

ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 4 (34), 2012**

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



ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 4 (34)**

Алматы, 2012

Хабаршы. «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ, 2012. - № 4 (34). – 100 бет.

Вестник. Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им. Абая, 2012. - № 4 (34). - 100 с.

Бас редактор

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

Редакция алқасы:

экон.ғыл.д., профессор **А.С. Смагулов** (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., доцент **Е.К. Калдыбаев,**

Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya – **Victor Pou Serradell**

(Испания),

экон.ғыл.д., профессор **Б.А. Токсабаева** (Қырғызстан),

ScD, Assoc.Professor **В.Рудзкене** (Литва),

PhD, professor **Месут Йылмыз** (Түркия),

экон.ғыл.д., профессор **К.Д. Джумабаев** (Қырғызстан)

магистр – оқытушы **А.К. Адельбаева** (*жауапты хатшы*)

Главный редактор

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

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор **А.С. Смагулов** (зам.гл.редактора),

академик НАН РК, д.э.н., профессор **К.Н. Нармбаев,**

академик НАН РК, д.э.н., профессор **Н.К. Мамыров**

д.э.н., профессор **С.К. Касымов,**

д.э.н., доцент **Е.К. Калдыбаев**

Phd doctor universitat intarnacional de Catalunya – **Victor Pou Serradell**

(Испания),

д.э.н., профессор **Б.А. Токсабаева** (Киргизстан),

ScD, Assoc.Professor **В.Рудзкене** (Литва),

PhD, Professor **Месут Йылмыз** (Турция),

д.э.н., профессор **К.Д. Джумабаев** (Киргизстан),

магистр – преподаватель **А.К. Адельбаева** (*ответ.секретарь*)

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, 2012

**ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ**

**GLOBAL FACTORS OF POST-INDUSTRIAL DEVELOPMENT OF
WORLD ECONOMY**

B.D. Imanberdiev – *Doctor of Economic Sciences, KazNPU named after Abaya*
S.M. Kasymov – *Doctor of Economic Sciences, KazNPU named after Abaya*

The start of modern world industry based on market methods of supply and demand, free movements and exchange of products, services, finances and work starts since the middle XVI century, during the period of geographical discovery of new lands and developing the resources. Evolution of capitalistic development on its early stages was formed in expansion, where all forms of conquering new territories and nations were used; world-empires were created which in the process were transformed to world-systems with the following periphery. The process of globalization as a form to get countries involved in the world industry.

In the history of forming the bases for modern globalism there are periods of liberal, neoliberal and post-liberal capitalism, which have forms of international relations and the system of regulations of profit and global capital. Chart 1

Chart 1. The scheme of evolution of global system industry

Methods of industry	Period	Forms of international relations	System of regulation of capital profit
1. Liberal capitalism	1650-1951	The start of agreement to free trade	Unregulated profit
2. Neoliberal capitalism	1951-2011	Rules of global trade	Unregulated profit
3. Post-liberal capitalism	1970-2050	Conditions for regulation regions	Regulated capital profit
4. Global capitalism	2050...	Conditions for functioning the global world	Regulated profit and distribution of capital

During the period of liberal capitalism which lasted about 300 years (1650-1951) international relations were based on two or more trade agreements; however the next period of neoliberal capitalism (1951-2011) is characterized by the creation and use of rules in global trade. World institutions that were formed after war gave legal and regulatory framework of modern globalism, which lead to

the forming of a common law in trade and economic cooperation. Countries had the chance to protect their sovereign economic and trade interests not in the process of wars and contradiction, but in a result of diplomatic processes and agreements which cause the expansion of territories of markets: products, services, finances and work in common world system.

The stage of post-liberal development (according to our results) (1970-2050) is related to creating different transnational and multinational companies that unite industry sectors of national economies. In turn, the regional unions united by integration processes in the field of economy, trade, branch the politician and the redistributions of a regional additional and trading product constructed by a principle of joint territorial development, become more effective form of spatial development. The combination of transnational and regional association of the countries of the world becomes a new form of globalization of world economy of the modern type which is laying the foundation as global capitalism for which in the hypothetical future will be possible transition from cyclic regulation to the continuous regulation of accumulation and capital redistribution. For example now in the European Union which unites 25 countries of Europe, according to the Maastrichsky agreement defining basic operating conditions of EU, the budgetary deficiency shouldn't exceed 3% and the size of a duty of the country shouldn't exceed 60 % of gross domestic product of the country. Instruments of regulation of EU are created for alignment of the economic environment of development of the incorporated regional union and directed for ensuring the balanced development of the countries entering into European regional union. Having uniform basic standards of macroeconomic regulation of gross domestic product, the budget, communications, branch regulation and supranational structures in the form of EEC, IES, SES, EP, ETsP, OSCE, NATO other, in the long term EU can carry out continental optimization of structure of economy by eradication of historically developed branch and territorial disproportions of the development which were taking place at independent development of the countries. Thereby possibility to provide spatial optimization of placement of productive forces and population moving on all European continents is created. As a result of increase of level of structural integrity and proportionality of development of economic potential, EU can sharply increase global mobility and competitiveness of development as new integrated the world system, creating preconditions for ensuring scientific and technological acceleration and the successful solution of problems of future development of the European community. Approximately according to the similar scenario the Euroasian union - Russia, Belarus and Kazakhstan develops. The Post-Soviet countries, having overcome difficulties of national formation, pass to higher stage of regional development, proceeding from the solution of the general problems of increase of global competitiveness and life improvement of quality.

In the long term (by our estimates) the world economy, is closer by 2050, having passed stages of transnational and regional integration, can pass to a stage of global capitalism - in the form of uniform complete world system of development of

mankind at which level solutions of scientific and technological problems demanding for the decision global concentration of resources of all human civilization will be possible.

The history of development of economic systems and their progressiveness was always provided with advancing development of scientific and technical progress and formation on its achievements of technological ways which in turn, defined level of technological development of branches of economy and competitiveness of national economy. The dual interrelation "level of technological development and level of economic development" was supported and provided at all times with types and forms of economic systems of managing on which progressiveness progress or decline in development of human society depended. The periods of development early, average and the beginning of late capitalism are defined by level of technological development, and this tendency will be and is farther at increasing speed to set conditions of future development, table 2.

Chart 2. Scheme of evolution of economic systems and levels of technological development

Types of economic systems	Period, years	Technological way	Levels of technological development
I. Early capitalism	1650-1850	I, II...	Agrarian-industrial
II. Middle capitalism	1851-1950	I, II, III...	Industrial-agrarian
III. Late capitalism and stages of development	1951-2050		
3.1 Liberal	1951-1980	I, II, III, IV...	Industrial
3.2 Neoliberal	1970-2011	I, II, III, IV, V...	Post-industrial
3.3 Post liberal	2012-2050	I, II, III, IV, V, VI...	Post-industrial-global
IV. Global capitalism	2050...	I, II, III, IV, V, VI, VII...,	Global post-industrialism

In 1970-2050 or approximately in 80 years there is a scientific and technological jump from level post-industrial (1970-2011), postindustrial-global (2012-2050), to global post-industrialism (after 2050) with which can provide transition from system of classical capitalism, with its fragmentary world economy consisting of set of independent national economies, by global capitalism as to uniform world system with partial loss of a national sovereignty of the countries. Global capitalism - as a new call of time and the future as the new phenomenon of global development of mankind in planetary scale, is able solve problems of scientific and

technical progress of the civilization which has reached a planetary level of development.

The modern mankind is on the threshold of new opening which can change sense of mankind and its place in the Universe, there will be new requirements and interests, will depart in the past fight for the food, water, material values. The human civilization leaves on a new technological level, there will be tasks of development of the Universe and mankind moving on the new worlds. Before a civilization there is a development problem at a new stage of evolution and readiness at the solution of problems of globally scientific and technical progress which remains the main instrument of development of mankind in the future.

As for now, at level of the current reality, there is quite specific question, what place will be occupied by national economy in competitive fight in system of the countries of the modern global world? Historical retrospective researches testify that at all times fundamental sources of competitiveness were level of technological development and system of effective regulation of national economy.

Orientation of economy to an innovative way of development - as process of consecutive innovative modernization and change of technological ways, radically updates both traditional, and the new directions of economic growth and promotes creation of new mechanisms and instruments of economic regulation of development.

In the hypothetical future of this communication there is a task - ensuring synchronization of processes of globalization and technological progress of development of mankind. thus duration of formation of new technological way as the Russian scientists S. Glazyev and Century Kharitonov fairly consider, will define global development of world economy in the next two-three decades. In their opinion in process of completion of the current world structural crisis connected with replacement of previous technological way by new, world economy will enter into the next long wave of an economic environment at new level of efficiency of economy and with new technological structure. During this period the increasing intellectualization of production, transition to continuous innovative process in the majority of branches and to continuous education in the majority of professions will be carried out. Transition from "consumer society" to "intellectual society" in which the extreme importance will be got by requirements to quality of life and comfort of habitat will come to the end. In consumption structure dominating value will be occupied by information, educational, medical services. Progress in technologies of processing of information, systems of telecommunications, financial technologies the Economy of knowledge in its modern treatment though it during all historical times existed in various forms of its manifestation will cause further globalization of economy, formation of the uniform world market of the goods, the capital, work, transition to "economy of knowledge", assumes its modern representation in the global interpretation, caused by the essence of globalization of processes, and first of all, the fact of extending globalization of information and the knowledge which is expressing in the form of

growth of the market of the intellectual goods and services[1]. The new technologies having the innovative contents, assume system of scientific and technical maintenance of production, realization and utilization of the goods and cover, as a rule, system of branches and the fields of activity cooperating and providing a technological mode of their functioning. System and dynamic properties of modern technological innovations led to creation of basic conditions of their realization.

At the beginning of XXI century the concept of evolutionary economic development of the international research network which allocates in technological structure of economy of group of the technological sets[2], connected with each other by the same technological chains and forming reproduced integrity - technological ways was created. Each such way represents complete and steady education within which the closed cycle including production and receiving primary resources, all stages of their processing and release of a set of the final products satisfying the corresponding type of public consumption is carried out. Life cycle of technological way covers about a century, thus the period of its domination in development of economy makes from 40 to 60 years. The complex of basic sets of technologically interfaced productions forms a kernel of technological way. The technological innovations defining formation of a kernel of technological way and revolutionizing technological structure of economy, received the name "a key factor". The branches intensively using a key factor and playing the leading role in distribution of new technological way are its bearing branches[1].

So far in world technical and economic development life cycles of five consistently replacing each other of technological ways, including dominating in structure of modern economy information technological way are allocated.

The number of technological sets of the fifth technological way forming its kernel, includes electronic components and devices, electronic computer facilities, radio and the telecommunication equipment, the laser equipment, services in service of computer facilities. So far, the fifth technological way is already close to limits of the growth. The new system of the sixth technological way, formation and which growth will define global economic development in the next two three decades, it is represented to the following. Key factor: nanotechnologies, cellular technologies and the methods of genetic engineering relying on use of electronic and nuclear and power microscopes, the relevant metrological systems. Kernel: nanoelectronics molecular and nanophotonics, nano - materials and coverings, optical nanomaterials, nanoheterogeneous systems, nanobiotechnologies, nanosystem equipment, the nanoequipment. Bearing branches: the electronic, nuclear and electrotechnical industries, information and communication sector, a car - and instrumentation, pharmaceutical industry, solar power, the space-rocket industry, aircraft industry, cellular medicine, seed farming, construction, a chemical and metallurgical complex.

With development of information technologies and database management

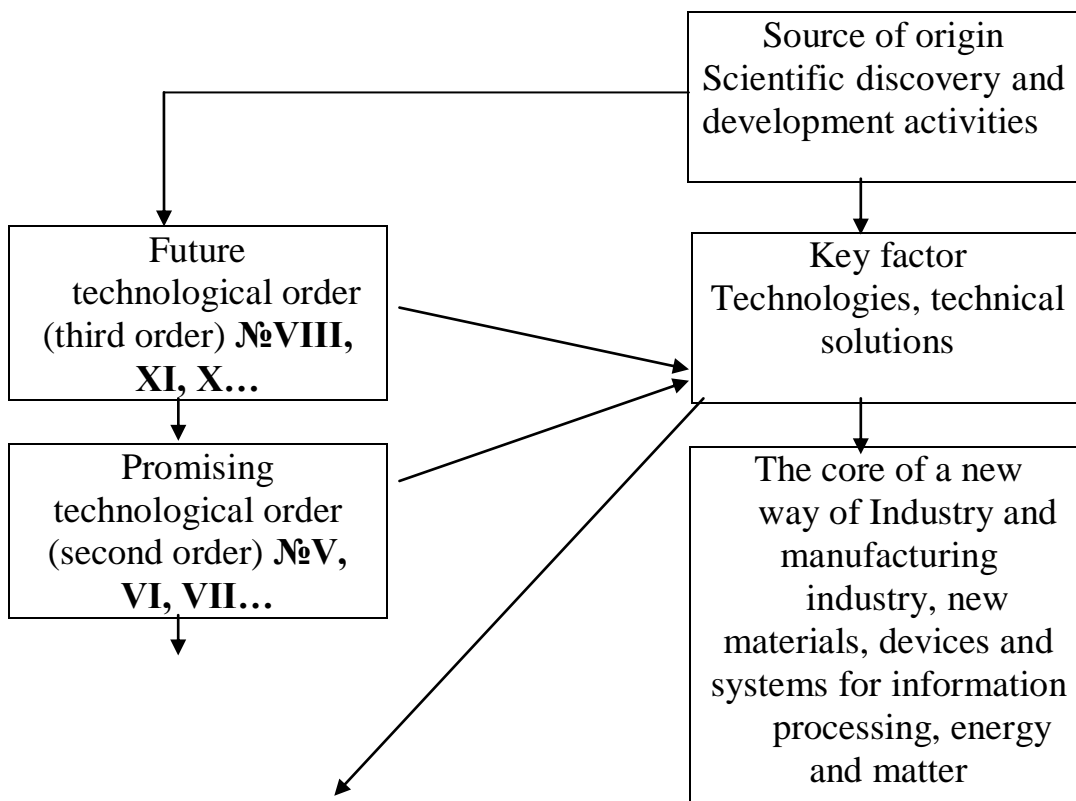
systems, design, debugging and operational ensuring the technological processes, become an important segment of the market of information technologies were widely adopted.

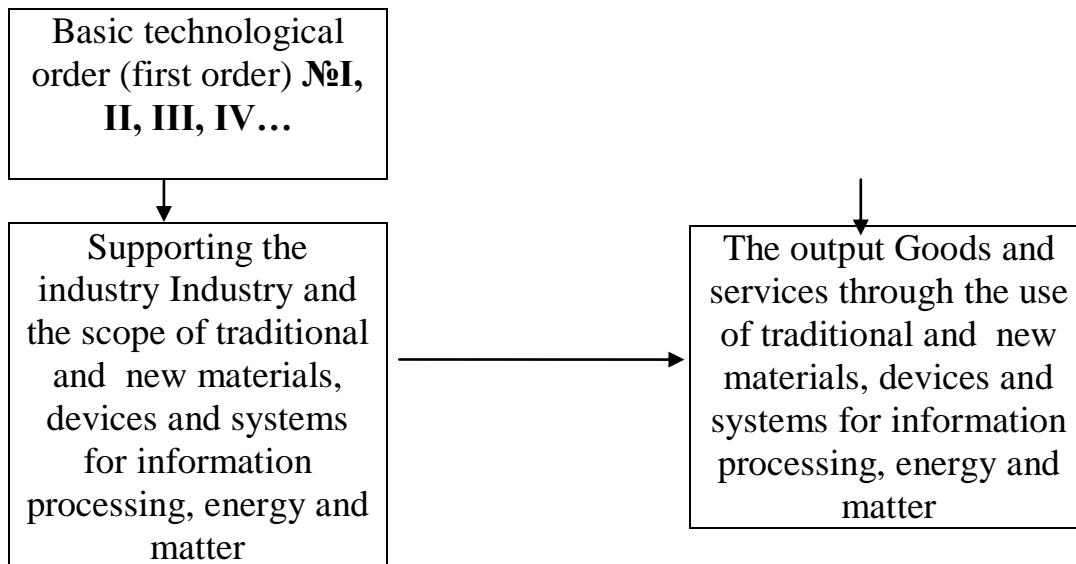
In management of introduction (advance) of innovative technologies the increasing development receives strategy application "Product transferring from laboratory on the market", allowing to a minimum to reduce the most difficult and risky phase of life cycle of production - an embodiment of results in production.

Further development is received by systems of the automated design which together with technologies of marketing and technological forecasting allow passing to automated management by all life cycle of production, on the basis of CALS technologies which become dominating culture of management of production and business development in system of the global intellectual environment[3]. CALS (Continuous Acquisition and Life-Cycle Support) – was accepted in the majority of industrialized countries technology of use of a common information space (the integrated information environment) on the basis of the international standards, for uniform information interaction of all participants of life cycle of production: developers, customers (including state) and suppliers of products, the operational and repair personnel.

Fundamental value for successful long-term development of economy has advancing development of key productions of a kernel of new technological way which further expansion will allow receiving an intellectual rent on a global scale which is created at different stages of innovative process. Picture 1.

Picture 1. Scheme of origin and formation of technological ways





Level of scientific and technological development of the country in the conditions of the post-industrial world becomes the most important factor of economic development and defines prospects of its future. The question price - what stages of technological ways masters the country, receiving an intellectual rent depends on it and from it there is its scientific and technological present and future development, table 3.

Chart 3. Recipients of an intellectual rent on a global scale.

Stages of technological ways	The world countries on a technological level Developed	Technological ly developed	Not as developed	Developing
Origin source discoveries and developmental development	+			-
Key factor Technologies, technical solutions	+			-
Kernel of new way branches and industries of production of new materials, devices and systems of processing of information, energy and substance	+	+		-

bearing branches branches and scopes of traditional and new materials, devices and systems of processing of information, energy and substance	+	+	+	-
Output the goods and services on the basis of use of traditional and new materials, devices and systems of processing of information, energy and substance	+	+	+	-

1. The countries with the developed scientific and technical potential, can receive an intellectual rent at stages: a) origin source; b) key factor; c) kernel of new way; d) bearing branches; e) output.

2. Technologically developed countries receive an intellectual rent at the expense of fast development: a) kernels of new way; b) bearing branches; c) output.

3. Not as developed countries can receive an intellectual rent at the expense of stages: a) bearing branches; b) output.

4. Developing countries, and their majority, can buy only: a) bearing branches; b) finished goods.

Formation of a post-industrial formation is marked by expansion of the innovative era which characteristic signs are deep transformation of all parties of the world community, defining destiny and shape of mankind for the next century. Further development of mankind is impossible without understanding of those sweeping changes which occur and will occur in the world community in the conditions of further development of globalization and being developed scientific and technological progress. Meanwhile, while costs of a science are the primary source of innovative and technological break for the countries of the developed world. The provided data in table 4, characterizing specific weight of regions and the world countries in indicators of a world science in %, testify to that that 34 developed EU countries and the Western world, entering into the Organization for Economic Cooperation and Development, carry out costs of NIR and ROC implementation - 84.7% from expenses of all world science; and number makes - 54.4% from a total number of researchers of the world.

Chart 4 - Specific weight of regions and the countries in indicators of a world science in % [4].

Regions and countries	costs of NIR and ROC	number of researchers
1.OECD countries	84.7	54.4
2.North America	38.1	20.5
3.USA	36.2	18.9
4.Europe	28.8	34.1
5.Asia	27.8	34.5
6.European union	25.1	15.9
7.Developing countries	15.6	28.4
8.Japan	15.1	11.9
9.New industrial countries	4.9	4.6
10.China	3.9	10.6
11.Latin America	3.1	6.7
12.India	2.0	2.8
13.CIS	1.5	16.4
14.Oceania	1.3	1.7
15.Russia	1.0	10.8
16.CVE countries	0.7	3.2
17.Africa	0.7	2.5
18.South Africa	0.4	0.8
19.Arabic countries	0.4	1.6

In the countries of OECD the innovative component is a source of global competitiveness of branches of economy of the made goods and services, creates advancing reserves for continuous technological modernization of production and communication systems for future advancing development. Technological innovations defining the content of innovative break are created by powerful scientific and design institutes and the centers equipped with the advanced equipment and laboratories. In these conditions, high efficiency of scientific systems of the developed countries of the world which is setting an innovative trend of development of a world civilization is quite natural [5]. The developed countries of the world with the high income publish 85.5 % of articles in scientific and technical journals, submit 94.3 % of demands for patents, receive 95.2 % of a license payment and provide 84.7 % of export of high technologies.

Chart 5 - Comparative productivity of scientific systems in a cut of the leading countries of the world, % [4].

The world and leading countries	Articles in scientific and technical journals	Submit on patents	Receive a license payment	Export of high technologies
1. World	100	100	100	100
2. Countries with high profit	85.5	94.3	95.2	84.7
3. Countries with low profit	2.3	0.2	0.04	0.6
4. USA	30.9	19.7	53.7	23.0
5. Japan	9.0	11.3	12.8	12.7
6. England	7.5	3.7	9.4	7.3
7. Germany	7.1	8.5	4.6	8.3
8. France	5.2	2.3	3.9	5.9
9. Russia	3.0	2.7	0.2	0.3
10. Australia	2.4	10.2	0.37	0.3
11. China	2.2	3.2	0.16	0.4
12. India	1.7	0.02	0.01	0.1
13. South Korea	1.3	7.8	1.0	5.4
14. Brazil	1.0	0.7	0.12	0.6
15. Mexico	0.4	0.05	0.06	3.1

Scientific and technical domination of the developed countries, in the conditions of weakness or absence of world institutes of regulation of processes of scientific and technical development, in essence forms a unipolar zone of knowledge and global innovative space where there is a danger to insufficiently developed part of mankind to be deprived of preconditions for innovative break, becomes a convenient field for technological colonialism, operation by the multinational corporations which are based in the rich countries. It will be promoted also by nowadays prevailing neoliberal model of globalization, the policy which is carried out by IMF, the WTO and other organizations being under control of multinational corporation and the rich countries. While, the specified tendency is resisted by the excessive gap which has developed nowadays at level of technological development of the countries of the civilizations, many countries of the world periphery are deprived of possibility to make and consume the highly technological goods and services. About 1, 6 billion people have no access to electricity, society of knowledge and information availability in them is limited.

At the same time, against a picture of possible minuses of uncontrollable

development of scientific and technological progress, as a result of the general strengthening of processes of globalization will extend and the global technological space adequate to scales of the world market will be created. According to known Russian scientists Kuzyk B. N. and Yakovets Yu.V., it will expand spatial borders of distribution of new generations of equipment and technological ways, will lead to synchronization of technological shifts in the different countries and civilizations and, will possibly accelerate a rhythm of cyclic dynamics of technologies, will reduce terms of change of prevailing generations of equipment from these 9-11 to 8-9 years in the second half of 21 eyelids, and technological ways from 50-55 to 40-45 years [4].

In considered prospect of formation of the global world of a post-industrial formation, with its innovative dominant, it is necessary to specify field of activity of innovative processes in system of trade of the goods and services which reflect structure of national economy and its sectorial accessory. It will allow removing visibility of that, especially developing type; it is expedient to refuse development of industrial sector in favor of new possibilities within "postindustrial" society. Discussions about «post-industrial societies» shouldn't be based from positions of «service economy» in pure form. Practice of an industrialization of the developed countries of the West and moving of production to other regions of the world, were compensated by introduction of industrial technologies of new generation, expansion of final assembly productions. Innovations of the developed countries had linked character on the whole planet, there where their peripheral productions in developing countries were placed. Thus «the service economy» with its innovational technologies and new lines of products and services developed only on the basis of powerful agrarian, raw and industrial sectors of the national economies in which service she and actually is engaged at all times historical development of mankind. As proof of firmness of these provisions data on the main articles of export of the world and the country of the world most developed post-industrial aspect – the USA. Table 6[5].

According to table 6 data, structure of world export of goods for 94.8 % make the goods of real sector of economy and only 5.2 % treat branches of service economy. The main articles of export of the USA for 95.6 % make the goods of real sector and 4.4 % the goods of service economy. That is the myth about domination «post-industrial society based on service economy» isn't joined in any way to real structure of export which reflects production and commodity specialization of national economy.

Table 6 - the Main articles of export of the world and the USA, in % [5].

World as a whole	100	USA	100
1.Industrial goods	73.2	1.Industrial goods	38.3
2.Fuel	9.8	2.Industrial raw materials	27.1
3.Food stuff	6.8	3.Consumer goods	12.6

4.Ores and metals	3.0	4.Cars and the accompanying goods	10.4
5.Agricultural goods	2.0	5.Foodstuff and drinks	7.2
6.The rest	5.2	6.the rest	4.4

As to expenses on scientific researches and development that here is observed almost direct dependence between growth of these expenses in % from gross domestic product and growth of a share of the highly technological goods in export structure, in %. Table 7. [5].

The developed countries at the expense of own innovative systems provide about 25-35 % production of the highly technological goods in export structure. Naturally in structure of export of less developed countries the share of the hi-tech goods can be considerable less, and even not to be present at all. Competitiveness and profitability of export between the developed and less developed countries will differ respectively. For any country of catching-up type of development, it first of all concerns the countries of Post-Soviet type, for example the Republic of Kazakhstan, there will be real a solution of problems of industrial and innovative development in the direction of the post-industrial world, through implementation of system of structural shifts and proportions of development of sectors of economy for the purpose of the general increase of level of technological development and ensuring competitiveness of branches of real economy. It is necessary to find the sectorial niches of development and to realize system of measures of ensuring technological breakthrough, for successful domination on regional and global commodity markets and services. And for this purpose the Republic of Kazakhstan choosing strategy of future development, should choose optimum model of sectorial specialization in a post-industrial format of development, that is there is a problem of determination of dynamic parameters of development of sectors of economy: agrarian, raw, industrial and service. Table 8.

Table 7 - Expenses on NIR and ROC from gross domestic product and a share of the highly technological goods in export structure among the developed countries of the world, in %. [5].

NIR and ROC expenses in %		Share of the highly technological goods in export structure, in %	
Intervals in %	Countries	Intervals in %	Countries
0.5-1.0	Brazil	To 10%	Canada Italy, Spain, Norway

1.1-1.5	Italy Russia China		
1.6-2.0	Netherlands England Canada		
2.1-2.5	France Singapore Germany	10.1-25.0	EU Germany Sweden Austria
			England
2.6-3.5	Japan South Korea USA	25.1-35.0	USA Japan Netherlands France

Table 8 - Model of Kazakhstan in the post-industrial future: structural shifts and proportions of development of sectors of economy.

Tasks to ensure development	Post-industrial specialization of sectors of economy			
	Agrarian	Raw	Industrial	Service
1. Increase of level of technological development and innovative providing	Building	Building	The accelerated building	Advancing building
2. Change of structure of sectorial proportions of development of economy	Stabilization	Stabilization	Increase	Sudden building
3. Change of structure of sectorial export of goods and services	Increase	Increase	Acceleration	Sudden building

4. Change of specific branch expenses, on: power consumption, material capacity, capital intensity, labor costs	Reduction	Reduction	Reduction	Reduction
5. Change of sectorial structure of educational and scientific system of ensuring development of economy	Increase	Increase	Sudden increase	Advanced building

Proceeding from the chosen sectorial structure of economy, branches on kinds of activity are formed and the system of priorities and problems of development for achievement of goals of global competitiveness and quality of life is defined on a certain period. As to innovative ensuring development of national economy in a post-industrial format, and here it is necessary also will decide on a choice. To rely on external scientific and technological outsourcing or to create new technologies on economy branches. At seeming existence in the country of a network of the academic and applied institutes and design offices, and also a high school science, on level of laboratory equipment, financing, and the main thing to staffing, they are very far from possibilities for high-quality performance of the current and perspective problems of ensuring technological breakthrough. The solution of problems of economic development of Kazakhstan, in the conditions of innovative domination of the developed countries and global expansion of the world market, sees in rationalization of use of human, economic, technological and natural potentials. The main priorities in the field of increase of level of technological development and innovative ensuring production consist in use of the new technologies allowing essentially *повысить* labor productivity, flexibility of production *мощности*, economy of energy and resources, introduction of without waste and *маклотходны* productions, improvement of working conditions, decrease in *вредкны* emissions, and finally, in ensuring growth of a *конкurentoksposobnost*. Substantially these tasks are solved by use of the information and communication technologies allowing essentially to reduce time

of development of a new prokduktsiya, effectively to organize production process, training and retraining of employees. Large-scale work on reduction in compliance to the international standards of an education system is necessary. Preparation of engineers and experts should allow successfully to them to work at new technologies, quickly to master perspective development and to possess competitiveness, high adaptability and a susceptibility to innovations.

1. *Nanotechnologies as a key factor of new technological way in economy. Monograph. Under the editorship of the academician of the Russian Academy of Sciences S.Yu.Glazhev and professor V.V.Kharitonov. –M.: “Trovant”, 2009. -304 pages.*

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

3. *Kolchin A.F., Ovsyannikov M.V., Strekalov A.F., Sumarokov S.V. Management of life cycle of production. –M.: Anakharsis, 2002. -304 pages.*

4. *Russia-2050: strategy of innovative break / Kuzyk of B.N, Yakovets Yu. V., 2 nd prod., additional – M.: ЗАО Ekonomiki Publishing house, 2005. -624 pages.*

5. *Post-industrialism: experience of the critical analysis. Yakunin V.I., Sulakshin S.S., Bagdasaryan V.Э and other., The monograph. -M: Scientific expert, 2012.*

Түйін

Мақалада экономиканың әлемдік дамуын орныққан технологиялық тәртіп деңгейімен байланыстырған. Осы тұрғыда, Қазақстан экономикасының келешегі, постиндустриалды кезеңде даму бағыттары көрсетілген.

Резюме

В статье глобальное развитие мировой экономики связано с уровнями развития технологических укладов и получением интеллектуальной ренты. Показано направление экономического развития Казахстана в постиндустриальном будущем.

ЛИЗИНГ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ АЗИИ И АЗЕРБАЙДЖАНЕ

А.С. Смагулов – д.э.н., профессор КазНПУ им. Абая

Начиная с 2001 года, при содействии Проектов IFC по развитию лизинга в Центральной Азии и Азербайджане началась работа по совершенствованию законодательной и нормативно-правовой базы, регулирующей лизинговые операции. Одной из целей данной работы была максимальная унификация национальных законодательств, что позволило бы использовать инструмент лизинга для финансирования региональных проектов. В результате данной работы были разработаны и приняты поправки к закону о лизинге, Гражданскому и Налоговому кодексам в Азербайджане и Узбекистане, а также был разработан и принят новый Закон о лизинге и поправки к налоговому законодательству в Кыргызстане и Таджикистане. Данная работа в значительной степени унифицировала в странах Центральной Азии законодательства, регулирующие лизинг, что расширяет доступ предпринимателей и

предприятий в региональном масштабе к финансированию через механизм лизинга.

