

**ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 2 (36), 2013**

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



**ХАБАРШЫ
ВЕСТНИК**

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 2 (36)**

Алматы, 2013

Хабаршы. «Экономика» сериясы. – Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ, 2013. – № 2 (36). – 80 бет.

Вестник. Серия «Экономическая». – Алматы: КазНПУ им. Абая, 2013. – № 2 (36). – 80 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),

экон.ғыл.д., доцент **Е.Е. Вознюк** (Латвия),

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. Қасымов,**

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),

д.э.н., доцент **Е.Е. Вознюк** (Латвия),

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

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті, 2013

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ АГРАРНОЙ ЭКОНОМИКИ

Жангирова Р.Н. – к.э.н., доцент КазНПУ им. Абая

Эффективное функционирование агропромышленного комплекса имеет значительный мультипликативный эффект для всей экономики страны. Организационно-экономический механизм АПК обеспечивает взаимосвязь и взаимодействие субъектов рынка и включает такие элементы, как спрос, предложение, конкуренция, цена, аграрное законодательство, содержит важнейшие элементы саморегулирования сельхозтоваропроизводителей, однако допускает государственное регулирование. Данная ситуация требует системного исследования сложившегося положения, что позволит определить пути устойчивого развития аграрной экономики.

Как научная категория экономическая устойчивость отражает сущность особого состояния хозяйственной системы в сложной рыночной среде, характеризующегося целенаправленностью её движения в настоящем и в будущем.

Различается экономическая устойчивость предприятия, отрасли, страны и мирового сообщества. Экономическая устойчивость характеризуется рентабельностью производственной деятельности за счет повышения эффективности использования производственных ресурсов при самофинансировании в условиях внешней среды.

Концепции «устойчивости» занимают особое место в современной глобалистике и глобальном прогнозировании. Их генезис восходит к первым мировым моделям 1970-х годов, в частности, к популярным теориям «пределы роста» (the limits of growth) и «устойчивый рост» (sustainable growth). Создатели проектов глобального развития пришли к выводу, что осуществление политики «устойчивого роста» неразрывно связано с формированием «устойчивого общества» (sustainable society). Основные представления о таком социальном устройстве были впервые в наиболее полном виде изложены Л.Брауном в его работе «Построение устойчивого общества» в 1981 году. Затем идеи достижения «устойчивости» стали получать все большее распространение в академической среде. Возросло число публикаций, посвященных данному вопросу; для его обсуждения начали собираться международные научные конференции.

Важной вехой в разработке теорий глобальной «устойчивости» стало опубликование доклада Международной комиссии по окружающей среде и развитию «Наше общее будущее» (1987). Деятельность этой исследовательской группы с самого начала находилась в фокусе внимания мировой общественности, так как она была создана по решению Генеральной Ассамблеи

Объединенных Наций, которая и представила результаты своего проекта. Высокий авторитет данной комиссии был подтвержден и сделанными ею важными научными выводами. В плане анализа наибольший интерес представляет выдвинутая членами МКОСР концепция «устойчивого развития» (sustainable development) [1]. Данную концепцию можно рассматривать как связующее звено между исследованиями сегодняшней ситуации и разработанной ранее моделью будущего «устойчивого общества». В данной концепции предпринята попытка соединения теоретических проблем глобального развития с практическими рекомендациями и правовыми нормами, направленными на их решение.

Вопрос «устойчивости» активно дискутировался в конце 1980-х начале 1990-х годов среди ученых, прежде всего, глобалистов и футурологов. В частности, авторитетный международный прогностический журнал «Будущее» посвятил проблемам «устойчивого развития» специальный выпуск.

Во-первых, при формировании идей «устойчивости» имело место обращение к историческому подходу. Он проявился, прежде всего, в учете и изучении кризисов и катастроф, происходивших в результате деятельности человека. Например, Л.Браун и С.Поустел, анализируя уроки прошлого, отмечали, что первопричиной краха социально-политических структур цивилизации индейцев майя, существовавшей на территории современной Гватемалы, Сальвадора и южной Мексики, был крах системы производства сельскохозяйственной продукции. Исследователи, проводя параллели с нашим временем, пишут: «Нам, живущим сегодня в условиях бурного экономического роста, владеющим самыми разнообразными технологиями производства нужных благ, легко предположить, что современное общество застраховано от тех проблем, с которыми столкнулась цивилизация индейцев майя. Однако возможно, что и они не думали о том, что их общество, находившееся в пике расцвета в начале VIII столетия, так быстро придет в состояние полного распада» [2]. Наряду с анализом минувшего в работах создателей концепции «устойчивого развития» присутствовала и взвешенная, компетентная оценка конкурентно-исторической ситуации, сложившейся в мире на исходе двадцатого столетия.

Во-вторых, концепциям «устойчивости» уже на ранней стадии их формирования была присуща футурологическая направленность. Своеобразное переплетение поисковых и нормативных прогнозов способствовало созданию проектов, в которых делался особый акцент на предсказании возможных последствий их осуществления для мирового развития. Так, в рамках теории «устойчивого развития» имели место нормативные прогностические разработки, которые должны были наглядно и привлекательно очертить контуры «устойчивого будущего». В частности, при таком описании делался акцент на стабилизацию мировых проблем. Подчеркивалось, что человеческая деятельность должна стать в условиях «устойчивого» мира нашего завтра «замкнутой» в экологическом измерении так, чтобы она не ухудшала природных систем. Технологический процесс должен привести к достижению высокой эффектив-

ности использования энергии, а также ее производства на основе солнечных, биомассных и других возобновляемых источников. Экономический рост, фундамент которого самым кардинальным образом расширится, сократит разрыв между богатством и бедностью как внутри, так и между различными странами, откроются большие возможности для художественной и культурной деятельности в мире, исчезнет тяжелый труд ради выживания.

В-третьих, концепции «устойчивого развития» оказалась свойственна эвристическая направленность. Она проявила себя как бы на двух уровнях. На первом связь анализируемой теории с процессом природы и общества носила опосредованный характер. В процессе ее разработки осуществлялось расширение проблемного поля современной глобалистики. Это происходило благодаря постановке вопросов, имеющих существенный, а иногда и принципиально важный характер для определения путей и перспектив всемирного развития. Таким образом, генерировался импульс, инициировавший в конце прошлого столетия исследования инновационного плана в областях естественных, технических и общественных наук. Например, авторы обсуждаемой концепции большое значение придавали глобальной экологической ситуации. При этом они подчеркивали, что современные знания о многих параметрах функционирования природных систем, о связях внутри них, о влиянии деятельности человека на окружающую среду пока изучены весьма неполно. Поэтому разработка вопросов «устойчивого» развития этих систем в условиях все возрастающих антропогенных нагрузок на них крайне затруднена без проведения соответствующих исследований в области экологии, медицины, ряда естественных наук. Требуется дальнейшего познания также вопрос о влиянии изменений в природных системах на мировые экономические и политические процессы. В конечном счете такой подход повлиял на формирование глобального экологического сознания. Например, ученые отмечали, что большие нефтяные компании радикально изменили свою позицию по проблемам, связанным с экологией. Они стали рассматривать менеджмент по предупреждению экологических рисков и достижению экологической устойчивости; считалось, что это те вопросы, решение которых требует их активного и позитивного участия.

На втором уровне происходит непосредственное выдвижение новых теоретических положений и практических рекомендаций. Прежде всего, это касается общих вопросов, таких, как выработка неизвестных ранее альтернатив современному пути эволюции цивилизации и представлений о мире в целом.

В-четвертых, концепции «устойчивого развития» с момента своего формирования стали обретать междисциплинарный характер. Весь комплекс проблем «устойчивого развития» исследуется на основе методологии системного анализа. Правда, в понимании основных систем мирового развития среди сторонников анализируемой теории существуют определенные расхождения, абстрагировавшись от которых, в общем виде можно отметить следующее. Современный мир подразумевается состоящим из целого ряда взаимосвязанных и взаимодействующих систем. Условно среди них можно выделить два типа. К

первому относятся системы обеспечения жизни на нашей планете: экологическая, энергетическая, биологическая, климатическая и т.д., ко второму типу – системы, составляющие основу общественной жизни человечества: экономическая, политическая, социальная и другие.

Важную задачу при изучении «устойчивости» представляет исследование отношений между названными системами. На первом этапе формирования концепции «устойчивого развития» ее авторы рассматривали как наиболее значимую проблему взаимосвязи между всемирной экономической и экологической системами. Так, члены Международной комиссии по окружающей среде и развитию под председательством Г.Х. Брундтланд, отмечали возникновение в последние десятилетия двадцатого века новых связей между глобальной экономикой и глобальной экологией, вызвавшее тревогу за последствия экономического роста для окружающей среды. Для экономического развития в будущем тревожны последствия экологического стресса: ухудшение качества почв, водного режима, состояния атмосферы и лесов и т.п. Наблюдаются резкий рост экономической взаимосвязи и ускоренное развитие экологической взаимозависимости стран. Экология и экономика все больше переплетаются между собой – на местном, региональном, национальном и глобальном уровнях, формируя сложный комплекс причин и следствий.

В-пятых, в концепции «устойчивого развития», по сравнению со многими другими глобалистско-футурологическими теориями, оказался существенным политологический аспект. Причем наряду с сугубо теоретическими вопросами идет подготовка материалов, которые могли бы принести пользу лицам, занимающимся практической политикой.

Таким образом, можно отметить, что концепция создавалась при помощи достаточно разнообразного методологического инструментария и затрагивала уже в начальном периоде становления весьма широкий круг вопросов планетарного диапазона. Однако центральной проблемой для этих исследований было определение самого понятия «устойчивое развитие». Ведь именно оно должно было в сжатой форме содержать основную идею концепции, отличающую ее от всех других довольно многочисленных теорий и проектов глобального прогнозирования.

Уточнение трактовки понятия «устойчивости», формирование общепризнанного мнения по данному вопросу способствовало более углубленному осмыслению определения самого «устойчивого развития». В наиболее концентрированном виде такое определение было сформулировано, в докладе комиссии Г.Х. Брундтланд, где, в частности, записано: «Устойчивое развитие – это такое развитие, которое удовлетворяет потребности настоящего времени, но не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои собственные потребности. Оно включает в себя два ключевых понятия:

- понятие потребностей, в частности потребностей, необходимых для существования беднейших слоев населения, которые должны быть предметом первостепенного решения;

- понятие ограничений, обусловленных состоянием технологии и организацией общества, накладываемых на способность окружающей среды удовлетворять нынешние и будущие потребности».

В приведенном определении его авторы поставили во главу наиболее важные, с точки зрения многих глобалистов, планетарные проблемы и явления. В некоторых определениях их круг существенно расширился; не всегда при этом акцент делался на наиболее острых вопросах.

Итак, очевидно, что в приведенных формулировках идея «устойчивого развития» рассматривалась ее сторонниками в различных аспектах: в социально-экономическом, технологическом и экологическом.

Развитие сельского хозяйства связывается с различными аспектами устойчивости, включающими наряду с экономическим, социальным и экологическим аспектами также политико-правовой, информационный аспекты и аспект современной глобализации.

С учетом достижений теории и практики управления конкурентоспособностью, существующих научных подходов и принципов целесообразно теорию конкурентного преимущества формировать на основе понятия «ценность» [3]. Ценность – это нечто особенное, то, чем система владеет и стремится сохранить в будущем. Конкурентное преимущество системы – эксклюзивная ценность, которой обладает система и которая дает ей превосходство перед конкурентами. Для агроформирований можно отметить экономические преимущества в виде устойчивой налоговой системы, устойчивой системы государственного регулирования экономики, наличия в организациях отлаженной системы менеджмента и т.п. Управление конкурентными преимуществами осуществляется по тем же общим функциям управления, что и управление другими объектами: стратегический маркетинг, планирование, организация процессов, учет и контроль, мотивация, регулирование.

Механизм хозяйствования предприятия (совокупность форм и методов управления экономикой) имеет определенную структуру, которая характеризует состояние предпринимательского и инвестиционного климата в стране и организацию управления хозяйственно-финансовой деятельностью на предприятии. Однако организация управления экономикой требует учета всей совокупности факторов внешней и внутренней среды, их взаимосвязи, взаимозависимости и силы воздействия на экономику в целом и ее отдельные процессы.

Процесс воздействия на хозяйственно-финансовую деятельность носит многоцелевой характер и предусматривает управление имуществом, активами, качеством продукции, по целям, расходам, риска, рыночным отношениям [4].

Все аспекты устойчивого развития охватываются в исторических документах конференции ООН по окружающей среде и развитию Рио-92 и встречи по проблемам планеты Земля в июне 1992 года. Заслуживает серьезного учета авторитетное мнение генерального секретаря конференции М.Стронга, который отметил неустойчивость процессов экономического роста в равной степени для

богатых и бедных стран. Поэтому получила признание концепция устойчивого развития, суть которой составляют постулаты:

- развитие экономики не может и не должно сопровождаться опасным загрязнением и разрушением природной среды;
- единство и многообразие вариантов социально-экономического и экологического развития различных стран;
- свобода и гуманизм должны составлять основу социально-экономического развития;
- приоритет гармонии между обществом и природой.

Здесь идет речь о переходе современного индустриально-потребительского общества к ноосферной цивилизации. В целом устойчивое развитие означает развитие (коэволюцию) общества с его природной средой (биосферой). ООН не только всячески содействует утверждению стратегии устойчивого развития на современном этапе, но и подготовила условия для ее зарождения в недалеком прошлом. Можно отметить принятие специальной резолюции «Экономическое развитие и охрана природы» (1962 г.), Всемирная партия природы (1982 г.), научная работа «Наше общее будущее» (1987 г.), документ «Всемирная стратегия охрана природы» (1997 г.) [5].

Раскрывая сложное понятие устойчивого долговременного развития, можно выделить ряд его определяющих аспектов. Выделенные основные аспекты долговременного устойчивого развития сельского хозяйства служат базой для разработки адекватных механизмов обеспечения устойчивого эффективного конкурентоспособного развития сельскохозяйственных предприятий. Научная теория биосферы должна стать теоретическим фундаментом концепции устойчивого развития, поскольку дальнейшая жизнь человечества видится в соблюдении законов сохранения биосферы в рамках единой социоприродной системы. Организующим фактором этой системы станет общество, основными каналами связи послужат природные круговороты веществ и энергии. В структуру этих круговоротов будут органически включены компоненты человеческой деятельности, прежде всего, в сфере сельскохозяйственного производства [6].

