".[3]

"Он есть форма капитала, потому что является источником будущих заработков, или будущих удовлетворений, или того и другого вместе. Он человеческий, потому что является составной частью человека".[3]

Производительные качества и характеристики работника были признаны особой формой капитала на том основании, что их развитие требует

значительных затрат времени и материальных ресурсов и что они, подобно физическому капиталу, обеспечивают своему владельцу более высокий доход: "В последние десятилетия идея, что капитал состоит из одних физических активов, была подорвана. На ее месте постепенно утвердился более всеобъемлющий взгляд, согласно которому капиталом является любой актив – физический или человеческий, обладающий способностью генерировать поток будущих доходов".[3]

Рентабельность человеческого капитала исчисляется путем отнесения доходов от него к его стоимости. Показатель этот получил название "норма отдачи". Норма отдачи, по мысли экономистов – неоклассиков, выполняет те же функции, которые применительно к физическому капиталу выполняет норма прибыли, а именно – измеряет степень эффективности человеческих инвестиций и реализует их распределение.

Важнейшими формами вложений в человека западные экономисты считают образование, подготовку на производстве (on – the job training), медицинское обслуживание, миграцию, поиск информации о ценах и доходах, рождение детей и уход за ними. Образование и подготовка на производстве повышают уровень знаний человека, т.е. увеличивают объем человеческого капитала. Охрана здоровья, сокращая заболеваемость и смертность, продлевает срок службы человека, а также увеличивает интенсивность его использования. Миграция и поиск информации способствуют перемещению рабочей силы в районы и отрасли, где труд лучше оплачивается, т.е. туда, где цена за услуги человеческого капитала выше.

Рождение детей и уход за ними представляют собой форму воспроизводства человеческого капитала в следующем поколении.

В этой классификации уравниваются факторы разного срока действия и влияющие на разные стороны воспроизводства рабочей силы.

Образование и здравоохранение – это факторы долговременного действия. Продуктом процесса образования является качественно новая рабочая сила с высоким уровнем квалификации, способная к труду большей сложности. Охрана здоровья делает человека способным к более интенсивному и продолжительному труду. В отличие от них миграция и поиск информации выступают как факторы кратковременного действия. Если образование и охрана здоровья связаны с действительным ростом стоимости рабочей силы, то миграция и поиск информации отражают колебания цены рабочей силы вокруг стоимости. Миграция и поиск информации – это процессы распределительного порядка, тогда как образование и здравоохранение представляют собой отдельные моменты в производстве рабочей силы [5].

1. *Экономическая теория. Трансформирующая экономика./ Под ред. И.П. Николаевой. – М.: ЮНИТИ, 2004; Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал// ВЭ 2003, № 2.*

2. *Корчагин Ю. А., Шамардин Д. Г. Человеческий капитал и рост экономики // «Промышленник России». 2004, № 4.*

3. *Нестеров Л., Аширова Г. Национальное богатство и человеческий капитал // ВЭ. 2003, № 2. , No 48-38 (Aug. 1994)*

4. Mincer J. *The Production of Human Capital and The Lifccycle of Earnings: Variations on Theme.* – Working Paper of the NBER

5. Ильинская Т.И. Особенности человеческого капитала в эпоху перехода к информационному обществу // Государство и рынок: новое качество взаимодействия в информационно-сетевой экономике: коллективная монография под ред. д.э.н. проф. С.А. Дятлова, д.э.н. проф. Д.Ю. Миропольского, д.э.н. проф. В.А.Плотникова. - Т.2. – СПб.: Астерион, 2007.

Түйін

Бұл мақалада адами капиталды зерттеулердің мәні мен әдістемесі, адами капиталды зерттеудің классикалық жолдары мен мазмұны және құрылымы, сондай-ақ адами капиталдың тиімділік мәні қарастырылған.

Summary

This article discusses the nature and approaches to the study of human capital, the classical approach to the study of human capital, content and structure of human capital, return on human capital.

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Иманбердиев Б.Д., Касымов С.М. Глобальное развитие: образование – обращенное в будущего.....	3
Пернеева Г.А. Причины возникновения кризисов в деятельности казахстанских банков.....	15
Жангирова Р.Н. Проблемы устойчивого развития аграрной сферы экономики.....	26
Файзуллина С.А. Қаржылық есептіліктің сапалық сипаттамасы....	31
Канабекова М.А. Инновационные технологии и конкурентоспособность промышленных предприятий.....	36

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Иманбердиев Б.Д., Касымов С.М. Глобальные факторы развития мировой экономики.....	41
Салимбаева Р.О. Анализ основных элементов маркетинга в деятельности вузов.....	55

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Адельбаева А.К. Страховой рынок Казахстана: итоги 2011 года...	63
Маткаримова Л.К. Акцизделетін тауарларды өндіру және кейбір акцизделетін тауарларды сатуға салық органдарының бақылауы...	75
Кадырбекова Д.С., Кадырбекова С.С. Сущность и подходы к изучению человеческого капитала.....	80

ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК

«Экономика» сериясы

Серия «Экономическая»

№ 2 (32) 2012

Басуға 18.07.2012. қол қойылды. Пішімі 60x84 1/16

Шартты баспа табағы 5,5 е.б.т.

Таралымы 300 дана. Тапсырыс 273

050010, Аламты қаласы, Достық даңғылы, 13

Абай атындағы ҚазҰПУ

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық
университетінің «Ұлағат» баспасы