Унифицированные нормы, регулирующие лизинг

Определение лизинга основывается на следующих принципах:

- обязательное участие трех субъектов (лизингодателя, лизингополучателя, продавца);
- специальное приобретение лизингодателем имущества для передачи его в лизинг;
- договор лизинга должен отвечать хотя бы одному из требований (классификационных признаков), являющихся комбинацией соответствующих признаков Международного стандарта бухгалтерского учета №17 и GAAP FAS №13;

- обязательное использование предмета лизинга для предпринимательских целей.

В некоторых странах однако имеются определенные отклонения от вышеуказанных правил. Так, в Таджикистане классификационные признаки в определении лизинга для целей гражданско-правового регулирования отсутствуют. В Азербайджане предмет лизинга может использоваться также для потребительских целей.

В гражданско-правовом регулировании:

- лизинг определяется как разновидность имущественного найма и таким образом, общие положения об имущественном найме, также распространяются и на лизинг. Например, основания досрочного расторжения договора имущественного найма будут также являться основаниями досрочного расторжения договора лизинга;

- лизинговая деятельность определяется как вид инвестиционной деятельности по приобретению лизингодателем предмета лизинга за счет собственных и (или) привлеченных средств и передаче его лизингополучателю по договору лизинга.

Для лизинга:

- не существует лицензионных требований в отношении лизинговой деятельности;

- не существует обязательных требований по минимальному размеру уставного капитала;

- отсутствуют требования по обязательной государственной регистрации договоров лизинга;

- отсутствует регулирование со стороны органов государственного управления.

Правовые основы лизинговых отношений

Предметом лизинга могут быть любые непотребляемые вещи, в том числе предприятия, имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другое движимое и недвижимое имущество. Непотребляемыми признаются вещи, предназначенные для неоднократного

использования, сохраняющие при этом свой первоначальный вид в течение длительного времени и изнашивающиеся постепенно.

- Предметом лизинга *не могут быть* природные объекты, а также имущество, изъятое из свободного обращения или ограниченно оборотоспособное (к примеру, вооружение, военная техника). В Узбекистане и Таджикистане существует запрет на использование земельных участков в качестве предметов лизинга. В Кыргызской Республике, при наличии права частной собственности на землю, земельные участки могут являться предметом лизинга.

Субъектами лизинга (лизингодателями, лизингополучателями и продавцами) могут быть как юридические, так и физические лица:

- лизингодатели и лизингополучатели – физические лица имеют право заниматься лизинговой деятельностью только при наличии статуса индивидуальных предпринимателей. Но в Азербайджане лизингополучателем может быть также потребитель-физическое лицо;

- продавцы могут быть любыми физическими лицами.

Сублизинг – вид поднайма предмета лизинга, при котором:

- лизингополучатель вправе передать предмет лизинга, полученный по договору лизинга, во временное владение и пользование в сублизинг третьему лицу с письменного согласия лизингодателя;

- сублизингодатель и сублизингополучатель соответственно выступают в качестве лизингодателя и лизингополучателя и имеют права и несут обязанности, предусмотренные законодательством для данных участников лизинговой сделки;

- срок действия договора сублизинга не может превышать срока действия договора лизинга;

- при расторжении договора лизинга, договор сублизинга также прекращается, если иное не предусмотрено договором лизинга.

Права и обязанности субъектов лизинга

Создан наиболее четкий баланс прав и обязанностей субъектов лизинга, в равной степени защищающий интересы всех сторон лизинговой сделки. Прогрессивным моментом в законодательстве является также и то, что в определенных ситуациях нормы, регулирующие права и обязанности сторон лизинговой сделки, носят императивный характер, т.е. законодательством предписываются конкретные нормы поведения, отойти от которых стороны не могут.

В то же самое время, в тех ситуациях, в которых необходимо предоставить сторонам свободу самим определять объем своих прав и обязанностей, законодательство предоставляет такую свободу и не возводит в ранг закона то, что должно определяться на договорной основе:

- лизингодатель не отвечает перед лизингополучателем за невыполнение продавцом условий договора купли-продажи, кроме случаев, когда выбор продавца и предмета лизинга был осуществлен лизингодателем, а также наличия виновных действий (бездействия) лизингодателя;

- лизингополучатель имеет право напрямую предъявлять продавцу требования, вытекающие из договора купли-продажи, несмотря на то, что он не является стороной данного договора. В связи с этим, законодательство возлагает обязанность по уведомлению продавца о цели приобретения предмета лизинга на лизингодателя.

Страхование предмета лизинга от всех видов возможного ущерба, связанного с риском гибели, потери, кражи, порчи, повреждения и преждевременного износа, является добровольным и осуществляется по соглашению сторон. При этом в Узбекистане в случае отсутствия соглашения о страховании предмета лизинга, обязанность по страхованию возлагается на лизингополучателя. Если стороны не желают страховать предмет лизинга, в договоре необходимо отразить такой отказ.

Таким образом, данным соглашением может быть определено:

- кто из сторон лизинговой сделки будет выступать в роли страхователя и, соответственно, кто будет выплачивать страховые премии;
- будут ли страховые премии возмещаться другой стороной;
- с какой страховой компанией будет заключаться договор страхования, и кто будет выбирать такую страховую компанию;
- кто будет получать страховые суммы, выплачиваемые по страховым полисам, и каким образом будет использоваться данное страховое покрытие и т.д.

Как показывает практика, страхование предметов лизинга осуществляется, в основном, лизингополучателями по требованию лизингодателей, однако, некоторые лизинговые компании самостоятельно страхуют предметы лизинга и затем возмещают данные расходы за счет лизингополучателей. Что касается страхования гражданско-правовой ответственности и предпринимательских рисков, такие виды страхования субъекты лизинга практически не используют.

Бухгалтерский учет лизинговых операций осуществляется:

- в Азербайджане и Узбекистане применяются национальные стандарты, банки публикуют финансовую отчетность по итогам года в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности (МСФО);
- в Кыргызстане и Таджикистане – в соответствии с МСФО.

Бухгалтерский учет лизинга (финансовой аренды) в национальном стандарте Узбекистана максимально приближен к МСБУ 17 «Аренда» и классификационные признаки определения сделки в качестве лизинга (финансовой аренды) в нем уточнены в числовом выражении.

Налогообложение и таможенное регулирование лизинговых операций

Налоговые кодексы Центрально-азиатских стран и Азербайджана применяют классификационные признаки определения лизинговых сделок, являющиеся комбинацией соответствующих признаков МСБУ 17 и GAAP FAS №13. Дополнительным отличием между критериями определения лизинга в гражданском и налоговом законодательстве является то, что

налоговые кодексы Центрально-азиатских стран признают лизингом (финансовой арендой) сделки, в которых предметом лизинга являются основные средства.

Режим налогообложения для лизинговых операций является не менее благоприятным, чем для кредитов, а в отдельных случаях лизинг является даже более эффективным инструментом с точки зрения налогообложения, чем кредит. В частности:

- в Кыргызстане и Таджикистане - сумма вознаграждения (процентов) по лизингу освобождена от НДС, а НДС от стоимости предмета лизинга подлежит зачету;

- в Узбекистане и Азербайджане лизинговые платежи освобождены от НДС;

- в Узбекистане технологическое оборудование, ввозимое для передачи в лизинг, освобождается от НДС при импорте, предмет лизинга от налога на имущество, а проценты по лизингу от налога на прибыль.

Указанные меры и улучшение макроэкономической ситуации способствовали становлению и быстрому развитию лизинговых рынков в странах Центральной Азии.

Благоприятное гражданское законодательство в четырех странах региона и благоприятный налоговый режим в Азербайджане и Узбекистане привели к следующим результатам:

В Азербайджане:

- лизинговый портфель вырос с 2.1 млн. долл. США в 2003 году до 203.1 млн. долл. США в 2008 году;

- лизинговую деятельность в 2009 году осуществлял 21 финансовый институт.

В Кыргызстане:

- объем лизинговых сделок в 2011 году составил рекордные 5.26 млн. долл. США против 0,61 млн. долларов США в 2007 году;

- 5 лизингодателей предоставляют лизинговые услуги на рынке.

В Таджикистане:

- после периода длительного «разогрева» рынка лизинговых услуг во второй половине 2007 года наблюдался активный рост лизингового сектора;

- всего в 2011 году лизинговыми компаниями было осуществлено 158 лизинговых сделок на сумму 4,7 млн. долларов США, при том, что в 2010 году было проведено 114 лизинговых операций на 4,1 млн. долларов США. По сравнению с предыдущим 2010 годом в 2011 году наблюдается рост как количества, так и объема лизинговых сделок.

В Узбекистане:

- динамика роста лизингового сектора Узбекистана по итогам 2007 года составила 57.7%, а объем переданного в лизинг имущества составил 169,7 млн. долларов США. В 2011 году объемы лизинговых операций составили 282,3 млн. долларов США и в количественном выражении – 6260 сделок;

• количество действующих лизингодателей достигло 42 (против 13 до изменения законодательства в 2002 году).

В табл.1 представлена динамика объемов лизингового рынка стран Центральной Азии и Azerbaijan и его структура за 2004-2011 годы.

Таблица 1 - Стоимость имущества, переданного в лизинг в Центральной Азии и Azerbaijan за 2004-2011 годы (млн. долл. США)

Страна	2004 г.	2007 г.	2009 г.	2011 г.	2011 г. удельный вес в % к итогу	Рост 2011 г. к 2004 г. в %
Azerbaijan	8,7	162,1	183,6	270,0	48,02	в 31 раз
Кыргызстан	0,6	0,6	2,04	5,26	0,94	в 8,8 раза
Таджикистан	1,0	5,9	3,92	4,7	0,84	в 4,7 раза
Узбекистан	43,4	169,7	274,2	282,3	50,2	в 6,5 раза
Итого:	53,7	338,3	463,8	562,3	100,0	в 10,5 раза

Весьма высокий динамизм демонстрируют лизинговые рынки Azerbaijan и Кыргызстана. Если в 2011 году по сравнению с 2004 годом объем лизинговых операций в регионе вырос в 10,5 раза, то в Azerbaijan он возрос в 31 раз, в Кыргызстане в 8,8 раза, в Узбекистане в 6,5 раза и Таджикистане – 4,7 раза.

О количестве заключенных лизинговых договоров по странам региона свидетельствуют данные табл.2.

Таблица 2 – Количество заключенных лизинговых сделок по странам за 2004-2011 годы (единиц)

Страна	2004 г.	2007 г.	2009 г.	2011 г.	2011 г. удельный вес в % к итогу	Рост 2011 г. к 2004 г. в %
Azerbaijan	107	1659	2753	4200	38,5	в 39,2 раза
Кыргызстан	113	44	115	271	2,5	в 2,4 раза
Таджикистан	6	30	145	158	1,5	в 26,3 раз
Узбекистан	2810	5107	6102	6260	57,5	в 2,2 раза
Итого:	3036	6406	9115	10889	100,0	в 3,6 раза

Как видно из данных табл.2, основная часть лизинговых договоров заключаются в Узбекистане (57,5%) и Azerbaijan (38,5%) или 96% всех заключенных контрактов. При этом наиболее высокими темпами росло количество заключенных договоров в Azerbaijan (в 39,2 раза) и Таджикистане (в 26,3 раза). Общее количество заключенных контрактов выросло в 2011 году по сравнению с 2004 годом в 3,6 раза.

Эти данные свидетельствуют о том, что лизинговые рынки Узбекистана и

Азербайджана вполне сложились, а Кыргызстана и Таджикистана пока еще находятся на этапе становления. Так, в общем объеме лизинговых операций в регионе Центральной Азии и Азербайджана удельный вес двух стран – Узбекистана и Азербайджана составляют 98,2%.

1. *Лизинг в Центральной Азии и Азербайджане – 2007* // Сайт www.ifc.org/acalf
2. *Обзор сектора лизинговых услуг в Узбекистане по итогам 2011 года.* // подготовлен Ассоциацией лизингодателей Узбекистана. Ташкент, 2012
3. *Лизинг-2011* // Отчет подготовлен Союзом банков Кыргызстана. Бишкек, 2012
4. *Обзор лизингового рынка Таджикистана за 2011 год* // подготовлен Ассоциацией банков Таджикистана. Душанбе, 2012.
5. *Обзор лизингового рынка Азербайджана* // подготовлен Ассоциацией лизинговых компаний Азербайджана. Баку, 2012

Түйін

Мақалада Халықаралық Қаржы Корпорациясының көмегімен Орталық Азия елдері мен Әзірбайжанда жүргізілген лизингтік операцияларды реттейтін заңнаманы жетілдіру және үйлестіру жөніндегі жұмыстар көрсетіліп, аталған аймақтағы лизингтің даму үрдісі талданған.

Summary

In the article conducted with assistance of the International Financial Corporation (IFC) work on improvement and unification of legislation, regulating leasing operations in the Central Asia and Azerbaijan, was shown, also the process of leasing development in the mentioned region was analyzed.

LATGALES MAZPILSĒTU MĀRKETINGA KĀ SOCIĀLEKONOMISKĀS ATTĪSTĪBAS UN STRATĒGISKĀS PLĀNOŠANAS INSTRUMENTS

JEKATERINA VOŽŅUKA –

Dr.oec, Baltijas Starptautiskā akadēmija, Latvija

Raksts veltīts teritoriālā mārketinga koncepcijas izmantošanas iespējām Latgales reģiona mazpilsētu sociālekonomiskajā attīstībā.

Teritoriālais mārketings, kā ekonomiskais instruments, tiek lietots valsts, reģionālajā un pilsētu attīstības stratēģiju izstrādē un virzīts uz teritorijas sociālo un ekonomisko attīstības problēmu risināšanu. Svarīgo teritoriālā mārketinga koncepcijas principu vidū ir teritorijas reālo iespēju pārzināšana, orientēšana uz ilglaicīgo attīstību un perspektīvām, izstrādātās stratēģijas strukturēšana pēc galvenajām teritorijas lietotāju grupām, to vajadzību izpratne, kā arī aktīva ietekme uz to veidošanu, teritorijas pozicionēšana un virzīšana.

Pētījumā izmantotas vispārpieņemtās teorētiskās un empīriskās pētīšanas metodes, tajā skaitā salīdzinošās analīzes un sintēzes metode, apsekojumi uz sekundārās informācijas pamata, statistikas datu apstrāde un analīze.

Lai paaugstinātu pilsētas pievilcību tās iedzīvotāju, apmeklētāju un biznesa vides pārstāvju uztverē, ir nepieciešama teritoriālā mārketinga pieeja pilsētas stratēģiskajā plānošanā, kuras pamatā ir pilsētas reālo priekšrocību noteikšana un to pozicionēšana atbilstoši mērķauditoriju vajadzībām.

Latgales reģiona pilsētu mārketinga pamatā ir esošu resursu un priekšrocību izmantošana teritorijas produkta izveidošanai, kā arī jaunu iespēju meklēšana potenciālo produktu attīstīšanai. Latgales reģiona pilsētu priekšrocības un resursi nav unikāli un tiem ir relatīvi zema konkurētspēja mērķauditoriju piesaistīšanā, līdz ar to mārketinga stratēģijā īpaša nozīme ir pozicionēšanai un izstrādātās pozīcijas virzībai.

Atslēgas vārdi: mērķauditorija, pozicionēšana, teritoriālais mārketing

Ievads

Mārketinga koncepcija šodien plaši lietota vairākās sfērās – komercproduktu radīšanā un virzīšanā tirgū, sabiedrisko organizāciju un sociālo pakalpojumu vadīšanā, pilsētu un valsts tēla un zīmola veidošanā. Daudzu ārzemju valstu pilsētu vadīšanā, izstrādājot stratēģiskos attīstības plānus, izmanto mārketinga principus – tas ļauj virzīt pilsētu kā pievilcīgu vietu dzīvei, atpūtai un biznesam. Tādējādi, stratēģiskā plānošana un mārketinga pārstāv teritoriju sociālekonomiskās attīstības vadīšanas lietderīgākos instrumentus, kas nosaka dotā pētījuma aktualitāti.

Teritoriālā mārketinga koncepcijas izmantošanas novitāte pilsētu attīstībai ir saistīta ar to, ka pilsēta tiek uzskatīta ne vien kā administratīvi teritoriālā vienība, bet arī ekonomiskās darbības subjekts un objekts, kas apmierina pilsētas lietotāju vajadzības ar mērķi paaugstināt savu labklājību. Mārketinga palīdz diferencēt pilsētu no citām vietām reģionālajā, nacionālajā un starptautiskajā līmenī, nostiprināt pilsētas identitāti un izveidot tās pozitīvu tēlu.

Darba mērķis ir noteikt teritoriālā mārketinga koncepcijas izmantošanas īpatnības un iespējas Latgales mazpilsētu sociālekonomiskās attīstības stratēģiskajā plānošanā.

Latvijā nav veikti padziļināti pētījumi par mārketinga pielietošanu teritoriju attīstībā. Autore ir iepazinusies ar Latvijas autoru monogrāfijām (piemēram, I. Petrovas un E. Jermolajevas monogrāfija) un vairākiem zinātniskajiem rakstiem, kuri veltīti teritoriju mārketingam. Pārsvarā publikācijās ir izpētītas mārketinga iespējas teritoriju attīstības programmu izstrādē, bet teritoriālā mārketinga lietošanas tehnoloģija un algoritms teritorijas attīstības stratēģijas izstrādē netiek aprakstīts, un šīs jomas teorētiskais aspekts tiek piedāvāts diezgan vienpusēji, sekojot tikai F. Kotlera darbiem teritoriālā mārketinga jomā. Bieži autori dod raksturojumu kādam vienam mārketinga virzienam (piemēram, tēla veidošana, teritorijas zīmolvedības problēmjaudājumi utt.), neņemot vērā tos, ka šīs mārketinga stratēģijas tiek lietotas kā paņēmiens teritorijas attīstības veicināšanai caur konkrētu mērķauditoriju vajadzību apmierināšanu.

Teritoriālā mārketinga koncepcijas būtība un pamataspekti

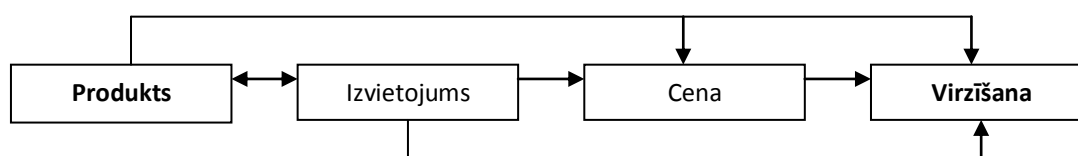
Izpētot vairāku autoru teorētiskos un praktiskos materiālus, var secināt, ka nav vienota viedokļa par teritoriālā mārketinga definīciju un koncepciju. Daži autori

uzskata teritorijas mārketingu kā netradicionālu mārketinga veidu kopā ar sociālo, politisko, personības vai pasākumu mārketingu. Pilnīgākā apjomā teritoriālā mārketinga koncepcijas aspekti tiek piedāvāti tikai zināmā amerikāņu mārketinga speciālista F. Kotlera (Kotler et al., 2002), G. Ešvorta (Ashworth, Voogd, 2007) un A. Pankruhina (Панкрухин, 2006) darbos.

Apkopojot teritoriālā mārketinga definīcijas, autore piedāvā savu skaidrojumu: teritoriālais mārketings – tā ir mērķtiecīga darbība, kas ietver tirgus izpēti, produktu plānošanu, veidošanu, vadīšanu un virzīšanu tirgū, lai apmierinātu ieinteresēto mērķauditoriju vajadzības un īstenotu teritorijas mērķus ekonomiskajā un sociālajā attīstībā.

Autore piedāvā teritoriālajā mārketiņā izmantot mārketinga kompleksa „4P” (angļu val. – Product, Price, Place, Promotion) pieeju, ņemot vērā teritorijas īpatnības un specifiku (sk. 1. attēlu).

1. attēls. Teritoriālā mārketiņā komponentu mijiedarbība



Avots: shēmu izstrādājusi autore

Kā redzams autores izstrādātajā shēmā, teritorijas mārketiņā tikai „produkts” un „izvietojums” ir relatīvi patstāvīgi komponenti, kas nosaka vēl vienu teritoriālā mārketiņā īpatnību, kuru nenorāda citi autori. Atkarībā no mērķtirgus pieprasījuma tiek izvēlētas un virzīšanas procesā akcentētas noteiktas produkta īpatnības, to pieejamība un koncentrēšana teritorijā, kas savukārt noteiks teritorijas produkta cenu, kā arī virzīšanai nepieciešamās metodes un līdzekļus.

Produkts ir teritorijas resursu un priekšrocību daudzveidība, to daudzums un kvalitāte, kuros ir ieinteresēti teritorijas lietotāji (mērķtirgi jeb mērķauditorijas). Kā piemēru var minēt ģeogrāfisko stāvokli, dabas objektus, arhitektūras pieminekļus, infrastruktūru, lietišķo aktivitāti un daudzas citas priekšrocības, kuras var ietekmēt ieinteresētās grupas izmantot teritoriju saviem mērķiem.

Produkta cenas noteikšana ir atkarīga no dotās teritorijas patērētāju īpatnībām. Iedzīvotājiem tās ir dzīves vērtības, ienākumu un sociālo atvieglojumu līmenis, konkrētu produktu vērtība. Tūristiem ir svarīgas pakalpojumu cenas, kā arī servisa, kultūras un vēsturiski ievērojamo vietu esamība un pieejamība. Potenciālie investori izskatīs esošo resursu vērtības pievilcību, nodokļu likmes, likumdošanas un regulējuma īpatnības, kuras ierobežo vai veicina investīcijas u.c.

Produkta vieta ir materiālo resursu, intelektuālā un tehnoloģiskā potenciāla koncentrācija un pieejamība attiecībā pret ieinteresētajām grupām. Jāņem vērā, ka teritorijas ietvaros nav iespējams pārvietot produktu (teritorijas priekšrocības vai to komplekss, kā arī uz to pamata jaunradītas pazīmes) un piedāvāt to potenciāliem patērētājiem. Notiek atgriezeniskais process, proti, patērētājiem jāpārvietojas, lai

iegūtu teritorijas produktu. Izņēmumu veido teritorijas aktivitātes eksporta tirgū, taču arī šajā gadījumā teritorijas izvietojumam ir liela nozīme, jo attālināšanās no tā un aptveramo tirgu paplašināšana ietekmē produkta cenu, un līdz ar to teritorija var pazemināt sava produkta konkurētspēju. Tādējādi šis elements nosaka teritoriālā mārketinga īpatnību – produktu nevar atdalīt no teritorijas.

Produkta virzīšana – tā ir integrētās mārketinga komunikācijas kompleksveida pieeja, kurā iekļauta informācijas plūsmas veidošana, noteicot ziņojumu saturu un formu, nepieciešamu informācijas apjomu, izplatīšanas kanālus un komunikācijas kampaņas realizācijas laiku.

Salīdzinot ar stratēģisko plānošanu, kura plaši tiek lietota teritoriju attīstības stratēģiju izstrādē un reģionālajā politikā, teritoriālā mārketinga koncepcija vairāk orientēta uz tirgus pieprasījumu, piemērota tirgus apstākļiem un līdz ar to, pēc autores domām, koncepciju sintēze var dot efektīvākus rezultātus.

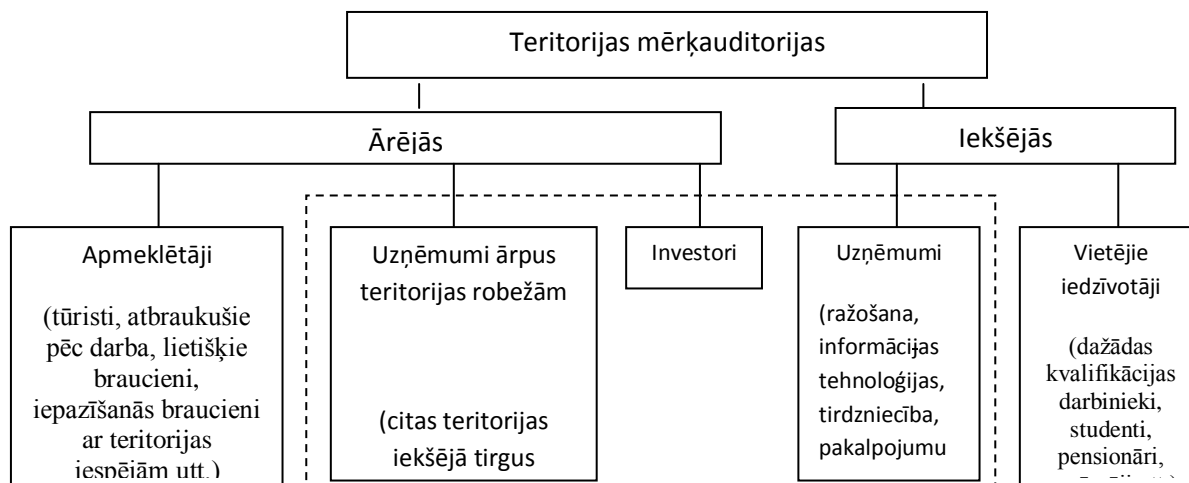
Mārketinga darbības procesā svarīga nozīme ir segmentācijai un mērķtirgu noteikšanai. Teritoriālā mārketinga stratēģija šajā ziņā nav izņēmums.

Teritoriālā mārketinga mērķauditorijas aptver ļoti plašu auditorijas loku, jo dažādas teritorijas īpatnības un objekti var piesaistīt uzmanību atkarībā no mērķiem. Var apskatīt mērķauditorijas, ņemot vērā to „atrašanās vietu” – teritorijā vai ārpus tās robežām. Tādējādi starp auditorijām var izcelt iekšējās un ārējās, kā tas tiek ilustrēts shēmā (sk. 2. attēlu).

Auditoriju sadale teritoriālajā mārketingā ir diezgan relatīva, jo, piemēram, teritorijas apmeklējumam var būt izvirzīti iepazīšanās brauciena mērķi, lai nākotnē tajā izvietotu biznesu, investētu līdzekļus vai meklētu lietišķos partnerus, kas var kļūt par pamatu vietējo uzņēmēju iziešanai eksporta tirgos.

Vietējo un ārējo uzņēmēju, eksporta un investoru auditoriju pārstāvju rīcības un aktivitātes ir saistītas, skarot biznesa jomu, apvienojušās zem viena globāla mērķa, kurš virzīts uz peļņas iegūšanu. Neskatoties uz to, ka katrai no šīm auditorijām bez šaubām ir noteiktas intereses un vajadzības attiecībā pret teritoriju, praksē tos norobežot diezgan grūti. Šo auditoriju segmentu pārstāvju pūles pieved sadarbībai, līdz ar ko uzņēmums, lokāli izvietots, piemēram, Latgales reģiona teritorijā, var tikt dibināts ar ārzemju kapitāla daļu un piedāvāt savu produkciju vai pakalpojumus gan vietējā, gan eksporta tirgū – tādējādi, viens uzņēmums, pēc teorētiskās pieejas attiecas trijām dažādām mērķauditorijām.

2. attēls. Mērķauditorijas teritoriālajā mārketiņgā



Avots: shēmu izstrādājusi autore

Investoru meklēšanas, tūristu piesaistīšanas, kā arī vietējo uzņēmēju un iedzīvotāju dzīves un darbības labvēlīgu apstākļu nodrošināšanas problēmu veiksmīga risināšana ir atkarīga no dažādām mārketiņga aktivitātēm, kuru pamatā ir pievilcīgo mērķauditorijām produktu noteikšana un virzīšana, izmantojot mārketiņga komunikācijas un sabiedrisko attiecību tehnoloģijas un līdzekļus.

Latgales mazpilsētu raksturojums teritoriālā mārketiņga kontekstā

Latgales pilsētu mārketiņga koncepcijas aspektu noteikšanai tika analizēta informācija par sociālekonomisko situāciju reģiona pilsētās salīdzinājumā ar citu Latvijas reģionu un pilsētu rādītājiem un veikts tās izvērtējums no teritoriālā mārketiņga viedokļa. Stratēģisko dokumentu izpētes rezultātā tika noteikti galvenie pilsētu resursi, kuri var tikt izmantoti mārketiņga stratēģijas izstrādē.

Latgales plānošanas reģions kopš 2009. gada 1. jūlija sastāv no 19 novadiem un divām republikas pilsētām – Daugavpils un Rēzekne. Latgales reģiona apdzīvojuma struktūras pamata komponents ir pilsētas. Latgalē atrodas pieci reģiona nozīmes centri – Krāslava, Ludza, Līvāni, Balvi, Preiļi un novadu nozīmes centri – Dagda, Ilūkste, Kārsava, Subate, Viļaka, Viļāni, Zilupe. Tādējādi, šīm pilsētām var piešķirt mazpilsētu statusu (lai gan Latvijā mazpilsētu izpratne vēl tikai veidojas), jo Latvijas apdzīvotības struktūrā pašlaik var izdalīt četrus dzīvesvietu tipus ar atšķirīgu urbanizācijas pakāpi:

- 1) lielpilsēta Rīga;
- 2) republikas pilsētas (Daugavpils, Liepāja, Jelgava, Ventspils, Rēzekne, Jūrmala);
- 3) pārējās pilsētas – tās apdzīvotās vietas ar pilsētas statusu, kuras nav republikas nozīmes pilsētas;
- 4) lauki.

Nozīmīgs faktors mazpilsētu attīstībā ir lielo jeb republikas nozīmes pilsētu tuvums. Ja lielās pilsētas ir tālu, noteiktu pakalpojumu centri var tikt izvietoti mazpilsētā un mazpilsētas var kļūt par tuvākās teritorijas centru.

Nozīmīgākā problēma mazpilsētās ir nodarbinātība. Darba vietu piedāvājums ir galvenais faktors, kas nosaka iedzīvotāju piesaisti konkrētai mazpilsētai.

Mazpilsētas vēsturiskā attīstība nosaka tās iedzīvotāju nodarbošanos un dzīvesveidu, piemēram, valsts nozīmes rūpniecības centros sociālā dzīve ir atkarīga no situācijas konkrētā ekonomikas nozarē. Ja ražotnes likvidē, kā tas daudzviet Latgalē notika 90. gados, pilsētai jāmeklē cita pastāvēšanas stratēģija, pilnībā izmainās tās sociālā un ekonomiskā vide.