1. *Наше общее будущее. /Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию. – М., 1987. – 50 с.*

2. *Brown L.R. Building a Sustainable Society. – New York: London, 1981. – 68 p.*

3. *Фатхутдинов Ф.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: ИКЦ Маркетинг, 2002. – 136 с.*

4. *Раицкий К.А. Экономика предприятия. – М.: Дашков и К, 2002. – 207 с.*

5. *Повестка дня на 21 век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро. – Женева (Швейцария), 1993. – 70 с.*

6. *Окружающая среда и устойчивое развитие в Казахстане // серия публикаций ПРООН Казахстан. – Алматы, 2004. – с. 22-93.*

Түйін

Аграрлық-өнеркәсіптік кешенінің тиімді қызмет етуі елдің бүкіл экономикасына едәуір мультипликативтік ықпалын тигізеді. АӨК-нің ұйымдастырушылық-экономикалық механизмі нарық субъектілерінің өзара қарым-қатынасын қамтамасыз етеді және ауылшаруашылық өндірушілердің өзін-өзі реттеудің сұраныс, ұсыныс, бәсе-ке, баға, аграрлық заңдылық деген басты элементтерін енгізеді, бірақ, мемлекеттік реттеуді де қарастырады. Бұл мәселе қазіргі жағдайды жүйелі түрде зерттеуді талап етеді, сөйтіп, аграрлық экономиканың тұрақты даму жолдарын анықтауға болады.

Summary

The effective functioning of the agro-industrial complex (AIC) has a significant multiplier effect for the whole economy of country. Organizational economic mechanism of AIC provides the interrelation and interaction of economic agents and includes elements such as demand, supply, competition, price, agrarian law. It also contains the essential elements of self-adjustment of agricultural goods producers however it allows the public regulation. This situation requires the system investigation of existing which allows identify ways of stable development of agricultural economy.

СТРУКТУРИРОВАНИЕ ИНФОРМАЦИИ ПРИ ВЫПОЛНЕНИИ МАГИСТЕРСКОЙ РАБОТЫ С ПРИМЕНЕНИЕМ ИНТЕЛЛЕКТ-КАРТЫ

Усенбеков Ж. – *д.т.н., профессор Академии дизайна и технологии «Сымбат»,*
Бекмолдин А.К. – *ст. преподаватель КазНПУ имени Абая*

Умение быстро и эффективно обрабатывать поступающую информацию, грамотно структурировать мысли, идеи и факты. и принимать на ее основе правильные решения является важной задачей магистранта. В ходе выполнения магистерской диссертации одновременно с накоплением данных магистрант должен систематизировать и обработать собранный материал, проанализировать результаты, сформулировать выводы и предложения. Это ускорит работу и позволит своевременно обнаружить пропуски в подборе материалов, необходимых для проведения анализа, и восполнить недостающие.

Для решения задачи структурирования информации целесообразным является применение технологии майнд-менеджмента [1], т.е. технологии представления информации в максимально понятном и наглядном виде. Майнд-менеджмент – это технология представления потоков информации в виде, требующем минимального времени и психофизиологических ресурсов для поиска, анализа и понимания. Основным инструментом, используемым при майнд-менеджменте, является интеллект-карта. Интеллект-карты являются современным инструментом для выполнения эффективной интеллектуальной работы. Интеллект-карты изобрел Тони Бьюзен в 70-е гг. прошлого века, после чего они стали привычным инструментом работы многих интеллектуальных работников стран Западной Европы и США [2]. Согласно технологии майнд-менеджмента, чтобы максимально быстро создать готовый интеллектуальный продукт, необходимо пройти пять этапов:

- рождение идеи;
- проведение мозгового штурма, создание хаоса мыслей по осуществлению идеи;
- структурирование полученных идей в виде интеллект-карты, оценка и анализ;
- действие на основе четкого понимания поставленных задач и будущего результата;
- получение результата.

Рождение идей, т.е. определения факторов, оказывающих влияние на качество изделий, пожалуй, самый загадочный этап. Для этой цели используется мозговой штурм. Мозговой штурм – создание хаоса для интеллект-карты. Таким образом, главная задача на этом этапе является проведения мозгового штурма, цель которого – записать все ассоциативно появившиеся идеи, связанные с создаваемым интеллектуальным продуктом.

Центральный образ – одно из ключевых понятий в создании интеллект-карт, без него невозможно создание ключевых ассоциаций, из которых будет построена интеллект-карта. Центральный образ является основной, целью создания интеллект-карты, в нашем случае – это выбор основных показателей качества войлочных головных уборов. Если у вас есть хаос полезных и интересных мыслей, вы сами можете определить момент, когда надо начинать их упорядочивать, т.е. анализировать, найти наиболее работоспособные идеи и структурировать полученную информацию. На этапе структурирования главная цель – понимание логики, то есть формирование образа интеллектуального продукта, которое достигается за счет структурирования, например в виде интеллект-карты [3].

Для обеспечения целостного структурирования и систематизаций задач по определению показателей качества изделий, применяются следующие этапы работы [4]. На первом этапе всегда производит планирование – определение всех необходимых задач, решаемых в ходе работы.

Рассмотрим пример применения метода технологии майнд-менеджмента для структурирования факторов оказывающих влияние на качество войлочных головных уборов. Известно, что к качеству войлочных головных уборов предъявляет ряд требований: технологические, эстетические, эксплуатационные, которые характеризуют качества изделий [5]. Отсутствие показателей, определяющих качество войлочных головных уборов, затрудняет определение уровня качества войлочных головных уборов и ставит задачу выбора показателей качества, соответствующих требованиям потребителей и изготовителей. В этой связи для оценки или измерения качества войлочных головных уборов необходимо определить и обосновывать:

- достоверный метод оценки соответствия свойств войлока нормативным требованиям, учитывающий погрешности в определении этих свойств;
- выбор показателей качества, достаточно полно характеризующих пригодность войлока к использованию по назначению.

Существуют различные методы определения показателей качества материалов:

- экспериментальный – осуществляется путем измерения свойств (инструментальный метод) или на основе обнаружения и подсчета числа дефектов или бракованных изделий (разбраковка);

- органолептический – базируется на чувственных ощущениях; иногда исследуемый материал сравнивается с эталоном.

Экспертный метод основан на совместной оценке группой специалистов экспертов, использующих оба предыдущих метода.

Как известно [6], обязательным условием построения комплексной оценки качества является определение значимости показателей, входящих в эту оценку свойств. При этом определение показателей определяющие оценку свойства головного убора является сложной задачей, требующего обоснованного подхода.

На рисунке 1 приведен хаос идей полученный мозговым штурмом, а на рисунке 2 вид интеллект – карты.

В соответствии с алгоритмом майнд-менеджмента, когда все идеи записаны, проанализированы и структурированы, можно приступать к действию, т. е. производить анализ идей. Для анализа идей применяются современные методы, в том числе экспертное исследование.

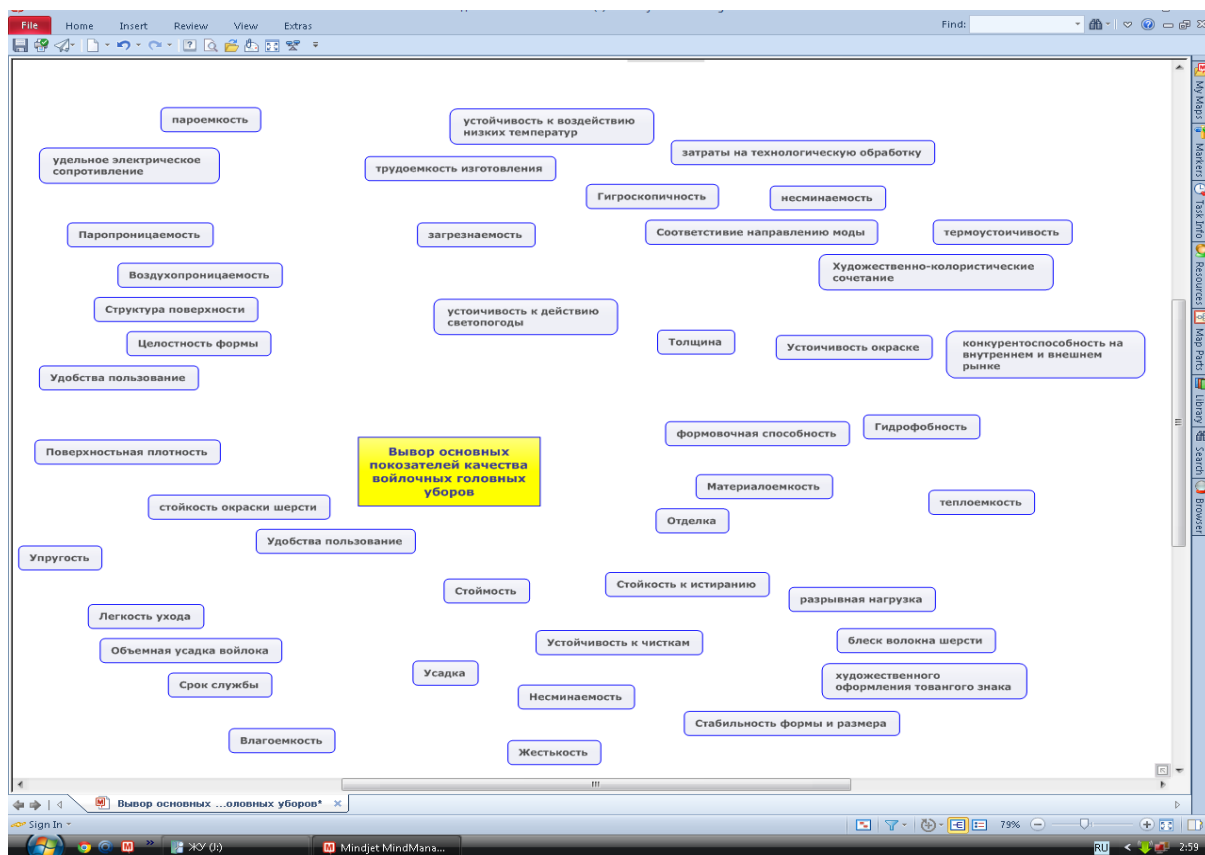


Рисунок 1 – Хаос идей по выбору показателей качества войлочных головных уборов

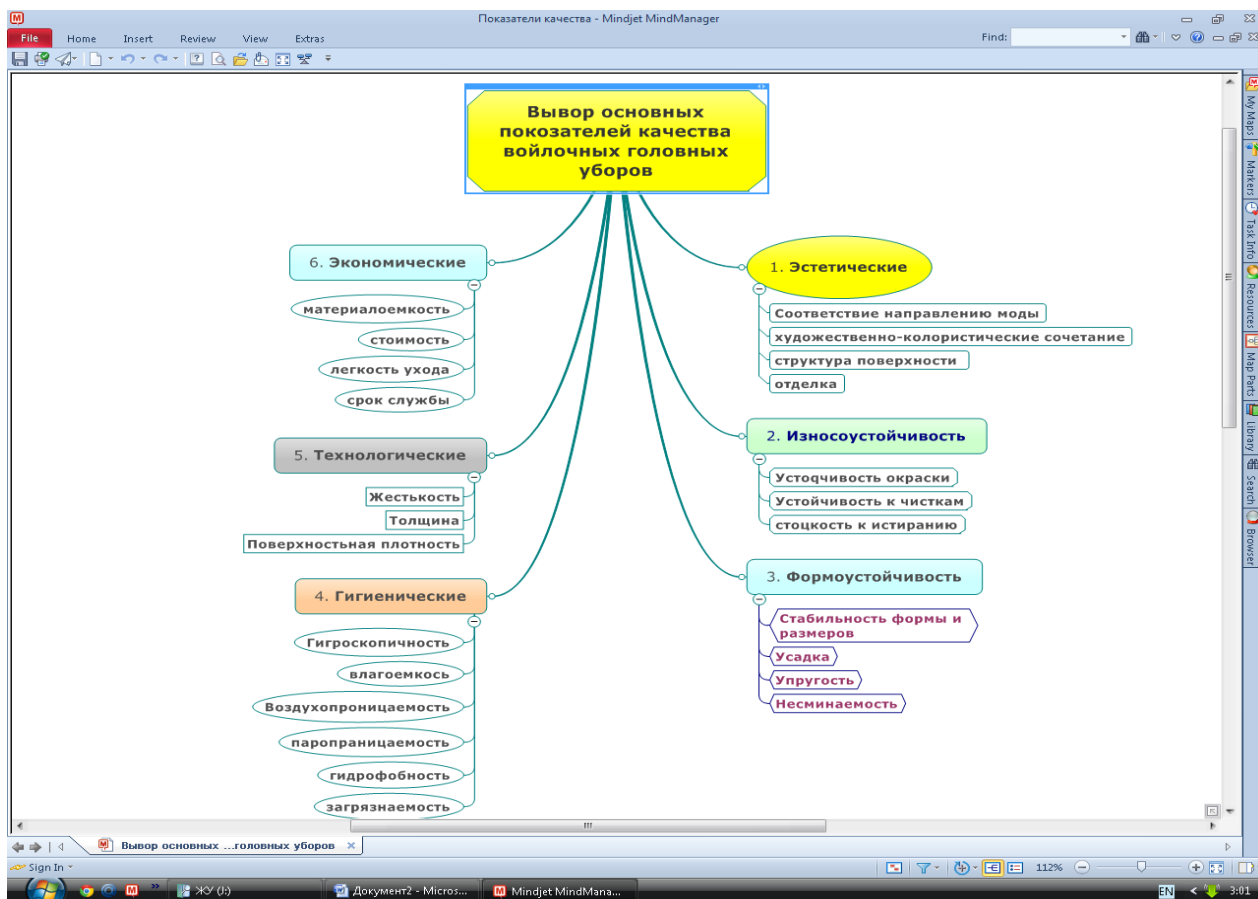


Рисунок 2 – Структурированные показатели качества войлочных головных уборов

С этой целью проведено экспертное исследование результатов анкетного опроса представителей трех категорий: преподавателей технологов и продавцов, торгующих и уборами, специалистов швейных фабрик и потребителей.

Для анализа мнений экспертов использовался анкетный опрос, в который внесены все шесть групп требований, обуславливающих показатели качества (см. рис. 2).

Экспертам каждой категории предлагалось указать значимость показателей качества внутри каждой группы и значимость групп по влиянию на качество войлочных головных уборов в целом, то есть ранжировать факторы и группы.

Таблица 1 – Анкета опроса

Группа	Группа требований	Ранговая оценка	Показатели качества	Обозначения	Ранговая оценка показателей качества
1	Эстетические X_1	4	Соответствие направлению моды	X_1	1
			Художественно-колористическое сочетание	X_2	4

			Структура поверхности	X ₃	3
			Отделка	X ₄	2
2	Износо-устойчивость X ₂	6	Устойчивость окраски к действию светопогоды	X ₁	1
			Устойчивость к химчисткам	X ₂	2
			Стойкость к истиранию	X ₃	3
3	Формо-устойчивость X ₃	1	Стабильность формы и размеров	X ₁	2
			Усадка	X ₂	1
			Упругость	X ₃	4
			Несминаемость	X ₄	3
4	Гигиенические X ₄	2	Гигроскопичность	X ₁	6
			Водопоглащаемость	X ₂	1
			Воздухопроницаемость	X ₃	4
			Паропроницаемость	X ₄	3
			Водоотталкивание	X ₅	2
			Загрязненность	X ₆	5
5	Технологические X ₅	3	Жесткость при изгибе	X ₁	1
			Толщина	X ₂	1
			Поверхность	X ₃	3
6	Экономические X ₆	5	Материалоемкость	X ₁	4
			Стоимость	X ₂	1
			Легкость ухода	X ₃	2
			Срок службы	X ₄	3

Значимость показателей качества и требования групп эксперты оценивали рангами R, обозначая наиболее важный показатель качества рангом R₁, а наименее значимый рангом n-при наблюдении для каждого свойства условия $\sum_{i=1}^n = 0,5 (n + 1)$, где n- число обсуждаемых показателей качества в группе [6]

Математическая обработка результатов анкетного опроса рангов проводилась для каждой группы показателей качества и требований равных категорий оценивающих путем априорного ранжирования.

В результате проведенного ранжирования факторов было установлено, что наиболее значимые требования групп при оценке качества войлочных головных уборов являются формоустойчивость (v_ф=0,26), гигиенические (v_г=0,24) и технологические (v_т=0,19) свойства.

Действующими стандартами не предусмотрена оценка по показателям качества воздухопроницаемости, водопоглощаемости, паропроницаемости, жесткости при изгибе и упругости войлочных головных уборов. В этой связи является актуальным проведения исследований по определению новых нормативов по оценке этих факторов, но это предмет другой темы.

Таким образом, применения метода технологии майнд-менеджмента для структурирования информации, позволил облегчить процесс отбора факторов оказывающих влияние на качество войлочных головных уборов. А применение ранжирования этих факторов позволило выбирать среди них значимые, для которых необходимо определять новые нормативы.

1. Бьюзен Т. и Б. Супермышление. – Минск: Попурри, 2003. – 320 с.
2. Сергей Бехтерев Майнд-менеджмент. Решение бизнес-задач с помощью интеллект-карт. – М.: «Альпина Паблишер», 2011. – 312 с.
3. Saaty, Thomas L. (2008-06). «Relative Measurement and its Generalization in Decision Making: Why Pairwise Comparisons are Central in Mathematics for the Measurement of Intangible Factors - The Analytic Hierarchy/Network Process». RACSAM (Review of the Royal Spanish Academy of Sciences, Series A, Mathematics) 102 (2): 251-318.
4. Саати Т. Принятие решений: Метод анализа иерархий. – М.: Радио и связь, 1993. – 278 с.
5. ГОСТ 753-89. Головные уборы фетровые. Общие технические условия.
6. Бешелев С.Д., Гурвич Ф.Г. Математико-статистические методы экспертных оценок. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Статистика, 1980. – 263 с.

Түйін

Мақалада магистерлік жұмыста ақпаратты құрамдау тәсілі қарастырылған. Ақпаратты құрамдау үшін майнд-менеджмент технологиясын қолдану ұсынылған. Жұмыста киізден жасалған бас киімінің сапасына әсер ететін факторларды құрамдау үшін интеллект-карта қолдану көрсетілген.

Summary

In the article the method of structuring of information comes into question at implementation of master's degree work. It is offered to use technology of mind-management for structuring information. It is considered mind map applications for structuring factors having impacts on quality of felt head-dresses.

Keywords: structuring of information, technology of mind-management, quality of felt headdresses.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ БАСҚАРУШЫЛЫҚ ЕСЕП БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ЖҮЙЕСІНІҢ ЭЛЕМЕНТІ РЕТІНДЕ

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

Экономикасы жоғары дамыған елдерде нарық жағдайындағы ұйымның оңтайлы экономикалық жұмысын ұйымдастырудың мол тәжірибесі жинақталған, мұны отандық ұйымдардың есеп тәжірибесінде пайдалану өте қажет. Ұйымды басқару теориясы мен тәжірибесінің шетелдік жетістігінің бірі басқару есебі болып саналады. Басқару есебін ұйымдастыру мен жүргізу ұйым басшыларының жедел және стратегиялық шешім қабылдауына керекті қаржылық

және өндірістік ақпараттарды сәйкестендіру, өлшеу, талдау, дайындау, түсіндіру және ұсыну процесі болып табылады.

Бұл анықтама халықаралық стандарттарға сай және ұйымды басқару үшін есептің мәні мен мазмұнын ең толық сипаттайтын түсінік. Осыған сай басқару есебі ұйымның, оның бөлімшелерінің қызметін стратегиялық басқаруды, бағалауды, кәсіпкерлік қызметті жоспарлау мен бақылауды, материалдық, қаржылық және еңбек ресурстарын оңтайлы пайдалануды қамтамасыз етуді қоса алғанда жалпы бизнесті басқару үшін қажетті ақпаратты жедел қалыптастыру мен пайдаланудың барлық жүйесін қамтиды. Бұл жағдайда бухгалтерлік есеп жүйесі, оның ішінде ұйымды басқару үшін пайдаланатын бөлігі басқару есебіне кіреді.

Ғалымдар мен экономисттердің арасында басқару есебін бухгалтерлік есеп жүйесінде және онан тыс та қарайтын әртүрлі көзқарастар бар. Соңғы жылдары басқару есебі ұйым қызметінің қаржылық есебімен, яғни шығындар мен қаржылық нәтижелер, борыштық талаптар мен міндеттемелер, материалдық қорлар мен төлем тәртібін бақылаумен ғана шектеледі. Бірақ өндіріс, өткізу және жабдықтау, сонымен қатар басқару шешімдерінің тиімділігін бағалау, оның ішінде ұйым үшін маңызы жағынан кем түспейтін өндірістік инвестициялармен байланысты шешімдер басқару есеп өрісінен тыс қалып қалады.

Басқару есебі шаруашылық қызметтерінің нәтижелері бойынша басқарылатын әрбір объектінің есептік жүйесі, жопарлауы, бақылауы мен шығындары туралы мәліметтерді талдауы болып көрінуі, соның негізінде ұзақ және қысқа мерзімді уақытқа ұйымның қызметін оңтайландыру мақсатында әртүрлі тиімді басқару шешімдерін жедел қабылдау үшін ақпараттың негізі болып саналады. Себебі бұрын бухгалтерлік қызмет ешқашан жедел және стратегиялық жоспарлау мен бюджеттендіру, жабдықтау, өндіріс пен өнімді өткізуді басқару үшін ақпараттарды дайындаумен айналыспаған. Бірақ, соңғы кезде экономикалық ақпаратты қалыптастырудың компьютерлік жүйесі көп жылдар бойы өндірістік-шаруашылық қызметті жоспарлау, болжау, есепке алу және талдау арасындағы көбіне шартты түрде болатын кедергілерді жойып жіберді.

Берілетін есептің деректеріне жабдықтаушылар, бәсекелестер, қазіргі және болашақтағы инвесторлар. Қызметкерлер сондай-ақ министрліктер, ведомстволар, қалың көпшілік мүдделі. Қаржылық есепте инвестициялық саясат ұсынуға және несие беру жөнінде шешім қабылдауға, болашақтағы ақша ағынын бағалауға, ұйымдардың ресурстары мен міндеттемелерін және оның басшы органдарының қызметін сараптауға қажетті ақпарат жинақталады. Үкімет пен оның органдары берілген есеп ақпаратын сол ұйымға қатысты экономикалық саясат пен салық шараларын белгілеу үшін пайдаланады. Оларға сондай-ақ субъектілер қызметін ретке келтіріп, салық салу саясатын жүзеге асыру үшін және табыстарды кіріске алу мен әр алуан статистикалық деректердің негізі үшін мәліметтер керек.

Қаржылық есеп негізінде субъектінің қаржылық жағдайының нашарлай бастау тенденциясын дер уақытында аңдып, оның шаруашылық қызметіндегі

жағымсыз құбылыстардың алдын алуға болады, сондай-ақ пайданы молайту үшін ішкі резервтерді анықтауға, соны жұмылдырып, тиімді пайдалану арқылы табысқа жетуге болады. Ұйымдардағы қаржы қызметінің ойдағыдай барысы алға қойған мақсатқа, жоспарланған көрсеткіштерге қол жеткізуге қажетті жағдай жасайды, ұйымның өнiлiрiстiк қызметiнiң үздіксіздігі қаржылық жағдай қалыпты тұрақтылығын қамтамасыз етеді, ал бұлар ұйымның төлем қабілетіне кепілдік береді.

Қаржылық есептің теориялық негіздерін дайындаумен көптеген ғалымдар шұғылданды, олардың зерттеулері жалпы әлемдік бағыттар шеңберінде болды.

Қаржылық есептің концептуалды негіздерін қалыптастыру барысында ең алдымен мүдделі жақтардың қызығушылығын қарастыру қажет:

а) елдің экономикасының басты негізін қараушылар ретіндегі шаруашылық субъектісін қаржыландыруды қамтамасыз ететін фирманың меншік иелерінің;

б) фирма қызметіне елеулі әсер ету үшін мүмкіндіктері бар ұйымдардың (ең алдымен мемлекет, ол экономика – құқықтық қатынастардың басты қатысушысы ретінде және экономиканы нормативтік реттеуде шешуші дауысқа ие болды).

Меншік иелерінің қызығушылығы ұзақ уақыт бойында пайда алу мүмкіндігін сипаттаса, мемлекеттің қызығушылығы әлеуметтік-экономикалық сипатта болады. Қаржылық есеп экономикада шешуші мүдделі тұлғалардың қызығушылықтары толығымен сақталатындай етіп құрастырылуы қажет. Егер осы тұжырымдаманы негізге алатын болсақ, онда бухгалтерлік есептің теориялық құрылысымен жүргізу тәртібінің қайшылықтарсыз логикалық түрде құрастырылған жүйесін жасауға болады, ол біріншіден, теория тұрғысында есеп процедураларының мазмұнын анықтайды және түсіндіреді, ал екіншіден, тәжірибе тұрғысында іске асыруға қатысты бірегейлендірілген ұсыныстар береді.

Теориялық зерттеулерде «бухгалтерлік есептің концептуалды негізі ретінде қабылданған есеп жүйесінің мазмұнымен қағидаларын, логикасын анықтайтын теориялық құрастырғыштар жиынтығын түсіну қажет» деп атап көрсетеді. Жалпылама түрде алғанда концептуалды негіздерді өзара байланысты және біртіндеп ашылатын жеті элементтен тұратын модель деп қарауға болады:

- Есеп ақпаратын пайдаланушылардың қызығушылығы;
- Бухгалтерлік есептің мақсаты;
- Есеп жүйесіндегі мәліметтердің сипаттамалары;
- Бухгалтерлік есептің негізгі тұжырымдамалары (постулаттары);
- Бухгалтерлік есеп қағидалары;
- Бухгалтерлік есептің негізгі түсініктері мен категориялары;
- Бухгалтерлік есеп техникасы және технологиясы.

Модельдің элементтерін біртіндеп ашу логикалық тұрғыда әрбір келесі элемент көп жағдайда алдыңғысы арқылы анықталады. Бастапқы элемент – шаруашылық субъектісіне тікелей немесе жанама түрде елеулі әсер ететін мүдделі тұлғалар қызығушылығы. Олар өздерінің мүдделерінің сақталуы

жөнінде есеп жүйесінің негізгі өнімі – қаржылық есептілік түрінде берілетін мәліметтерге қарап анықтайды. Сондықтан қаржылық есептілік толығымен пайдаланушылардың қызығушылығын қанағаттандыруы қажет болғандықтан оған енетін мәліметтерге белгілі – бір талаптар қойылады. Өз кезегінде бұл талаптардың орындалуы мүмкін болады, егер есеп техникалық процедуралар түрінде нақты көрсетілген және жалпы қабылданған ережелер мен келісімдерге сәйкес жүргізілетін болса. Концептуалды негіздер шоғырландырылған қаржылық есептілікті құрастыруға арналған. Қаржылық есептілікті құрастыру мен ұсыну жылына бір реттен кем болмауы керек және кең көлемдегі пайдаланушылардың ақпараттық қажеттілігін қанағаттандыруға тиісті. Қаржылық есеп беру – бухгалтерлік және басқа да есеп түрлері мәліметтерінен алынған есепті кезеңдегі ұйым қызметінің қаржы-шаруашылық нәтижесін сипаттайтын мәліметтер жиынтығы. Есептілік экономикалық ақпарат жүйесінде маңызды орын алады.

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

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

Сыртқы пайдаланушылар қаржылық есептілік негізінде:

- Кәсіпкерлік қызметтің тәуекелдігін бағалайды;
- Несиелер мен қарыздарды қайтару мүмкіндігін және шарттарын бағалайды;
- Потенциалды серіктестердің және бәсекелестердің қаржы жағдайын бағалайды.

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

Қаржылық есеп беру ақпараты негізінде қаржылық талдау аудитордың талдамалы процедуралардың бір түрі болып табылады. Нарықтық жағдайда ұйымның тұрақты жұмысын қамтамасыз ету үшін, оның қаржылық жағдайын дұрыс бағалау қажет. Тағайындалуы бойынша бухгалтерлік есеп ішкі және сыртқы болып бөлінеді. Сыртқы есептілік қаржылық тұрақтылық қаржылық және шаруашылық қызметтің нәтижесі, экономикалық субъектінің төлем қабілеттілігі туралы сыртқы пайдаланушылар үшін ақпарат көзі болып табылады. Халықаралық тәжірибеде сыртқы есептілік бұқаралы ақпарат құралдары арқылы міндетті жарияланымға ұсынылады. Ішкі есептілік басқару есебі мәліметтері негізінде құрылады және басқару шешімдерін қабылдау үрдісінде субъектінің ақпараттық қажеттілігін қанағаттандырады.

Кәсіпорынның қаржылық есептерінің мақсаты пайдаланушылардың кең ауқымының ақпараттық қажеттілігінің ерекшелігін көрсететін қаржылық есептерді талап етуге мүмкіндігі жоқ олар үшін пайдалы Кәсіпорынның ақша қаражатының жағдайы мен қозғалысы туралы ақпарат беру болып табылады. Осы мақсатқа қол жеткізу үшін қаржылық есептер субъектінің басшылығына сеніп берілген ресурстарды басқарудың нәтижелерін де көрсетеді. Пайдаланушылар үшін пайдалы ақпаратты алу мақсатындағы қаржылық есептілікте берілетін ақпараттың сапалық сипаттамалары. Негізгі қаржылық сипаттамалар түсініктілік, орындылық, сенімділік пен салыстырмалылық болып табылады. Егер оған тоқталатын болсақ:

Түсініктілік. Қаржылық есептілікте көрсетілетін ақпараттың негізгі қасиеті оның пайдаланушылардың түсіне алуы. Ол үшін пайдаланушылардың шаруашылық және экономикалық қызмет саласында, бухгалтерлік есеп жөнінде жеткілікті білімі болуы қажет және ақпаратты оқып-үйренуге деген тілегі болуы қажет. Пайдаланушылардың экономикалық шешім қабылдауына қажетті күрделі мәселелер жөніндегі ақпарат белгілі-бір пайдаланушылар түсінігі үшін күрделі деп танылғанымен қаржылық есептілікпен алынып тасталуға тиіс емес.