Statistikas ekonomiskie un sociālie rādītāji ir objektīva informācija, kura raksturo situāciju Latgales reģiona pilsētās. Gandrīz pēc visiem nozīmīgākajiem rādītājiem, kuri nosaka teritorijas sociālo un ekonomisko attīstību (IKP uz 1 iedzīvotāju, bezdarba līmenis, nefinanšu investīcijas uz 1 iedzīvotāju, ekonomiski aktīvu uzņēmumu skaits uz 1000 iedzīvotājiem u. c.), Latgales reģions ir sliktākais valstī. Atpalikušajām teritorijām ir nepieciešama speciāla attīstības politikas izstrāde un īstenošana.

Latgales reģiona stāvoklis ekonomiskās krīzes, kura aptvēra daudzas valstis pasaulē, apstākļos kļūst vēl sarežģītāks, jo valstij ir globāla mēroga problēmas un reģionālie jautājumi tiek novirzīti otrajā plānā, līdz ar to katrs reģions spiests eksistēt pats par sevi – pastiprinās nepieciešamība balstīties uz pašas teritorijas resursiem, kuru trūkums tika atzīts arī labvēlīgākos apstākļos. Tam jāpieskaita pieaugoša konkurence, sociālo problēmu pastiprināšanās, finansiālā atbalsta trūkums un budžeta nesakārtotība. Tādos apstākļos ekonomikā un vadībā ir nepieciešama pieeju un paradigmu maiņa, jo mainījusies arī cilvēku uztvere, viņu prioritātes un motīvi. Tieši to apzināšana ļauj atrast jaunus resursus un iespējas. Ekonomiskā krīze ienes savas korektīvas attīstības programmās un scenārijos, un nozīme ir tikai situācijai adekvātajām stratēģijām.

Latgali raksturo viszemākais darba samaksas līmenis valstī – šai tendencei ir pastāvīgs raksturs. Darba samaksas kritums, kurš cieši saistīts ar ekonomisko aktivitāšu un darbaspēka pieprasījuma kritumu 2008. gada beigās un tam sekojošo darbinieku skaita samazinājumu visā valstī, vēl pasliktina situāciju Latgales reģionā. 2011. gadā strādājošo mēneša vidēja darba samaksa Latgales reģionā sastādīja 221 ls (neto), t. i. par 30 % mazāk nekā vidējais rādītājs valstī.

Kā tautsaimniecības dzīvīgumu, cilvēkresursu pieejamību un sociālo situāciju raksturojošu pamatrādītāju izmanto bezdarba līmeni, kas Latgales reģionā ir visaugstākais valstī. Pēc 2012. gada 31. oktobra NVA datiem, Latgales reģionā vairākos novados bezdarba rādītājs pārsniedz 20%, tie ir Balinavas, Ciblas, Dagdas, Kārsavas, Ludzas, Rēzeknes novads; visaugstākais bezdarba līmenis ir Viļānu novadā (26,8%) un Zilupes novadā (27,4%).

Svarīgākie biznesa vidi raksturojošie faktori ir uzņēmējdarbības uzsākšanas nosacījumi un uzņēmējdarbībai labvēlīgi apstākļi, nodokļu sistēma, darba tirgus nosacījumi un cilvēkresursu pieejamība, infrastruktūras un banku sektora attīstības līmenis un finanšu pieejamība, konkurences politika un valstī spēkā esošo normatīvo aktu un tiesu efektivitāte, MVU attīstības politika un sabiedriskās organizācijas, kas darbojas uzņēmēju interesēs un uzņēmējdarbības attīstības atbalstam. Savukārt, šie faktori veido produktu, kurā ir ieinteresēti biznesa vides pārstāvji.

Daudzi no minētajiem faktoriem nav izteikti teritoriāli un attiecas uz valsts teritoriju kopumā, līdz ar to objektīvi nevar izcelt Latgales reģionu un tā atsevišķas pilsētas kaut kādā ziņā (pozitīvā vai negatīvā) citu Latvijas reģionu un pilsētu vidū, un tie nav jāapskata kā noteicošie uzņēmējdarbības attīstības faktori Latgalē.

Latgales reģiona uzņēmējdarbības vide daudz neatšķiras no citiem reģioniem, bet ir atzīmējamas tādas reģiona īpatnības kā zemāka saražotās produkcijas pievienotā vērtība, zemāka iedzīvotāju pirktspēja un augstāks pašnodarbināto personu īpatsvars – 52% (vidēji valstī šis rādītājs ir 35,2%). 2009. gadā galvenais darbības veids bija lauksaimniecība, mežsaimniecība un zivsaimniecība (43% no kopēja vienību skaita), otro vietu ieņēma tirdzniecība (18%) un trešo – pakalpojumu sfēra (15%).

Latvijas reģionu vidū Latgale ar pilnām tiesībām tiek uzskatīta par visperspektīvāko reģionu tūrisma attīstības ziņā. Reģionā ir piedāvātas daudzveidīgas atpūtas iespējas, it īpaši atpūta dabā un lauku tūrisms. Pēdējo gadu laikā, pateicoties ES fondu ieguldījumiem, pastāvīgi tiek pilnveidota un dažādota piedāvājuma kvalitāte, ir uzlabota izmitināšanas kvalitāte un kopējā infrastruktūra. Tomēr būtisks ir fakts, ka pilnvērtīgu attīstību vietējie tūrisma uzņēmēji iegūst brīdī, kad pastāv spēcīgs pieprasījums un pirktspēja vietējā, tai skaitā Latgales reģiona tirgū (Latgales stratēģija 2030).

Latgales reģiona dabas apstākļi un vēsturiskās tradīcijas ietekmē tūrisma attīstību un noteikta tēla izveidi reģiona apmeklētājiem un viesiem. Galvenie tūrisma veidi, kuri attīstās Latgalē un pirmkārt asociējas ar šo reģionu, ir atpūta dabā un lauku tūrisms.

Pēc veiktās statistisko datu analīzes var secināt, ka Latgales reģionam un tā pilsētām ir vāja pozīcija un zemāka konkurētspēja citu Latvijas reģionu un pilsētu vidū, jo uz sociālekonomisko rādītāju pamata, no vienas puses, tiek vērtēta kopēja attīstība, kura savukārt ietekmē attieksmes un teritorijas tēla veidošanu.

No otras puses, šie rādītāji sniedz objektīvu informāciju, tomēr teritorijas lietotāji var būt ieinteresēti kādās specifiskās pazīmēs, kuras nav iespējams atspoguļot oficiālā statistikā. Šajā ziņā var nosaukt tādu raksturojošo Latgales mazpilsētu būtību un iedzīvotāju dzīvesveidu faktoru kā dabas vide. Latgales reģions ir slavens ar skaisto, neskārto dabu, ekoloģiski tīru vidi un interesantiem dabas objektiem. Mazpilsētu vide nav tik urbanizēta kā lielpilsētās; tā saglabā dabas unikalitāti un nav tikai cilvēku darbības rezultāts. Kultūrvēsturiskie un dabas objekti dod pamatu attīstībai un arī veicina iedzīvotāju piederības sajūtu.

Teritoriālā mārketinga koncepcija Latgales mazpilsētu attīstības plānošanā

Neskatoties uz to, ka Latgales reģiona pilsētas nav apveltītas ar īpaši pievilcīgām pazīmēm, kurām būtu augsta vērtība teritorijas lietotāju auditorijās, pilsētas nevar atteikties no kādas no galvenajām teritoriālā mārketinga mērķauditorijām – jebkurai pilsētai vajadzīgi iedzīvotāji, biznesa vide, apmeklētāji.

Relatīvi zems Latgales pilsētu konkurētspējas līmenis teritorijas pievilcības skatījumā nosaka diferencētā mārketinga stratēģijas izmantošanas nepieciešamību. Tas nozīmē darbu ar visām auditorijām, tomēr noteiktu segmentu līmenī, kad tiek īstenota auditorijas segmentācija pēc kāda izvēlētā kritērija.

Galvenais ilglaicīgais teritoriālā mārketinga mērķis ir teritorijas sociālekonomiskā attīstība, kas tiek īstenota ar mērķauditoriju piesaistīšanu, apmierinot to vajadzības ar teritorijas resursiem, t. i. produktu mārketinga kontekstā – priekšrocībām, labumiem utt. Pārvaldot teritoriālā mārketinga aktivitātes un veidojot attiecības ar mērķauditorijām, ir lietderīgi izvirzīt īslaicīgus mērķus, kuru formulējums Latgales reģionā varētu būt šāds:

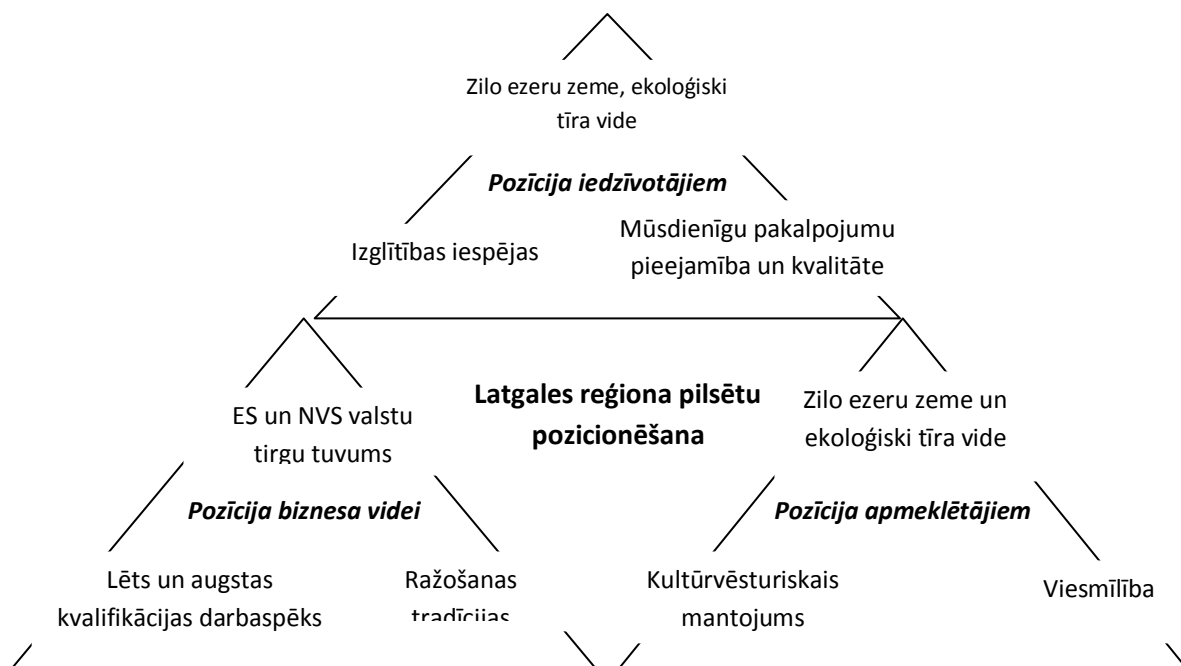
- nodrošināt reālu produktu uzturēšanu, pilnveidot to kvalitāti un pieejamību;
- noturēt esošos Latgales reģiona un tā pilsētu lietotājus, paaugstinot viņu vajadzību apmierināšanas līmeni;
- attīstīt attiecības ar teritoriālā mārketinga aktivitāšu starpniekiem un veicinātājiem (specializētās institūcijas reģiona, valsts un starptautiskajā līmenī);
- palielināt piesaistīto un noturēto „patērētāju” daļu katrā mērķauditorijā;
- paaugstināt teritorijas produktu lietotāju lojalitātes līmeni;
- apzināt reģiona un tā pilsētu tēla izveides tendences dažādās auditorijās un pielikt pūles tā uzlabošanai;
- izstrādāt un radīt jaunus produktus atbilstoši mērķauditoriju vajadzībām un pieprasījumam.

Pēc Latgales reģiona un tā pilsētu, kā arī stratēģiskās plānošanas dokumentu analīzes, uz izvirzīto prioritāšu pamata var noteikt galvenos reģiona resursus, kuri lielākā vai mazākā mērā var tikt izmantoti reģiona pilsētu mārketinga stratēģijā kā produkta izstrādes/veidošanas un pozicionēšanas potenciāls. Tie ir:

- ģeogrāfiskais izvietojums,
- izglītība un sociālā infrastruktūra, pakalpojumi,
- dabas resursi,
- ražošanas tradīcijas un lauksaimniecības resursi,
- cilvēkresursi un multikulturāla vide,
- kultūrvēsturiskais mantojums un māksla.

Teritoriālajā mārketīgā pozicionēšanai ir sava specifika. Pirmkārt, tā ir saistīta ar pozīcijas diferencēšanu atkarībā no ievirzes noteiktai mērķauditorijai. Otrkārt, pozīciju var pamatot ar noteiktiem izvēlētiem mārketinga kompleksa elementiem (produkts, cena, vieta, komunikācija). Latgales reģiona pilsētas raksturo līdzīgi apstākļi gan sociālekonomiskās attīstības, gan dabas un citu resursu ziņā, līdz ar to pilsētām piemērota kopēja pozicionēšanas koncepcija, izstrādāta uz piedāvātā produkta pamata (sk. 3. attēlu).

3. attēls. Latgales pilsētu pozicionēšanas koncepcija



Avots: shēmu izstrādājusi autore

Tādējādi Latgales reģiona pilsētu pozicionēšanā, tēla veidošanā un virzīšanā starptautiskajā, pierobežu un nacionālajā līmenī ir lietderīgi izmantot tā saucamo „lietussarga stratēģiju” (angļu val. – umbrella brand), pamatojoties uz piederību Latgales reģionam, kas var izveidot pilsētu identitāti ar Latgales reģiona diferencējošajām pazīmēm un nostiprināt to tēlu. Šajā gadījumā notiek raksturīgo pazīmju pārņemšana – šo tehnoloģiju mārketinga kontekstā pieņemts nosaukt par popularitātes aizgūšanu.

Pēc nepieciešamības katra pilsēta var izstrādāt pozicionēšanas stratēģiju un zīmolu (ja tam ir nepieciešama bāze un jēga) atbilstoši savai mērķauditorijai un akcentēt noteiktas identificējošas pazīmes – autores skatījumā tas ir lietderīgs, izstrādājot apmeklētāju piesaistīšanas programmu.

Lai veicinātu tūrisma attīstību un sekmētu mazpilsētas apmeklēšanu, nepieciešama noteikta specializācija: tas nozīmē produkta izstrādāšanu konkrētā tūrisma veida ietvaros (piem., rekreācijas tūrisms, aktīva atpūta, darījumu braucieni, sakrālais tūrisms utt.), kas nosaka arī mērķsegmenta īpašības un ieinteresētību speciālā labumu kombinācijā. Šo stratēģiju dēvē par koncentrēto mārketingu, jeb nišu līmeņa mārketingu, kas tiek koncentrēts uz apakšgrupām, kuras pastāv noteiktā segmentā.

Pozicionēšanai un virzīšanai Latgales reģiona pilsētu mārketingā ir īpaša nozīme, jo pilsētu produkti, kuri paredzēti mērķauditoriju piesaistīšanai, kritiski tos analizējot, nav unikāli un pievilcīgāki par tiešo konkurentu, citu valsts reģionu, piedāvājumu. Tieši šādos apstākļos palielinās pozicionēšanas un izstrādātās pozīcijas virzīšanas ieguldījums pilsētu mārketinga stratēģijas un programmu realizācijā.

Secinājumi

Globalizācijas un integrācijas apstākļos, strauji attīstoties starpvalstu ekonomiskajai sadarbībai, pilsētu attīstība ir jāpamato ar mērķtiecīgām aktivitātēm, kurām ir noteikta virzība uz konkrētu auditoriju. Lai to veiktu, vispirms jānosaka teritoriālās vienības attīstības tendences un priekšrocības, jāizanalizē ieinteresētās mērķauditorijas kā potenciālos mērķtirgus, kā arī konkurējošo teritoriju piedāvājums un jāizstrādā pilsētas, kā noteiktās teritorijas, t. i. reģiona, sastāvdaļas, pozicionēšanas un virzīšanas koncepcija un programma, kurai jābūt pamatotai ar empīrisko pētījumu rezultātiem.

Latgales reģionam un tā pilsētām ir vāja pozīcija un zemāka konkurētspēja citu Latvijas reģionu un pilsētu vidū. Tas nosaka reģiona pilsētu mārketinga mērķi – mērķauditoriju noturēšana un piesaistīšana, izmantojot izstrādātus produktus uz pastāvošo resursu pamata. Šo produktu konkurētspējas līmenis nav pārāk augsts, taču to paaugstināšana vai jaunu produktu radīšana prasa laiku un resursus, bet mērķauditoriju zaudēšana pašreizējā ekonomiskajā un sociālajā situācijā, apdraud pilsētas iespēju ne tikai attīstīties, bet arī izdzīvot. Līdz ar to nozīmīgo vietu ieņem pilsētu pozicionēšana un produktu virzība, kas palīdz iegūt laiku jauna, konkurētspējīgāka un pievilcīgāka produkta izveidei.

1. Ashworth, G., & Voogd, H. (2007). *Place marketing: Marketing in the planning and management of places*, London, Routledge

2. Kotler P., Armstrong G. *Principles of Marketing, 13th ed.*, Pearson Education, Upper Saddle River, New Jersey, 2009, 637 p.

3. Kotler P., Haider Donald H., Rein Irving J. (2002) *Marketing Places*, New York, Simon and Schuster.

4. *Latgales stratēģija 2030. Latgales programma 2017. 3. pielikums. Latgales reģiona raksturojums.* (01.12.2010). Daugavpils, Latgales plānošanas reģiona attīstības padome

5. Vozņuka, J. (2010) *Teritoriālā mārketinga koncepcijas izmantošana Latgales reģiona attīstībā. Promocijas darbs.* Rīga: LU ekonomikas katedra.

6. *Latgales plānošanas reģions – Vispārīga informācija, Latgales reģiona portāls.* Skatīts 15.09.2011., pieejams: <http://latgale.lv/lv/padome/info>

7. *Mazpilsētas Latvijā. Projekts „Mazpilsētu kā nodarbinātības un pakalpojumu centru attīstības stratēģijas”.* Skatīts 26.11.2011., pieejams: http://mazpilseta.lv/index.php?option=com_content&task=view&id=16&Itemid=31

8. *Reģistrētais bezdarba līmenis valstī (2011), Nodarbinātības Valsts aģentūra.* Skatīts 06.12.2011., pieejams: <http://www.nva.lv/index.php?cid=6#bezdarbs>

9. *Reģionu attīstība Latvijā 2010, Valsts reģionālās attīstības aģentūra.* Skatīts 20.06.2011., pieejams: <http://www.vraa.gov.lv/lv/parskats/2010/>

10. *Statistikas datubāzes, Centrālās statistikas pārvaldes mājas lapa.* Skatīts 20.09.2011., pieejams: <http://www.csb.gov.lv/dati/statistikas-datubazes-28270.html>

11. Панкрукхин А. П. *Маркетинг территорий (2-е изд., дополн.).* –СПб.: Пупер, 2006.

Резюме

В статье рассматривается небольшой город в Латгалии маркетинга как социально-экономического развития и стратегического планирования.

Summary

The article discusses a small city in Latvia marketing as a social and economic development and strategic planning

ӨНДІРІСТІК ШЫҒЫНДАР ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕБІН ҰЙЫМДАСТЫРУ

Э.О. Телагусова – э.э.к., Абай атындағы ҚазҰПУ-дің аға оқытушы

Жалпы шығындарды есептеу мен калькуляциялау тәсілін ұйымдар өз бетінше таңдайды. Өйткені жеке жағдайлардың бірқатарына, яғни саланың кімге тиесілігіне, қолданатын технологияға, өнім ассортиментіне және т.б. жағдайларға байланысты. Өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау әртүрлі әдістермен жүзеге асырылады.

Өндірістік шығындар дегеніміз - өнімдерді, тауарларды дайындауға кеткен нақтылы және қоғамдық еңбек шығындарының жиынтығы деп айту қабылданған. Өнім өндірісімен байланысты шығындар өзінің құрамы жағынан да, экономикалық мазмұны жағынан да, өнім өндірісіндегі рөлі мен өнімнің өзіндік құнына енгізілу тәсілі бойынша да біртекті емес. Сондықтан экономикалық теорияда шығындарды әртүрлі белгілері бойынша топтастырады. Шығындардың негізгі классификациясы (жіктелуі) төмендегідей:

1-кесте - Шығындардың жіктелуі

Жіктелу белгілері	Шығындардың бөлінуі
1. Өндіріс процесіндегі экономикалық ролі бойынша	Негізгі және қосымша
2. Құрамының бірыңғайлығы бойынша	Бір элементті және кешенді
3. Өндіріс көлеміне қатыстылығына байланысты	Айнымалы және тұрақты
4. Жеке өнім түрлерінің өзіндік құнына енгізілу тәсілі бойынша	Тікелей және жанама
5. Пайда болу кезеңділігі бойынша	Ағымдағы және бір жолғы
6. Өндіріс процесіне қатысуы бойынша	Өндірістік және өндірістік емес (кезең шығындары)
7. Шығын шығарудың мақсатқа лайықтылығы (тиімділігі) бойынша	Өнімді және өнімсіз
8. Жоспарды қамту мүмкіндігі бойынша (мөлшерлеу)	Жоспарланған және жоспарланбаған

Негізгі шығындарға өнімдерді дайындаудағы өндіріс процесімен тікелей байланысты шығындар жатады. Бұл шығындарға кіретіндер: шикізаттар,

материалдар, өндіріс жұмысшыларының еңбекақысы, технологиялық мақсаттар үшін қажетті жанар-жағар майлар және т.б. Ал қосымша шығындарға ұйымдастыру мен қызмет көрсету өндірісімен байланысты шығындар жатады. Олар: өндірістік бөлімшелердегі (цехтар, учаскілер) әкімшілік-басқару персоналының еңбекақысы, электро-энергия шығындары, өндіріс ғимаратын жылытуға арналған отын, өндірістік негізгі құралдардың тозуы және оларды жөндеу шығындары және т.б.[1]

Бір элементті шығындарға сол кәсіпорынның құрамдық бөліктеріне бөлуге келмейтін біртекті экономикалық элементтер жатады. Кешенді шығындар бірнеше экономикалық шығындардың жиынтығынан тұрады. Оған жататындар: қосымша шығындар, бірнеше элементтен тұратын кезең шығындары және т.б.

Айнымалы шығындарға жалпы мөлшері шығарылатын өнімдердің көлеміне тікелей байланысты болатын шығындар жатады. Осыған байланысты өнімдердің бірлігіне келетін мұндай шығындардың мөлшері өзгеріссіз қалуы мүмкін. Айнымалы шығындарға жататындар: шикізаттар мен материалдар шығындары, технологиялық мақсаттар үшін отын мен электро-энергия, жұмысшылардың еңбекақысы (кесімді) және т.б. Тұрақты шығындарға өндіріс көлемі өзгерсе де өзгермейтін немесе болар-болмас өзгертін (шартты-тұрақты шығындар) шығындар жатады. Мысалға қосымша шығындарды, жалпы және әкімшілік шығындарын келтіруге болады.

№7 ҚЕХС-да қосымша шығындар құрамында машиналар мен жабдықтардың жұмыс уақытының санына байланысты болатын жабдықтарды сақтау және пайдалану шығындары, сонымен бірге ақаудан болған жоғалтулар есептеледі. Сондықтан экономикалық әдебиетте және практикада өндіріс көлеміне қатыстылығына байланысты шығындарды айнымалы және шартты-тұрақты шығындар деп бөлу қабылданған. [2]

Өнімдердің жеке түрлеріне енгізілетін шығындар тікелей шығындар деп аталады. Бұл шығынға жататындар : шикізаттар мен материалдар шығыны, өндірістік жұмысшылардың еңбекақысы, ақаудан болған жоғалтулар және т.б. Ал өнімдердің (жұмыс, қызмет) әр түрлі түрлерінің арасында пропорциональды түрде бөлінетін шығындар жанама шығындар деп аталады. Шығындарды тікелей және жанамаға бөлу өндірістің ұйымдастырылуына және оның салалық ерекшеліктеріне, сонымен бірге өнімнің (жұмыс, қызмет) өзіндік құнын калькуляциялаудың қабылдаған әдістеріне байланысты болады.

Ағымдағы шығындарға сол есепті мерзімдегі өндіру мен сатуға байланысты шығындар жатады.

Бір жолғы шығындарға өнімдердің жаңа түрлерін дайындауға және меңгеруге, техникалық әдебиеттер мен газеттерге жазылуға кеткен шығындар және т.б.

Өндірістік шығындарға өнімдерді дайындауға және олардың өндірістік өзіндік құнын белгілеуге кеткен шығындар кіреді.

Өндірістік емес шығындарға кәсіпорынның қызмет нәтижесінен есептен шығарылатын кезеңдік шығындар жатады.

Өнімді шығындарға өнімдерді рационалдық ұйымдастыруда және технологияны сақтау кезінде өнімдерді белгіленген сапамен шығарумен тікелей байланысты шығындар жатады.

Сонымен бірге, шығындар экономикалық шығын элементтері және калькуляция бабы бойынша топтастырылады.

2 ҚЕХС «Қорлар есебінде» өндірістегі шығындар экономикалық мазмұнына сәйкес төмендегідей топтармен қарастырылған:

- Материалдық шығындар;
- Еңбекақы шығындары;
- Әлеуметтік салық;
- Сақтандыруға бөлінген сома;
- Құралдардың тозуы;
- Басқа шығындар.

Өндірістегі шығындар мен өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау есебі төмендегідей баптар бойынша жүзеге асырылуы тиіс:

- Материалдар;
- Өндіріс жұмысшыларының еңбекақысы;
- Еңбекақйдан аударымдар;
- Жанама шығындар.

Шығындарды калькуляция баптары бойынша топтастыру шығындардың мақсатты бағытын, олардың технико-экономикалық белгілеуін, яғни бұл шығындар қайда бағытталған, ақша қаражаттары неге жұмсалды деген сұрақтарға жауап береді.[3]

Өндіріс технологиясы және ұйымдастыру ерекшелігі есебімен өндіріс шығындарын толық табу және өнімнің (жұмыс, қызмет) жеке түрлерінің өзіндік құндарын дұрыс анықтау үшін шығындар есебінің және калькуляция объектілерін дұрыс белгілеу қажет.

Шығын есебінің объектілері – шығынның пайда болу орны, шығын орталығы, жауапкершілік орталығы болуы мүмкін.

Шығынның пайда болу орны – бұл ұйымның құрылымдық бөлімшелері, яғни бақылау үшін өндіріс шығындарының есебін, өндіріс ресурстары шығындарын басқаруды және олардың қызметінің нәтижесін анықтауды, жоспарлауды, мөлшерлеуді ұйымдастыру. Өнеркәсіп өндірісінде шығындардың пайда болу орнына өндірістер, цехтар, учаскілер, бөлімшелер, бригадалар және басқа да бөлімшелер жатады.

Шығын орталықтары – бұл өндірістік операциялар мен біртекті функциялармен, техникалық жабдықтау деңгейімен, еңбектің ұйымдастырылуымен және шығындардың бағыттылығымен ерекшеленетін бастапқы өндірістік және қызмет көрсететін бірліктер. Оған мыналарды жатқызуға болады: учаскілер, бригадалар, азды-көпті біртекті функциялармен жабдықталған топтар, механикаландыру мен автоматтандырудың бірдей деңгейлері, өндіріс пен еңбекті ұйымдастыру.

Шығындар есебін дұрыс ұйымдастыру үшін олардың ғылыми негізделген классификациясы үлкен роль атқарады.

Лимиттік-алу карталары және талап-накладной жұмсалған шикізат пен негізгі материалдарды, сондай-ақ сатып алынған материалдарды өндірісте есептен шығару үшін негіз болып табылады. Осы құжаттардың деректері цехтар (өндірістер), калькуляция немесе есеп объектілері бойынша «Материалдардың шығыстарын тарату» деп аталатын талдамалық кестеге топтастырылады және «Цехтар бойынша шығындардың» ведомосы немесе осыған ұқсас есеп регистрлеріне (ведомостар, машинаграммалар, карточкалар) жазылады.

Көмекші материалдар – тұрақты технологиялық процестерді қамтамсыз ету үшін негізгі материалдарды шығару кезінде пайдаланған көмекші материалдардың шығыны (технологиялық мақсаттарға пайдаланған көмекші материалдар). Бұндай көмекші материалдардың құны белгіленген шығыс нормасы бойынша өнімнің өзіндік құнына енеді, ол үшін өнім бірлігіне есептелген сметалық мөлшерлемесі пайдаланылады. Шығыс нормасы мен бағасы өзгеретін болса, аталған мөлшерлеме қайта қаралуы мүмкін.

Көмекші материалдардың нақты шығысы әрбір өнімнің өзіндік құнына, тауарлы өнімге және аяқталмаған өндіріске сметалық мөлшерлеме бойынша пропорциональды түрде таратылады.

Қайтарылған қалдықтар – бұл негізгі, көмекші және қосалқы өндірістердің қалдығы бақылау жасау бойынша жеке операцияларды басқа ұйымдардың орындауы:

- технологиялық немесе өндірістік процестерді қамтамсыз ету үшін, өнімдерді дайындау процесіндегі пайдаланылатын көмекші материалдар;
- сырттан алынған, сондай-ақ балқыту агрегаттарына арналып өзінде өндірілген, үйлерге, мартен пештеріне, металдарды жылыту үшін, престоу немесе белгіленген технологиялық процестермен бұйымдарға байқау жүргізу мақсатындағы цехтарға және технологиялық мақсаттарға қажетті отындар;
- технологиялық мақсаттарға (электрмен балқыту, электрмен пісіру, электролиз) жұмсалатын сатып алынған энергияның барлық түрлері;
- технологиялық мақсаттар үшін пайдаланылатын ұйымдардың өзінде өндірілген электрлік немесе басқа энергияның түрлері.

Сатып алынған энергия шығындары, оларды белгіленген тарифпен сатып алу төлемі мен оларды тиісті орындарды жеткізу шығындарынан тұрады.

Шикізаттар мен материалдар шығындары өнімнің өзіндік құнында елеулі үлестік салмаққа ие болады. Сондықтан оларды тиімді пайдалануға бақылау жасаудың үлкен маңызы бар.

Бақылауды жүзеге асыру үшін прогрессивтік, теникалық жинақталған шикізаттар мен материалдар шығындарының өңделген нормалары қажет.

Материалдық қорларды өндіріске босату белгіленген мөлшерлі лимитті-заборлық карта бойынша, ал нормадан тыс немесе бір материалдың орнына екінші материалды ауыстырғанда бір жолғы талаптар немесе басқа құжаттармен – ұйым басшысының рұқсатымен жүзеге асырылуы қажет.

Бірақ қоймадан цехтарға босатылған материалдар нақты шығындар болып табылмайды, есепті кезеңнің соңында цехтарда пайдаланылмаған шикізаттар мен материалдар қалуы мүмкін. Есепті кезеңнің соңында цехтарда өнделмей қалған материалдар мен шикізаттар қоймаға накладной бойынша қайтарылуы тиіс. Пайдаланылмаған цехтардан қоймаға қайтарылған материалдық қорлардың құны лимитті-заборлық карта және талап құжаттарының негізінде өндіріске жіберілген материалдардың құнынан шегеріледі.

Нақты шығын келесі жолмен анықталады: ай басындағы цехтардағы пайдаланылмаған қалдық материалдар қосылған қоймадан өндіріске жіберілген материалдар азайтылған ай соңындағы цехтағы материалдар қалдығы және есепті кезең ішінде қоймағы қайтарылған материалдар. Ұйымда материалдардың өндіріске босатылуына ғана бақылау жасап қана қоймай, сонымен бірге олардың тиімді пайдаланылуын қадағалау қажет. Оның мәні нақты материалдық шығындарды. Нақты шығарылған өнімдердің көлемі мен салыстыру және белгіленген нормадан ауытқуды анықтап, олардың себебі мен оған кінәлілерді табу.

Өндіріске жұмсалған материалдарды шығындарға шығару, кәсіпорын басшысы бекіткен, есеп беруге тиісті тұлғаның есебінің негізінде жүргізіледі. Осы есептің және оған тіркелген бастапқы құжаттардың негізінде бухгалтер шығын бағыттары (шығын баптары, шығын түрлері) бойынша материалдарды бөлу ведомосын жасайды.

Шикізаттар мен материалдар шығындарынан пайдаланылған (қайтарылған) қалдықтардың құны шығарылады. Қалдықтар дегеніміз – өнімдерді (жұмыс, қызмет) өндіру процесінде пайда болатын, өзінің талап етілетін қасиетін толық немесе бөлшектеп жоғалтатын, соған байланысты шығынды көбейте отырып, пайдаланылатын немесе тікелей бағыт бойынша пайдаланылмайтын шикізаттардың, материалдардың, шалафабрикаттардың, жылу өткізгіштердің және басқа материалдардың ресурстар түрлерінің қалдықтары.

Жинақтау және пайдалану мүмкіндігі бойынша қалдықтарды – қайтарылатын, ұйымның өзінде қолданылатын немесе басқа жаққа сататын және қайтарылмайтын (кеуіп кету, шаңға айналу және т.б.) деп бөлінеді.

Бухгалтерлік есепте оларды пайдалану немесе сату мүмкін болатын бағамен бағаланған қайтарылатын қалдықтар ғана көрсетіледі.

«Өндіріс жұмысшыларының еңбекақысы» бабы бойынша өндіріс жұмысшыларының негізгі және қосымша еңбекақылары есептеледі.

Жұмысшылардың негізгі еңбекақысы өнімдерді дайындаумен тікелей байланысты болады.

Өндіріс жұмысшыларының негізгі еңбекақысы кесімді баға бойынша есептеледі, бастапқы құжаттардың (ведомость, нарядтар, маршрут қағаздары, өңдеу жөніндегі рапорт) негізінде белгілі бір өнім түрінің өзіндік құнына енгізіледі.

Бұл жағдайда, егер шығынды тікелей апару мүмкін болмаған жағдайда,

өндіріс жұмысшыларының негізгі еңбекақысы өнім түрлерінің арасында өнімнің бір данасы белгіленген нормативтік ставка бойынша пропорциональды түрде бөлінеді. Ол үшін нақты шығарылған әрбір өнім түрлерінің көлемі үшін нормативтік еңбекақы сомасы – шығарылған өнімнің бірлігіне белгіленген еңбекақының нормативтік мөлшерін шығарылған өнімнің нақты көлеміне көбейту арқылы есептеледі. Сонан соң нақты есептелген жұмысшылардың негізгі еңбекақысы өнім түрлерінің арасында нақты шығарылған өнім үшін нормативтік еңбекақыға пропорциональды түрде бөліп таратылады.

Көмекші операциялар бойынша және цехтардың қосымша жұмыстарында жұмыс істейтін, нақты өнімнің бір түрін дайындауға қатыспайтын, күнбе-күн төленетін өндіріс жұмысшыларының негізгі еңбекақысы, сыйақы және басқа төлемдер, шығарылған өнім түрлерінің арасында жұмысшылардың тікелей еңбекақы сомасына пропорциональды түрде бөліп таратылады.

Өндіріс жұмысшыларының қосымша еңбекақысына өндірісте жұмыс істемеген уақытқа төленетін төлем жатады: жұмысшылардың кезекті және қосымша демалысына төленетін ақы, кезекті демалысты пайдаланбағаны үшін төленетін өтемақы, баланы күтіп-бағу демалысына төленетін ақы, мемлекеттік және қоғамдық міндеттемелерді орындаумен байланысты уақытқа төленетін ақы, көп жылғы сіңірген еңбегі үшін төленетін төлем және т.б.

Өндіріс жұмысшыларының қосымша еңбекақысы негізінен бұйымдар мен тапсырыстар арасында өндіріс жұмысшыларының негізгі еңбекақы сомасына сәйкес бұйымға апара отырып, пропорциональды түрде бөліп таратылады.

Бухгалтерлік есеп шоттарында негізгі және қосымша еңбекақының есептелген сомаларының көрсетілуі, цехтар мен бөлімшелердің коды, өндіріс шығындарының коды, негізгі және қосымша еңбекақы сомасы және басқа да қажетті көрсеткіштер көрсетілген кестелер, ведомостар негізінде жүзеге асырылады.

«Еңбекақыдан ұсталатын сома» бабы бойынша өндіріс жұмысшыларының негізгі және қосымша еңбекақысынан белгіленген пайыз бойынша әлеуметтік қажеттілікке бөлінген сома көрсетіледі. Әлеуметтік қажеттілікке аударылған сома өндіріс жұмысшыларының негізгі және қосымша еңбекақы сомасынан белгіленген заңды пайыздық кестеге сәйкес нақты бір өлшем түрінің өзіндік құнына енгізіледі.

Үстеме шығындардың түсінігі және олардың түрлері. Үстеме шығындарға өндіріске қызмет көрсету және негізгі және көмекші цехтардың жұмысын ұйымдастырумен байланысты шығындар жатады. Оларды тікелей дайын өнімдердің (жұмыс, қызмет) түрлеріне (бірлік), өндірістік процеске, сату көлеміне, сатып алатын топқа жатқызуға болмайды. Бір сөзбен айтқанда, үстеме шығындар өндірісті басқарумен және қызмет көрсетумен байланысты шығындар. Олар: цехтардағы басқару аппараты жұмысшыларына есептелген еңбекақы; негізгі материалдардың тозуы және материалдық емес активтердің амортизациясы; үйлерді, ғимараттарды және жалпы өндірістік (цехтық)

бағыттағы инвентарларды ұстау және жөндеу шығындары; өндірістік сипаттағы ойлап табушылыққа, зерттеуге, тәжірибе жасауға кеткен шығындар, еңбек қорғау бойынша шараларға және өндірісті басқару мен қызмет көрсетумен байланысты басқа да цехтық шығындар.

Нақты үстеме шығындардың құрамына ішкі себептер бойынша тұрып қалудан болған жоғалтулар, цехтарда (бөлімшелерде) материалдық құндылықтарды сақтау кезіндегі бүлінуден болған жоғалтулар, сонымен бірге басқа өндірістік емес шығындар және өндірістегі жоғалтулар.

Үстеме шығындар есебі бухгалтерлік есептің жұмысшы шоттар жоспарында 8440 «Үстеме шығыстар» шотында есепке алынады:

8411 – «Материалдар»;

8412 – «Өндіріс жұмысшыларының еңбекақысы»;

8413 – «Еңбекақыдан бөлінетін аударымдар»;

8414 – «Негізгі құралдарды жөндеу»;

8415 – «Негізгі құралдардың тозуы және материалдық емес активтердің амортизациясы»;

8416 – «Коммуналдық қызметтер»;

8417 – «Жалгерлік төлем»;

8418 – «Басқалар».

8410 «Үстеме шығыстар» шоты есепті кезеңнің соңында 8411-8418 шоттардағы шығындарды жинақтауға арналған. Демек онда 8410 шот дебеттеледі, ал 8411-8418 шоттары кредиттеледі.

8411 «Материалдар» шотында шаруашылық қажеттілігіне жұмсалған жәнч е т.б.

8412 «Өндіріс жұмысшыларының еңбекақысы» шотында негізгі және көмекші өндірістердегі басқару аппараты мен басқа да персоналдардың негізгі және қосымша еңбекақылары көрсетіледі.

8413 «Еңбекақыдан бөлінетін аударымдар» шотында негізгі және көмекші өндірістердегі басқару аппараты мен басқа да персоналдардың есептелген еңбекақысынан бөлінетін аударымдар көрсетіледі.

Өндірістегі ақауларға – өзінің сапасы бойынша белгіленген стандарттарға немесе техникалық талаптарға сәйкес келмейтін және өзінің тікелей бағыты бойынша пайдаланылмайтын не болмаса, ондағы бар ақауларды қалпына келтіру үшін қосымша шығындар жұмсағаннан кейін ғана қолануға болатын өнімдер (бұйымдар, шалафабрикаттар, бөлшектер және конструкторлар) жатады.

Ақау байқалған орнына байланысты ішкі және сыртқы болып бөлінеді.

Өнімдерді тұтынушыларға (тапсырыс берушілердің жұмысын тапсырғанға дейін) жеткізгенге дейінгі өндірістің кез-келген бөлімшесінде анықталған ақау ішкі ақау деп аталады. Ал, сыртқы ақау тұтынушылардың тапқан ақауы.

Ақаудың анықталу сипатына байланысты түзетілетін және түзетілмейтін (түпкілікті) болып бөлінеді. Түзетілетін ақауға жөндегеннен кейін техникалық және экономикалық мақсатқа лайықты болатын және өзінің тікелей

бағыты бойынша пайдаланылуы мүмкін болатын бөлшектер, жалғауыштар (узлы), бұйымдар және жұмыстар жатады.

Түзетілмейтін ақауларға техникалық және экономикалық мақсатқа лайықты түзету мүмкін болмайтын, өзінің тікелей бағыты бойынша пайдаланылуы мүмкін емес бөлшектер, шалафабрикаттар, бұйымдар және жұмыстар жатады.

Өндірістегі ақаулар, ақау пайда болған өнімдердің аты, оның техникалық нөмірі, операцияның аты және нөмірі, ақау түрінің коды және ақауға кінәлінің себептері жазылған, ақау жөніндегі актіде (хабарламада) көрсетіледі.

Жабдықтаушылардың кінәсінен материалдар мен бұйымдардың ақауы анықталған жағдайда ақау жөніндегі актіге қосымша жабдықтаушы жақтың қатысуымен екі жақты арнайы акт жасалады. Бұл акт сапасыз тауарларды жеткізгені үшін, зиянның орнын толтыруда жабдықтаушыларға шағым айтудың негізі болып табылады. Ақау жөніндегі актіде өзіндік құнның тікелей баптары бойынша шығындар ішінде – цехтар және учаскілер бойынша, сонымен бірге ақауға нақты кінәлілер бойынша топтастырылады. Ары қарай бухгалтерия жұмысшылары ақаудың құнын пайдаланудың мүмкін болатын бағасы мен және ақаудан болған жоғалтуларды анықтайды, ал кәсіпорынның басшысы нақты кінәлілермен ақаудан болған зиян жөніндегі сұрақтарды шешеді. Ақаудан болған шығындар аяқталмаған өндірістің өзіндік құнына жатпайды. Тек жеке және сериялы өндірістерде ақаудан болған шығындар толық аяқталмаған белгілі бір тапсырысқа қатысты болған жағдайда аяқталмаған өндірістің өзіндік құнына жатқызылады.

Аяқталмаған өндіріс – технологиялық процестермен қарастырылған, барлық өңдеу сатыларынан (бөліністер) өтпеген, жинақталмаған бұйымдар деп түсіндіріледі. Түзетуге келмейтін шалафабрикаттар (бұйымдар), сонымен бірге өңдеуге берілмеген шикізаттар, материалдар, шалафабрикаттар және жинақтайтын дайын бұйымдар аяқталмаған өндіріске жатпайды. Толық күшін жойған тапсырысқа жататын, бөлшектер және шалафабрикаттар да аяқталмаған өндіріс құрамында қалмайды.

Аяқталмаған өндіріс есебі жедел және бухгалтерлік болып бөлінеді. Жедел есеп бухгалтерияның бақылауымен цехтық жоспарлы-диспетчерлік қызметтің жұмысшыларымен жүргізіледі.

Көлік жасауда, металл өңдеуде және де басқа өнеркәсіп салаларында өндірістегі шалафабрикаттар қозғалысының жедел есебі негізгі екі түрге бөлінеді: бөлшектік-операциялық және бөлшектік.

Бөлшектік-операциялық есеп сериялы өндірістерде маршруттық қағаздармен жүргізіледі. Бөлшектік есеп жаппай өндіріс жағдайында пайдаланылады. Сондықтан дайындау цехтарында дайындалған бөлшектердің саны өңдеу есебі бойынша құжаттардың негізінде анықталады. Бөлшектерді өңдеуге беру накладнойлармен, лимитті-жинақтау карталарымен, жинақтаушы ведомостармен жүзеге асырылады.

Аяқталмаған өндірісті тексергенде мыналар керек:

- бөлшектердің нақтылы барын және өндірістегі аяқталмаған, дайындалудағы және жинақталудағы бұйымдарды, сонымен бірге толығымен жинақталмаған және қоймаға өткізілмеген дайын бұйымдарды анықтау;

- ескерілмеген ақауларды анықтау;

- аяқталмаған өндірістің нақты жинақтылығын анықтау және бөлшектермен қамтамасыз ету;

- күшін жойған тапсырыстың қалдығын анықтау;

- нақтылы өндірісте бар бөлшектерді және бұйымдардың дайындалуы аяқталмағанын анықтау.

Аяқталмаған өндірістің өзіндік құнына үстеме шығыстардың сәйкес үлгісі қосылады. Оларды дайын өнім және аяқталмаған өндіріс арасында бөлу сол ұйымда қабылданған, үстеме шығыстарды тарату әдістемесі бойынша жүзеге асырылады. Сондықтан аяқталмаған өндіріске қатысы жоқ шығындар алдын ала үстеме шығыстардана шегеріледі. Аяқталмаған өндірісті бағалау ондағы нақты бөлшектер негізінде әрбір цех бойынша жүргізіледі. Цехтар бойынша аяқталмаған өндіріс қалдығының өзіндік құны жөніндегі көрсеткіштер тұтас ұйым бойынша жинақталады. Олар жалпы ұйымдар бойынша аяқталмаған өндіріс шығындарын және олардың әрбір цехындағы үлестік қатысын көрсетеді.

Аяқталмаған өндіріс қалдығы есепті кезеңнің соңында өндірістік шоттардың кредитінен «Негізгі өндіріс», «Меншікті өндірістің шалафабрикаттары», «Көмекші өндіріс» шоттарының дебетіне апарылады.

Көмекші өндіріс - негізгі өндірісті энергиямен, құралдармен, ыдыстармен, жөндеу жұмыстарымен, көлік құралдарымен және басқа қызмет түрлерімен қамтамасыз етуге арналған өндіріс ұйымының басқа бөлімшелері.

Көмекші өндірістің есебін ұйымдастыру олардың түрлеріне және олардың орындайтын функцияларына, технологиялық процестің сипатына, өндірілетін өнімдерге, өндіріс көлеміне және басқарудың ұйымдастыру түріне байланысты болады. Көмекші өндіріс түрлері мен орындайтын функциялары бойынша келесідей топтарға бөлінеді:

- инструменталды, аспапты (құралдарды, құрылғыларды жасау, мөрлерді, модельдерді жөндеу және қайта қалпына келтіру);

- жөндейтін (негізгі құралдарды, жабдықтарды монтаждау жөндеу және модернизациялау, қосалқы бөлшектреді дайындау және қалпына келтіру);

- энергетикалық (энергетика, жылу және басқа энергия өндіріс және оларды бөлу, сумен қамтамасыз ету, су көздерін ашу, желдету, монтаждау, жөндеу және электр желісіне қызмет көрсету);

- транспорттық (тиеу-түсіру және транспорттық жұмыстар, көлік құралдарын жөндеу және оларға қызмет көрсету);

- ыдыстық (ыдыс өндіріс және оларды жөндеу);

- шаруашылықтық қызмет көрсету (өндіріс аумағын және ғимараттарды тазалау, арнайы киімдерін жуу және жөндеу).

Технологиялық процестің сипатына байланысты көмекші өндіріс мынадай топтарға бөлінеді:

- жеке (стандартты емес жабдықтардағы өте сирек болатын инструменталды жабдықтарды жеке тапсырыс бойынша дайындау; негізгі құралдардың жеке объектілерін жөндеу және модернизациялау);

- сериялық (қосалқы бөлшектерді, инструменттерді және басқалардың сериясын дайындау);

- массалық (энергияны өндіру және бөліп тарату, транспорттық, тиеу-түсіру жұмыстары және т.б.).

Көмекші өндіріс шығындарының есебі типтік шоттар жоспарының 8310 «Көмекші өндіріс» кіші бөлімінде көмекші өндірістің түрлері бойынша активті шоттарда жүргізіледі.

8311 «Материалдар» шотының дебеті бойынша көмекші өндірістерде технологиялық мақсаттарға жұмсалған материалдық құндылықтардың (нақты өзіндік құны көрсетілсе материалдар, отын, энергия, сатып алынған өнімнің және шалафабрикаттың құны, арнайы ұйымдардың қызметі және басқалары) ал бұл шотпен корреспонденцияланатын шоттар, типтік шоттар жоспарындағы 1310-1350 «Қорлар» шоттары.

8312 «Еңбекақы» шотының дебеті бойынша көмекші өндіріс жұмысшыларының негізгі және қосымша еңбекақылары, ал кредитінде 3350 «Еңбекақы төлеу бойынша қысқа мерзімді берешек» шоты көрсетіледі.

Көмекші өндіріс шығындарының есебі калькуляциялық шығын баптары және цехтар бойынша жеке ведомостарда жүргізіледі. Қарапайым, біртекті өнімдерді өндіретін көмекші өндірістерде шығын есебі, аналитикалық бөлімшелерге бөлінбей, шығын баптары бойынша жүргізіледі.

Күрделі көмекші өндірістерде шығындар және өнімнің өзіндік құнын калькуляциялау есебі тапсырыстың тәсілімен ұйымдастырылады.

Көмекші өндірістерде өнімдерді шығару және қызмет көрсетудегі негізгі, бастапқы құжаттарға мыналар жатады: құралдарды, құрылғыларды, босалқы бөлшектерді, ыдыстарды беру накладнойы; күрделі жөндеуден өткен, модернизацияланған және қайта құралған объектілерді қабылдау-тапсыру актісі; автотранспорт жұмысшыларының жол қағаздары; көлікке жүк тиейтін жұмысшылардың есеп ведомостары және т.б.

Ұйымның өзінде өндірілген және сырттан алынған жылудың, энергияның түрлері, суық су басқаларды тұтынушыларға босату, өлшеу аспаптарының көрсетілуі бойынша жүргізіледі, ал олардың жоқ болуы, жабдықтардың қуаттылығы және оның жұмысының ұзақтығына байланысты есептеу жолымен анықталады.

Өлшеу аспаптарының көрсеткіштері немесе бөлімшенің бас энергетигінің есептеуі бойынша натуралды көріністе тұтынушылар бойынша энергетикалық ресурстарды бөліп-тарату ведомосы жасалады. Мұнда, сонымен бірге олардың қандай мақсаттарға жұмсалғаны көрсетіледі: технологиялық, жабдықты қозғалысқа келтіру, жалпы өндірістік және басқалар.

Ведомость бухгалтерияға тапсырылады және энергетикалық ресурстарды пайдаланудағы бастапқы құжат болып табылады.

Көмекші өндірістің калькуляция объектісіне өзіндік құн есептелетін, өнімнің, жұмыстың және қызметтің түрлері жатады.

Қарапайым өндірістерде аяқталмаған өндірістердің жоқтығынан және бірдей өнімдерді шығарумен байланысты калькуляциялық бірліктің өзіндік құны барлық шығындарды өнімдердің (жұмыс, қызмет) санына бөлу арқылы анықталады.

1. МСФО / МСФО 2006. – Алматы: ИД БИКО, 2008. – 512 б.

2. Назарова В.Л., Жапбарханова М.С., Фурсов Д.А., Фурсова С.Д. Басқару есебі: Оқулық. -Алматы: Экономика, 2005. – 298 б.

3. Радостовец В.К., Фабдуллин Т.Ф., Радостовец В.В., Шмидт О.И. «Кәсіпорындағы бухгалтерлік есеп». -Алматы, 2003.

4. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. Пер. с англ. – М., 1998.

Резюме

В статье рассмотрены производственные издержки и организация бухгалтерского учета по ним.

Summary

The article describes the production costs and the organization of accounting for them.

ПЕРСПЕКТИВЫ И ПРОБЛЕМЫ В СФЕРЕ ОБРАЗОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Е.Ж. Даирбеков – к.э.н., доцент КазНПУ имени Абая

Способствуя формированию рыночного общества, образование отражает его состояние развития общества. Важным проявлением этого отражения и средством взаимодействия является рынок образовательных услуг. В трансформационный период государство не могло обеспечить достаточную материальную поддержку образованию, оказавшись в стороне от решения проблем согласования спроса и предложения на образовательные услуги. Особенно заметно это проявилось в несоответствии структуры профессионального образования запросам рынка труда. Однако существовавшие в то время в обществе предположения о том, что рынок образования позволит на уровне «невидимой руки» провести структурную трансформацию (по направлениям подготовки специалистов и по качеству подготовки), оказались во многом неверными. Дополнительные сложности для системы профессионального образования приносила реструктуризация рынка труда.

Система образования, на протяжении последних двух десятилетий, претерпели существенные изменения. Это и диверсификация высшего

образования, и реструктуризация источников финансирования, и изменение системы и механизмов управления и регулирование данной сферы со стороны государства и общества в целом. Сфера образования впитала в себя многие черты, свойственные отношениям рынка: возможная прибыль привлекла в эту сферу дух предпринимательства, что привело к появлению частного сектора образования. И если на первых порах, в условиях минимального финансирования со стороны государства, прием на «платной основе» позволил поддерживать функционирование системы, то в дальнейшем вся явственнее проявляется смещение акцентов с социальной на экономическую составляющую деятельности учебных заведений. Это проявляется и в неадекватном увеличении числа экономических и юридических направлений подготовки, и в появлении учебных заведений в небольших населенных пунктах, где для этого не было необходимых условий.

Учитывая длительность цикла оказания образовательных услуг, общество не может ждать, когда спрос на новые специальности и новое качество образования будет предъявлен в оформленном виде. Его надо прогнозировать, целенаправленно формировать, в том числе с учетом региональных и отраслевых особенностей рынка.

Государство, Министерство образования постоянно совершенствуют подходы к регулированию и управлению сферы высшего образования. В научной литературе, в средствах массовой информации много говорится о необходимости совершенствования системы образования. Однако многие предложения и идеи имеют слишком общий характер, либо ориентированы на простое копирование мировой практики, не учитывающей особенности развития и функционирования системы высшего образования в нашей стране в последнее десятилетие.

Система образования Республики Казахстан представляет собой совокупность взаимодействующих:

- 1) организаций образования, независимо от форм собственности, типов и видов;
- 2) преимущественных образовательных программ и государственных общеобязательных стандартов образования для различных уровней образования;
- 3) органов управления образованием и подведомственных им организаций, обеспечивающих реализацию образовательных программ и развитие системы образования.

В республике на всех ступенях образования динамичное развитие получила негосударственная система. Частная система, как в сфере общего, так и в сфере профессионального среднего специального и высшего образования функционирует наряду с государственной. Здесь во всевозрастающей массе сосредотачивается человеческий и интеллектуальный потенциал, накапливается информационный материал, опыт работы при рыночных отношениях. По мере становления негосударственного сектора в сфере образования в республике формируется рынок образовательных услуг.

При этом необходимо отметить следующее: если рынок труда включен в хозяйственный оборот и достаточно проработан в научных исследованиях Республики Казахстан, то рынок образовательных услуг еще не получил должного внимания со стороны ученых и хозяйственников, не включен он и в законодательные акты, и в первую очередь в закон «Об образовании», принятом в июне 1999 года.

Рынки труда и рынки профессионального образования настолько взаимосвязаны, что некоторые исследователи считают рынок образования частью рынка труда. По нашему мнению, рынок образования – самостоятельный рынок, а рынок труда выступает в нем как важнейший внешний фактор. Поэтому изучение и учет влияния рынка труда приобретают первостепенное значение для успешного функционирования системы образования. Еще одним аспектом, на которое влияет рынок труда, является государственное участие в формировании спроса и предложения на рынке образования.

Одним из важных элементов этого служит формирование и размещение государственного заказа на подготовку специалистов. Более общей по отношению к данной проблеме является задача поиска оптимального соответствия потребностей рынка труда и возможностей системы профессионального образования в их удовлетворении.

Существует несколько подходов к определению потребностей региональных рынков труда в работниках и, как следствие, к формированию структуры спроса на подготовку специалистов. Все эти подходы, в основном, можно свести к двум .

1. Подход, основанный на предположении о том, что структура человеческого капитала, необходимая для производства единицы продукции, не имеет региональных различий, а определяется уровнем технологии и организацией труда для различных отраслей экономики. Подход имеет единую математическую модель для всех регионов со множеством параметров, значение которых учитывает региональные особенности структуры занятости и структуру экономики различных регионов. В основе данной модели лежит матрица соответствия потребностей отраслей экономики в специалистах по группам специальностей. Фактически, данная модель основана на нормативной методологии плановой экономики.

2. Подход, в основе которого лежит оценка потребностей в специалистах, основанная на опросах работодателей, воплощен в «Методике определения прогнозной потребности экономики в специалистах с высшим профессиональным образованием», утвержденной министерствами экономики и бюджетного планирования, труда и социальной защиты, образования и науки Республики Казахстан. Однако, несмотря на наличие утвержденной методики, результаты прогнозирования рынка труда и потребности в специалистах и в настоящее время либо не осуществляются, либо не доводятся до сведения потребителей и общественности.

Рассмотрение самой методики позволяет выявить в ней ряд моментов, которые, на наш взгляд, ограничивают ее ценность и требуют существенной дополнительной проработки.

Во-первых, цель методики, сформулированная во введении, противоречит названию, а значит и самой её сути. Заявленная цель методики состоит в определении на научной основе потребности государственных организаций и хозяйствующих субъектов РК (акционерных обществ, товариществ с ограниченной ответственностью), контрольный пакет акций (доли участия) которых принадлежат государству в специалистах на ближайшие 5-10 лет. Причем именно такой подход и заложен в реализации самого метода. Таким образом, методика оставляет вне зоны другие организационно-правовые формы деятельности.

Более детальное рассмотрение структуры данных по конкретным специальностям позволяет утверждать, что при формировании государственного заказа министерство не в полной мере учитывает заявки организаций. Так, по группе специальностей «образование» спрос на педагогов физического воспитания составляет 500 человек, госзаказ - 380, или 76%, на специальность «право и экономика» заявок - 145, госзаказ - 380 или 262%. Аналогичная ситуация в других группах профессий. Так, спрос на специалистов нефтегазового дела - 143, госзаказ - 460 (322%), электроэнергетика - 856 и 500 соответственно (58%). Конечно, в качестве аргумента можно высказать, что государство ориентируется на перспективу, учитывая тенденции развития экономики, но тогда возникает вопрос об адекватности методов прогнозирования. По нашему мнению речь идет скорее о субъективно-конъюнктурном подходе формирования государственного заказа.

Сравнение двух вышеприведенных подходов к прогнозированию ситуации на рынке труда и формированию государственного заказа на подготовку специалистов свидетельствует о различных количественных значениях результатов прогнозирования. По всем направлениям подготовки, за исключением группы технических и технологических профессий, нормативный прогноз превышает результаты опросного метода и может рассматриваться как максимальная агрегированная граница потребностей рынка труда.

По всей видимости, осуществляя прогнозирование рынка труда, необходимо исходить из того, что такое прогнозирование должно иметь две цели, различающиеся предназначением и источником получения исходной информации:

- информационное обеспечение потребителей образовательных услуг данными о перспективах рынка труда, а в более широком смысле – сокращение транзакционных издержек фирм и молодых специалистов, взаимодействующих на рынке труда; информационным источником подобного прогноза должны быть статистические данные и результаты регулярного мониторинга рынка труда, причем объекты мониторинга должны репрезентативно представлять экономику в целом, а не только государственный сектор;

- обеспечение конкретных заявок государственных и иных организаций на подготовку специалистов; при этом государство должно в полной мере обеспечивать выпуск специалистов, для социальной сферы и сферы оказания общественных услуг (наука, образование, медицина, экология, оборона и т.д.).

При формировании системы государственных грантов необходимо предусматривать в их структуре затраты на подготовку специалистов и по специальностям, которые сейчас рассматриваются как «рыночные» (юристы, финансисты и т.п.), предоставляя тем самым возможность получения таких профессий выходцам из малообеспеченных семей, но обладающих высокими способностями и глубокими знаниями.

В сфере образования пересекаются социальные потребности общества и экономические интересы собственников (учредителей) учебных заведений, что особенно заметно в секторе платного образования. Учитывая это, тенденции развития рынка образовательных услуг во многом характеризуются и определяются величиной и источниками дохода учебных заведений, структурой их расходов. Большое значение имеет также государственное регулирование этих аспектов деятельности.

Одним из инструментов государственного регулирования материальных, кадровых и иных условий существования вузов являются лицензионные требования, устанавливаемые правительством республики. За прошедшее десятилетие они становились всё «жестче», что увеличивало необходимые экономические и организационные барьеры для входа в образовательную отрасль всё новых организаций. Однако не все предпринимаемые министерством образования попытки регулирования образования были тщательно выверены экономически и юридически. Так, необходимость установления минимальной стоимости обучения в вузах на уровне, определяемом государством вызвала неоднозначную реакцию, скорее негативную, как со стороны частных учебных заведений, так и со стороны непосредственных потребителей образовательных услуг - студентов. Официальный аргумент, который лежал в основе такого государственного подхода, - необходимость повышения качества образования.