Орындылық. Пайдалы болуы үшін ақпарат шешім қабылдаушы пайдаланушылар үшін орынды болуы қажет. Ақпарат орынды деп саналады, егер ол пайдаланушылардың өткен, бүгінгі, болашақ жағдайларды бағалауына, өткен кезең бағаларын растауға немесе түзетуге көмек көрсетіп экономикалық шешімдеріне әсер ететін болса.

Сенімділік. Қажетті болуы үшін ақпарат сенімді болуы шарт. Ақпарат сенімді деп саналады, егер онда мәнді қате мен бұрмалаулар жоқ болса және пайдаланушылар оған шынайы жағдайды сипаттайды деп толығымен сүйене алса.

Салыстырмалылық. Пайдаланушылар қаржылық есептілікті әр түрлі кезеңдерге салыстыру мүмкіндігіне ие болуы қажет, сол арқылы оның қаржылық жағдайы мен қызметінің нәтижелеріндегі тенденцияларды анықтайды. Пайдаланушылар сонымен қатар әртүрлі ұйымдардың қаржылық есептіліктерін салыстыра алуы қажет, сол арқылы олардың салыстырмалы қаржылық жағдайын, қызметінің нәтижелері мен қаржылық жағдайындағы өзгерістерді бағалай алады. Сонымен, осындай операциялар мен басқа да жағдайлардың қаржылық әсерінен өлшеу және көрсету бір ұйым және әртүрлі ұйымдар үшін белгілі-бір кезеңдей біртіндеп жүргізілуі қажет. Сонымен, қаржылық есептілікті дайындау және ұсынудың концептуалды негіздері сыртқы пайдаланушылар үшін қаржылық есептілік дайындау және ұсынуға қатысты келесідей мақсаттағы басты ережелерді анықтайды.

Қандай салада қызмет атқаруына тәуелсіз Қазақстан Республикасының «Бухгалтерлік есеп және қаржылық есептілік жөніндегі» заңына сәйкес барлық ұйымдар бухгалтерлік есепті жүргізуге және қаржылық есептілікті құрастырып, тиісті өкілетті ұйымдарға ұсынуы қажет. Қаржылық-шаруашылық қызметті атқарушы кез-келген ұйымның қызметінің нәтижесі қаржылық есеп беру нысандарында жинақталып көрсетіледі. Яғни, қаржылық есеп беру нысандары,

бухгалтерлік баланс, пайда және зиян жөніндегі есептілік, ақша қаражаттарының қозғалысы жөніндегі есептілік, меншікті капитал өзгерісі жөніндегі есептілік және оларға қосымша түсініктеме жазбалар ұйымның қаржылық және мүліктік жағдайы, қаржылық-шаруашылық қызметінің нәтижелері жөнінде толық мәлімет беретін негізгі ақпарат көзі болып табылады.

Бухгалтерлік есеп беру нысандарында келтірілген ақпарат заңнамалық және басқа нормативтік актілердің талаптарына сәйкес болуы қажет, яғни, есеп беру нысандары есептеу және үздіксіздік қағидаларына негізделіп құрастырылған және ондағы ақпараттар түсініктілік, орындылық, сенімділік, салыстырмалылық сияқты сапалық сипаттамаларға сәйкес болуы керек. Тек осы талаптарға жауап беретін ақпарат барлық пайдаланушылардың тиімді шешім қабылдауына мүмкіндік береді және олардың қателесу тәуекелін азайтады.

1. *Бухгалтерский финансовый учет. Часть 2, Хамидуллина З.Ч., МИЭМП, 2012 ж.*
2. *Журнал «Путеводитель бухгалтера», 2013 ж.*
3. *Журнал «Помощник бухгалтера», 2013 ж.*

Резюме

В статье рассматривается управленческий учет в Республике Казахстан как элемент бухгалтерского учета.

Summary

The article discusses management accounting in the Republic of Kazakhstan as part of the accounting.

НАУЧНЫЕ АСПЕКТЫ И ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СООБЩЕСТВА

Тинасилов М.Д. – д.э.н., профессор, академик Казахской национальной академии естественных наук,

Картабай А.Т. – к.техн.н., профессор, академик Международной академии наук экологии и безопасности жизнедеятельности

Современный этап социально-экономического развития характеризуется активным наступлением и формированием рыночных отношений стран ЕврАзЭС. Важная роль в этом позитивном процессе принадлежит реформированию, совершенствованию всего экономического строя этих стран, его социально-экономического базиса, политической (идеологической) надстройки, включая демократизацию общества, его гражданские институты, прежние взгляды на экономическую теорию и хозяйственную практику.

Важнейшими экономическими факторами, рычагами и стимулами социально-экономического прогресса данного Экономического Сообщества, является умелое использование в повседневной практике всей системы объек-

тивных экономических законов и категорий рынка, среди которых управление, менеджмент, маркетинг, финансы, финансовые отношения, деньги, цена, прибыль, кредит, прибавочная и добавленная стоимость, сбережения и накопления, процент, дивиденд и другие.

Экономические законы и категории свободных рыночных отношений тесно связаны и взаимодействуют между собой и в едином русле своего развития, использования образуют систему эффективно действующего хозяйственного механизма на макро - мезо - и микроэкономическом уровнях отдельно взятой страны, включая Россию и Казахстан, являющихся наиболее продвинутыми странами СНГ в области рыночных преобразований.

Широкое использование указанных финансово-экономических категорий и методов хозяйственного управления в условиях инновационного рынка **необходимо для:**

1. постоянного обеспечения производственной деятельности предприятий и фирм соответствующими материальными, трудовыми и денежными ресурсами;
2. обоснованного определения меры труда и меры потребления; установления оптимального соотношения между фондами возмещения, потребления и накопления на локальном и глобальном уровне;
3. объективной оценки финансовых результатов деятельности корпораций;
4. установления взаимоотношений предприятий с бюджетом и внебюджетными фондами и т.д.

Существование и функционирование корпоративной экономики стран ЕврАзЭС, их финансов неразрывно связано с наличием товарно-денежных отношений, плюрализмом собственности на средства производства и результаты труда (с приматом частной формы), с действием объективных экономических законов, особенно законов спроса и предложения, конкуренции, возвышающихся потребностей, неуклонного роста производительности и оплаты труда, законом накопления и другими.

При этом финансы, их содержание и функции в инновационных рыночных условиях призваны полнее обслуживать воспроизводственный процесс с приоритетом стадии потребления, а не производства, как это было в социалистические времена. В этой связи концептуальную модель функционирования рыночной экономики на ее макроэкономическом уровне можно представить, что все приведенные воспроизводственные процессы, включая финансовое обеспечение, будут направлены на удовлетворение совокупного спроса и потребления. Ядром данного воспроизводства этих стран, выступает предприятие – основное, первичное звено экономики, которое в рыночных условиях основывается на таких базовых приоритетах, как частная собственность, конкурентная среда, открытость и коммерческая нацеленность, что согласуется с императивами рынка и напрямую корреспондирует с новой ролью финансов и финансовых отношений, зарождающихся в недрах предприятий, а затем восходящих в своих функциях до уровня государственных, и распространяющихся на мировой, международный уровень в рамках интеграционных процессов, производствен-

ной кооперации, региональных и мировых финансово-кредитных и валютных отношений.

В этой связи отметим, что термин *finansia* возник еще в XIII веке н.э. в торговых городах Италии. Затем этот термин обрел расхожее звучание, распространение и стал применяться как понятие, тесно связанное с денежными отношениями между населением и государством.

В рыночных условиях финансы, финансовая система и финансовые отношения включают три основные подсистемы: финансы предприятий, домашних хозяйств и государственные финансы (бюджет, внебюджетные фонды). При этом финансы домашних хозяйств (граждан) являются важнейшим элементом децентрализованных финансов, которые призваны обеспечивать социально-экономическую стабильность всего общества, пополнение государственных, местных бюджетов и инвестиций в развитие экономики страны посредством рационального соотношения между фондами потребления, сбережения и накопления на уровне семейных бюджетов.

Понятно, что все три подсистемы финансов тесно взаимосвязаны друг с другом, однако финансы коммерческих предприятий и корпораций занимают ведущее место во всей финансовой системе страны, в хозяйственном механизме управления, включая финансово-кредитный механизм. Именно на предприятиях создается ВВП и национальный доход отдельной страны – источник финансов для других звеньев финансовой системы. Приоритетная роль предпринимательских финансов проявляется также в том, что они формируют финансовый базис непрерывности производственного процесса, всегда нацеленного на удовлетворение спроса на товары и услуги. Часть финансовых ресурсов хозяйствующих субъектов рынка направляется на цели потребления и сбережения работников, которые (сбережения) могут использоваться в целях инвестирования. При этом государственные и муниципальные финансы формируют свои бюджеты для различных общественных потребностей (оборона страны, управленческие расходы, социальные нужды и т.д.). В условиях инновационного рынка финансы коммерческих структур во всех своих аспектах ориентированы на всемерное поощрение предпринимательской активности, что полностью согласуется с новой парадигмой хозяйственного управления, чему должны соответствовать *адекватные принципы функционирования каждой предпринимательской фирмы*. К таким принципам относятся: самоорганизация, самообеспечение, самоуправление, самовыживание, саморазвитие, саморегулирование, самоокупаемость, самофинансирование, заинтересованность и ответственность в работе, прибыльность и рентабельность, а также денежный контроль за сохранностью и использованием ресурсных затрат. И конечно же, ключевым принципом производственно-хозяйственной, финансовой деятельности предприятий и фирм в странах Евразийского Экономического Сообщества должны быть прибыльным, рентабельными. А самофинансирование означает, что полную окупаемость затрат на производство и реализацию продукции, инвестирование средств на цели саморазвития, расширения бизнеса за счет

собственных денежных накоплений и заемных средств. Опыт показывает, что в странах с развитой рыночной экономикой уровень самофинансирования считается высоким, если удельный вес собственных финансовых ресурсов достигает в производственном бизнесе 65-75 процентов.

Отмеченное в совокупности подтверждает, как это видно из таблицы 1.2, преимущества финансово-хозяйственной деятельности частного производственного сектора на примере Республики Казахстан по соответствующим финансовым показателям. Например, из 6247 предприятий Казахстана, госпредприятия на 01.01.2003 г. составляли лишь 17,3% при 82,7% – частных коммерческих предприятий. При этом лишь 11,1% госпредприятий по отчету за 2010 год оказались прибыльными, а остальные (почти 90%) допустили убытки. Таким финансовым результатам способствовала частная собственность, конкурентная борьба, отсутствие надежды частных предприятий на финансовую поддержку государства, стремление к экономии средств, что составляет ключевую задачу их коммерческой деятельности.

То же самое следует сказать о сравнительных характеристиках в деятельности предприятий нефтегазовой, топливной, черной и цветной металлургии России и Казахстан за 2010 год в разрезе их принадлежности к государственной или частной формам собственности (см. табл. 1).

По показателям производительности труда, фондоотдаче, прибыли, рентабельности, интегральной эффективности, частные предприятия добились более впечатляющих результатов в своей деятельности. При этом российские предприятия частного сектора выполнили производительность труда на 105,6% (госпредприятия на 67,8); казахстанские фирмы и компании частной формы собственности выполнили план по производительности на 95,4%, а госпредприятия – на 51,3%. Аналогичная ситуация сохраняется по показателю фондоотдачи, чему соответствуют, очевидно, разные способы мышления и психологии управленцев в этих секторах экономики, различный уровень менеджмента и прилежания в работе (в пользу частного сектора).

Сравнительные данные эффективности государственного и частного сектора экономики в промышленности РФ и РК за 2010 год

Таблица 1

Страны, отрасли экономики	Производительность труда, %		Фондоотдача, %		Интегральная эффективность, %	
	Госсектор	Не госсектор	госсектор	не госсектор	Госсектор	Не госсектор
Россия						
Промышленность	67,8	105,6	84,9	102,0	78,8	103,7
В том числе:						
Топливно-энергетическая	28,7	111,2	81,3	100,9	55,1	106,2
Черная и цветная металлургия	65,1	102,3	60,4	10,5	63,2	104,7

Казахстан						
Промышленность	51,3	95,45	71,9	93,5	70,3	94,1
В том числе:						
Топливная	36,8	100,5	75,3	97,4	58,4	98,6
Черная и цветная	37,8	99,8	55,6	100,4	50,1	100,2

Источник: рассчитано по отчетным данным Агентств по статистике РК и РФ

Финансовые отношения коммерческих субъектов рынка охватывают: их отношения с другими предприятиями, поставщиками сырья, материалов, комплектующих изделий, энергоресурсов; с покупателями товаров и услуг; отношения с банковской системой, финансовыми, фискальными органами, налоговыми службами; отношения со страховыми компаниями, инвестиционными и пенсионными фондами; отношения с товарными, фондовыми и другими биржами; отношения с дочерними предприятиями, филиалами, представительствами, франчайзинговыми структурами, брокерско-дилерскими и регистраторскими организациями на рынке ценных бумаг; отношения с внутрипроизводственными подразделениями корпораций; отношения с персоналом фирмы и персонально с работниками; отношения с акционерами, а также сторонними эмитентами и инвесторами; отношения с аудиторскими компаниями и другими юридическими и физическими лицами, включая внешнеэкономическую деятельность хозяйствующих субъектов рынка. Для всех перечисленных видов финансовых отношений общим является то, что они выражаются, главным образом, в денежной форме и сопровождаются учетом, контролем и анализом в разрезе центров ответственности по месту свершения финансово-хозяйственных операций, что входит в прерогативу финансового менеджмента современных корпораций и фирм.

Общим для всех перечисленных видов финансово-экономических отношений является то, что они выражаются, главным образом, в денежной форме и сопровождаются учетом, контролем и анализом в разрезе соответствующих центров ответственности по месту и времени свершения производственно-хозяйственных операций, что входит в прерогативу менеджмента и мониторинга современных масштабных коммерческих предприятий. При этом финансовый менеджмент представляет собой систему рационального управления процессами мобилизации, распределения и использования денежных средств и потоков на предприятии. Отсюда нетрудно заметить, что финансовые ресурсы каждого коммерческого предприятия отличаются тем, что этот вид ресурсов непосредственно **трансформируется** в другие виды ресурсов, в том числе в трудовые, в средства и предметы труда, ценные бумаги, другие активы предприятий в процессе их простого и расширенного воспроизводства.

В условиях рынка управление финансовыми ресурсами (финансовый менеджмент) во многом обеспечивает социально-экономическую стабильность, рост конечных результатов деятельности производственных систем на принципах их коммерциализации. Ибо любой бизнес начинается и продолжается с постановки и ответа на следующие вопросы: **какова** величина и оптимальный

состав активов предприятия, позволяющих успешно решать поставленные цели и задачи; *где найти* источники финансирования для нормальной работы; *как организовать* текущее и перспективное управление хозяйственно-финансовой деятельностью предприятия, обеспечивающие его платежеспособность и финансовую устойчивость.