По нашему мнению, установление единой минимальной планки цен на образовательные услуги привело бы к образовательной дифференциации регионов, так как существует достаточно значимое различие в социально-экономической обстановке в региональном разрезе. Кроме этого, экономические возможности, в том числе и с точки зрения цен на факторы производства, в частности на оплату труда преподавателей, также существенно различаются по регионам. Кроме того, на качество образования влияет не только величина расходов. Гораздо важнее, структура этих расходов.

С другой стороны, лицензионные требования к минимальной стоимости обучения, имели один положительный аспект: они не только акцентировали внимание, но и зафиксировали важность и необходимость изучения, анализа

и учета такой стороны экономической деятельности учебных заведений, как величина и структура затрат. Издержки являются не только актуальным индикатором рыночной конъюнктуры, но и во многом характеризуют направленность вуза на выполнение своей социальной миссии.

Налогообложение организаций, осуществляющих образовательную деятельность за период становления рынка образования, претерпело ряд изменений, характер которых определен изменениями в налоговом законодательстве, что можно проследить, например, по следующим источникам, отражающих подход к налогообложению в за период реформ.

Из девяти видов налогов образовательные учреждения могут быть подвергнуты, по крайней мере теоретически, шести: корпоративному подоходному налогу, налогу на добавленную стоимость, социальному, земельному налогам, налогам на транспортные средства и налогу на имущество.

В 1996 году от уплаты подоходного налога освобождались некоммерческие и бюджетные организации... от уставной деятельности, кроме доходов от предпринимательской деятельности, при ведении раздельного учета. Именно эта статья обуславливала тот факт, что подавляющее большинство образованных в тот период учебных заведений регистрировались в форме некоммерческих организаций. Новый налоговый кодекс существенно изменил подход: вместо организационно-правовой формы организации образования (некоммерческой), критерием налогообложения в сфере образования стал сам вид деятельности (образовательной). Соответствующая статья определяет «Налогообложение организаций, осуществляющих деятельность в социальной сфере». Эта статья, имеющаяся во всех редакциях налогового кодекса, также претерпела изменения. Последующие же изменения, внесенные в редакцию данной статьи очевидны: облегчение предпринимательской деятельности вузов, непосредственно не связанной с основным видом деятельности. Если в 2001 году только 100% образовательная деятельность освобождала от уплаты корпоративного подоходного налога, то в 2003 - до 10% совокупного годового дохода вуз мог получать от необразовательной деятельности.

Кроме этого, обратим внимание на то, что закон не требует регистрации организации образования как некоммерческой, что позволяет предприятиям различных организационно-правовых форм входить на рынок образования.

Таким образом, изменение подхода к налогообложению, с одной стороны, экономически стимулирует вход на рынок фирм из других отраслей, что вносит в деятельность организаций образования дополнительный эффект коммерциализации важной социальной сферы. С другой стороны, это позволяет вузам получать дополнительные доходы от деятельности, не являющейся основной. Оценка того, хорошо ли это для образования, его потребителей и общества, носит, скорее всего, не экономический характер, но, по нашему мнению, критерием этого является целевое назначение дополнительных

видов деятельности и характер использования получаемого дополнительного дохода.

В 1996 году некоммерческие организации, к категории которых относилось большинство частных учебных заведений, освобождались от налога на добавленную стоимость (НДС). Для этого требовалось выполнение трех условий: а) быть зарегистрированным в форме некоммерческой организации, б) включить в «ее устав положения о том, что доходы или средства организации не могут быть использованы ее членами или иными лицами для собственной выгоды», в) соблюдать уставные требования. В новом налоговом кодексе освобождаются от НДС услуги, если они относятся к образовательным в сфере высшего профессионального образования, осуществляемым по соответствующим лицензиям. Как и в случае с корпоративным подоходным налогом смещение сделано от организационно-правовой формы к виду деятельности. Кроме этого усилилось требование налогового законодательства в части необходимости лицензирования образовательной деятельности, чего не было в прошлом кодексе.

Налоговое регулирование изменялось и в части социального налога. Ставки социального налога согласно налоговому законодательству 2001 года - 21% от любых видов доходов, выплачиваемых работодателями работникам в любой форме, в том числе в виде материальных, социальных благ и т.д. По состоянию законодательства 2009 года введение единой ставки социального налога 11 % существенно облегчает налоговое бремя для предприятий, в том числе и для тех, которые оказывают образовательные услуги.

Налоговым Кодексом также предусмотрен льготный режим налогообложения учебных заведений и по уплате налога на имущество и земельного налога.

Важнейшим институциональным аспектом развития любой сферы, в том числе и сферы высшего образования, является ее правовое обеспечение.

Этап модернизации системы высшего образования, обновления его содержания, начавшийся со сложнейших материальных проблем, попыток «удержать» систему образования на плаву путем различного рода «оптимизаций», сводящимся лишь к сокращению финансирования и «свертыванию» образовательных учреждений, от которых сильнее всего пострадало дошкольное и среднее специальное образование. Постепенное улучшение социально-экономической ситуации в обществе и поиск путей развития образования привели к принципиальным новшествам, отразившихся в Законе РК «Об образовании 1999 г.» и особенно ярко в переходе на принцип финансирования объекта образования - систему грантов и кредитов. Несмотря на то, что в самом Законе об образовании четко не были определены принципы, задачи и функции формирования государственного заказа, что является одним из его наиболее слабых мест, тем не менее, в целом этот закон разрешал ряд пробелов, имевшихся к тому времени в образовательной практике и законодательном ее обслуживании.

Отметим, что среди приоритетных задач образования в законе не определены задачи изучения состояния рынка труда и формирования соответствующего спроса и предложения на рынке образования.

Важными моментами закона является его направленность на обеспечение качества образовательных услуг. В статье 1 «Основные понятия, используемые в настоящем Законе», понятие качества не формулируется, но из Статьи 35 «Государственный контроль за качеством образования» можно увидеть функции такого государственного контроля:

- обеспечение единой государственной политики в области образования;
- повышение качества подготовки выпускников и специалистов;
- рациональное использование средств государственного бюджета, выделяемых на финансирование образования.

Из контекста Закона можно увидеть, что под качеством образования в нем понимается: а) выполнение организациями образования государственных общеобязательных стандартов образования; б) соблюдение квалификационных требований, предъявляемых при лицензировании образовательной деятельности.

Основным механизмом такого государственного контроля за качеством образования закон определяет государственную аттестацию, хотя важнейшую роль играет право на ведение образовательной деятельности - лицензирование.

Кроме этого, в Казахстане введен механизм аккредитации высших учебных заведений, не определенный вышеуказанным законом об образовании. Впервые пункт о государственной аккредитации внесен Законом РК «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам образования» от 11 июня 2001 г.

Лицензирование, как процесс разрешения ведения образовательной деятельности, проводимый *до* ее начала, конечно, оценивает только уровень *предполагаемого* качества. Лицензионный барьер входа на образовательный рынок является во многом неопределенным и субъективным.

Основной частью правил лицензирования предполагаются квалификационные требования. Анализ этих требований позволяет сделать следующие выводы. Во-первых, многие требования в правилах неконкретизированы. Лишь часть из них носит количественный характер, что не позволяет дать им однозначное толкование и объективное применение. Во-вторых, многие требования предполагают оценку далекого будущего состояния. Так, для получения лицензии, требуется предъявить договора с базами практик, хотя использование этих баз будет происходить через несколько лет. То же самое можно сказать и о требованиях к качественному (с точки зрения остепененности) составу преподавателей по специальным дисциплинам. Естественно — и это вполне объяснимо, — что эти требования, особенно новыми вузами, будут выполнены весьма приблизительно, а возможно и формально. В-третьих, лицензионные требования вошли в определенное противоречие с законом

Республики Казахстан о труде, который практически исключил понятие «штатного» работника, поскольку не предусматривает необходимости единой у работника трудовой книжки. И таким образом все требования, касающиеся преподавательского состава, становятся формальными. И практика подтверждает это, позволяя разным вузам заявлять в качестве своих «штатных» преподавателей одних и тех же лиц. В-четвертых, одним из пунктов, оказавших отрицательное влияние на состояние высшего образования, явился пункт о том, что «филиалы организаций образования лицензируются в составе организаций образования». Именно этот пункт фактически свел на нет все лицензионные барьеры, позволив открывать вузы чуть ли не в сельских районах, совершенно не имеющих никакой, в том числе и кадровой основы. Достаточно иметь в головном вузе необходимые площади, некоторое превышение нормативов по качественному составу преподавателей, и формальные требования к открытию множества филиалов выполнены.

Таким образом, можно сказать, что недостаточно продуманная процедура лицензирования явилась одной из причин нынешнего состояния высшего образования. Среди смежных причин можно отметить ориентацию высшего образования на модель «образование для всех», а также экономическую заинтересованность аппарата в коммерциализации этой сферы: оплата за лицензии по каждой специальности, в том числе и в случае ее продления, оплата за Госстандарты, за проведение различных тестирований и т.д.

С 1999 года - этап стратегического развития системы высшего образования. Основные черты – совершенствование системы формирования студенческого контингента, включение в эту систему негосударственных вузов, внедрение кредитной технологии обучения, особое внимание повышению качества образования, внедрению системы менеджмента качества, расширению связей с международными образовательными организациями, в том числе путем увеличения числа казахстанцев, обучающихся в зарубежных учебных заведениях по программе «Болашак».

После принятия Концепции об образовании были внесены существенные изменения и дополнения в закон об образовании от 9 июля 2004 года, в частности:

- ужесточены квалификационные требования к деятельности вузов и их филиалов;
- введены нормы, регулирующие требования к штатным преподавателям вузов;
- повышены требования к материально-техническому обеспечению вузов.

Тем самым, дальнейшее развитие системы высшего образования рождает новые требования к правовому обеспечению её функционирования. Исходя из вышесказанного в Законе следовало бы дать четкие определения, разграничивающие различные способы оценки качества с точки зрения их целей, процедур и последствий (правовых, финансовых, управленческих, организационных, учебно-содержательных), а также структурируя их по характерис-

тикам. В редакции нового закона об образовании в разделах, касающихся системы высшего образования следовало бы также определить механизм недопущения демпинга в образовании, имея в виду нормативы стоимости обучения с учетом особенностей структуры затрат оказания образовательных услуг, связанных с обучением в группе, а не индивидуальное, а также с учетом региональных социально-экономических условий. Необходимо ввести в закон раздел «Государственный образовательный заказ», в котором определить:

- механизм формирования с учетом региональных особенностей (возможным участием регионов), обоснования структуры;
- участие заинтересованных сторон в формировании госзаказа (например, ассоциаций производителей/иных институциональных посредников);
- механизм определения вузов для размещения государственного заказа, имея в виду соблюдение равенства вузов с точки зрения форм собственности, учет региональной потребности в кадрах, законодательно определенных критериев по качеству оказания услуг (см. выше).

Что особенно важно, необходимо сформировать механизмы стимулирования предприятий, осуществляющих финансовую и материальную и иную поддержку образования (базы практики, доступ к информации, предоставление рабочих мест и т.п.)

1. *Отчет о человеческом развитии. Образование для всех: Основная цель нового тысячелетия / Казахстан, 2004. - Алматы, 2004. - 147 с.*

2. *Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. - Астана, 2003. - 195 с.*

3. *Кочетов Э. Неэкономика - новая цивилизационная модель экономического развития и Россия // МЭ и МЭО. - 1997. - №3. - с. 79-86.*

4. *Ершов М. Экономический рост: новые проблемы и новые риски // Вопросы экономики. - 2006. - №12. - с. 20-37.*

5. *Бузгалин А., Колганов А. Человек, рынок и капитал в экономике XXI века. // Вопросы экономики. - 2006. - №3. - с. 125-141.*

6. *Майдырова А.Б. Человеческий капитал Казахстана в условиях информационной экономики. - Астана, 2004. - 293 с.*

Түйін

Мақалада Қазақстанның білім беру жүйесінің бүгінгі таңдағы мәселелері мен келешегі қарастырылған.

Summary

The article examines the prospects and problems in education KAZAKHSTAN today.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ЛИЗИНГ В ГЛОБАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ

А.С. Смагулов – д.э.н., профессор КазНПУ им. Абая

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

В настоящее время национальные лизинговые рынки имеются более чем в 100 странах мира. Суммарные объемы операций до кризиса достигли свыше 700 млрд. долларов США. Лизинг стал одной из важнейших составляющих инвестиционной политики во многих государствах. Темпы роста лизинговых операций, как правило, опережают темпы роста основных макроэкономических показателей. Это не случайно. Насыщенность и разветвленность лизинговых операций является свидетельством развитости рыночных отношений в государстве.

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

Активное распространение лизинговых операций во все большем числе стран дало возможность изучить общие тенденции в развитии лизинга, которые прослеживаются, начиная с новых, только что возникающих рынков и заканчиваясь более зрелыми формами развития отрасли.

В зависимости от финансово-экономических условий и уровня развития конкретного региона (страны) лизинговая индустрия будет характеризоваться определенными признаками. В каждой стране лизинговый бизнес будет находиться в какой-то собственной уникальной точке развития. Однако, по мнению экспертов, очевидны и общие универсальные признаки и течение развития. Иными словами, лизинг в любой стране проходит через довольно четкие стадии, которые наиболее полно прослеживаются при развитии этой отрасли в развивающихся странах.

Первая стадия связана с преимущественно финансовой арендой (финансовым лизингом). Лизинг на данном этапе является достаточно новым финансовым инструментом, и конкуренция на данном рынке практически отсутствует. Конечной целью лизингополучателя является приобретение оборудования в собственность, поэтому он обычно выкупает предмет лизинга в конце срока аренды (выкуп осуществляется в результате полного погашения задолженности по лизинговым платежам). Срок договора лизинга совпадает или приближен к срокам амортизации основных средств. Соответственно оборудование в конце сделки либо автоматически переходит в собственность лизингополучателя, либо выкупаются по номинальной стоимости. Основной целью использования лизингового механизма с точки зрения лизингополучателя является получение финансовой помощи (в виде отсрочки платежей) очень часто данная форма используется с целью оптимизации налоговых льгот, которая связана, прежде всего, с ускоренной амортизацией, а также с тем, что лизинговые платежи, в отличие от процентов за кредит, полностью относятся на себестоимость. С другой стороны, на первоначальной стадии развития лизинговой индустрии государством могут быть предусмотрены и другие льготы и преференции, не действующие при других формах финансирования инвестиций. Хотя следует отметить и тот факт, что на данном этапе развития, как правило, существуют определенные недостатки в бухгалтерском и налоговом сопровождении лизинговых операций.

Второй этап становления лизинговой индустрии характеризуется более жесткой конкуренцией среди операторов данного рынка. И хотя основным остается по-прежнему финансовый лизинг, условия лизинговых соглашений становятся дифференцированными. Это объясняется с одной стороны, ужесточением конкуренции на рынке лизинговых услуг, а с другой, расширением круга лизингополучателей и спектра лизингуемого имущества.

Дифференциация прежде всего касается структуры лизинговых платежей, которые зачастую подстраиваются под денежный поток лизингополучателя, а также под динамику остаточной стоимости лизингового имущества. Вариации последней используются для минимизации расходов лизингополучателя и еще более отдаляют лизинг от традиционно обеспеченного кредита. По мере дальнейшего развития более широкое применение находят все новые формы лизинговых соглашений, такие, например, как возобновляемый лизинг или «левередж-лизинг», которые используются дочерними лизинговыми компаниями, созданными производственными структурами для активизации продаж.

Третья стадия характеризуется активным развитием оперативного лизинга, срок которого намного меньше физического срока службы оборудования. Стимулирующими факторами, обуславливающими применение новых форм лизинга, служат *во-первых*, дальнейшее усиление конкуренции, связанной со все большим числом активно действующих лизинговых

компаний; во-вторых, более совершенное законодательство, которое на данном этапе уже не столько препятствует, сколько способствует развитию новых видов лизинга.

Для обеспечения перехода лизинговой индустрии на данную стадию одним из решающих факторов является наличие достаточно развитого вторичного рынка оборудования.

Это связано с тем, что именно на этом этапе у лизингодателя возникает реальный риск, связанный с остаточной стоимостью активов, поскольку у лизинговых компаний могут возникать проблемы с реализацией лизингового имущества по окончании срока оперативной аренды (лизинга). Для минимизации данного риска лизингодателям придется также более профессионально управлять собственными активами, что связано, в свою очередь, с наличием у последних уже достаточно большого опыта работы в данной области.

На четвертом этапе ужесточение конкуренции между субъектами лизингового бизнеса приводит к появлению новых видов услуг, таких как секьюритизация, венчурный лизинг, проектное финансирование.

На последней стадии развития лизинговой индустрии происходит насыщение рынка лизинговых услуг, так как основные усилия лизинговых компаний направляются на оптимизацию и сокращение оперативных расходов.

Российские экономисты Н.Адамов и А.Тилов, отмечают, что становление лизинговой индустрии в любой стране проходит следующие четкие стадии развития, продемонстрированные на рис. 1.

И подчеркивают, что лизинговая отрасль в России находится уже в состоянии второй стадии. По нашим оценкам, лизинговая отрасль Казахстана находится пока на первой стадии своего развития.



- Насыщение рынка лизинговых услуг
- Жесткая конкуренция
- Политика сокращения расходов, связанных с осуществлением лизинговых сделок

Рисунок1 - Основные этапы развития лизинговой индустрии

При этом исследования показывают, что стремительное развитие лизинга наиболее характерно для стран с благоприятными экономическими условиями и развитой нормативно-правовой базой.

Историю распространения лизинга в мировой экономике, т.е. в индустриально развитых, развивающихся странах и странах с переходной экономикой, можно, на наш взгляд, делить на 3 этапа:

I этап (1952-1970 гг.) – этап становления лизинга в индустриально развитых странах;

II этап (1971-1990 гг.) – этап «лизингового бума» в развитых индустриальных странах и распространения лизинга на развивающиеся рынки;

III этап (1991-2008 гг.) – этап насыщения, стабилизации, диверсификации лизинга на развитых рынках, роста на развивающихся рынках и его внедрения в странах СНГ.

При этом каждый из этих трех этапов, в свою очередь, имеет ряд под-этапов и периодов. Так, в рамках I этапа можно выделить два периода:

а) 1952-1959 гг. – американский период становления лизинга;

б) 1960-1970 гг. – период распространения лизинга в других индустриально развитых странах.

Начиная с 70-х и 80-х годов XX века расширение и рост рынка лизинговых услуг в мировой экономике происходит также за счет вовлечения в этот процесс развивающихся стран и стран с переходной экономикой. При этом эти страны втягивались в лизинговый процесс постепенно и в определенной последовательности:

а) 70-е – 80-е гг. – развивающиеся страны Юго-Восточной Азии, Латинской Америки и Африки;

б) 80-е и 90-е гг. – Китай, страны Центральной и Восточной Европы и СНГ, т.е. страны с переходной экономикой. При этом страны СНГ стали практиковать лизинговые операции лишь в 90-х годах XX века, т.е. на целое десятилетие позже Китая и стран Восточной Европы.

В рамках III этапа также можно выделить два периода:

а) 1991-2001 гг. – период внедрения лизинга в странах СНГ;

б) 2002-2008 гг. – период быстрого роста лизинговых операций в ряде стран СНГ.

На развивающихся рынках и странах с транзитной экономикой формирование рынка лизинговых услуг началось в начале 70-х годов и к середине 90-х годов лизинговый рынок функционировал уже в более 60 государствах. Особенно активно этот рынок формировался в странах со средним и высоким уровнем доходов.

Страны с транзитной экономикой с 2005 года классифицируются статистической службой ООН как новые формирующиеся рынки.

Если обратиться к рейтингу 50 ведущих лизинговых стран, который ежегодно публикуется в WorldLeasingYearbook, то в нем каждый год имеются подвижки. На протяжении многих лет его верхняя часть оставалась без изменения. США, Япония, Германия, Великобритания, Франция занимали первые пять мест. В этих странах, например, в 1996 г. было сосредоточено 69.5% объема лизинговых операций в мире, в 1997г. – 72.1%, в 1998 г. - 70.5% и в 1999 г. – 74.5%.

США – бесспорный лидер мирового лизингового бизнеса и еще долго им будет оставаться, так как в ближайшей перспективе эту страну не удастся никому догнать. Объем лизинговых операций в США возрос с 180 млрд. долларов США в 1997 г. до 194 млрд. долларов США в 2010 г.

В то же время Япония, долгое время стабильно занимавшая второе место в рейтинге, перешла на 4-е место в 2010 году. Великобритания потеряла свою ведущую позицию и скатилась с 4-го места в 1997 г. на 10-е место в 2010 году.

За последние годы ситуация в рейтинге изменилась и в первую десятку стали входить такие развивающиеся страны как Китай, Бразилия, Россия. В соответствии с ростом экономического потенциала Китай уверенно вырвал лидерство и перешел в рейтинге с 27-го места в 2007 году (5,87 млрд. долл. США) на 4-е место в 2009 г. (41,01 млрд. долл. США), в 2010 году занял второе место с объемом 63,72 млрд. долларов США. Бразилия попеременно занимала с 5 по 9 места за 1997-2010 годы. А Россия, которая занимала в 1997 году 38-е место с объемом лизинговых операций 0,47 млрд. долларов США, поднялась в рейтинге до 6-го места с объемом – 34,04 млрд. долл. США. В результате кризиса в 2009 году объем лизинговых операций резко упал до 8,87 млрд. долл. США и выровнялся в 2010 году до 20,54 млрд. долл. США, и Россия закрепилась на 7-м месте.

В 2010 году в первую десятку ведущих лизинговых стран, кроме указанных выше, вошли Франция – 5-е, Италия – 6-е и Канада – 8-е место. На долю первых десяти стран приходилось в 2010 году 74,8% мирового лизингового рынка, что на 2,7% больше, чем в 1997 году.

В табл.1 представлен рейтинг ведущих лизинговых стран.

Таблица 1- Рейтинг ведущих лизинговых стран в 2007-2010 гг. (млрд. долл. США)

Страны	2010 г.		2009 г.		2007 г.	
	Место	Объем	Место	Объем	Место	Объем
1	2	3	4	5	6	7
США	1	193,9	1	173,9	1	188,02
КНР	2	63,72	4	41,01	27	5,87

Германия	3	52,49	2	55,3	2	80,49
Япония	4	50,75	3	53,25	3	63,25
Франция	5	30,89	5	31,84	5	45,23
Италия	6	25,46	6	26,78	4	45,23
Россия	7	20,54	10	8,87	6	34,04
Канада	8	16,09	9	13,05	9	25,3
Бразилия	9	14,99	7	23,31	8	28,65
Великобритания	10	13,38	8	14,69	10	24,51
Австралия	11	10,40	17	6,03	15	10,50
Швейцария	12	10,39	21	5,34	14	11,50
1	2	3	4	5	6	7
Испания	13	9,68	12	7,88	7	30,24
Польша	14	9,58	14	7,04	11	13,54
Швеция	15	9,12	11	8,04	12	12,17
Корея	16	8,36	15	6,44	16	10,33
Австрия	17	6,16	16	6,34	17	9,91
Нидерланды	18	5,89	13	7,69	13	11,57
Норвегия	19	5,85	20	5,38	19	8,36
Бельгия	20	5,35	19	5,39	25	7,16
Португалия	21	4,85	22	4,71	26	6,19
Дания	22	4,65	18	5,50	18	8,42
Чили	23	3,86	26	2,55	44	1,02
Мексика	24	3,31	23	3,83	28	4,33
Ирландия	25	3,30	38	1,15	39	1,76
Южная Африка	26	3,10	25	2,79	-	-
Иран	27	3,10	34	1,40	-	-
Турция	28	2,82	31	1,93	20	7,65
Колумбия	29	2,75	35	1,30	29	3,11
Чехия	30	2,57	27	2,49	24	7,49
Перу	31	2,57	30	2,20	45	0,97
Финляндия	32	2,41	24	2,79	30	3,05
Румыния	33	1,46	33	1,58	21	7,63
Египет	34	1,46	42	0,66	49	0,54
Венгрия	35	1,39	29	2,32	23	7,52
Словакия	36	1,27	37	1,21	31	2,90
Тайвань	37	1,26	41	0,69	46	0,94
Марокко	38	1,16	32	1,58	42	1,51
Словения	39	1,06	36	1,26	33	2,42
Аргентина	40	0,86	46	0,45	22	7,60
Нигерия	41	0,69	43	0,64	35	2,08
Эстония	42	0,62	44	0,57	38	1,81
Греция	43	0,60	28	2,49	36	2,06

Болгария	44	0,55	39	0,94	34	2,18
Новая Зеландия	45	0,40	47	0,44	47	0,70
Латвия	46	0,38	49	0,36	41	1,70
Пуэрто-Рико	47	0,37	48	0,40	-	-
Филиппины	48	0,36	50	0,32	-	-
Казахстан	49	0,34	40	0,72	-	-
Сербия-Монтенегро	50	0,32	45	0,49	37	2,06
Украина	-	-	-	-	32	2,79
Литва	-	-	-	-	40	1,70
Гонконг	-	-	-	-	43	1,04
Люксембург	-	-	-	-	48	0,56
Саудовская Аравия	-	-	-	-	50	0,45
ВСЕГО		616,83		557,33		760,21

К концу 90-х годов 20 века страны с переходной (транзитной) экономикой стабильно занимают места в мировом рейтинге ведущих 50-ти лизинговых стран. К ним относятся страны Центральной и Восточной Европы - Польша, Чехия, Словакия, Словения, Венгрия, Румыния, Болгария, Сербия и прибалтийские страны (Эстония, Латвия, Литва). Нестабильными оказываются последние места рейтинга, которые попеременно в разные года занимали разные государства. В 2009 году Казахстан был на 40-м месте с объемом лизинговых операций 0,72 млрд. долл. США, а в 2010 году опустился на 49-е место с объемом лизинга в 0,34 млрд. долл. США.

Сегодня в мире современных финансов господствуют четыре тенденции, которые не обходят стороной и сектор лизинговых услуг: консолидация финансовых институтов, глобализация используемых операций, развитие новых технологий и универсализация процедур.

В табл.2. показаны тенденции в развитии современного рынка лизинга.

Таблица 2 - Тенденции в развитии современного рынка лизинга

Область деятельности	Наблюдаемые / ожидаемые изменения
1	2
Позиционирование на рынке	Консолидация лизинговых компаний (M&A); Универсализация лизингового бизнеса; Рост иностранного присутствия на рынке (дочерние компании и представительства).
Лизинговый портфель	Диверсификация лизингового портфеля; Повышение однородности структуры портфеля (по отраслям, видам имущества); Сокращение среднего числа мелких сделок.

Операционная деятельность	Стандартизация лизинговых процедур; Автоматизация учета лизинговых операций; Внедрение информационных технологий для снижения операционных рисков; Улучшение качества услуг; Расширение продуктовой линейки; Улучшение практики корпоративного управления в лизинговом бизнесе.
Финансы и структура капитала	Увеличение кредитного рычага в структуре капитала компаний; Рост доли иностранного участия в капитале российских компаний; Обращение к альтернативным источникам финансирования.
Инвестиции	Инвестиции в инновационные проекты, в т.ч. нанотехнологии; Интерес к альтернативным источникам энергии и энергосберегающим технологиями (био-этанол); Инвестиции в технологии экологической безопасности.

О глобализации говорит тот факт, что процессы слияний и поглощений не ограничиваются пределами национальных границ, выходя на международный уровень. Увеличивается средний размер финансовых институтов, а их общее число сокращается. В свою очередь, размывание границ между услугами, предоставляемыми банковскими и иными финансовыми институтами, свидетельствует об универсализации финансовых операций и процедур. С одной стороны, банки предлагают услуги лизинга и опосредованные с ним продукты. С другой стороны, многие лизинговые компании предоставляют полный лизинг, включающий в себя широкий спектр услуг, в том числе дополнительное обслуживание и ремонт оборудования. В процессе финансовой глобализации многие общие тенденции в развитии финансовых рынков присущи большинству современных государств мира.

1. Адамов Н., Тилов А. *Лизинг: правовая сущность. Экономические основы. Учет и налогообложение. 2-е изд., исправл. и доп..* – СПб: Питер, 2006. – с.83-84.

2. Ed White. *White Clarke Global Leasing Report.* – *World Leasing Yearbook, 2009 / Ed. by Liza Paul: Euromoney Institutional Investor PLC, 2009*

3. Ed White. *White Clarke Global Leasing Report.* – *World Leasing Yearbook, 2011 / Ed. by Liza Paul: Euromoney Trading Ltd, 2011*

4. Ed White. *White Clarke Global Leasing Report.* – *World Leasing Yearbook, 2012 / Ed. by Peter Townshend: Euromoney Trading Ltd, 2012*

5. Солдатова А. *Вектор современного лизинга в координатах кризиса мировой экономики. // ж. «Лизинг ревю». – 2008. - № 2. – с.34*

Түйін

Мақалада әлемдік экономикада қазіргі заманғы лизингтің даму тәжірибесі негізінде анықталған лизингтік индустрияның дамуының бес сатысы мен дамыған индустриалды, дамушы және экономикасы өтпелі (транзитті) елдерде лизингтің таралу кезеңдері қарастырылып, жетекші 50 лизингтік елдердің рейтингіндегі 2007-2010 жылдардағы өзгерістер талданды.

Summary

In the article five stages of the leasing industry development, defined on the base of knowledge of the contemporary leasing in the global economy, as well periods of leasing expansion in the developed industrial, developing and emerging countries are reviewed; also changes in the rating of 50 leading leasing countries for the 2007-2010 years are analyzed.

ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ ПЕНСИОННОЙ РЕФОРМЫ В КАЗАХСТАНЕ

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

Казахстан поступательно движется вперед по пути рыночных реформ. Продолжается преобразование экономики в сторону ее большей рыночной направленности, отмечается дальнейший устойчивый рост производства, увеличились средние размеры заработной платы, пенсий, социальных пособий. Это неоспоримые факты, которые позволяют и в дальнейшем решать вопросы повышения уровня жизни большей части населения, совершенствования пенсионного обеспечения граждан.

Трансформация общественно-политического строя, переход к рыночной экономике потребовали кардинального изменения государственной политики в области социального обеспечения. В связи с этим активизировалась работа по анализу и совершенствованию системы управления социальным развитием, создания законодательно-нормативной базы и выработке мер по решению первоочередных социальных проблем. К таким проблемам относится пенсионное обеспечение в Республике Казахстан.

Республика Казахстан одна из первых в постсоветском пространстве перешла от государственной «солидарной» к накопительной системе пенсионного обеспечения, так как существующая в Казахстане система пенсионного обеспечения, основанная на принципе солидарности поколений, практически исчерпала свои возможности.