«Конечная цель финансового менеджмента на предприятиях и организациях стран Евразийского Экономического Сообщества, должна соответствовать целевой функции любого хозяйствующего субъекта рыночной экономики – получению прибыли». Такой менеджмент в рамках бизнес-планирования и бюджетирования должен быть нацелен на выживание фирмы в конкурентной борьбе, избежание банкротства, в работе, на максимизацию рыночной стоимости фирмы и приемлемые темпы экономического роста, преумножение объемов продаж и прибыли, минимизацию расходов и финансовых рисков, оптимизацию денежного оборота, на диверсификацию капитала, включая участие корпораций и компаний на рынке ценных бумаг, соблюдая при этом необходимую коммерческую тайну и информационную защищенность конкретного бизнеса.

1. Тинасилов М.Д. Оценка индустриально-инновационного процесса по обеспечению финансирования в нефтегазовом секторе РК Новая парадигма экономического развития страны: интеграция, индустриализация, инновация» Международная конференция посвященная 20-летию независимости Республики Казахстан КазНУ им. Аль-Фараби 8 декабря 2011 г.

2. Социально-экономическое развитие. – Агентство Республики Казахстан по статистике, 2009, июль. – с. 70-71.

3. Тинасилов М.Д. Креативный менеджмент в инновационной экономике Республиканская научно-практическая конференция «Д.А. Кунаев и индустриально-инновационное развитие современного Казахстана», 100-лет Д.А. Кунаеву. – Алматы 2012

Резюме

В статье рассматривают квалифицированное использование всей системы объективных экономических законов и категорий рынка в странах Экономического сообщества и их научных обоснованиях особенности управления рынком.

Summary

In article skillful use of all system of objective economic laws and market categories in the countries of Economic Community and their scientific substantiations of feature of management of the market are considered.

МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ ФИНАНСОВЫМИ ЛИЗИНГАМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН И ИХ ОСОБЕННОСТИ

Картабай А.Т. – к.техн.н., профессор, академик Международной академии наук экологии и безопасности жизнедеятельности,
Уркумбаева А.Р. – к.э.н., доцент КазНТУ имени К.Сатпаева

Финансовый лизинг удовлетворяет потребность в наиболее дефицитном виде заемного капитала – долгосрочном кредите. Основные средства, переданные в финансовый лизинг, включаются в состав основных средств арендатора. Основной целью управления финансовым лизингом с позиций привлечения заемного капитала является минимизация потока платежей по обслуживанию каждой операции. Процесс управления финансовым лизингом на предприятии осуществляется по следующим основным этапам.

Финансовый лизинг (аренда) представляет собой хозяйственную операцию, предусматривающую приобретение арендодателем по заказу арендатора основных средств с дальнейшей передачей их в пользование арендатора на срок, не превышающий периода полной их амортизации с обязательной последующей передачей права собственности на эти основные средства арендатору. Финансовый лизинг рассматривается как один из видов финансового кредита. Основные средства, переданные в финансовый лизинг, включаются в состав основных средств арендатора.

Кредитные отношения финансового лизинга характеризуются многоаспектностью, проявляемой в достаточно широком диапазоне. А именно:

1. Финансовый лизинг удовлетворяет потребность в наиболее дефицитном виде заемного капитала – долгосрочном кредите. На современном этапе долгосрочное банковское кредитование предприятий сведено к минимуму. Это является серьезным тормозом в осуществлении предприятиями инвестиционной деятельности, связанной с обновлением и расширением состава их внеоборотных активов. Использование в этих целях финансового лизинга позволяет удовлетворить потребности предприятия в привлечении долгосрочного кредита.

2. Финансовый лизинг обеспечивает полный объем удовлетворения конкретной целевой потребности предприятия в заемных средствах. Использование финансового лизинга в конкретных целях обновления и расширения состава активной части операционных внеоборотных активов позволяет предприятию полностью исключить иные формы финансирования этого процесса за счет как собственного, так и заемного капитала, снижает зависимость предприятия от банковского кредитования.

3. Финансовый лизинг автоматически формирует полное обеспечение кредита, что снижает стоимость его привлечения. Формой такого обеспечения кредита является сам лизингуемый актив. Дополнительной формой обеспечения кредита является обязательное страхование лизингуемого актива лизинго-

получателем (*рентером*) в пользу лизингодателя (*лиссора*). Снижение уровня кредитного риска лизингодателя (в соответствии и его премии за риск) создает предпосылки для соответствующего снижения стоимости привлечения предприятием этого вида финансового кредита (в сравнении с банковским кредитом).

4. *Финансовый лизинг обеспечивает покрытие «налоговым щитом» всего объема привлекаемого кредита.* Лизинговые платежи, обеспечивающие амортизацию всей суммы основного долга по привлекаемому кредиту, входят в состав издержек предприятия и уменьшают соответствующим образом сумму его налогооблагаемой прибыли. По банковскому кредиту аналогичный «налоговый щит» распространяется лишь на платежи по обслуживанию кредита, а не на сумму основного долга по нему. Кроме того, определенная система налоговых льгот распространяется и на лизингодателя.

5. *Финансовый лизинг обеспечивает более широкий диапазон форм платежей, связанных с обслуживанием долга.* В отличие от банковского кредита, где обслуживание долга и возврат основной его суммы осуществляется в форме денежных платежей, финансовый лизинг предусматривает возможность осуществления таких платежей в иных формах, например, в форме поставок продукции, произведенной с участием лизингуемых активов.

6. *Финансовый лизинг обеспечивает большую гибкость в сроках платежей, связанных с обслуживанием долга.* В отличие от традиционной практики обслуживания и погашения банковского кредита финансовый лизинг представляет предприятию возможность осуществления лизинговых платежей по значительно более широкому диапазону схем с учетом характера использования лизингуемого актива, срока его использования и т.п. В этом отношении финансовый лизинг является для предприятия более предпочтительным кредитным инструментом.

7. *Финансовый лизинг характеризуется более упрощенной процедурой оформления кредита в сравнении с банковской.* Как свидетельствует современный отечественный и зарубежный опыт при лизинговом соглашении объем затрат времени и перечень необходимой для представления финансовой документации существенно ниже, чем при оформлении договора с банком о предоставлении долгосрочного финансового кредита. В значительной степени этому способствует строго целевое использование полученного кредита и надежное его обеспечение при финансовом лизинге.

8. *Финансовый лизинг обеспечивает снижение стоимости кредита за счет ликвидационной стоимости лизингуемого актива.* Так как при финансовом лизинге после завершения лизингового периода соответствующий актив передается в собственность лизингополучателя, то после полной его амортизации он имеет возможность реализовать его по ликвидационной стоимости. На сумму этой ликвидационной стоимости (приведенную путем дисконтирования к настоящей стоимости) условно снижается сумма кредита по лизинговому соглашению.

9. *Финансовый лизинг не требует формирования на предприятии фонда погашения основного долга в связи с постепенностью его амортизации.* Так как при финансовом лизинге обслуживание основного долга и его амортизация осуществляется одновременно (т.е. включены в состав лизинговых платежей в комплексе), с окончанием лизингового периода стоимость основного долга по лизингуемому активу сводится к нулю. Это избавляет предприятие от необходимости отвлечения собственных финансовых ресурсов на формирование фонда погашения.

Перечисленные кредитные аспекты финансового лизинга определяют его как достаточно привлекательный кредитный инструмент в процессе привлечения предприятием заемного капитала для обеспечения своего экономического развития.

Основной целью управления финансовым лизингом с позиций привлечения предприятием заемного капитала является *минимизация потока платежей по обслуживанию каждой лизинговой операции.*

Процесс управления финансовым лизингом на предприятии осуществляется по следующим основным этапам:

1. Выбор объекта финансового лизинга
2. Выбор вида финансового лизинга
3. Согласование с лизингодателем условий осуществления лизинговой операции
4. Оценка эффективности лизинговой операции
5. Организация контроля за своевременным осуществлением лизинговых платежей

1. *Выбор объекта финансового лизинга.* Такой выбор определяется необходимостью обновления или расширения состава операционных внеоборотных активов предприятия с учетом оценки инновационных качеств отдельных альтернативных их видов.

2. *Выбор вида финансового лизинга.* В основе такого выбора лежит классификация видов финансового лизинга и оценка следующих основных факторов:

- страна-производитель продукции, являющейся объектом финансового лизинга;
- рыночная стоимость объекта финансового лизинга;
- развитость инфраструктуры регионального лизингового рынка;
- сложившаяся практика осуществления лизинговых операций по аналогичным объектам лизинга;
- возможности эффективного использования лизингополучателем актива, являющегося объектом лизинга.

В процессе выбора вида финансового лизинга учитывается механизм приобретения лизингуемого актива, который сводится к трем альтернативным вариантам:

- *предприятие-лизингополучатель самостоятельно осуществляет отбор необходимого ему объекта лизинга и конкретного производителя – продавца*

имущества, а лизингодатель, оплатив его стоимость, передает это имущество в пользование лизингополучателя на условиях финансового лизинга (эта схема принципиально применима и к возвратному лизингу);

- *предприятие-лизингополучатель поручает отбор необходимого ему объекта лизинга своему потенциальному лизингодателю, который после его приобретения передает его предприятию на условиях финансового лизинга (такая схема наиболее часто используется при внешнем лизинге);*

- *лизингодатель наделяет предприятие – лизингополучатель полномочиями своего агента по заказу предполагаемого объекта лизинга у его изготовителя и после его оплаты передает приобретенное им имущество лизингополучателю на условиях финансового лизинга (такая схема наиболее часто используется при внутреннем лизинге).*

Таким образом, процесс выбора вида финансового лизинга совмещается обычно с процессом выбора и потенциального лизингодателя.

3. *Согласование с лизингодателем условий осуществления лизинговой сделки.* Это наиболее ответственный этап управления финансовым лизингом, во многом определяющий эффективность предстоящей лизинговой операции.

4. *Оценка эффективности лизинговой операции.* В основе такой оценки лежит сравнение суммарных потоков платежей при различных формах финансирования активов.

Эффективность денежных потоков (потоков платежей) сравнивается в настоящей стоимости по таким основным вариантам решений: приобретение активов в собственность за счет собственных финансовых ресурсов; приобретение активов в собственность за счет долгосрочного банковского кредита; аренда (лизинг) активов.

- Основу денежного потока приобретения актива в собственность за счет собственных финансовых ресурсов составляют расходы по его покупке, т.е. рыночная цена актива. Эти расходы осуществляются при покупке актива и поэтому не требуют приведения к настоящей стоимости.

- Основу денежного потока приобретения актива в собственность за счет долгосрочного банковского кредита составляют процент за пользование кредитом и общая его сумма, подлежащая возврату при погашении. Расчет общей суммы этого денежного потока в настоящей стоимости осуществляется по следующей формуле:

$$ДПК_H = \sum_{t=1}^n [ПК * (1 - H_{\Pi}) / (1 + i)^t] + СК / (1 + i)^n$$

где $ДПК_H$ – сумма денежного потока по долгосрочному банковскому кредиту, приведенная к настоящей стоимости; $ПК$ – сумма уплачиваемого процента за кредит в соответствии с годовой его ставкой; $СК$ – сумма полученного кредита, подлежащего погашению в конце кредитного периода; H_{Π} – ставка налога на прибыль, выраженная десятичной дробью; i – годовая ставка процента за долгосрочный кредит, выраженная десятичной дробью; n – коли-

чество интервалов, по которым осуществляется расчет процентных платежей, в общем обусловленном периоде времени.

• Основу денежного потока аренды (лизинга) актива составляют авансовый лизинговый платеж (если он оговорен условиями лизингового соглашения) и регулярные лизинговые платежи (арендная плата) за использование актива. Расчет общей суммы этого денежного потока в настоящей стоимости осуществляется по следующей формуле:

$$ДПЛ_H = АПЛ + \sum_{t=1}^n [ЛП * (1 - Н_П) / (1 + i)^t]$$

где $ДПЛ_H$ – сумма денежного потока по лизингу (аренде) актива, приведенная к настоящей стоимости; $АПЛ$ – сумма авансового лизингового платежа, предусмотренного условиями лизингового соглашения; $ЛП$ – годовая сумма регулярного лизингового платежа за использование арендуемого актива.

В расчетных алгоритмах суммы денежных потоков всех видов, приведенных выше, стоимость актива предусматривается к полному списанию в конце срока его использования. Если после предусмотренного срока использования актива, взятого в аренду на условиях финансового лизинга или приобретенного в собственность, он имеет ликвидационную стоимость, прогнозируемая ее сумма вычитается из денежного потока. Расчет этой вычитаемой суммы ликвидационной стоимости осуществляется по следующей формуле:

$$ДПЛ_{ЛС} = ЛС / (1 + i)^n$$

где $ДПЛ_{ЛС}$ – дополнительный денежный поток за счет реализации актива по ликвидационной стоимости (после предусмотренного срока его использования), приведенный к настоящей стоимости; $ЛС$ – прогнозируемая ликвидационная стоимость актива (после предусмотренного срока его использования).

Например. Сравнить эффективность финансирования актива при следующих условиях: стоимость актива – 60 тыс. долл.; срок эксплуатации актива – 5 лет; авансовый лизинговый платеж предусмотрен в сумме 5% и составляет 3 тыс. долл.; регулярный лизинговый платеж за использование актива составляет 20 тыс. долл. в год; ликвидационная стоимость актива после предусмотренного срока его использования прогнозируется в сумме 10 тыс. долл.; ставка налога на прибыль составляет 30%; средняя ставка процента по долгосрочному банковскому кредиту составляет 15% в год.

Исходя из приведенных данных, настоящая стоимость денежного потока составит:

• при приобретении актива в собственность за счет собственных финансовых ресурсов:

$$ДПС_H = 60,0 - 10,0 / (1 + 0,15)^5 = 60,0 - 5,0 = 55,0 \text{ тыс. долл.}$$

• при приобретении актива в собственность за счет долгосрочного банковского кредита:

$$ДПК_H = 9 * (1 - 0,3) / (1 + 0,15)^1 + \dots + 9 * (1 - 0,3) / (1 + 0,15)^5 + 60 / (1 + 0,15)^5 - 10 / (1 + 0,15)^5 = 5,5 + 4,8 + 4,1 + 3,6 + 3,1 + 29,9 - 5 = 46,0 \text{ тыс. долл.}$$

• при аренде (лизинге) актива:

$$ДПЛ_H = 3,0 + 20 * (1 - 0,3) / (1 + 0,15)^1 + \dots + 20 * (1 - 0,3) / (1 + 0,15)^5 - 10 / (1 + 0,15)^5 = 3,0 + 12,2 + 10,6 + 9,2 + 8,0 + 7,0 - 5,0 = 45,0 \text{ тыс. долл.}$$

Сопоставляя результаты расчета можно увидеть, что наименьшей является настоящая стоимость денежного потока при лизинге:

$$45,0 < 46,0 < 55,0.$$

Это означает, что наиболее эффективной формой финансирования данного актива является его аренда на условиях финансового лизинга.