Пенсионное обеспечение достойной старости граждан является одной из важных со сложными социально-экономических проблем независимо от экономической стабильности и благосостояния государства. Обострение внимания к этому аспекту социальной политики связано с общими для большинства государств причинами: демографическими жизни и старении население; исчерпание внутренних возможностей и резервов солидарных

принципов и форм пенсионных систем, развернувшихся в научных и политических кругах западных стран, стран с переходной экономикой – поиск новых более эффективных методов и механизмов; создание многоуровневых, взаимодополняемых и взаимосвязанных систем; активное привлечение населения к самофинансированию и накоплению пенсий.

Проведению пенсионной реформы способствовала демографическая ситуация в Республике Казахстан, характеризующаяся увлечением престарелых граждан, вследствие роста продолжительности жизни, снижение рождаемости и миграционных процессов, которые, в первую очередь, характеризовались оттоком именно трудоспособной части населения. Конечной целью любой пенсионной системы является обеспечение в связи с прекращением трудовой деятельности достаточных размеров пенсионных выплат, что следует считать самой важной задачей пенсионного обеспечения в любой стране.

Реформирование пенсионного обеспечения, содействие продуктивной занятости и повышение жизненного уровня населения являются важнейшими направлениями социально-экономической политики государства. Ранее действующая система социального обеспечения в Казахстане характеризовалась преобладанием государственного участия. За счет государственного бюджета осуществлялось социальное обеспечение пенсионеров, инвалидов, лиц, потерявших кормильца, и иных категорий населения.

Существующие проблемы приобрели особую актуальность в условиях стабильного улучшения экономической ситуации в стране как факторы, препятствующие росту платежеспособного спроса данной категории населения. В результате реформирования в стране создана смешанная пенсионная система: более полутора миллионов состоявшихся пенсионеров обеспечиваются пенсионными выплатами на солидарной основе, одновременно накопительная пенсионная система характеризуется наличием большого количества индивидуальных накопительных счетов граждан.

Ежегодно проводится повышение пенсий и в последние годы номинальный рост пенсионных выплат опережал рост индекса потребительских цен. Важнейшая особенность накопительного пенсионного обеспечения заключается в том, что она несет в себе ярко важнейшие проблемы за счет использования одних и тех же финансовых средств: обеспечить дополнительную социальную защиту населения и значительно расширить инвестиционные возможности государства.

По состоянию на 1 декабря 2011 года общая сумма пенсионных накоплений вкладчиков накопительных пенсионных фондов составила 2 606,8 млрд. тенге. Рынок пенсионных услуг Казахстана представлен 11 пенсионными фондами (Таблица 1)

Таблица 1 – Накопительные пенсионные фонды на 01.01.2012 г.

Наименование НПФ	Банки–Кастодианы	Активы, тг.
АО НПФ «Атамекен»	АО «Народный Банк Казахстана»	82 568 729
АО НПФ «Отан»	АО «БанкЦентрКредит»	76 074 980
АО НПФ «НефтеГазДем»	АО «АТФ Банк»	101 022 178
АО НПФ «Капитал»	АО «АТФ Банк»	142 367 362
АО НПФ «Республика»	АО «Евразийский Банк»	69 907 752
АО НПФ «Грантум»	АО «HSBC Банк Казахстан»	235 114 516
АО НПФ «Астана»	АО «Народный Сберегательный Банк Казахстана»	129 565 957
АО НПФ «Казахмыс»	АО «Народный Банк Казахстана»	23 394 063
АО НПФ «Улар Үміт»	АО «Народный Банк Казахстана»	409 601 956
АО НПФ «ГНПФ»	АО «Ситибанк Казахстан»	471 306 954
АО НПФ Народная банка Казахстана	АО «Ситибанк Казахстан»	865 923 844

Значение накопительных пенсионных фондов в пенсионной системе трудно переоценить. Переводимая в стране пенсионная реформа направлено на минимизацию роли государства в расходах на пенсионное обеспечение населения, здесь центральным звеном выступает накопительной пенсионные фонды, благодаря которым с государства снимается тяжелое бремя расходов на пенсионное обеспечение. Накопительный пенсионный фонд занимается не только заключением договоров с работниками, он занимается разноплановой деятельностью, которая заключается в аккумулировании денежных средств и их использований для выплат пенсий и пособий вкладчикам/получателям. В настоящее время приводится такая схема взаимоотношений участников пенсионной системы:

1. Вкладчик заключает договор с накопительным пенсионным фондам.
2. Вкладчик предоставляет копию договора работодателю для перечисления пенсионных взносов в выбранный им фонд.
3. Работодатель перечисляет пенсионные взносы в пенсионный фонд вкладчика через Государственный центр по выплате пенсий.
4. ГЦВП в течение трех банковских дни перечисляют пенсионные взносы в пенсионный фонд.

В настоящей схеме Государственный центр по выплате пенсий выполняет функцию учета поступлений пенсионных отчислений в целом по пенсионной системе. Налоговый комитет регулирует полноту и своевременность уплаты пенсионных отчислений.

Казахстан – первая из стран СНГ, которая пошла на проведение пенсионной реформы и внедрение накопительной пенсионной системы.

Действовавшая до 1998 года система пенсионного обеспечения в Республике Казахстан, основанная на принципе солидарности поколений, когда выплаты текущим пенсионерам осуществлялись за счет отчислений работающих, в новых экономических условиях стала не эффективной, оказались фактически неплатежеспособной уже в 1997 году и у государства возникли значительные проблемы с обеспечением большинства пенсионеров. Переход от солидарной системы пенсионного обеспечения к накопительной в Казахстане был проведен в короткие сроки. Первое предложение Национального Банка Республики Казахстан о реформировании солидарной системы поступило в Правительство Республики Казахстан в ноябре 1996 года. В марте 1997 года была одобрена «Концепция реформирования пенсионного обеспечения в Республике Казахстан». В это же время на публичное обсуждение был вынесен первый проект закона «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан». В мае 1997 года данный проект был рассмотрен в Парламенте Республики Казахстан, и 20 июня 1997 года принят с минимальными поправками. С этого момента была начата разработка нормативных правовых актов, конкретизирующих положение принятого закона.

На основе успешно проведенной подготовительной работы государство уже в январе смогло приступить к созданию новой эффективной накопительной системы пенсионного обеспечения, отвечающей современным требованиям социально-экономической действительности.

1998–2001 годы являются этапом становления пенсионной реформы и накопительных пенсионных фондов. Пенсионная реформа, бесспорно, достигла определенных результатов за эти годы. Можно отметить и сжатые сроки ее проведения, успешное привлечение частных инвесторов на рынок пенсионных услуг, сформированную законодательную и нормативную базу, инфраструктуру рынка. Действующая система пенсионного обеспечения является многоуровневой, что позволяет предусмотреть интересы не только нового поколения граждан Казахстана. Также она защищает интересы и той части населения, которая имеет право на получение пенсий еще из солидарной системы. Проводимая в стране пенсионная реформа направлена на минимизацию роли государства в расходах на пенсионное обеспечение населения, благодаря этому с государства снимается тяжелое бремя расхода на пенсионное обеспечение.

Анализ движения денежных средств вкладчиков (пенсионных взносов) является одной из важных составных частей оценки общего экономического состояния пенсионной системы. Солидарное пенсионное обеспечение будет действовать до тех пор, пока в республике будет существовать состоявшиеся пенсионеры и все те, кто к 1 января 1998 года имел стаж не менее 6 месяцев. Они будут иметь право на полностью прекратятся предположительно в 2045 году.

А до этого времени многие будут получать пенсии как из ГЦВП, так и из своего накопительного пенсионного фонда.

Таким образом, жители Казахстана должны иметь до трех пенсий, которые обеспечат им достойную старость. Однако все это может иметь место в определенном будущем. Так как Постановлением правительства Республики Казахстан «Об утверждении порядка осуществления выплат из накопительных пенсионных фондов» от 21 сентября 1997 года за № 1355 добровольное пенсионное обеспечение – приостановлено.

Сначала намечалось введение пенсионных смех с 2001 года, но Постановлением Правительства Республики Казахстан от 15 января 2002 года за № 49 этот срок перенесен на последующее время. В результате возникает множество недоумений, связанных с функционированием главного звена негосударственного пенсионного обеспечения – накопительных пенсионных фондов за счет собственных средств населения Казахстана.

С каждым годом повышается уровень социального обеспечение в стране, улучшается качество предоставление социальных услуг. За период с 1997 года 2012 год минимальный размер пенсии увеличился почти в 15 раз.

Расходы на социальное обеспечение в 2012 году в сравнении с 2009 г. увеличились более чем в 1,5 (полтора) раза.

Это позволило значительно увеличить доходы населения, о чем свидетельствует рост следующих индикаторов с 2009 по 2012 годы.

- минимальная заработная плата увеличилась в 1,3 раза (с 13470 до 17439 тенге)

- минимальный размер пенсий по возрасту в 1,8 раза (с 9875 до 17491 тенге)

- минимальный размер государственной базовой пенсии в 1,6 раза (с 5388 до 8720 тенге)

- прожиточный минимум в 1,6 раза (с 5640 до 8861 тенге).

Таблица №2 – Основные социально-экономические индикаторы уровня жизни населения

Год	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.
Минимальный размер заработной платы, тенге	13470	14952	15999	17439
Минимальный размер пенсии по возрасту, тенге	9875	12344	16047	17491
Минимальный размер государственной базовой пенсии, тенге	5388	5981	8000	8720
Величина прожиточного минимума, тенге	13470	14952	15999	17439

В целях обеспечения всеобщей доступности и общественно приемлемого качества важнейших социальных благ в ходе реформирования были установ-

лены и настоящее время используются государственные минимальные социальные стандарты: прожиточный минимум, минимальная заработная плата, минимальные размеры пенсий и др.

Однако действующие в настоящее время социальные стандарты перестали отражать изменившиеся социально-экономические условия и не имеют необходимой системной взаимосвязи между собой. Из-за отсутствия экономически обоснованных исчисления социальных выплат и их взаимосвязи с системой оплаты труда потеряна адекватная связь между уровнем доходов работающего населения и получаемыми пенсионными выплатами. В связи с чем, начата работа по совершенствованию государственных стандартов социального обеспечения.

Особое место в социальном обеспечении занимает пенсионная реформа.

Пенсионные реформы непосредственно связаны со старением общества и финансовыми проблемами, они имеют более глубокие причины и более широкий контекст, проистекают из трансформации базовых системных механизмов развития, оказывающих влияние и на политическую стратегию в этой важной сфере отношений. Критерием эффективности модернизации пенсионных систем выступает показатель уровня жизни населения в целом и пенсионеров в частности. Пенсионные реформы должны рассматриваться в широком контексте социально-экономических отношений, включая экономическое развитие и рынок труда.

За четырнадцать лет с начала реформы накопительной пенсионной системой в Казахстане к концу 2011 года (которая к 2050 году станет единственной) количество индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков (получателей) по обязательным пенсионным взносам составило 8 063 743. Количество счетов вкладчиков (получателей) по добровольным пенсионным взносам по состоянию на 31 декабря 2011 года составило 38 649 с общей суммой пенсионных накоплений 1,2 миллиарда тенге. С начала года количество счетов вкладчиков, перечисляющих добровольные пенсионные взносы, уменьшилось на 885 единиц (2,2%).

Количество счетов вкладчиков (получателей) по добровольным профессиональным пенсионным взносам на 1 июля 2011 года составило 4093 счета с общей суммой пенсионных накоплений 106,9 миллиона тенге.

Сумма чистого инвестиционного дохода от инвестирования пенсионных активов (за минусом комиссионных вознаграждений), распределенная на индивидуальные пенсионные счета вкладчиков (получателей), уменьшилась за январь-июнь на 6,5 миллиарда тенге и по состоянию на 1 июля 2011 года составила 564,8 миллиарда тенге.

В общей сумме пенсионных накоплений вкладчиков (получателей) доля чистого инвестиционного дохода на 1 июля 2011 года составила 23%. В 2011 г. только лишь 57% (4,5 млн.чел.) от общего числа экономически активного (или 62% от всего занятого) населения хотя бы раз производили обязательные пенсионные выплаты.

Необходимо отметить, что пенсионной сфере обостряются гендерные различия. Разные возрастные границы для выхода на пенсию, разная продолжительность жизни, перерывы в работе женщин, связанные с рождением и воспитанием детей, неравенство в оплате труда обуславливают разницу и в пенсионных доходах.

Сегодня доход большинства пенсионеров состоит из назначенной государственной пенсии, выплачиваемой из бюджета. С июня 2005 года всем лицам, достигшим пенсионного возраста, независимо от стажа и пенсионных накоплений стали выплачивать также из бюджета базовую пенсионную выплату.

Каждый Гражданин Республики Казахстан, вступающий в накопительную пенсионную схему, получает персональный счет, на котором аккумулируются его пенсионные взносы, размер которых установлен и зафиксирован. Эти средства накапливаются и инвестируются частными пенсионными фондами, а по достижении вкладчиком пенсионного возраста, а по достижении вкладчиком пенсионного возраста, становятся источником его пенсионных выплат.

В заключении отметим, что казахстанская модель накопительной пенсионной системы восприняла и адаптировала под свою особенность и под опыт других стран, поэтому считается одной из наиболее успешных и мировой практике.

Сила любой нации заключается в способности заботиться о тех, кто по возрасту или по состоянию здоровья не может работать и самостоятельно получать доходы. В целях обеспечения достойной старости и оказания поддержки социально уязвимым категориям, государством и лично Главой государства принимаются значительные усилия.

Учитывая уровень нестабильности мирового финансового рынка, пенсионные фонды страны в настоящее время испытывают трудности из-за дефицита надежных и высокодоходных финансовых инструментов, которые могут служить объектами инвестирования пенсионных активов. В данных условиях необходимо выбрать правильную стратегию, при которой существует возможность избежать негативных последствий.

1. www.nationalbank.kz
2. <http://expert.ru/kazakhstan/2012/07/sistema-pensionnogo-maloobespecheniya/>
3. <http://invest-market.kz/npf/>
4. <http://www.fingramota.kz/publication/show-39565>
5. <http://zonakz.net/articles/2797>
6. <http://www.newskaz.ru/economy/20110111/1039855.html>

Түйін

Мақалада Қазақстандағы зейнетақы реформасын қаржылық қамтамасыз ету мәселелері қарастырылған.

Summary

The article considers the problem of financial pension reform in Kazakhstan.

ҚАЗАҚСТАНДЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ҚЫЗМЕТІН ҰЙЫМДАСТЫРУ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ПАРАМЕТРЛЕРІ

С.А. Файзуллина – э.э.к., Абай атындағы ҚазҰПУ-дың аға оқытушысы

Қазақстан экономикасындағы жалпы белсенділіктің жоғарылауына байланысты соңғы жылдары инвестициялар көлемінің жоғарылағаны байқалады. Инвестициялық сұраныстың жоғарылауы инвестицияның көбеюіне әсерін тигізді. Бірақ инвестициялық сұраныстың негізгі генераторы экспортқа бағытталған салалар болып отыр. Әлі де болса неғұрлым ірі капиталдар инфрақұрылымы жақсы дамыған экономикалық тұрғыдан күшті салалар мен аймақтарға ағылуда. ҚР субъектілерінің инвестициялық тартымдылығын бағалау келесідей қорытынды жасауға мүмкіндіктер берді: әлеуметтік-саяси, заңдылық-нормативтік және әсіресе ұйымдастырылу-экономикалық мәселелері жақсы шешілген аймақтарда ғана инвестициялық қаражаттарға деген жетіспеушілік байқалмайды. Мұндай аймақтар өздеріне қанша инвестициялар көлемі қажет болса, сонша инвестициялар тартуға мүмкіндіктері бар. Оның басты себебі – тәуекелділік деңгейінің салыстырмалы түрде төмендігі.

Қазақстан Республикасы ашық нарықтық экономикаға бағытталған саяси және экономикалық бір жүйелілікке бет алып келеді. Бұл Республика Президенті мен Үкіметінің республикаға шетелдік капиталдың құйылуын ынталандырудағы іс-әрекеттерінен, қолданып жатқан шараларынан көрінуде.

Инвестициялық саясат ел экономикасында маңызды роль атқарады және оның мақсаты мен алға қойылған міндеттерін білу қажет. ҚР үкіметі соңғы жылдардағы жинақталған тәжірибені негізге ала отырып, шетелдік инвесторлар мүддесінің белгілі шеңбері туралы мәліметтер алды.

Қазақстанда шетелдік инвестицияны тартуды мақсатты түрде басшылыққа ала отырып, оның екі негізгі мүмкіншіліктерді еске алу керек:

1) Қазақстанның табиғат ресурстарына байлығы. Қазақстан территориясы Еуропа мен Азияның түйіскен жеріндегі стратегиялық маңызды жерге орналасқан және Еуропа мен Азияның кең ауқымды нарығының байланысын жеңілдетуге мүмкіндігі мол.

2) Қазақстанда оқымыстылар, техниктер, маманданған және жартылай маманданған жұмысшыларды қосқанда адам ресурстарының жақсы білімді және әртүрлі ұлт-ұлыстық резервінің (қорының) жеткіліктілігі.

Бірақ та әрбір айтылған факторлардың өз деңгейінде шектелулері бар, оны мойындай және ескере білу керек:

- Қазақстан құрғақ құрлықта орналасқан және ыңғайлы, арзан, көлемді мұхиттың сауда флотына жақын орналаспаған;

- табиғат ресурсы өндірілген пайдалы қазбаны өндеуге, тазалауға, бөлшектеуге, тасымалдауға қосымша қажетті шығындарды да есептеу қажет.

- Шетелдік инвестиция халық шаруашылығының барлық бөліктерінде қажет, нақты айтқанда мұнай зерттеу мен өндіру, өндеуге, метал өндеуге

және телекатынастың жердегі және әуедегі транспортқа дейін, тамақ өнеркәсібінде, өнеркәсіп тауарларын өндіруде халық тұтынатын тауарларға және бөлшек саудаға. Шетелдік инвестицияны елдің қауіпсіздігіне тікелей байланысты қару жарак өндіруге, есіріткі заттар шығаруға және т.б. салаға қолдануға болмайды.

Шетелдік инвесторлар көмегімен, біздің ойымызша, мынадай міндеттерді орындауға болады:

1) аймақтық жоғары бағаланған жаңадан табылған салалардың дамуын ынталандырып қолдау (негізгі іс атқарғыш күштерді аймақ территориясына орналастыру);

2) өндірістің бірқатар тұйықталған жүйесін құру (мүмкіндігінше дайын өнім өндіру);

3) белгілі салалардағы ұлттық және шетелдік кәсіпорындарға өзара тиімді бәсекеге түсуді қамтамасыз ету үшін қолайлы арақатынасқа жағдай жасау.

Бұл міндеттердің орындалуы, жалпы басқа өте маңызды экономикалық қиындықтарды шешуге әсер еткен болар еді:

1) жұмыспен толық қамтамасыз ету;

2) жоғарғы деңгейдегі капитал (күрделі қаржы) қайтарымына жету;

3) бұрын өндірісте өндірістік мақсатқа жарамайды деп пайдаланылмаған жергілікті шикізат пен материалдарды, ресурстарды шаруашылық айналысына игеру;

4) пайдалану шығындырын темендету.

Тікелей шетелдік инвестициялар экономикалық реформаға әсер етуде экономикалық басқа нысаналарымен салыстырғанда бірсыпыра маңызды, үстемдігі бар: тауар өндіру мен қызметтер атқаруға, күрделі қаржы тауып салудың қайнар көзі, жаңа технологияны пайдаланға, ноу-хау, басқарудың алдыңғы қатардағы әдістері, және маркетингті (өндірісті сұранысты қанағаттандыруға бейімдеу) дамытуға қолайлы. Онымен бірге қарызды өтеуге қаржы жинақтау керек.

Шетелдік қызметінің зор тиімділігін ынталандыра отырып, тәуекелінің толық ақталуы жобаларының жетістікке жеткізу инвесторлардың өздеріне жүктеледі. Қорытындысында өндіріс пен ғылыми-техникалық кооперацияның тығыз байланысы қалыптасуының нәтижесінде тікелей шетелдік инвестиция ұлттық экономика мен дүние жүзілік шаруашылықтың өте тиімді байланысуын қамтамасыз етеді. Қазақстанда біріккен кәсіпорын ашу үрдісі өте тез жүріп жатыр.

Жалпы алғанда соңғы жылдарда Қазақстан экономикасына шетелдік инвестицияның (соның ішінде тура, портфельді, қарыз қаржылары, сыртқы несиелер) жалпы сомасы 22 млрд. АҚШ доллары тартылған. Соның ішінде тура инвестиция – 9,4 млрд. АҚШ доллары, оның 46,7%, мұнай-газ комплексі, 29,7 проценті металлургияға.

Инвестиция бөлуші елдер арасында инвестициядан жетекші АҚШ (50,5%). Сонда да болса соңғы жылда Оңтүстік Корея, Ұлыбритания және Жапон елдері инвесторларының іс-әрекеттері (талпыныстары) әжептеуір өсті.

Біріккен кәсіпорын өз қызметтерін ішкі нарыққа да атқарып келеді. Ішкі нарықта біріккен кәсіпорын өнімдерін өткізу, бөлшек сауда тауар айналысының 16 процентін құрады. Шетелдік инвесторлар инвестицияны Қазақстан экономикасының шикізаттық салаларына бірінші кезекте таукен өнеркәсібі және отын-энергетика кешеніне көп көңіл аударуда.

Шетел инвестициясына қосымша кепілдікті заңдық қорғаумен қатар үкімет аралық екі жақты шетел инвестициясын ыталандыру және өзара қорғау туралы келісімдер жасалады. Қазақстан үкіметі Егемендік алған уақытта 18 елмен осындай шарт жасады. Бұл: АҚШ, Англия, Египет, Туркия, Франция, Швейцария және басқалар. Қазіргі уақытта 20 елмен Келісім жобалары талқылану үстінде.

Біздіңше заңда, Республика экономикасына инвестициялардың тартылуына белгілі бір деңгейде ықпал ететін кедергілер бар. Бұл:

- 1) заңды және жеке тұлғалардан алынатын салықтың жоғарылығы;
- 2) елдегі еркін экономикалық аймақ санының жеткіліксіздігі;
- 3) төлем мәселесі - шетел валютасына қол жеткізу қиындығы;
- 4) үнемі өзгертін және дәйексіз заңдар;
- 5) заңдық базаның жалпы тұрақсыздығы.
- 6) "Кепілдік туралы" заңның икемсіздігі, әсіресе шетел кредитына арналған кепіл ретінде қозғалмайтын мүлікті пайдалануға қатысты бөлім;
- 7) жекеменшіктің бүкіл институтының негізі болатын жер үшін жекеменшіктің жоқтығы;
- 8) дамымаған қаржы секторы, шетелдік жобалар үшін қаржының жоқтығы, кепілдік алу қиындығы;
- 9) экологиялық нормаларды сақтауда кәсіпорынның жауапкершілігі туралы мәселеде нақты саясаттың болмауы;
- 10) жетілмеген банк туралы заңдар және өте тұрпайы банк жүйесі;
- 11) Қазақстан мен сыртқы дүние арасындағы әуе желісінің жеткіліксіздігі;
- 12) сыртқы нарыққа Қазақстаннан құрлық бойынша тауар тасымалдауға арналған жермен тасымалдау жүйесінің икемсіздігі ("Мұнай және газ" құбырын қоса алғанда).

Шетел инвесторын тарту саясатының негізгі мақсаты-ұлттық экономиканы жетілдіру мен құрылымдық тұрғыдан өзгертуде шетел капиталын пайдалану негізінде экономикалық артта қалушылықты жою, ел өмірінің жоғарғы деңгейін қамтамасыз ету болып табылады. Республика шетел капиталының ағылуын жалпы оң сипаттай отыра негізгі кредитор елдердің белгіленбегенін атап өткен жөн. Келісім-шарттарды жасау шарты нашар әзірленеді және олар жүзеге аспайды. Берілген несиелік ресурстар республиканың болашақтағы мүдделерін ескермейді, облыстар мен аймақтарға ретсіз бөлінеді.

Бұдан басқа нашар дамыған елдерге шетел капиталының жұмсалуды әдетте онша жақсы нәтиже бермейді, кей жағдайда жағымсыз салдарға алып келеді. Мысалы, нашар дамыған елдерде қонақ үймен құрылыс кешендерін салуда елдің ұтатын, бірақ артықшылығы салынған қонақ үйінде тұрғындардың

белгілі бір бөлігі жұмысқа орналасады, алайда бұл адамдар ең ауыр және қолайсыз жұмыстарды істейді, ал қомақты жұмыс орындарында әрдайым шетелдіктер істейді. Сондықтан, бүкіл жалақының мардымсыз бөлігі ғана елде қалады. Сонымен қатар қонақ үйін салуда барлық қажетті құрылыс материалын ғана емес, сондай-ақ жиһаз, тіпті шетелдік туристерді тамақтандыру үшін қажетті азық-түліктерде сырттан әкелінеді, ал бүкіл пайда шет елге аударылады.

Біріккен кәсіпорын құру кезінде қойылған мақсаттардың бірі Қазақстан кәсіпорынның жаңа технологияны, "Ноу-Хауды" алу, саланың жалпы техникалық деңгейін көтеру болатын, алайда жүре келе бұл мақсат ұмтылады, мысалы, негізгі міндет ретінде тек мұнай өндіру қалады. Қазіргі уақытта бірде бір бірлескен кәсіпорын кен орындарын терең зерттеу, мұнай қайтарымының ең жоғарғы коэффициентінің және өндірілген өнімді толық пайдалануды қамтамасыз ететін технологиялық схемаларды әзірлеу туралы жұмыстарды орындамайды. Жер қойнауы саласында Біріккен кәсіпорындарды құруда қазақстандық қатысушылар тәжірибесіздігінен осы біріккен кәсіпорын қызметін қиындататын, ал кейбір жағдайда тоқтауына алып келетін кемшіліктерге жол берді.

Басты кемшілік тіркеу (құрылтайшылық) мәселелерді ақырында көптеген құрылтайлық құжаттарды қамтитын құрылтайшылар құзіретіне кірмейтін салық салу және басқа экономикалық көрсеткіштер мазмұндау болып табылады. Біріккен кәсіпорын қызметін талдау құзіретті орган мен бөлек біріккен кәсіпорын арасында үлгілік (модельдік) келісім-шарт әзірлеу қажеттігін анық көрсетті, онда барлық салықтың және тараптардың басқа қаржылық міндеттемелері мазмұндалатын болды.

Мазмұнды, кешенді инвестициялық қызмет – Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық даму қарқынын тұрақтандыру мен болашақ өркендеу мүмкіндігін айқындайтын шешуші фактор. Сондықтан “Қазақстан – 2030” стратегиясында белгіленген ұзақ мерзімді көздейтін негізгі басымдықтардың бірі ретінде инвестициялар мен ішкі қорларды барынша мол пайдаланатын жариялы экономика негізінде өсу мен өркендеу нақты, дәйекті және өскелең қарқынына жету белгіленген. Экономистердің пікірі бойынша, көптеген елдердің экономикалық дамуының статистикалық мәліметтеріне жасалған талдау жалпы ішкі өнім өсуінің жылдық қарқыны инвестиция көлеміне тікелей байланысты болатынын көрсетеді.

Инвестициялық үрдісті әлеуметтік жүйе ретінде қарастырғанда осы үрдістің қоғамның әлеуметтік құрылымының барлық элементтеріне бірдей әсер етіп, одан әрі дамуына жағдай жасалады. Инвестициялар, мемлекеттік бюджет, әр түрлі қорлар, арнайы салымдар арқылы инфрақұрылымды дамытып, еңбек ақының, кірістің өсуіне, білімнің тереңдеп, денсаулықтың жақсаруына, сөйтіп қзіргі жаһандану үрдісінде соған ілесе алатындай бәсеке қабілетті адам капиталын қалыптастыруға мүмкіндік береді. Бұл инвестициялық үрдісті, оның барлық деңгейлері мен сатыларында уақыттық, кеңістік,

салалық, функционалдык белгілері бойынша әлеуметтік жүйе ретінде кешенді түрде қарастыруға, микро және макро деңгейлерде инвестициялық үрдістің қайшылықтар жүйесін айқындауға мүмкіндік береді.

Жүйелік әлеуметтік-экономикалық инвестициялық талдау шеңберінде мынадай қосалқы жүйелерді, әдістерді және оларды зерттеуге арналған үлгілерді бөліп алуға болады:

1. Инвестициялық қызметтің қоғамдық мәнділігімен алдымен халықаралық еңбек бөлінісінің аясында және де қазақстандық инвестициялық үрдістің әлеуметтік тиімділігі ретінде пайымдаудың әлеуметтік әдістерін талдау (соның ішінде-салыстыру), құрамалау;

2. Халықтың инвестициялық әлеуетін талдауға арналған әлеуметтік әдістер (сауалнама және контент-талдау);

3. Әлеуметтік психологиялық әдістер;

4. Экономикалық әдістер (кешенді экономикалық талдау, қаржылық талдау, сұраныс пен ұсынысты талдау, тағы да басқалар.);

5. Сұраныс пен ұсынысты, инвестициялардың тиімділігін талдауға қолданылатын математикалық әдістер. Бұл математикалық статистика әдістері (кластерлік әдіс, факторлық талдау, басты компоненттер әдісі);

6. Әлеуметтік-экономикалық әдістер (Дж.Соростың қор нарығын бағалаудың теориясы мен үлгісі);

Сонымен, инвестициялық қызметті талдауға жүйелік тұрғыдан келу оның барлық элементтерінің өзара байланысын ескеруді, макро және микро деңгейде қолданылатын әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштер жүйесін пайдалануды, әр түрлі факторлардың көрсеткіштерге, олардың арасындағы өзара баланысқа әсерін анықтауды білдіреді. Нәтижесінде инвестициялық қызметтің өзі және оның нәтижелері неге байланысты болатыны анықталады.

1. Сейтказиева А. М. Инвестиционная деятельность предприятия

2. Инвестиционный рейтинг Казахстан/ официальный сайт

3. Қаржы-қаражат. –Алматы, 2011-2012.

Резюме

В данной статье раскрываются вопросы организации инвестиционной деятельности экономики Казахстана, его экономические параметры.