5. *Организация контроля за своевременным осуществлением лизинговых платежей.* Лизинговые платежи в соответствии с графиком их осуществления включаются в разрабатываемый предприятием платежный календарь и контролируются в процессе мониторинга его текущей финансовой деятельности.

В процессе управления финансовым лизингом следует учесть, что многие правовые нормы его регулирования в Республике Казахстан еще не установлены или разработаны недостаточно. В этих условиях следует ориентироваться на международные стандарты осуществления лизинговых операций с соответствующей их адаптацией к экономическим условиям нашей страны.

Резюме

В данной статье рассмотрены особенности управления финансовыми лизингами и их правовые нормы регулирования в РК. Приведены статические данные по развитию лизингового бизнеса.

Summary

In given article features of management by financial leasing and their rules of law of regulation in Republics Kazakhstans are considered. The static data on development of leasing business is cited.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

СТАНОВЛЕНИЕ И РАЗВИТИЕ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

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

Республика Казахстан – первая из стран Содружества Независимых Государств, которая осуществила реформу пенсионного обеспечения населения. Суть реформы заключалась в том, что был осуществлён постепенный переход от распределительной системы социального обеспечения, основанной на солидарности поколений, к накопительной пенсионной системе, которая предусматривает индивидуальные пенсионные сбережения в накопительных пенсионных фондах.

Пенсионный рынок Казахстана является одним из наиболее динамично развивающихся в социально-экономической системе страны. На сегодня стоит задача – максимально эффективно использовать ресурсы накопительных пенсионных фондов для роста экономики и повышения доходов вкладчиков. Пенсионные накопления позволили осуществить массу государственных программ, а также реализовать большое количество инвестиционных проектов.

С момента возникновения накопительной пенсионной системы в нашей республике, пенсионные фонды развивались в условиях постоянного соперничества, в условиях конкуренции. На самом начальном этапе это привело к положительному результату: слабые фонды ушли с рынка, другие, объединившись и усиливая свои позиции, продолжили свою деятельность на пенсионном рынке. Сегодня, судя по всему, время жесткой конкуренции пенсионных фондов отходит на второй план, уступая место конструктивному сотрудничеству.

Но, несмотря на значительные и положительные результаты реформирования накопительной пенсионной системы, многие её проблемы остаются до сих пор нерешенными. Среди них недостаточность накопленных средств пенсионеров для обеспечения нормальных условий жизни в послетрудовой период, нерешенность гендерных проблем (разная продолжительность жизни, неравенство в оплате труда и, как следствие, в размерах пенсий у мужчин и женщин), проблемы производственной инвалидности и др. Но при этом государством предусматриваются меры по совершенствованию проблем пенсионного обеспечения.

Актуальность данной темы заключается в том, что на сегодняшний день один из основных институциональных инвесторов Республики Казахстан в лице накопительных пенсионных фондов имеет проблемы в обеспечении достаточного объема достойного уровня пенсионных выплат при наступлении старости. Так как существует необходимость повышения эффективности управления пенсионными активами, что послужило бы фактором не только роста объемов

накоплений населения, но и стимулирующим фактором экономического роста. Тема особенно актуальна в условиях проблем, связанных с существующим дефицитом эффективных финансовых инструментов и ограничений в структуре инвестиционного портфеля пенсионных фондов. Так как до сих пор трудно найти ответы на вопросы, каким должен быть инвестиционный портфель, который обеспечивал бы прибыльность пенсионного фонда; как решить проблему, связанную с дефицитом финансовых инструментов для пенсионных фондов; как снизить финансовые риски при управлении пенсионными фондами.

Исследование посвящено изучению текущего состояния накопительных пенсионных фондов в Республике Казахстан. В данной работе раскрыты основные аспекты формирования и развития, а также особенности функционирования казахстанской пенсионной системы. Особое внимание уделено проблемам функционирования пенсионных фондов в Казахстане на современном этапе, а также были предложены пути решения по данным проблемам и рассмотрены дальнейшие перспективы развития пенсионных фондов.

В конце прошлого столетия проблемы пенсионного обеспечения приобрели особую остроту. Основными причинами, побудившими переход от солидарной системы к накопительной стали с одной стороны переход к механизмам рыночной экономики, с другой – социально-демографические факторы, присущие Казахстану в 90-х годах прошлого столетия. Основным стимулом проведения пенсионной реформы в Казахстане стал постсоветский экономический спад, который усугубил кризис в сфере социального обеспечения. По мере старения населения и уменьшения занятости росла доля государственных расходов ВВП на социальную защиту неработающих. На одного пенсионера в Казахстане приходилось 2,5 работающих. Резко увеличилась налоговая нагрузка на трудоспособную часть населения, что создало дефицит по текущим платежам пенсионерам. К началу пенсионной реформы образовался долг перед ними в размере 36 млрд. тенге [1]. В некоторых регионах задержки по срокам выплаты пенсий достигали 10 месяцев. В условиях действовавшей солидарной пенсионной системы имели место такие неблагоприятные факторы, как высокие темпы роста инфляции и безработицы среди населения, падение объемов ВВП, дефицит бюджета, дефицит пенсионного фонда страны, неспособность за счет налоговых нагрузок на население формировать достаточный капитал в пенсионном фонде для людей, вышедших на пенсию. Эти факторы стали причинами появления и увеличения задолженностей по выплате пенсий и невозможности обеспечить даже минимального уровня социальных гарантий. Нужно отметить, что это соотношение росло, но только в отрицательную сторону – продолжительность жизни членов общества выросла. Когда солидарная система начинала работать в мире, то на налоговые отчисления в пенсионный фонд одного работающего можно было содержать одного пенсионера.

Существующая пенсионная система послужила основой серьезных экономических и социальных проблем. Таким образом, реформа пенсионного обеспечения стала объективной необходимостью.

К тому же была необходимость заставить персонифицировать пенсионное обеспечение из пенсионного фонда, менять психологию людей, так как в те годы наше общество переходило от социалистической системы к капиталистической, где каждый человек отвечает сам за себя. То есть, как человек поработает, так и будет получать пенсию. При этом немаловажной особенностью реализации пенсионной реформы должна была стать перестройка сознания основной массы граждан Казахстана.

Эти причины привели к реформированию пенсионной системы государства, при которой рекомендовалось придерживаться принципов, предлагаемых экспертами международных организаций, а именно, быть приемлемой и устойчивой, стабильной и эффективной, действовать при минимальной административной стоимости.

Таким образом, в целях снижения прогнозируемого роста и чрезмерного усиления пенсионной нагрузки на работающее население, предупреждения ухудшения уровня жизни как работающих, так и пенсионеров, обеспечения в будущем бесперебойной выплаты пенсий Правительством Республики Казахстан в качестве альтернативного пути решения данной назревшей проблемы было проведено реформирование пенсионной системы. Резкого перехода к новой пенсионной системе не произошло, потому что появилась накопительная система, чтобы решить все назревшие проблемы, но при этом оставалась и солидарная система.

Также стоит отметить, что особенность Казахстанской реформы заключается в том, что накопительная система вводилась не в качестве дополнительного, а основного элемента нового негосударственного пенсионного обеспечения. В связи с этим, три основные силы определяли направления движения пенсионной реформы в Казахстане. Первая – решение проблемы обеспечения пенсиями граждан, вышедших на пенсию. В результате реформы менялся способ финансирования пенсий. Как только люди осознают, что не могут более полагаться на финансируемую государством систему социального обеспечения, они начинают наращивать личные сбережения. Вторая сила происходит из необходимости сохранить и увеличить в условиях инфляции сбережения граждан путём создания частных пенсионных фондов. Когда такие фонды создаются, внутренние сбережения страны мобилизуются и направляются в конкретные сферы экономики, что приводит в действие третью силу, суть которой – острая необходимость преобразования рынков капитала и банковских систем с тем, чтобы капитал, аккумулированный в пенсионных фондах, мог быть эффективно инвестирован [2].

Одним из преимуществ проводимой пенсионной реформы в республике явилось внедрение и развитие накопительной пенсионной системы, направленной на создание рыночной инфраструктуры и коренного улучшения модели социального обеспечения. А также можно отметить то, что, бюджетное бремя заметно полегчало, так как теперь каждый работающий сам заботится о своей будущей пенсии. И размер пенсии вкладчиков накопительных фондов стал

зависеть от величины его пенсионных накоплений, т.е. от того, как он работал и сколько зарабатывал. А при старой системе все, начиная от героев труда и заканчивая тех, кто работал спустя рукава, – в итоге получали примерно одинаковую пенсию [3].

Основной целью проведения пенсионной реформы стало сохранение и преумножение пенсионных накоплений вкладчиков, построение финансово устойчивой и справедливой системы, учитывающей экономический рост, соразмеряющей трудовой вклад с пенсией через персонифицированный учет пенсионных взносов.

Также одной из основных задач внедрения новой пенсионной системы было также создание институциональных отечественных инвесторов для того, чтобы активно заработала казахстанская фондовая биржа, через которую бы люди стали совладельцами крупных предприятий и так далее. И это очень важная задача – наличие биржи, отношение к собственности работников и крупных предприятий. Ведь, когда внутри страны есть финансовые источники, мировые страны-инвесторы понимают, что в ее экономику можно инвестировать. К тому же наличие внутренних институциональных инвесторов позволяет изменять условия в свою пользу, например, снизить процентные ставки до максимально выгодного уровня.

Помимо того, это – и финансовая безопасность страны, потому что, если нет внутренних инвесторов, то страна вынуждена будет брать заем у внешних доноров, которые, сделав из страны должника, могут ставить свои политические условия. Важно заметить, что внутренние инвестиции направлялись в реальный сектор экономики, создавались новые производства, что, в свою очередь, давало возможность создания новых рабочих мест. Тем самым, эти новые работники также вносят деньги в пенсионный фонд, который опять инвестирует их в экономику, и этот круг расширяется.

Стоит заметить, что немаловажным явилось и значение государства в системе пенсионного обеспечения страны, так как оно несет ответственность по обязательствам накопительных пенсионных фондов. Его роль в пенсионном обеспечении заключается в обязанности создавать условия всем членам общества, т.е. обеспечить общество необходимым законодательством, нормативными и методическими документами, а также осуществлять контроль за их исполнением [4].

В основные функции государства в накопительной пенсионной системе входят:

- выработка нормативно-правовой базы, соответствующей накопительному пенсионному обеспечению;
- разработка и реализация институциональной политики функционирования накопительной пенсионной системы.

Таким образом, первый этап реформирования пенсионной системы происходил постепенно. Согласно новой реформе был увеличен возраст выхода на пенсию: мужчинам – по достижении 63 лет, женщинам – 58 лет, однако данные возрастные рамки были установлены не сразу, а поэтапно:

- с 1 января 1998 г. – мужчинам по достижении 61 года, женщинам – 55 лет;
- с 1 июля 1998 г. – мужчинам по достижении 61,5 года, женщинам – 56,5 лет;
- с 1 июля 1999 г. – мужчинам по достижении 62 лет, женщинам – 57 лет;
- с 1 июля 2000 г. – мужчинам по достижении 62,5 лет, женщинам – 57,5 лет;
- с 1 июля 2001 г. – мужчинам по достижении 63 лет, женщинам – 58 лет.

В результате реализации пенсионной реформы постепенно уменьшился удельный вес расходов на пенсии. В свою очередь, выросли доходы, обеспечивая создание накоплений финансовых ресурсов в бюджете социального страхования. Хронологию развития накопительной пенсионной системы можно рассмотреть в таблице 1 [5].

Таблица 1

Основные этапы развития пенсионной системы РК

Года	Нововведения в пенсионной системе РК
1997	Начало процесса реформирования пенсионной системы Республики Казахстан. Принятие Закона «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан». Создание Государственного накопительного пенсионного фонда (ГНПФ).
1998	Старт накопительной пенсионной системы и создание инфраструктуры пенсионного рынка.
1998-2002	ГНПФ выполняет роль «Фонда по умолчанию».
1999	Получение ГНПФ лицензии на самостоятельное управление пенсионными активами.
2003-2004	Предоставление государственных гарантий вкладчикам по пенсионным взносам. Определены схемы пенсионных выплат. Усилена ответственность агентов по уплате обязательных пенсионных взносов, введены добровольные профессиональные пенсионные взносы, разработана и принята Программа развития накопительной пенсионной системы на 2005-2007 годы.
2006	Создание Государственного центра по выплате пенсий (ГЦВП). Установлена внесудебная ответственность пенсионных фондов и организаций, осуществляющих инвестиционное управление пенсионными активами, по поддержанию номинальной доходности накоплений вкладчиков.
2007	Международная конференция «Пенсионный рынок Казахстана – 10 лет системным реформам».

Источник: Составлено автором на основании источника: Журнал «Мой фонд» №001, май 2010 г. [7]

В 1997 году было принято решение начать перевод пенсионной системы Казахстана из солидарной в накопительную. Решение было документально оформлено 12 мая 1997 года «Концепцией реформирования пенсионного

обеспечения в Республике Казахстан» Постановлением Правительства Республики Казахстан, в которой предусмотрено создание ЗАО «Государственный накопительный пенсионный фонд». Казахстан взял курс на построение пенсионной системы, аналогичной таковой в южноамериканской стране Чили. Месяцем позже, а именно 20 июня 1997 года, был принят закон «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан», ставший первым шагом Республики Казахстан на пути от солидарной к накопительной пенсионной системе. Спустя еще три месяца, т.е. 24 сентября 1997 года вышло постановление Правительства РК «О создании закрытого акционерного общества «Государственный накопительный пенсионный фонд», и 17 декабря этого же года было выдано свидетельство о государственной регистрации ГНПФ. ГНПФ была отведена особая стратегическая роль: стимулирование развития НПС, обеспечение максимального вовлечения населения в накопительную пенсионную систему и формирование базы вкладчиков накопительной пенсионной системы, формирование доверия к новой пенсионной системе со стороны населения, создание основ пенсионного рынка и конкурентной среды [5].

Государственный накопительный пенсионный фонд (ГНПФ) поставили на один уровень с другими фондами и дали возможность его приватизировать. После разрешения приватизации ГНПФ гарантию государства на получение гражданином после выхода на пенсию взносов плюс инфляцию распространили на вкладчиков всех пенсионных фондов Казахстана. Это, конечно же, является серьезной опорой и поддержкой человеку со стороны государства.

С 1998 года происходит старт накопительной пенсионной системы и создание инфраструктуры пенсионного рынка. Казахстан стал первой страной на территории СНГ, которая в 1998 г. начала планомерный переход к системе накопительного пенсионного обеспечения на принципах персональных пенсионных отчислений.

19 января в ГНПФ поступил первый в истории накопительной пенсионной системы Казахстана пенсионный взнос. В марте 1998 года были открыты первые индивидуальные пенсионные счета. Кроме того, в 1998 году активно формируется и развивается сеть представительств ГНПФ в регионах Казахстана.

В 1998-2002 годы происходит формирование системы и становление ее институтов. Отчисления в пенсионный фонд были из налога на зарплату, что размывало право собственности человека на накопленные деньги. Очень важным вопросом тогда было право собственности. И первые поправки закона по пенсионной системе преследовали именно обеспечение права собственности человека на накопленные деньги. Для этого зарплату работников увеличили на 10%, которые перечислялись в пенсионный фонд. И по праву, и по закону эти накопления стали собственностью человека. Тогда же уточнялись институциональные основы, появилась возможность фондов не только обязательно инвестировать через управляющие компании, но можно было получить лицензию и самостоятельно управлять активами.

В этот же период ГНПФ осуществляет свою деятельность в режиме «Фонд по умолчанию», то есть обязательные пенсионные взносы перечисляются работодателем в ГНПФ автоматически, если работник не определился с выбором и не заключил договор с другим пенсионным фондом [12].

Таким образом, реализовывалась задача по максимальному вовлечению населения в накопительную пенсионную систему и формированию базы вкладчиков накопительной пенсионной системы.

В 1999 году ГНПФ первый среди пенсионных фондов в истории накопительной пенсионной системы получил лицензию на самостоятельное управление пенсионными активами.

В период с 2003 г. по 2004 г. решаются задачи сохранности пенсионных накоплений и развития добровольных пенсионных схем. Была введена государственная гарантия сохранности обязательных пенсионных взносов в накопительных пенсионных фондах с учетом уровня инфляции. Установлены санкции, применяемые к вкладчикам и плательщикам за несвоевременное удержание и перечисление пенсионных взносов, а к накопительным пенсионным фондам – за задержку пенсионных выплат. Предоставляются государственные гарантии вкладчикам в размере фактически внесенных обязательных пенсионных взносов с учетом уровня инфляции на момент приобретения получателем права на пенсионные выплаты. Определены схемы пенсионных выплат и создана возможность получения пенсий через страховые организации. Кроме того, произошли изменения в размере и структуре ставок вознаграждения накопительных пенсионных фондов. Усилилась ответственность агентов по уплате обязательных пенсионных взносов. Помимо этого, в соответствии с внесением изменений и дополнений в Закон РК «О пенсионном обеспечении Республики Казахстан» с 1 января 2003 года были введены добровольные профессиональные пенсионные взносы, которые могут уплачиваться вкладчиками-работодателями в НПФ по своей инициативе в пользу своих работников по перечню профессий, определяемому Правительством. Также в эти годы была разработана Программа развития накопительной пенсионной системы на 2005-2007 годы. В Постановлении Правительства № 1359 от 24.12.2004 г. «Об утверждении Программы развития накопительной пенсионной системы Республики Казахстан на 2005-2007 годы» впервые была документально закреплена возможность и необходимость нескольких инвестиционных портфелей. Данным Постановлением был утвержден план мероприятий по реализации указанной Программы, где предусматривается разработка комплекса мероприятий для внедрения различных пенсионных планов, отличающихся диверсификацией активов с целью самостоятельного их выбора вкладчиками НПФ со сроками исполнения данного мероприятия не позднее 1 квартала 2007 года [6].

В 2006 году был создан единый учетный центр в целях оптимизации платежей в накопительной пенсионной системе на базе РГКП «Государственного центра по выплате пенсий». Начиная с этого момента, переводы пенсионных накоплений вкладчиков между пенсионными фондами осуществлялись

через Государственный центр по выплате пенсий, основными функциями которого являются:

- осуществление пенсионных выплат, имеющих право на пенсионное обеспечение за счет средств республиканского бюджета;
- присвоение СИК гражданам;
- персонифицированный учет обязательных пенсионных взносов;
- перевод обязательных пенсионных взносов от агентов в НПФ;
- осуществление переводов пенсионных накоплений вкладчиков между пенсионными фондами.

Кроме того, была установлена внесудебная ответственность пенсионных фондов и организаций, осуществляющих инвестиционное управление пенсионными активами, по поддержанию номинальной доходности накоплений вкладчиков.

2007 год ознаменовался важным событием, так как была организована и проведена международная конференция по инициативе ГНПФ «Пенсионный рынок Казахстана – 10 лет системным реформам», посвященной 10-летию накопительной пенсионной системы Казахстана. Этот год стал годом модернизации системы [5].

С 1 апреля 2009 года в целях аккумуляции пенсионных накоплений граждан только на каком-либо одном персональном счёте в одном из накопительных пенсионных фондов (НПФ) вводится система автоматических переводов пенсионных накоплений. Второй этап оптимизации платежей в накопительной системе – так называемой системы автоматических переводов накоплений вводится в действие с 1 июля 2009 года. Если у вкладчика было несколько счетов в разных фондах, то теперь все его накопления объединены на одном пенсионном счете. Таким образом, обеспечена законодательная норма "один вкладчик – один фонд".

С 1 января 2012 года в Законе «О пенсионном обеспечении» утверждена и вводится в действие норма о внедрении нескольких инвестиционных портфелей – агрессивного, умеренного и консервативного, с целью вовлечения вкладчиков в процесс принятия инвестиционных решений, что даст возможность вкладчику диверсифицировать свои накопления. То есть НПС перейдет на качественно новый уровень, когда вкладчик, основываясь на свои личные предпочтения, сможет сам выбирать свой инвестиционный портфель. Также в перспективе переход к обслуживанию посредством электронных карточек, когда владелец карточки, то есть вкладчик, сможет осуществлять выбор фонда, которому он пожелает доверить свои накопления и одновременный перевод накоплений через электронную систему обслуживания.

Таким образом, пройденный Казахстаном этап становления пенсионной системы дает право и основание для подведения предварительных итогов, определения перспектив и дальнейших возможных путей развития казахстанской модели.

В следующей таблице 2 представлена динамика показателей (в %), с

помощью которых можно проследить роль пенсионного сектора в экономике Республики Казахстан.

Таблица 2

Относительные показатели, отражающие роль пенсионного сектора в экономике Республики Казахстан (в %)

	на 01.01. 07 г.	на 01.01. 08 г.	на 01.01. 09 г.	на 01.01. 10 г.	на 01.01. 11 г.	на 01.01. 12 г.	на 01.01. 13 г.
ВВП млрд. тенге	10 139,5	12 849,8	16 052,9	17 007,6	19 303,6	26310,2	31442,7
Отношение пенсионных накоплений к ВВП	9	9,4	8,8	10,9	11,7	10,1	10,1
Отношение пенсионных взносов к ВВП	6,7	7,1	7,4	8,8	9,4	7,6	7,8
Отношение «чистого» инвестиционного дохода к ВВП	2,5	2,6	1,9	2,8	3	2,1	2,1
Отношение совокупного капитала фондов к ВВП	0,2	0,2	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4

Источник: Официальный сайт АФН – www.afn.kz [8]

В данной таблице заметно, что с каждым годом роль пенсионного сектора Казахстана приобретает значимость, и, как видно, динамика относительных показателей идёт на увеличение.

Подводя итоги прошедшего периода реформирования пенсионной системы, можно утверждать, что пенсионная система оказывает все большее позитивное влияние на социальную сферу, а также играет значительную роль в функционировании экономики республики. В настоящее время казахстанская модель пенсионного обеспечения является лучшей на постсоветском пространстве.

Социальное развитие государства независимо от реализуемой модели экономического развития оценивается по уровню жизни пенсионеров. В различных странах проблема социального обеспечения решается на уровне государства, которое несет непосредственную и прямую обязанность перед пенсионерами. Последовательно осуществляемые в Казахстане социально-экономические реформы на протяжении ряда лет обусловили ряд позитивных сдвигов. Сегодня в республике создана действующая пенсионная система, позволившая поднять уровень жизни пенсионеров.

1. Демидова Н.В. «Становление пенсионного обеспечения в Казахстане. Эволюция управления, достижения и недостатки». «Аль-Пари», 3-2010.
2. Алимухамбетов Н. «Мы будем строить фонд, который в меньшей степени подвержен рискам». Панорама, 2007.
3. «10 лет пенсионной реформе». Рынок ценных бумаг Казахстана, 2007 г., № 19.
4. «Накопительная система пенсионного обеспечения РК». Рынок ценных бумаг Казахстана, 2010 г., № 12.
5. Официальный сайт НПФ «ГНПФ» – www.gnpf.kz.
6. Нурмуханбетов Е. «Анализ рынка пенсионных услуг Казахстана». Рынок ценных бумаг Казахстана, 2009 г., №21.
7. Журнал «Мой фонд» №001. – М., 2010.
8. Официальный сайт АФН – www.afn.kz

Түйін

Мақалада Қазақстандағы зейнетақы жүйесінің қалыптасуы мен дамуы қарастырылып, талдау жасалынып, ұсыныстар берілген.

Summary

In staterassmatrivaetsya development of pension system of Kazakhstan comparative analysis and conclusions.

ЭКОНОМИКА КАЗАХСТАНА И ЕЕ ИНТЕГРАЦИЯ В МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО

Джакишева У.К. – к.э.н., ст. преподаватель КазНПУ имени Абая

В последнее десятилетие в Республике Казахстан происходила полномасштабная трансформация общества и интеграция национального хозяйства в мировую экономику, происходило ее становление как суверенного государства, коренное изменение политической и экономической системы страны.

Рассмотрение хода реформ и интеграции Казахстана в мировое хозяйство в условиях глобализации показывают очевидность достижения значительного прогресса в преобразовании централизованно планируемой экономики в открытую демократическую рыночную систему. Экономические и социальные издержки при движении к открытой экономике оказались гораздо выше, чем ожидалось. Практически единодушно признается, что спад производства оказался значительно глубже, чем изначально планировалось в программах МВФ, а интеграция все еще не обеспечила многих из казавшихся очевидными благ, содержащихся в прогнозах.

Одновременно предпринимавшиеся в рамках глобализации значительные усилия для интеграции национального хозяйства Казахстана в мировую экономику привели к тому, что большая часть внешней торговли переориентировалась на развитые рыночные страны; внешнеэкономические связи углубились за счет притока иностранных инвестиций; появились новые рыночные институты, банковские и страховые структуры, биржи, антимонопольное

регулирование, законодательство о внешнеэкономической деятельности и банкротстве и др. Вместе с тем эти же институты стали основой возникшей виртуальной модели, создали условия для деградации реального сектора экономики и массового вывоза капитала из страны.

Закрытая экономика командного типа препятствует развитию рыночных отношений, не создает стимулов, способствующих повышению эффективности и конкурентоспособности национального хозяйства. Поэтому прежняя ориентация на относительную автаркию уступает место курсу на формирование открытой экономики. Однако, указанные возможности в переходной экономике автоматически не возникают, а реализовываются постепенно по мере достижения определенных количественных и качественных характеристик в процессе интеграции страны в мировое хозяйство. Необходим определенный период на вызревание. При этом, степень открытости национальной экономики должна быть тем выше, чем более развиты ее производительные силы, чем больше в ее отраслевой структуре отраслей с углубленным технологическим разделением труда и, наоборот, чем меньше ее общий экономический потенциал и обеспеченность собственными природными ресурсами. Ни одна страна, каких бы успехов она не достигла, не может себя оградить от демографических, экономических, финансовых, социальных и военных проблем, существующих в современном мире. Успешно справиться с ними не удастся до тех пор, пока не получит конкретное выражение глобальное развитие, т.е. такое развитие, которое было бы адекватно сложившейся в современном мире общей ситуации, и для которой характерно не только формирование глобальной экономики, но и развитие других направлений глобального прогресса.

Экономическая интеграция имеет ряд объективных факторов, среди которых важнейшее место занимают: глобализация хозяйственной жизни; углубление международного разделения труда; общемировая по своему характеру научно-техническая революция; повышение открытости национальных экономик. Для Казахстана жизненно важное значение имеют интеграционные процессы развернувшиеся в пространстве СНГ, где с открытием и интеграцией постсоветских государств в мировую экономику начинают действовать указанные объективные факторы экономической интеграции. К началу реформ национальное хозяйство Казахстана обладало потенциалом, который мог стать надежной основой для создания современной конкурентоспособной экономики. Его преимуществами являлись: значительный производственный, существенный военно-промышленный и научно-технический потенциалы; высокий образовательный уровень населения; большие запасы природных ресурсов; большой транзитный потенциал. Недостатки: отсутствие выхода на мировой океан; монополизация производства; структурная диспропорциональность экономики; устаревший уровень производственного аппарата; отсутствие сложившихся внутренних интеграционных связей и др. Однако, неудачи экономических реформ не позволили использовать указанные преимущества. Более того, они привели к еще большему усугублению негативных явлений, что предполагает

безотлагательное проведение структурной перестройки экономики и интенсивное развитие внутреннего рынка.

Создание новой системы экономических взаимосвязей Казахстана и его интеграции со странами СНГ должна исходить из сложившихся реалий, учитывать факторы и тенденции, определяющие новую систему взаимовыгодных хозяйственных взаимосвязей между ними. Только на этой основе могут быть сформированы эффективные интеграционные связи, позволяющие быстрее преодолеть кризис, повысить конкурентоспособность, а также ускорить вхождение Казахстана и других стран СНГ в мировое хозяйство.

Интенсификация объединительных процессов в регионе возможна на основе проекта предложенного президентом Казахстана Н.А. Назарбаевым о создании Евразийского союза, означающего экономическую интеграцию при сохранении политического суверенитета и гарантированный коллективной безопасности. Подтверждением реалистичности идеи Евразийского союза явилось подписание договора об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях между Беларусью, Казахстаном, Кыргызстаном и Россией. Создание Евразийского экономического сообщества (ЕврАзЭС) возникшего на базе Таможенного союза знаменует собой этап, когда руководства стран «пятерки» на деле приступили к проведению твердой политики, направленной на защиту национальных экономических интересов, на поддержку отечественного товаропроизводителя. Главным побудительным мотивом экономической интеграции в рамках ЕврАзЭС должна стать потребность сохранения друг для друга стабильного и очень емкого совокупного открытого рынка «пятерки», так как согласно теории выигрыш от образования таможенного союза связан именно с ростом торговых потоков, а убытки – с их сокращением. Евразийское экономическое сообщество будет реально востребованным и устойчивым только при соблюдении баланса интересов всех народов этих стран, равной ответственности за экономическое, социальное, культурное развитие, а также равного экономического вклада каждого государства - партнера в функционирование и приумножение общеевразийского сотрудничества.

За прошедшие после подписания договора годы, ситуация в СНГ развивалась весьма динамично, наблюдаются определенные сдвиги в нормативно-правовом и организационном отношениях. Вместе с тем все еще сохраняются негативные тенденции в собственно экономической сфере вплоть до прямо противоположных заявленным намерениям. Хорошо известны факты, когда многие уже принятые важные решения в рамках СНГ остаются на бумаге, тогда как реальных результатов осуществления интеграционных процессов в экономической сфере пока не очень велико. Реинтеграция Казахстана в экономическое пространство СНГ создает благоприятные условия выхода на внешний рынок с одновременной интеграцией внутреннего рынка. Однако, чтобы сулящие от этой реинтеграции выгоды превратить в реальные, необходимо чтобы открывающаяся перспектива ускорения реинтеграционного процесса как можно скорее привела к формированию в Содружестве основ экономического союза.