Summary

This article describes the organization of the investment activity of Kazakhstan's economy, its economic dimension.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ ТУРИЗМ КАК СЕКТОР ЭКОНОМИКИ

Л.С. Нурпеисова – к.э.н., доцент КазЭУ им. Т.Рыскулова
С.Т. Кожажулова – ст. преподаватель КазНПУ им. Абая

Туризм имеет уникальную структуру. Она характеризуется наличием целого ряда отдельных элементов, включающих различные отрасли обслуживания: небольшие рестораны, мотели и отели, дома отдыха, прачечные, магазины, торгующие изделиями местных ремесленников и предметами искусства, и т.п. Таким образом, инвестиции правительства в инфраструктуру, а иногда и дорогую материально-техническую базу туризма стимулируют инвестирование многочисленных предприятий малого бизнеса. Исходные инвестиции в туризм привлекают еще большие инвестиции в будущем во вспомогательные и поддерживающие отрасли хозяйства. Сюда входят крупные инвестиции в основные отели, рестораны, торговые центры, порты, аэропорты и т.д. Совершенствованная, благодаря туризму, инфраструктура региона используется также и местными жителями.

Бурное развитие массового международного туризма, его распространение практически на все районы земного шара все острее ставит проблему обеспечения безопасности туристов. По мнению экспертов, в последние годы угроза их жизни, здоровью и имуществу значительно возросла. В то же время туристические фирмы, заинтересованные, прежде всего, в получении прибыли, не предоставляют своим клиентам достаточной информации, а также практически не проводят работы по выявлению регионов повышенной опасности, в том числе и районов с неблагоприятной криминальной обстановкой. В результате туристы становятся жертвой внутривосточных столкновений, терроризма, уголовных преступлений, а иногда даже попадают в районы крупномасштабных боевых действий. Информационный пробел пытаются как-то восполнить правительственные учреждения, в частности, министерства иностранных дел.

Так, МИД Германии ежегодно публикует своего рода реестр, в котором страны возможного посещения немецкими туристами квалифицируются по степени опасности для них. Германский МИД выделяет три группы стран и регионов, где туристов с наибольшей вероятностью ожидает тот или иной вид неприятностей.

I группа – страны, находящиеся в состоянии военного конфликта, и районы крупномасштабных боевых действий. Там туристам рекомендуется вообще не появляться. В I группу зачислены: Афганистан, Азербайджан (Нагорный Карабах и прилегающие районы), бывшая Югославия (прежде всего Босния, и Герцеговина, частично Хорватия), Сомали, Западная Сахара.

II группа – страны, где происходят серьезные беспорядки, действуют террористические группировки, сильна внутривосточная нестабильность. Там рекомендуется проявлять повышенную осторожность и воздерживаться

от посещения отдельных районов. Во II группу зачислены: Ангола, Алжир, Бангладеш, Бутан, Гаити, Гватемала, Грузия, Египет (провинция Асьют), Индия (северные штаты), Израиль, Ирак (северные районы), Камбоджа, Китай (Тибет), Колумбия, Либерия, Ливан, Мавритания, Мали, Мозамбик, Мьянма, Нигер, Пакистан, Папуа - Новая Гвинея (о. Бугенвиль), Перу, Сальвадор, Северная Ирландия, Сенегал, Судан (южные районы), Сьерра-Леоне, Россия (Северный Кавказ), Руанда, Таджикистан, Турция (восточные вилайеты), Уганда, Филиппины (о. Минданао), Хорватия, Шри-Ланка (район Джафны), Чад.

III группа – страны с высоким уровнем преступности.

В III группу зачислены: Алжир, Азербайджан, Белоруссия, Болгария, Бразилия (район Рио-де-Жанейро и южные штаты), Гаити, Гамбия, Гватемала, Грузия, Доминиканская Республика, Заир, Италия (южные области), Йемен, Казахстан, Кения, Колумбия, Латвия, Литва, Мали, Мексика, Нигер, Нигерия, Перу, Польша, Россия, Румыния, США (Вашингтон, Даллас, Лос-Анджелес, Майами, Нью-Йорк, Сан-Франциско, Чикаго), Таиланд (Паттайя, северные районы), Узбекистан, Украина, Филиппины, Франция (Прованс, Лазурный берег, о.Корсика), Эстония, ЮАР, Ямайка.

Предполагается, что в остальных государствах, являющихся объектом туризма и не попавших в эти списки, какие-то особенные опасности туристам не угрожают. В целом доля туристов, пострадавших от войн, внутривосточных конфликтов, терроризма - то есть явлений, вызванных, прежде всего, политическими причинами, - относительно невелика. Основную же угрозу для их безопасности представляют все-таки криминальные проявления: грабежи, кражи, мошенничество, убийства на уголовной почве и т. д. Правда, следует отметить, что уровень преступности на крупнейших курортах мира, как правило, низок. Число преступлений против иностранных туристов (в основном, это ограбления, кражи, мошенничество) обычно не превышает нескольких десятков за сезон, а уж убийства вообще носят единичный характер. Впрочем, иначе и быть не может - тогда люди просто не ездили бы на курорты. Низкий уровень преступности объясняется, прежде всего, поведением местного населения, чье благосостояние напрямую зависит от туризма. Это заставляет его проявлять повышенную "сознательность" и гостеприимство. Да и власти принимают в курортных зонах особые меры безопасности.

Тем не менее, можно выделить туристические регионы, где преступность представляет довольно серьезную проблему. Недавно Германский исследовательский институт свободного времени при Федеральном туристическом управлении (ВАТ Freizeit Forschungsinstitut) попытался, несмотря на отсутствие систематизированной и сопоставимой статистики, дать обобщающую характеристику положения с преступностью на крупнейших курортах мира. По мнению Института, если брать курорты развитых государств, то наиболее неблагоприятная ситуация в области безопасности сложилась на курортах

США. Этим Соединенные Штаты обязаны прежде всего Флориде, где в 1993-94 годах произошла целая серия нападений на иностранных туристов, причем 9 человек (в основном, немцы и англичане) были убиты. Эти убийства, а также относительно большое количество ограблений иностранцев (более 40 официально зарегистрированных случаев за 1994 год) вывели Майами в категорию одного из самых опасных курортов мира. Это не замедлило сказаться на числе туристов из Европы, посещающих Флориду (в 1994 году там побывало на 70% европейских туристов меньше, чем в 1993. В 1995 году количество туристов возросло, но все равно составило около половины от уровня 1993 года).

Страны Карибского бассейна считаются в целом безопасными для иностранных туристов. Но есть и исключения. Самой неблагоприятной с точки зрения безопасности считается Ямайка. Здесь наиболее высокий среди карибских государств уровень преступности (за исключением Гаити, но эта страна не является местом массового туризма). На Ямайке в большей степени распространены уличные ограбления, кражи из отелей. Туристам рекомендуется не посещать в вечернее время пригороды Кингстона и Монтего-Бей. Большие претензии с точки зрения безопасности предъявляются также к Доминиканской Республике. Для нее особенно характерны изнасилования одиноких загорающих, и опять же уличные грабежи и кражи. В Мексике наиболее опасным для туристов местом считаются пригороды Акапулько, где действуют молодежные преступные группировки. Случаи ограблений оказавшихся там иностранцев относительно часты (до 50-60 в год). Убийств с целью ограбления, правда, за последние два года не отмечалось. Специфика ограблений в Акапулько состоит в том, что бандиты отслеживают туристов, имеющих при себе большие суммы, возле банков и обменных пунктов, а потом грабят. Кроме того, мексиканские карманники, действующие, в основном, на рынках, считаются самыми квалифицированными в Латинской Америке. Иностранцам рекомендуется знать хотя бы несколько слов по-испански, тогда при встрече с грабителями они могут надеяться на снисхождение.

В Бразилии наивысший уровень преступности отмечается в южных штатах и в Рио-де-Жанейро. Ситуация осложняется тем, что к знаменитым бразильским пляжам Копакабана, Ипанема, Леблон примыкают районы трущоб, жители которых не прочь поживиться за счет туристов. Особенно часты случаи ограблений туристов на автобусных остановках. (Угрожают, как правило, ножом, иногда револьвером.) Всего в районе Рио-де-Жанейро происходит до сотни различного рода инцидентов с иностранными туристами в год. Но убийства и нанесение тяжких телесных повреждений случаются редко (в 1994 году не было ни одного убийства). Район Копакабаны охраняет специальное подразделение полиции.

Очень небезопасными для туристов, по мнению Института, являются Колумбия и Перу. В городах этих стран высока уличная преступность. В

Перу, к тому же, действуют левые экстремисты, и по стране рекомендуется путешествовать только группами и по согласованным с властями маршрутам.

В Африке, как известно, одним из наиболее посещаемых туристами мест является Египет. Уровень уголовной преступности в этой стране оценивается как довольно низкий. Однако главную опасность для иностранных туристов представляют не уголовные преступники, а исламские террористы. Особенно отличается в этом плане южная провинция Асьют. Нападения на туристов там происходили неоднократно. Террористические акты против иностранцев происходят и в столице. Наиболее известные из них - взрыв бомбы в начале 1994 года, когда погибло 390 человек, в том числе 8 иностранцев, и совсем недавний инцидент, когда террористы застрелили 17 греческих туристов.

Курорты на Красном море - Луксор, Хургада и др. - эксперты оценивают как совершенно безопасные. По крайней мере, пока. Гамбия, Гана, Зимбабве, Кения, Намибия, Танзания в целом не вызывают особого беспокойства в плане безопасности. Тем не менее, определенные проблемы все-таки существуют. В каждой из этих стран ежегодно происходит до двух десятков ограблений туристов, а также примерно такое же количество краж из отелей. В районах к северу от кенийского порта Момбаса за последние два года было отмечено несколько случаев исчезновения туристов.

В пригородах столицы Кении - Найроби - не рекомендуется появляться с наступлением темноты. О маршрутах своих перемещений за пределы городов и курортных районов лучше информировать власти.

В ЮАР наиболее безопасными являются национальные парки, а также Кейптаун.

Но во всех городах не рекомендуется появляться в так называемых "тауншипах", где проживает африканское население. Особенно это касается Йоханнесбурга. В последнее время в ЮАР резко возросла уличная преступность, в частности, вооруженные ограбления. В прошлом году зарегистрировано до двух десятков случаев ограблений иностранных туристов.

Весьма распространены кражи из отелей (более 30 случаев в 1994 году), причем, как правило, в них замешан гостиничный персонал.

Туристическая "Мекка" Азии Таиланд в криминальном отношении оценивается экспертами Института как относительно благополучное место, за исключением северных районов страны. Но и в Бангкоке (район Патпонг-роуд), и в Паттайе есть места, где туристам советуют проявлять повышенную осторожность.

Прежде всего это относится к различного рода увеселительным заведениям. Специализация тамошних преступников - кражи у подвыпивших иностранцев. Не так уж редки и уличные ограбления (в 1994 году их зарегистрировано свыше 50). Убийства, правда, случаются крайне редко. Последний из известных случаев произошел в 1993 году - в одном кабаке зарезали англичанина.

До недавнего времени совершенно безопасными считались курорты

Турции. В принципе, таковыми остаются они и сейчас. Однако картину несколько подпортили угрозы курдских повстанцев устроить теракты в Анталье и ряде других курортов. В результате взрывов, произведенных курдами в Стамбуле в 1993 и 1994 годах, погибли два иностранца и около 10 туристов были ранены. Примерно тогда же в восточных районах страны курды несколько раз захватывали иностранных туристов (немцев и французов) в заложники. В целом же, наиболее характерный вид преступлений против туристов - карманные кражи на рынках.

Вероятность лишиться жизни или получить серьезные телесные повреждения от рук преступников на европейских средиземноморских курортах германские эксперты расценивают как весьма низкую. Не вполне благополучными считаются южная Франция и южная Италия. Там наибольшую опасность для туристов представляют ограбления в поездах и на автомобильных трассах (фиксируется примерно по 10-15 случаев ежегодно). Самый же распространенный вид преступлений на французских, испанских и итальянских курортах - уличные кражи сумок. Как правило, преступники срывают сумки с плеча и уносятся на мотоциклах. В Испании довольно успешно действуют фальшивые "добрые самаритяне" - увидев, что турист, например, заблудился, они охотно предлагают свои услуги и в ходе завязавшегося дружелюбного разговора искусно обворовывают его. Вместе с тем в последнее время участились и более серьезные преступления, особенно на Канарских островах. Там, в частности, более распространенными стали взломы гостиничных номеров (в 1994 году - около 20). Причем случаются и трагедии: в начале прошлого года немецкая туристка застала взломщика в своем номере, и тот ее убил.

Однако многое еще предстоит сделать для совершенствования индустрии туризма. Международный туризм является относительно молодой отраслью в мире.

Во многих странах объединения и ассоциации туроператоров и турагентов составляют объединенные стандарты по ведению туристского бизнеса, соблюдение которых является важным условием членства в этих объединениях или ассоциациях. Многие члены объединений и ассоциаций действуют за пределами своей ответственности, разъясняя потребителю в туризме его права и обязанности.

Регулирование туристской деятельности должно сочетать в себе саморегулирование, основанное на законах свободного рынка, и государственное регулирование в особо важных вопросах и, в частности, касающихся законодательства. Однако слишком жесткое государственное регулирование и большое количество законов могут привести к повышению цен, ограничению ассортимента, снижению инноваций и конкуренции в отрасли международного туризма.

1. Буторова Н.В. *Менеджмент и маркетинг иностранного туризма: Учеб. пособие.* - М., 2001.
2. Квартальнов В.А. *Мировой туризм на пороге 2000 года: прогнозы и реальность.* - М.: Финансы и статистика, 1999.
3. Квартальнов В.А. *Туризм: теория и практика: Избранные труды: В 5-ти т.* - М.: Финансы и статистика, 2002.
4. Квартальнов В.А., Романов А.А. *Международный туризм: политика развития: Учеб. пособие.* - М.: Советский спорт, 2000.

Резюме

Мақалада әлемдік туристік рыноктың дамуындағы проблемалары, сонымен қатар Қазақстанның әлемдік туристік рынокқа енуіне толық мүмкіндігі бар екендігі қарастырылған.

Summary

In this article there are some problems of undevelopment of touristic market considered. Its also considered that Kazakhstan has a real opportunity for entering the international tourist market.

Р.С. Косанов –

*управляющий директор - директор филиала АО «Темірбанк», г. Астана,
магистрант казахстанско-швейцарской программы MBA
"Международный бизнес"*

ПРАКТИКА ПРОЦЕССА СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ В КАЗАХСТАНЕ: ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ

Тема слияний и поглощений, не теряющая своей актуальности, активно обсуждается на страницах деловых и периодических изданий. Тенденция роста числа слияний и поглощений характерна и для Казахстана. Однако для нашей страны эти процессы достаточно новы. То, что на развитых рынках происходит уже более 100 лет, у нас существует менее 20 лет. В то же время рост, который показывает Казахстан в этой сфере, довольно значителен. Процессы объединений компаний происходят не только в нефтяной, газовой промышленности, но и наиболее важные объединения бизнеса наблюдаются в финансовом секторе страны. Несомненно, также то, что в финансовом секторе страны, где проведено наибольшее количество сделок М&А, приобретающей стороной в них выступали казахстанские инвесторы. Каковы особенности слияний и поглощений на финансовом рынке Казахстана, к каким последствиям приведет данный процесс?

Существование этих процессов является неотъемлемым свойством рыночной экономики, так же как и процессы купли-продажи. Слияния и поглощения – те же процессы купли-продажи, только объектом здесь выступает контроль над собственностью компании. Согласно теории, слияния и поглощения способствуют большей эффективности деятельности

компания за счет того, что новый собственник считает уплаченную сумму ниже реальной и планирует получить большую прибыль, чем предыдущий собственник, путем встраивания компании в свою производственную и финансовую цепочку и реализации различного рода синергий. Этот положительный эффект может реализовываться и реализуется в национальной экономике.

Истоки формирования категорий «Mergers & Acquisitions» (M&A) или «слияния и поглощения» достаточно новое направление для Казахстана, не имеющее точного и устоявшегося определения. Однако, смысл данных понятий знаком многим. Общеизвестно, что сочетание понятий M&A подразумевает сделки по передаче акций (долей участия) в форме приобретения, присоединения или слияния. Если рассматривать данные категории обособленно, то под «слиянием» обычно понимают реорганизацию в форме объединения двух и более юридических лиц, в результате которого образуется новый субъект, в то время как «поглощение» используется для обозначения покупки одной компанией другой, при которой компания-цель полностью поглощается и прекращает свое существование в качестве отдельного субъекта. Сравнительный анализ определения понятий «слияния» и «поглощения» по западному и казахстанскому законодательству представлен в таблице 1.

Таблица 1 – Подходы к определению категории «слияния» и «поглощения» по западному и казахстанскому законодательству

№	Источник	Подходы к определению
1	ФЗ РФ «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 N 208-ФЗ	...реорганизация общества может быть осуществлена в форме слияния, присоединения, разделения, выделения и преобразования. По российскому законодательству, слиянием обществ признается возникновение нового общества путем передачи ему всех прав и обязанностей двух или нескольких обществ с прекращением последних
2	Кони́на Н.Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний: Монография. -М., 2005. -С. 43-44.	Общий термин для всех сделок, которые объединяет передача корпоративного контроля во всех формах, включая покупку и обмен активами. Сюда входят сами слияния, поглощения, приобретение компаний, leveraged buyout (LBO) выкуп с привлечением заемных средств, рекапитализация, изменение структуры собственности, spin off (выделение и продажа бизнес единицы) и все другие сделки, которые подразумевают передачу корпоративного контроля из рук од них акционеров в руки других

3	<p>ФР «Законом о банковских холдинговых компаниях» от 1956 г.</p> <p>ФР «Законом о слиянии банков» от 1960 г.</p> <p>ФР «Законом об изменениях принципов регулирования банковской деятельности» от 1978 г.</p>	<p>...основная ответственность по надзору и регулированию деятельности банковских холдинговых компаний передана Федеральному резерву. Целью этого закона были две задачи: во-первых, установив контроль за расширением банковских холдинговых компаний, закон пытался предотвратить возникновение монополии или ограниченной конкуренции в банковском секторе. Во-вторых, он пытался сохранить разделение банковской и коммерческой деятельности через ограничение операций банковских холдинговых компаний в банковской сфере и всех близко соотносимых с банковской сферой видов деятельности.</p>
4	<p>Закон Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» от 31.01.2006 N 124-3</p>	<p>Слияние – подразумевает прекращение деятельности компании и создание нового юридического лица. Это создает технические и организационные проблемы в связи с необходимостью регистрации новой компании, лицензирования, а также поиск и участие всех акционеров в подписании договора о слиянии. С точки зрения технической реализации – это сложно и растянет процесс объединения на неопределенный период.</p> <p>Поглощение – приобретение одной компанией акций другой. Данный процесс подразумевает значительные денежные расходы для покупателя и не позволит сократить операционные издержки за счет объединения.</p>
5	<p>www.investopedia.com</p>	<p>объединение двух юридических лиц, как правило, одного размера и одной сферы деятельности, в одно новое юридическое лицо. Акции двух компаний складываются и выпускаются акции нового юридического лица.</p>
<p>Примечание: составлено автором на основании исследуемого материала</p>		

Казахстанская практика на сегодня показывает, что наиболее распространенным видом «слияний и поглощений» является «приобретение», где компания-цель сохраняет свое существование, а результатом сделки является только смена акционеров (участников). Сделки, совершаемые по форме слияния или присоединения, в их прямом значении, проводятся очень редко, а при их проведении, как правило, объекты сделки или их акционеры

(участники) являются аффилированными компаниями. Это связано с тем, что казахстанский опыт проведения сделок по слиянию и поглощению стартовал с момента получения независимости в 1991 году. Многие понятия, не получив должной адаптации к местной законодательной базе, уровню развития корпоративного права в целом и некоторых нюансов политического и социального положения в стране, применяются в тех или иных ситуациях ведения бизнеса в Казахстане [2].

Казахстанский рынок слияний и поглощений характеризуется непрозрачностью, информация о многих внутренних сделках не раскрывается. Отечественный финансовый рынок показывает отсутствие индикаторов стоимости, что создает трудности в определении справедливой стоимости бизнеса. Основной причиной, вызвавшей волну слияний в банковском секторе стал мировой финансовый кризис. Банковский сектор Казахстана характеризуется высокой концентрацией активов у небольшой группы банков, среди них доминируют пять крупных – АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный банк Казахстана», АО «БТА Банк», АО «БанкЦентрКредит» и АО «АТФ Банк», которые занимают 73% всего рынка.

Такую же долю данные банки посредством своих дочерних и аффилированных структур контролируют в пенсионном, страховом и лизинговом рынках. Банковская система Казахстана в результате согласованных действий государства, регулятора и банковского сообщества ситуацию удалось стабилизировать и локализовать особенно проблемные зоны. Общая сумма средств государства, направленных на поддержку финансового сектора, составила 4 млрд. долларов, из которых около 2,3 млрд. долларов – вливания в капитал банков. Одним из направлений деятельности по регулированию финансового сектора настоящего времени является переход на принципы контрциклического регулирования и надзора, основанный на максимальном снижении рисков, возникающих на уровне финансовой системы в целом, и минимизации негативного воздействия внешних факторов на состояние экономики и финансовой системы страны. Данное направление приобретает особую актуальность в свете процесса слияний и поглощений. В целях наилучшего использования возможностей финансовой системы для обеспечения устойчивого экономического роста была принята Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период. Основными задачами Концепции являются [1]:

- повышение устойчивости финансового сектора;
- создание условий для недопущения недостатков, факторов нестабильности и явлений, обнаруженных в ходе текущего финансово-экономического кризиса;
- состояние экономики и финансово системы страны.

В условиях посткризисного периода многие компании имеют возможности для расширения своего бизнеса через процедуру слияний и поглощений. Данные тенденции не обходят стороной и финансовый рынок Казахстана. В

целом, рассматривая казахстанский рынок M&A в разрезе отрасли, аналитики отмечают, что самым емким по-прежнему остается нефтегазовый сектор. Другими отраслями экономики, где совершались крупными сделки M&A в 2009-2010 гг., стали банковская и горно-металлургическая отрасли. Вместе с тем наблюдается активизация внутренних процессов и на локальном рынке M&A. В финансовом секторе страны проведено наибольшее количество сделок M&A. При этом приобретающей стороной в них, как правило, выступали казахстанские инвесторы. К сожалению, в силу непубличности ряда компаний информация о стоимости сделок является закрытой. В секторе кредитования было проведено две сделки. Так, в феврале ТОО «Евразийский лизинг» приобрело 100%-ную долю в ТОО МКО «ПростоКредит» у одной из ведущих европейских банковских групп Societe Generale Group, в октябре Талгат Абгужинов приобрел у ТОО «Алан-А» акции АО «Заман-Банк». В страховом секторе можно отметить три сделки. В первом квартале 2011 года АО «СК «Альянс Полис» приобрело 9,5 % акций АО «СК «Пана Иншуранс». В ноябре бывший топ-менеджер АО «СК «Allianz Kazakhstan» Жанар Калиева выкупила 100% акций этой компании у немецкой Allianz SE. В том же месяце частный инвестор Кенес Ракишев приобрел у компании «Астана-Финанс» 100 % акций АО «Страховая компания «Астана-финанс» [2].

В пенсионном секторе были проведены сразу четыре сделки. Так, в апреле прошлого года АО «Евразийская финансовая компания» реализовало 100%-ный пакет акций АО «Евразийский НПФ» консорциуму инвесторов (в числе которых АО «ЦАТЭК»), а уже в августе этот пенсионный фонд слился с АО «НПФ «Аманат Казахстан». В мае 2011 года «БТА Банк» выкупил по 25% акций в АО «НПФ «УларУмит» и АО «ООИУПА «Жетысу» у акционерного инвестиционного фонда рискованного инвестирования «ЦАТЭК-Инвест», доведя свою долю в обеих компаниях до 100%. Тогда же акционеры НПФ «УларУмит», НПФ «БТА Казахстан» и ООИУПА «Жетысу» приняли совместное решение о поэтапном присоединении последних двух компаний к НПФ «УларУмит». В сентябре 2011 года Группа компаний «RESMI» сообщила о продаже группе частных инвесторов 100%-ного пакета акций НПФ «Республика». Сделка завершилась в январе 2012 года. И в октябре Национальный банк РК выкупил 9,99% акций АО «НПФ «ГНПФ» у Европейского банка реконструкции и развития, доведя свою долю в фонде до 100%. Однако в настоящий момент Нацбанк планирует выйти из капитала НПФ «ГНПФ» [3].

На казахстанском банковском рынке существуют большие ожидания по слиянию и поглощениям. Уже в ближайшие год-два структура отечественной банковской систем претерпит определенные изменения. Данный процесс связан не только с приходом иностранных игроков, но и с желанием отечественных банков усилить свои рыночные позиции. В результате вышеназванных интервенций наиболее интересной является ситуация, сложившаяся

вокруг двух банков АО «Альянс банк» и АО «Темірбанк». «Альянс Банк» в два раза превышает «Темірбанк» по активам, есть различия в финансовых показателях. Одним из основных плюсов объединения может быть сокращение расходов ввиду того, что сети одинаковы, доля активов банковской системы, находящихся в государственной собственности (АО «Альянс банк», АО «БТА банк» и АО «Темир банк») превышает 25%. Ситуация с ликвидностью данных банков значительно улучшилась во многом благодаря государственной поддержке, но качество активов до сих пор остается непростым. Степень проблемности кредитных портфелей не одинакова, как и острота проблемы капитализации, что в значительной степени ограничивает возможности роста финансовой системы Казахстана. Что касается возможного слияния двух банков нам интересны как предпосылки данного процесса, так и предполагаемые результаты. Статус АО «Альянс банк» на период декабря 2011г. представлена следующими позициями:

- была проведена работа по восстановлению капитала банка по МСФО, капитал по МСФО на конец 2011 г. ожидался положительным (что будет подтверждено по результатам аудита 2011 г.);

- работа по продаже банка и выходу АО «ФНБ Самрук-Казына» не планировалась.

Статус АО «Темірбанк» на анализируемый период представлен:

- банк показал хорошие результаты деятельности, устойчивую долю рынка, относительную независимость от государственной поддержки, банк имел положительный капитал по МСФО;

- была проведена работа по выбору финансового консультанта для продажи.

Однако необходимо помнить, что при наличии положительных моментов в слиянии двух банков существуют и минусы. А это:

- АО «Альянс Банк» в два раза превышает АО «Темірбанк» по активам, существуют различия в финансовых показателях;

- достаточно высокая просрочка по кредитам АО «Темірбанк»;

- сокращение числа служащих.

Рассмотрим наиболее острую проблему коммерческих банков Казахстана это проблема качества активов. Банки Казахстана можно разделить по качеству проблем существующего ссудного портфеля и по перспективному портфелю. Первая решается силами самой финансовой системы, то есть изменениями в финансовом регулировании, в законодательстве о банкротстве. Неработающие займы в существующем портфеле нужно реструктуризировать, но банки не имеют достаточно капитала для проведения наиболее эффективной реструктуризации. Вливание внешнего капитала на этом этапе бизнес-цикла не представляется возможным. Поэтому следует дать банкам возможность увеличить капитал за счет прибыли. В этом направлении отечественные банки уже двигаются, и не первый год. Параллельно растут доходы населения, что также способствует рассасыванию банковского долга

домохозяйств и улучшению банковских активов. Решение проблем реального сектора выходит далеко за рамки возможностей финансового регулирования. Проблемы по перспективному ссудному портфелю связаны с низким кредитным качеством большинства заемщиков, которое проявляется в недостатке собственного капитала, в ограничениях на его доходность. Это – структурная проблема экономики. Финансовое регулирование эти проблемы решить не сможет. Их нужно решать путем проведения правильной экономической политики по снижению вмешательства правительства в экономику, по повышению эффективности бюджетной политики, по снижению коррупции. Следовательно, слияние двух банков на настоящий момент будет несвоевременным и преждевременным. Слияние банков, один из которых практически не имеет капитала, не улучшит качества их портфелей, а именно это является основной задачей этих банков, и даже наоборот – отвлечет их усилия от ее решения.

Еще одной ключевой проблемой данного слияния является сокращение общей штатной численности. Существующие филиальные сети АО «Альянс Банка и Темірбанка практически на 90% совпадают друг с другом. По оценкам Темірбанка после оптимизации филиальных сетей двух банков возможно сокращение общей штатной численности на 1 690 единиц или 26.7%. Месячный фонд оплаты труда сократится на 30,9% с 916,9 млн тенге (01.10.2012 год) до 677,6 млн тенге (01.01.2014 г.) [4].

Предполагаемая оптимизация филиальной сети по консервативным расчетам может привести к созданию универсального Банка с 20 филиалами и 151 отделением. Это приведет к сокращению в 2013 году расходов на обслуживание на 1 251 млн. тенге. Оптимизация филиальной сети будет происходить в течение 2013г. При расчетах Альянс Банка был применен подход сокращения всех операционных расходов на определенный процент. В целом, при разнице подходов абсолютные значения сокращения операционных расходов существенно не отличаются. Так, в 2013 году на момент объединения двух банков возможно сокращение операционных расходов в среднем на 20%.

Однако имеются и позитивные стороны по созданию одного объединенного банка, заключающиеся в следующем:

1. появление нового банка с большей долей рынка, объединенный банк станет крупнейшим игроком на рынке кредитования физических лиц с рыночной долей 19% и понятными конкурентными преимуществами;

2. возможность увеличить инвестиционную привлекательность объединенного банка в связи с укрупнением. Таким образом, повышается возможность продажи банка иностранному стратегическому инвестору;

3. возможно значительное сокращение операционных расходов, оптимизация численности персонала банков, оптимизация филиальной сети и инфраструктуры;

4. усиление IT систем нового банка на базе лучших компонентов операционных систем обоих банков.

Резюмируя вышесказанное, необходимо отметить следующие возможные результаты в случае объединения анализируемых банков:

Согласно прогнозам Правительства Казахстана на период 2012-2015 годов экономика будет развиваться высокими темпами (порядка 7%). Это позволяет рассчитывать на оживление кредитного рынка в Казахстане.

Оптимизация филиальной сети, операционных расходов, дальнейшая автоматизация бизнес-процессов и повышение эффективности деятельности, достигнутые в результате объединения, позволят повысить эффективность деятельности Объединенного Банка.

Слияние увеличит инвестиционную привлекательность Объединенного Банка, увеличится возможность продажи банка стратегическому инвестору по более привлекательной цене в результате увеличения масштабов деятельности банка.

Представим SWOT-анализ по возможным результатам данного процесса в таблице 2.

Сильные стороны	Слабые стороны
<ul style="list-style-type: none"> – сокращение операционных расходов; – повышение инвестиционной привлекательности объединенного банка для потенциальных стратегических инвесторов; – использование развитой технической базы и операционной системы Альянс банка. 	<ul style="list-style-type: none"> – высокая стоимость фондирования, зависимость от внутренних источников и нехватка долгосрочных ресурсов; – высокая доля неработающих кредитов в портфеле; – возможное доформирование провизий, что отразится на прибыльности и дефиците капитала; – длительный и болезненный процесс интеграции it систем; – возможность затягивания процесса интеграции ввиду недостатка опыта и квалификации сотрудников банков в сфере слияния / присоединения; – слияние не приносит для о дополнительных бизнес-направлений и новых источников доходов.
Возможности	Угрозы
<ul style="list-style-type: none"> – потенциал развития карточных продуктов и интернет-банкинга; – возможности увеличения доходов от некредитных продуктов с ростом клиентской базы; 	<ul style="list-style-type: none"> – необходимость идентификации акционеров присоединяемого банков, а также получения их согласия для обмена их акций на акции объединенного банка (сотни миноритарных акционеров у Темірбанка и тысячи у Альянс банка);

<p>– прогнозируемый рост экономики будет способствовать росту розничного кредитования и МСБ;</p> <p>– возможность использования тенденций к росту благосостояния населения.</p>	<p>– возможные требования о выкупе акций у акционеров двух банков (у Альянс банка - 33%, у Темірбанка – 20%) в случае несогласия с реорганизацией;</p> <p>– возможные требования держателей облигаций банков на их досрочное погашение в случае несогласия с реорганизацией;</p> <p>– высокая долговая нагрузка значительной доли наиболее платежеспособных клиентов;</p> <p>– утрата клиентов в силу активности конкурентов.</p> <p>– бюрократизация процессов управления;</p> <p>– блокирование некоторых направлений деятельности банка в результате ухода независимых директоров банков.</p>
---	--

Резюмируя вышесказанное, хотелось бы отметить, что процедура слияния анализируемых банков до сих пор обсуждается, и должна иметь долгий временной период подготовки. Данный процесс связан с наличием проблем юридического характера, такими как: законодательные требования по выкупу акций у всех акционеров присоединяемого банка; объединение банков против воли держателей облигаций банков дает основания для дефолта по еврооблигациям Альянс Банка; члены Совета директоров-представители кредиторов одного из банков могут оказаться недовольны предпринимаемыми действиями по объединению банков и в знак своего несогласия могут подать в отставку. Таким образом, банк может оказаться перед необходимостью заново обеспечить представительство интересов кредиторов. В том числе, приостановится на неопределенный срок принятие решений, по которым в соответствии с односторонними обязательствами АО «Самрук-Қазына» необходимо квалифицированное большинство голосов членов Совета директоров банка; процедуры формирования органа управления объединенного банка осложняются положениями документов, подписанными в результате проведения реструктуризации, в соответствии с которыми кредиторы банков имеют право на представительство их интересов в банке. Окончательный вывод о целесообразности объединения Альянс Банка и Темірбанка, а также прогнозных показателей Объединенного Банка будет сделан по результатам работы независимых консультантов.

1. Указ Президента РК «О Концепции развития финансового сектора РК в посткризисный период» от 01.09.2010 г. №923 || электронный ресурс: www.afn.kz

2. Обзор сделок по слиянию и поглощению компаний в финансовой сфере за 2011 г. || Электронный ресурс: www.gratanet.com

3. Электронный ресурс: <http://www.investkz.com/journals/>
4. Электронный ресурс: <http://www.kursiv.kz/banki-i-finansy/>

Резюме

В условиях посткризисного периода устойчивые к рыночной нестабильности компании, имеют возможность для расширения своего бизнеса через процедуру слияний и поглощений. Данные тенденции не обошли стороной и финансовый рынок Казахстана. Вместе с тем наблюдается активизация внутренних процессов и на локальном рынке M&A. Центральным вопросом данной работы является тема слияния двух коммерческих банков Альянс банка и Темирбанка, в которых госфонд "Самрук-Казына" выступает основным акционером. Рассматриваются различные варианты по повышению эффективности деятельности банков. Однако пока никаких решений не принято, и это весьма длительный и сложный процесс.

Resume

In the conditions of the postcrisis period the companies steady against market instability, have possibility for expansion of the business through procedure of merges and absorption. The given tendencies have not avoided also the financial market of Kazakhstan. At the same time activization of internal processes and in local market M&A is observed. The central question of the given work is the theme of merge of two commercial banks a bank and Temirbanka Alliance in which state fund "Samruk-Kazyna" acts as the basic shareholder. Various variants on increase of efficiency of activity of banks are considered. However while any decisions it is not accepted, and it is rather long and difficult process.

**САЛЫҚТЫҚ БАҚЫЛАУДЫ ҰЙЫМДАСТЫРУДЫҢ ҚАЗІРГІ
ЖАҒДАЙЫ ЖӘНЕ ЖЕТІЛДІРУ ЖОЛДАРЫ**

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

Нарықтық қатынастары дамыған елдерде салықтар экономика мен әлеуметтік хал-ауалын тұрақты дамытудағы реттеушілік қасиеттері бюджеттік қатынастар мүмкіншілігіне тікелей басқару әдістері ретінде қолданады. Салықтардың жәрдемімен мемлекет қоғамдық қасиеттілік пен ресурстар арасындағы, оларды қанағаттандырудағы салыстырмалы тепе-теңдікке қол жеткізіледі. Салықтардың арқасында экология жағынан зиянды өндірістердің кеңейуіне айыппұлдар мен шектеулер енгізе отырып, табиғи байлықты тиімді пайдалануын қамтамасыз етеді. Салықтар мемлекеттің әртүрлі даму бағдарламасының даму мүмкіншілігіндегі қаржылық қамтамасыз ету және азаматтардың табыстарының деңгейін теңестіру мүмкіншілігіне ие болады.

Салық ауыртпалығын жеңілдетуді жүргізу әртүрлі меншіктегі экономиканың өсу мүмкіндігін туғызу болса, көлеңкелі экономиканың қысқарып, болашақтағы экономиканың өсімі негізде бюджеттік кірістердегі салық түсімдерін молайту.

Демократиялық мемлекеттің негізгі белгілерінің бірі болып қоғамда өркениетті салықтық қатынастар мен халықтың барлық топтарының салықтың мәдениетінің бар болып саналатындығы баршаға мәлім. Сол себептен, өкілетті және атқарушы органдар салықтық саясатты жүргізуші және кепілі мен бас идеологы ретінде қатысушылардың барлық топтардың мүдделерін үнемі есеп аалып отыруы керек. Қабылданған салықтық құқықтық заңдардың іске асыру бойынша кәсіби білім мен салық мәдениет белгісінің төмен болуынан деп айтуға болады. Нәтижеде біз заңдар толық іске асырылмайтын, ал экономика көлеңкелі бизнеске ұшырап отырмыз. Көлеңкелі экономиканың көлемі ұлғайған сайын салық есебінің кемуінде бюджет көздері қысқарылуда. Әсіресе жергілікті бюджет жетістіксіздігіне трансферттік жабу бюджет көздерін молайту емес керісінше тұтынушы психологиясын туғызуда.

Мемлекеттің де, салық төлеушілердің де мүдделеріне сәйкес үкімет және тиісті атқарушы органдар салықтарды төлеудің дұрыстығы мен уақтылығын үнемі бақылап отыруы қажет. Салықтық бақылау жүргізудің түрлерімен үлгілеріне мыналар жатады:

- салық төлеушілерді тіркеу есебі мен жеке объектілердің есебі;
- жүйеге келтірілген бақылау (салықтық есеп беру бойынша салық заңдарын бұзуды шұғыл анықтау);

- салық төлеушілердің мониторингі (нақты салық салынатын мөлшерді анықтау үшін салық төлеушілердің қаржы-шаруашылық қызметтерін зерттеп отыру (бақылау) жүргізу);

- салық төлеушілер тарапынан ережелердің сақталынуын бақылап бақылау жасау (фискалдық жадысы бар бақылау; акциздік тауарлардың жеке түрлерін акциздер жинау шараларымен таңбалау; құжаттық салықтарды тексеру; кешенді, тақырыптық, қарама-қарсы, рейдтік; салық кодексінің 17 бөліміне сәйкес бақылаудың басқа түрлері).

Мемлекеттік бақылау түрлері, оның ішінде мемлекеттік қаржы бақылауды терең зерттелініп, содан кейін ғана мемлекеттік салық экономиканың және әлеуметтік қайта құруға сәйкес шешімдер мен ережелер бекітіледі. Олардың орындалуынсыз қоғам алға қойған мақсаттарына: экономикалық өсуге, қаржы-қаражат тұрақтылығына азаматтардың өмір сүру деңгейін көтеруге және қауіпсіздігіне қол жеткізуге болмайды.

Салықтық бақылау деп – салық заңдарын яғни Салық кодексі, заңдылық нормативтік актілерді т.б. орындалуын қадағалау.

Салық бақылауын жүзеге асыру – іс жүзінде мемлекеттің қаржылық іс әрекетіне бағыттталып, ақша қорларын құюға кететін және осы мемлекеттік қаржы жүйесінің құрамына кіретін табыстарды жинау болып табылады.

Салық бақылаудың субъектісі – мемлекеттік салық қызметі, яғни тек салықтық тексеру жүргізуге құқығы бар орган – салық комитеті.

Салықтық бақылау объектісі – салық заңдылықтары бойынша заңды міндеттемелер жүктелген тұлғалар. Олар салық төлеушілер, салық агенттері, банктер, салық төлеуші туралы ақпараттары бар тұлғалар.

Салық төлеу пәні – тексерушілердің салық заңдары, Салық Кодексі, заңдылық нормативтік актілер және де ресми құжаттар бойынша атқаруға, орындауға тиіс міндеттері.

Салық бақылаушының мақсаты – салық заңдарын бұзушылық фактілерді немесе салық құқықтық қатынастарды қатысушының өз міндетін санасыз орындалғанын анықтау; айыптарды анықтау және оларды заңда бекітілген жауапкершілікке тарту; салық заңын бұзушылықты жою; қарыздарды өтеу бойынша шаралар қолдану түріндегі мемлекеттік материалдық қорғау; салық заңын бұзушылықтың алдын алу.

Салық бақылауды жүзеге асыру нысаны тікелей бақылау, сырттай бақылау болып бөлінеді. Тікелей салық бақылауына тексеру – тексеруші тұлға алғашқы құжаттарымен, салықтық есепке қатысты құжаттарды тексеруін талдау жасайтындығымен сипаттауға болады. Оның құжаттық, рейдтік, хронометражды түрлері бар. Сырттай салық бақылау – бақылау субъектісі мен объектісі тексеру жүргізу кезінде байланысқа түспей сырттай жүргізіле беретіндігімен сипатталып (камералдық) түрі.

Салықтық бақылау өткізу уақыты – алдын-ала, қазіргі және ағымдағы немесе кейінгі түрлері болады.

Салықты бақылаудың ішкі және сыртқы болып бөлінді, бақылау объектісі

бір ұжымдық жүйенің бөлімдерінде немесе ведомства аралық бағыттарға байланысты.

Салықтық бақылау – салықтық тексеру немесе тапсыру мақсатындағы бақылау болады. Салықтық бақылау тексерілетін салық төлеуші туралы ақпараттарды жинау, жинаған ақпараттарды бағалау. Жинаған ақпараттар бойынша шамалау немесе мөлшерлеу кезеңдерінен тұрады. Құжаттар көздеріне қарай салықтық тексеру құжаттық және іс жүзінде деп бөлінеді. Іс-жүзіндегі тексеру – объектілердің сандық және сапалық жағдайларын зерттеу лабораториялық сараптама мен әртүрлі әдістер нәтижелерін шығару.

Салық әкімшілік теңдікті жетілдіруде «Салық аудитінің электрондық бақылауы (САЭБ)» ақпараттық жүйесін енгізу үлкен жетістік болып отыр. Бұл ақпараттық жүйе салықтық тексерулерді жүргізуді және жоспарлауды автоматтандыруға мүмкіндік береді.

Салықтық тексеру тексеруге дайындау тексеруді жүргізу, тексеру нәтижелерін рәсімдеу, анықталынған салық заңын бұзушылықты жою үшін нұсқаманың қаулының орындалуын бақылау мерзімдерінен тұрады.

Салық кодексi бойынша салықтық тексерулер:

- құжаттық тексеру (кешенді тексеру, тақырыптық тексеру, қарама-қарсы тексеру);

- рейдтік тексеру (салық органының тіркеу есебіне тұруы, бақылау-кассалық аппараттарын дұрыс қолдану, лицензия және бір жолғы талон құжаттарын тексеру, акциздік тауарларды тексеру);

- хронометражды зерттеу (салық төлеушінің нақты табысы мен оны алуға кеткен нақты шығынын білу мақсатында салық органы жүргізеді).

Салық менеджменті – салықты салуда және салықты өндіруді ұйымдастыру. Салық салуды ұйымдастыру – салық төлеушінің салық міндеттерін салық органы тарапынан заң аясында дер кезінде толық орындалуы. Салық міндеттемелері – салық төлеуші тіркеуге тұрған сәттен бастап салық кодексіндегі баптарға сәйкес салық түрлеріне қарай төлеуші болуына байланысты сол салық түрінің міндеттемелері Салықтық бақылау салық сомасын есептелінуін бақылау, есептелген салық сомасынан бюджетке өз уақытында және толық түсуін бақылауды жүргізілу шеңбері бар. Бақылау объектісіне қарай салық төлеушілер жеке тұлға мен заңды тұлға деп бөлінеді. Сонымен, салық менеджментінің құрамдас бөлігі оны өндіру мен салу кезіндегі салықтық бақылау объектісі болып табылады. Салықтық бақылаудың ұйымдастыру барысы ғылыми негізделеді. Мысалы, салықты салуды ұйымдастыруда: есептелінетін салықты болжау мен жоспарлау, қабылдаған есептіліктегі салық сомасы және оны талдау, салық сомасының есептелінуін бақылау; салықты өндіруді ұйымдастыру: бюджетке түсетін салықтарды болжау мен жоспарлау, төленуге тиіс сомма мен оны талдау, салық сомасының бюджетке түсуін бақылау.

2011 жыл ішінде Алматы облысының салық органдарымен бюджеттің кіріс бөлігін қамтамасыз ету мақсатында айтарлықтай жұмыстар атқарылды.

2012 жылдың 1 қаңтарына облыс бойынша мемлекеттік бюджет жоспары 139 037 млн. теңге болса, түсім 148 928 млн. теңге, орындалуы 107,1 пайыз, жоспардан тыс 9 891 млн. теңге түсті.

Өткен жылмен салыстырғанда өсу қарқыны 6 979 млн. теңгені құрады немесе 104,9 пайыз.

Мемлекеттік бюджет жоспарының орындалуы бойынша облыс Республикада 1 орында тұр.

Жергілікті бюджет бойынша жоспар 61 822 млн. теңге болғанда 68 954 млн. теңге түсім түсті немесе 111,5 пайызға орындалды, жоспардан тыс 7 132 млн. теңге түсті.

Өткен жылмен салыстырғанда өсу қарқыны 13 412 млн. теңгені құрады немесе 124,1 пайыз.

Жергілікті бюджет жоспарының орындалуы бойынша облыс Республикада 1 орында тұр.

Республикалық бюджет бойынша жоспар 77 215 млн.теңге болғанда 79 974 млн. теңге түсім түсті немесе 103,6 пайызға орындалды, жоспардан тыс 2 759 млн. теңге түсті.

Республикалық және жергілікті бюджетке түсетін кірістер бойынша болжам облыстың барлық аудандары және қалаларымен орындалды.

Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің Салық комитетінің құзіретіне кіретін салықтардың барлық түрлері бойынша болжам орындалды.

Өткен жылмен салыстырғанда темекі бұйымдарына акциздер 4 040 млн. теңгеге, қосылған құн салығы 3 414 млн. теңгеге, жеке табыс салығы 2 715 млн. теңгеге, әлеуметтік салық 1 835 млн. теңгеге, заңды тұлғалардың мүлкіне салынатын салық 1 688 млн. теңгеге, сыраға акциз 1 672 млн. теңгеге, мемлекеттік баж 305 млн. теңгеге, ойын бизнес салығы 311 млн. теңгеге көп түсті.

Бюджет түсімі бойынша болжамның толық және сапалы орындалуы үшін салықтық есеп беру кезеңінде салық әкімшілігін жүргізудің барлық шаралары қолданылған, сонымен қатар қосымша резервтерді іздестіру және салық салу базасына кеңейту жұмыстарына да аса көп назар аударылған.

2011 жылғы экономикалық бақылау жұмысының қорытындысы бойынша салық органдарымен заңды тұлғалармен жеке тұлғаларға барлығы 4997 салықтық тексерісі жүргізілген, соның ішінде: кешендік - 1476, тақырыптық - 77.

Тексеріс қорытындысы бойынша барлығы 18 544,3 млн. теңге салық және басқада міндетті төлемдермен өсімпұл қосымша есептелген, соның ішінде салық және басқада міндетті төлемдер 13 030,1 млн. теңге, өсімпұл 5 514,2 млн. теңге. Барлық қосымша есептелген сомманың 631,8 млн. теңгесі өндірілген.

2011 жылы өте ірі қосымша салық және басқада міндетті төлемдер келесі салық төлеушілерден есептелген - «ЮГ ВД» ЖШС - 4 115,3 млн. теңге, «Диас-групп» ЖШС - 1185,2 млн. теңге, "Ник Систем" ЖШС - 4112,1 млн. теңге.

2011 жылы 320 объектіге хронометраждық бақылау жүргізіліп, бақылау нәтижесінде ортақүндік табысы 16,4 млн. теңгеге, ал салық кезеңінде 492 млн. теңгеге артқан немесе салық түсімдері қосымша 14,8 млн. теңгеге арттырылған. Хронометраждық бақылау нәтижесінде жалданбалы жұмысшылар санының салық есептілігі нысанында 118-ге төмен көрсетілгендігі айқындалды.

Сонымен қатар, ойын бизнесі саласында қызметін жүзеге асыратын әрекет етуші салық төлеушілер бойынша хронометраждық бақылаулар өткізілді. Хронометраждық бақылау нәтижесінде клиенттердің ұтысынан табыс көзінен ұсталынатын жеке табыс салығы ретінде бюджетке қосымша 34,9 млн. теңге аударылған.

Тіркелмеген жылжымайтын мүлік объектілерін, жер учаскелерін айқындау және оларды салықтық есепке алу бойынша жүргізілетін жұмыстар күшейтілді.

Жылдың басынан жекелеген сұрақтар бойынша 641 тақырыптық тексерулер өткізілді. Тексеру барысында салық органында тіркеусіз қызметін жүзеге асырған 205 факті айқындалды, барлық салық төлеушілер бойынша әкімшілік құқық бұзушылық туралы хаттама толтырылған және материалдары шешім шығарылу үшін сотқа жіберілген.

Сонымен бірге тексеру барысында басқа да бірқатар бұзушылықтар айқындалған, олар бойынша әкімшілік шаралар қолданылған:

- уақытша тоқтату кезінде қызметін жүзеге асыру бойынша 11 факт;
- акциздік өнімдерді лицензиялау тәртібін бұзу бойынша 1 факт;
- фискалдық жады бар БКМ-ын қолдану тәртібін бұзу бойынша 277 факт;
- салық салу объектілерін жасыру бойынша 2 факт;
- АСР қолдану шарттарын бұзу, салық төлеушінің тіркеу мәліметтерін өзгерту туралы өтініш беру бойынша 85 факт;
- есептелінген салық сомаларын төлеуден бас тарту бойынша 15 факт.

Салынған әкімшілік айыппұлдың жалпы сомасы 17 574,7 мың теңгені құрады.

АСБ құқық растайтын құжаттар негізінде 2012 жылдың 01-ші қаңтарындағы жағдайға бөлінген жер учаскелері бойынша 1 300 жылжымайтын мүлік объектілері және жер учаскелерін салық есебіне тұрғызды, олар бойынша 4 242,8 мың теңге қосымша есептелді, оның 3 905,6 мың теңгесі бюджетке түсті.

Бюджет алдындағы қарыздарды өндіріп алу салық органдарының ерекше бақылауына алынған.

Облыстық салық органдары 2012 жылға келесі негізгі міндеттер қойды:

1. 2012 жылға мемлекеттік, республикалық, жергілікті бюджетерінің жоспарын орындалуын қамтамасыз ету. Салықтардың барлық түрлері бойынша орындалу сапасын қамтамасыз ету. Өткен жылдың деңгейіне түсімнің төмендеуіне жол бермеу және түсімнің артуын қамтамасыз ету.

2. Бюджеттегі салық қарыздарын азайту, жинақтаушы зейнетақы қорлары-

на міндетті зейнетақы жарналары және мемлекеттік әлеуметтік сақтандыру қорына әлеуметтік аударымдар бойынша қарыздарды азайту.

3. Бюджеттің түсімінің көбейту мақсатында салықтық әкімшілендіру және қосымша резервтерді іздестіру, салық салу базасын кеңейту жұмысын жақсарту.

4. Салық органдарының қызметімен қоғамды қанағаттандыру жұмысын қамтамасыз ету. Салық төлеушілерге мемлекеттік қызмет көрсету сапасын жоғарлату жұмыстарын жүргізу.

5. Салық сұрақтары бойынша қоғамды бұқаралық ақпарат құралдары арқылы хабардар ету.

Қазіргі жағдайдағы салықтық бақылауға жетілдірудің қажеттігі тәжірибе көрсеткендегі төменгі шарттарда байқалады.

- салықтық бақылау субъектісінің ұйымдастырушылық, әдістемелік және материалдық-техникалық қамтамасыз етілуі жеткілікті дәрежеде еместігінен;

- салықтық бақылау субъектісі мен салық төлеуші арасындағы қарым-қатынастарда кездесетін қиындықтарды, салық төлеушілердің салық жүйесіне деген онша жақсы емес көзқарастарынан және де салық төлеуден жалтарушылардың негізінен;

- салықтық бақылау органының қаржылай жеткіліксіз қамтылуынан, яғни салық жинауға байланысты мемлекет шығынын үнемдеу тек экономикалық емес, саяси фактор да болып отыр.

Қазіргі жағдайларда республикамыздағы салық төлеушілер үшін салықтық ауырпалық әлі де жоғары, олардың ішінде көбісінің тиімділігі де төмен. Экономиканың кез-келген тұрғысынан дамыған елдерде салық салудың ауыртпалығы, салық салу деңгейін көрсетуші сипаты болып табылатындығы баршаға мәлім. Алайда, салықтық ауыртпалық пен салықтар деңгейінің ауырсалмағын анықтайтын, жалпы қабылданған, бекітілген әдістемесі жоқ. Салықтық ауырпалықтың ауырлығы туралы жанама түрде түсінік бере алатын жекелеген көрсеткіштер бар.

Сонымен, жоғарыда айтылғандарға негізделіп салықтық бақылау Қазақстанда салықтық заңдылықтың тұрақтылығын төмендегі қағидаларға алып келгенде тиімді болатындығын белгілеген болады:

- Еңбек пен кәсіпкерлік қызметті ынталандыру;
- Өнім шығарудың көлемін көбейтуге, еңбек өнімділігін арттыруға мүмкіндік туғызу;
- Салық салынатын табысты көбейту нәтижесінде тұтынуды көбейтуге мүмкіндік туғызу;
- Мемлекеттік бюджетті тиімдірек пайдалануға, экономиканың жағымды секторларға мемлекеттік кірістің шектеуге мүмкіндік туғызу;
- Бағалар мен инфляцияның деңгейін тұрақтандыру;
- Ресми және көлеңкелі экономиканың ара қатынасын тиімді ету

Салықтық бақылаудың жұмысының тиімділігі экономиканың нақты жағдайын таллау жолымен анықталады, сондықтан оның негізіне елдің

территориясында әрекетте болған салық салу жүйесінің ғылыми негізделген бағалау салынуы тиіс. Жалпы салықтық саясаттың келісу процесі жасалатын салықтың бақылауға сәйкес таңдалған бағыт нарықтық экономиканың Қазақстандық моделі ерекшеліктерінің есебімен құрылады.

1. www.salyk.kz
2. www.google.kz

Резюме

В данной статье рассматривается текущее состояние и перспективы развития организаци налогового контроля.

**ОТЗЫВЫ ИНОСТРАННЫХ УЧЕНЫХ НА НАШИ ТРУДЫ
БІЗДІҢ ЕҢБЕКТЕРГЕ БЕРГЕН ШЕТ ЕЛ ҒАЛЫМДАРЫНЫҢ
ШҚІРЛЕРІ**

EDUCATIONAL FORESIGHT OF KAZAKHSTAN

Concept Post-industrial Future of Kazakhstan : Educational Technologies

Almaty, Kazakhstan, 2012

Authors: Praliev, Imanberdiev, Kasymov

Comments: Victor Pou, Universitat Internacional de Catalunya (UIC),
Barcelona, Spain, November 2012

I met Professor Imanberdiev during my last stay in Almaty, Kazakstan, we had an interesting conversation on the book above mentioned and on services activities, specially related to Kazakhstan and Spain.

We agreed on the importance of services activities in modern economies and I mentioned my background in the services industry not only from the practitioner point of view but also from the academic one.

I commented to professor Imanberdiev that I had been the first Head of the Unit dedicated to Market of Services, within the General Directorate of Industrial Policy and Internal Market at the European Commission in Brussels, from 1987 to 1991. Spain had joined the European Communities in 1986 and I was one the first Spanish civil servants working for the Commission in Brussels.

I also commented that from 1991 to 1994 I asked and obtained from the European Commission a period of leave in order to finish and present my doctoral thesis in the University of Barcelona mainly dedicated to my experience in Brussels as responsible for the new administrative Unit of the European Commission dedicated to Market of Services.

From 1994 onwards I was again back working for the European Commission in Brussels until recently, but not dedicated to services industries but mainly to external relations in the General Directorate of External Relations and in the General Directorate for Trade, first as Head of Unit and later as Counselor.

My doctoral thesis was presented at the University of Barcelona in October 1993, under the following title:

“Institutional implications of a new policy of the European Communities: la global policy for the tertiary sector. New policies for the tertiary sector in the European Communities (1984-1990) “.

The thesis had about four hundred pages and was divided in the following four chapters:

- 1) The new services economy
- 2) The traditional services policies in the European Communities
- 3) Need to adopt new tertiary policies
- 4) Scope of the new tertiary policies
- 5) Conclusions

The Conclusions in a nutshell were the following:

1) The productive system of modern societies is transformed by the increasing importance of services, under the current revolution of services.

2) It is not correct to speak of postindustrial world. Industry and services are interlinked.

3) Interest of economic science for services activities is only recent. It has been a historical contemptuous treatment of services for different reasons: difficulties of measurement and classification, absence of global theory, misunderstandings of the role of services in the economy.

4) Services activities include a huge and heterogeneous number of activities.

5) Business services are the main responsible activity of the interface between services and other productive sectors of the economy. Business services are double digit growth. They are the more dynamic sector of modern economies.

6) Within the European Community (EC) business services are a key sector but their markets are poorly integrated.

7) Within the EC attention has been historically given to agriculture and industry, not to services. This is now in contrast with the current revolution of services.

8) The new approach contained in the White Book of Internal Market, horizon 1992, consistent in the mutual recognition and harmonization of technical norms, is mainly dedicated to industry and not to services. The importance Sentence Cassis de Dijon of the European Court of Justice should also apply to services. Any service produced in a Member State according to norms of this Member State should have the same treatment as industrial products.

9) A new legal instrument is needed to guarantee this treatment. What is true for industrial products should also be true for services. Important gains of this new treatment.

10) Three important facts are behind the need for a new general policy on services :

- FAST Program (1984-87) of the European Commission
- Uruguay Round negotiations in GATT
- Increasing number of Professional organizations dedicated to services activities

11) The activities of the new Unit of Market of Services have been dedicated to propose the adoption of four new policies :

- General policy for services
- Specific policy for business services
- Specific policy for international trade for services
- New instruments mainly statistical tools

12) State of play concerning the needed new four policies is poor. Some advances have been produced in the adoption of new tools mainly statistics. It is essential the application of the new approach of the new internal market horizon 1992 not only to industrial products but also to services activities.

13) Services activities continue having a poor treatment within the global framework of policies of the EC. This should be corrected.

My thesis has a clear number of coincidences with what is said in the book by professors Praliev, Imanberdeiev and Kasymov above mentioned (Sections I and II) and also with they propose to Kazakhstan authorities (Section III) as new policies to be implemented.

I am glad to know that the book has obtained recently a positive reception by Kazak authorities.

I am looking forward to continue personally our discussions with the authors in a next visit of mine to Almaty and I send to the authors my congratulations by their important contribution and positive impact of their proposals on the economy of Kazakhstan.

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Imanberdiev B.D., Kasymov S.M. Global factors of post-industrial development of world economy.....	3
Смагулов А.С. Лизинг в Центральной Азии и Азербайджане.....	17
Jekaterina Vozņuka. Latgales mazpilsētu mārketinga kā sociālekonomiskās attīstības un stratēģiskās plānošanas instruments.....	23
Телагусова Э.О. Өндірістік шығындар және олардың бухгалтерлік есебін ұйымдастыру.....	33
Даирбеков Е.Ж. Перспективы и проблемы в сфере образования в Казахстане на современном этапе.....	43

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Смагулов А.С. Лизинг в глобальной экономике.....	53
Пернеева Г.А. Проблемы финансового обеспечения пенсионной реформы в Казахстане.....	61
Файзуллина С.А. Қазақстандық экономиканың инвестициялық қызметін ұйымдастыру-экономикалық параметрлері.....	68
Кожаягулова С.Т., Нурпеисова Л.С. Международный туризм как сектор экономики.....	73
Косанов Р.С. Практика процесса слияний и поглощений в Казахстане: преимущества и недостатки.....	78

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ Трибуна молодых ученых

Маткаримова Л.К. Салықтық бақылауды ұйымдастырудың қазіргі жағдайы және жетілдіру жолдары.....	88
---	----

ОТЗЫВЫ ИНОСТРАННЫХ УЧЕНЫХ НА НАШИ ТРУДЫ БІЗДІҢ ЕҢБЕКТЕРГЕ БЕРГЕН ШЕТ ЕЛ ҒАЛЫМДАРЫНЫҢ ШІКІРЛЕРІ

Victor Pou. Universitat Internacional de Catalunya (UIC), Barcelona, Spain.....	95
--	----

ДЛЯ ЗАМЕТОК

ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№4 (34), 2012**

Басуға 28.12.2012. қол қойылды.
Пішімі 60x84¹/₁₆ Көлемі 6,25.
Таралымы 300 дана. Тапсырыс 446.

050010, Алматы қаласы, Достық даңғылы, 13
Абай атындағы ҚазҰПУ

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық
университетінің «Ұлағат» баспасы