Анализ первых десяти лет деятельности СНГ позволяет выделить ряд направлений совместной интеграционной деятельности, продвижение по которым составило бы материальную базу реализации идеи экономического союза стран СНГ. По нашему мнению такими несущими конструкциями экономического союза были и остаются следующие: - скоординированное проведение экономических реформ; - согласованное осуществление структурных преобразований в экономике и взаимной торговле, ускорение создания транснациональных корпораций и других совместных предпринимательских структур; - образование зоны свободной торговли и таможенного союза; - формирование многосторонней системы взаимных расчетов; - укрепление институциональных и правовых основ экономического союза. Указанные направления тесно взаимосвязаны друг с другом. Поэтому при выработке конкретной программы действий требуется комплексный и взвешенный подход к каждому мероприятию с учетом реального состояния дел во взаимном сотрудничестве, так и внутри участвующих стран.

Результаты экономических преобразований, их успех во многом предопределяются реформационной деятельностью государства, его способностью вести поиск и умением найти новую адекватную сложившимся реалиям и интересам основных слоев населения модель социально-экономического развития общества и осуществить переход к новой экономической системе, обеспечивающей рост эффективности производства и уровня жизни населения. При этом под реформационной способностью государства понимается его возможность разработки и реализации полномасштабной общенациональной экономической политики, обеспечивающей достижение устойчивого экономического роста и социального прогресса в стране. Подобно труду, капиталу, природным ресурсам, научно-техническому прогрессу и предпринимательской способности, в переходный период реформационная способность государства приобретает решающее значение, выступая в качестве одного из основных факторов производства, обеспечивающего взаимное соответствие всех элементов макроэкономического и рыночного механизмов, их необходимое соотношение и согласованное синхронное функционирование. Она определяется уровнем интеллектуального и научного развития государственных чиновников, наличием у них национального самосознания и патриотизма, а также политической воли в реализации установленных приоритетов. Осуществляя целенаправленный поиск конкретной модели экономики, отвечающей национальным интересам и целям, государство обеспечивает соответствующие формы и соотношения государства и рынка. Регулирование экономики должно осуществляться на основе тесного развития и взаимодействия государственного и частного секторов путем постоянного поиска их рационального взаимодействия в складывающейся ситуации. Настало время возродить подлинную роль государства в регулировании им социально-экономических процессов на основе обоснованной системы государственного планирования и программирования, преодолеть такие серьезные недостатки государственного управления, как нечеткое пред-

ставление о национально-государственных интересах страны, отсутствие научно обоснованного ранжирования приоритетов и целей экономической политики на перспективу, отсутствие регулярного отслеживания, идентификации и прогнозирования экономических процессов, оценки и коррекции принимаемых решений.

Анализ состояния современных концепций рыночной трансформации и интеграции национального хозяйства в мировую экономику, а также выполненные исследования позволяют в развитии Казахстана выделить следующие взаимосвязанные и взаимообусловленные задачи: 1. Проведение импортозамещающей политики исходя из нового ее понимания как стадии необходимой для создания единого внутреннего рынка в стране; 2. Одновременная ориентация на экспортно-промышленный вариант участия в международном разделении труда; 3. Совмещение процессов вхождения Казахстана в мировое хозяйство и региональной интеграции с интеграцией его внутреннего рынка и формированием единого хозяйственного комплекса страны.

Главным направлением текущей экономической политики является восстановление и интеграция внутреннего рынка страны. Основным источником инвестирования при этом может быть платежеспособный спрос населения. Именно с его расширения начинается оживление экономики. Чтобы это произошло необходимо методично шаг за шагом создавать рабочие места, всячески поддерживать отечественного товаропроизводителя. Разумное регулирование покупательной способности населения, определяющей спрос требует компенсирующего увеличения государственных капитальных вложений в область материальной и социальной инфраструктуры. В первую очередь это продовольственная проблема, жилищное строительство, здравоохранение и образование, которые в относительно небольшой степени зависят от импорта. Страна успешно развивается, если есть рост в аграрно-промышленном комплексе и если одновременно растет доля частных производителей. Приоритет коммуникаций и информации, решение проблем развития транспорта и связи также предполагают постоянную государственную инвестиционную поддержку этих отраслей. Прохождение по ступеням технологического развития для подъема экономики Казахстана имеет центральное значение. Отсюда проблема заключается в том, чтобы создать единый технологический стержень, позволяющий соединить отдельные фрагменты в экономике воедино.

Экспортноориентированная стратегия Казахстана должна представлять собой симбиоз долговременной экспортной ориентации с гибким сочетанием текущей импортозамещающей политики. В этом и состоит особенность этой политики, диктуемой современной структурой экономики республики. Поэтому важнейшей компонентной внешнеэкономической политики является тщательная взаимоувязка экспортно-импортной стратегии со стратегией и задачами структурной перестройки экономики Казахстана. Такая взаимоувязка должна представлять собой согласование всех стадий и аспектов воспроизводственного процесса начиная с конкретных технологий по отраслям и научно-технической,

инвестиционной и инновационной политики, проработкой межотраслевых связей, стадий промежуточного и конечного потребления и динамику экспортной, импортной и внешнеторговой политики в целом. Особое внимание при этом должно быть уделено развитию интеграционных связей с Россией, другими странами СНГ в рамках создания Евразийского союза и далее связям со странами дальнего зарубежья.

В Казахстане возникла гипертрофированная дуальная экономическая структура. В результате этого произошла дивергенция на сильно и слабо корпоративизированные сектора экономики. Первый – экспортный сектор отличается концентрацией в нем: 1) крупнейших предприятий-монополистов в технологическом (высокий уровень концентрации производства), рыночном (способность локально регулировать деятельность поставщиков и потребителей, цены) и институциональных отношениях; 2) больших масс ликвидных ресурсов и 3) бюрократически корпоративной власти. Это, прежде всего, топливно-энергетический, финансово-торговый комплексы, часть промышленности, ее экспортные отрасли. Второй – неэкспортный (монополизированный) сектор отличается отсутствием или низким уровнем концентрации указанных параметров. К нему относятся сфера услуг, производство потребительских товаров, большая часть сельского хозяйства и др. В итоге образовался устойчивый перекосяк в ценах, финансировании, кредитовании и т.п. в пользу первого сектора.

В первую очередь это отражается на решении проблем, связанных с выводом страны из стагфляционной «ловушки». Характер и глубина этой «ловушки» обусловлены действием ранее рассмотренных факторов, а вывод из нее может быть достигнут только путем совершенствования экономической политики и трансформационных процессов. При этом регулирование экономики должно осуществляться на основе тесного развития и взаимодействия государственного и частного секторов путем постоянного поиска их рационального соотношения в складывающейся ситуации. Отсюда, первый аспект данной политики – усиление государственного управления экономикой в целом и совершенствование механизмов регулирования государственного сектора хозяйства на принципах рыночного менеджмента.

При формировании нового экономического союза необходимо разработать новую схему экономического сотрудничества, которая учитывала бы как интересы каждого государства, так и возможности достижения максимальных общих результатов развития всего содружества на основе взаимовыгодного разделения труда. Формирование такой схемы, очевидно, требует весьма детальной и глубокой проработки перспектив развития экономики каждой стороны, согласования конечных целей их социально-экономического развития и определения на этой основе масштабов и пропорций распределения производственных ресурсов в будущем едином экономическом пространстве.

Идея варианта развития, принятого за основной в прогнозировании реинтеграции республики в региональное хозяйство заключается в том, что интеграция Казахстана в мировую экономику должна осуществляться путем последова-

тельного развития его внутреннего рынка с одновременной интеграцией со странами СНГ, что позволит при минимальных затратах ввести в действие простаивающие производственные мощности и постепенно повысить конкурентоспособность национальных производителей до необходимого на мировых рынках уровня. По сути дела это восстановление ранее разрушенных в ходе радикальной экономической реформы хозяйственных связей, то есть реинтеграции этих связей, но уже на новой взаимовыгодной рыночной и современной институциональной основе, ориентация на достаточно емкий рынок постсоветского экономического пространства. При этом цели и основные приоритеты Стратегии Казахстан 2030 сохраняются, но акцент при осуществлении диверсификации экономики наряду с развитием топливно-энергетического комплекса за счет привлечения иностранных инвестиций смещается также в сторону развития обрабатывающих отраслей. Главный ориентир на внутренние источники роста: ограничение вывоза капитала, введение в действие простаивающих производственных мощностей, осуществление селективной политики ускоренной амортизации в новых отраслях и производствах, уменьшение доли портфельных инвестиций.

1. Баймуратов У.Б. *Национальная экономическая система*. – Алматы: Гылым, 2009. – 563 с.

2. Исингарин Н.К. *Казахстан и Содружества: проблемы экономической интеграции. Учебное пособие*. – Алматы, 2000. – 216 с.

3. Кошанов А.К. и др. *Смешанная экономика: трансформационная модель развития Республики Казахстан*. – Алматы, 1997. – 169 с.

4. *Новый этап экономических реформ и прогноз социально-экономического развития Республики Казахстан. Казахстанская правда, 2 февраля 2008 г.*

5. Чистяков Е.Г., Шульга В.А. *Интеграционный потенциал СНГ и его роль в развитии мирохозяйственных связей*. // *Экономист*, 2009, №6.

6. Чистяков Е.Г., Шульга В.А. *Экономическая интеграция и национальный экономический рост*. – М.: РАЕН, 2010. – 124 с.

Түйін

Мақалада Қазақстанның экономикасы мен оның әлемдік шаруашылыққа интеграциясы (бірігуі) қарастырылған.

Summary

The article considers Kazah economy and its integration into the world economy.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ САҚТАНДЫРУ НАРЫҒЫНЫҢ ҚАЗІРГІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Қалдыбаев Е.Қ. – Абай атындағы ҚазҰПУ-дің доценті, э.ғ.д.,
Маткаримова Л.К. – Абай атындағы ҚазҰПУ-дің оқытушысы

Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығы қазіргі таңда экономикада және халықтың өмірінде әлі де болса, маңызды рөлге ие болған жоқ, әрі өзінің бастапқы даму сатысында тұр. Отандық сақтандыру компанияларының ірі шығынының орнын жабу жөніндегі қаржылық мүмкіндіктері де қанағаттанарсыз, бұл сақтандыру ұйымдарын капиталдандыруды арттыру мен оларды ірілендіру туралы мәселені шешуді талап етеді. Қазақстанның қаржы регионның басқа бөліктердегі регионалдау тәжірибесі көрсеткендей, дәрменсіз қаржы ұйымдары индустрияның кейбір міндеттерін шеше алмайды және олардың халақаралық стандарттарға қол жеткізу айтарлықтай шектеулі.

Республикадағы сақтандыру әзіріне инвестициялық климатты жақсартудың негізгі құралы, ол сақтандыру ұйымдарының өздері нақты институционалдық инвесторлар бола алмай отыр.

Қазіргі кезге дейін көбіне мемлекеттік әлеуметтік жәрдемақы алуға бағдарланған сақтандырудағы халық белсенділігінің төмен болу проблемасы бар және сақтандыруға тиісті қызығушылық тудырмай отыр. Мемлекеттік бюджет есебін және сақтандыру арқылы халықты әлеуметтік қорғау түрлерінің қолдану алсын шектеу осы проблеманы шешуге ықшам етуі тиіс. Халықты мемлекеттік емес әлеуметтік қорғауды қамтамасыз ету саласындағы ең маңызды әлеуметтік құрал бола отырып, азаматтардың өмірі мен еңбек қабілеттілігін сақтау жөніндегі индустрия әлі күнге дейін тиісті түрде дамымай келеді. өмірді сақтандыру бойынша дамыған индустрия болмай, республикада жүзеге асырылып жатқан зейнетақымен қамтамасыз ету реформасынан толық пайда келуі мүмкін емес.

Істің қалыптасқан жағдай сонымен қатар сақтандырушы жеке тұлғаларға және олардың жеке сақтандыру жөніндегі жұмыс берушілеріне қазіргі салық салу тұрғысынан да әсер етеді. Атап айтқанда, сақтандыру шартында көзделген салыған төлеудің мерзімін ұзарту тетігі пайдаланылмайды. Жеке жинақтаушы сақтандыру шарттары бойынша сақтандыру резервтерін көбейтуге бағытталған сақтандыру ұйымдарының инвестициялық кірістерінің жинақтаушы зейнетақы қорларынан айырмашылығы жиынтық жылдың кірісіне енгізіледі және табыс салығы ұсталатын болады.

Қазіргі жұмыс істеудің сақтандыру ұйымдарының елеулі бөлігінде білікті мамандардың саны жеткіліксіз. Республиканың сақтандыру нарығындағы кәсіби сақтандыру делдалдарының ролі елеусіз. Қазақстанда қазір бар болғаны 6 брокерді сақтандыру компаниясы жұмыс істейді. Сақтандыру бойынша мамандарды оқытуды қазіргі заманғы жүйесін құру, сақтандыру нарығының кәсіби қатысушыларының қоғамдық біртестіктерін оны іске белсенді түрде қатыстыру қажет.

Сақтандыру регионьндағы мәселелердің елеулі бөлігі сақтандыру және қайта сақтандыру қызметі туралы заң актілерінің жетілдірілілуінен туындайды. Атап айтқанда, азаматтық заңдардың жекелеген ережелері өмірді сақтандыру, жинақтаушы түрлері мен аннуитенттер жүйесін дамытуды ескере отырып, өзгерістер мен толықтырулар енгізуді талап етеді.

Шетелдерде қабылданатын қайта сақтандырудың көлемін кеңейту, себебі шетелдерде қайта сақтандыру компанияларына берілетін және қайта сақтандырудан қабылданатын сыйақыларының арасындағы балансты сақтау керек. Сондықтан Қазақстандық сақтандыру компанияларының халықаралық сақтандыру нарығына белсенді араласуын ынталандыру керек.

Елімізде сақтандыруды дамытудың негізгі мақсаты – мемлекеттің, азаматтардың және шаруашылық жүргізуші субъектілердің мүддесін қорғаудың нақты құралы бола алатын толықтыруды орнықты жұмыс істейтін ұлттық сақтандыру нарығын қалыптастыру.

Қазіргі заманғы ұлттық сақтандыру жүйесін құру сақтандыру қызметі нарығын саналы жаңа деңгейге көтеру жөніндегі шаралар әзірлеуді және кезең-кезеңімен іске асыруды талап етеді. Бұл қағида Қазақстан Республикасында сақтандыруды дамытудың мемлекеттік бағдарламасының шеңберінде жүргізіледі. Онда мұндай міндеттерді шешу көзделді:

- әлеуметтік сақтандыру түрі ретіндегі сақтық қорғауды ұсынудың қағидаларын нақтылау;
- сақтандыруды қолдау аясын кеңейту және міндетті сақтандыру түрлерін нақтылау;
- сақтандыру нарығының қазіргі заманғы инфроқұрылымын қалыптастыру және оның қатысушыларының – сақтық ұйымы, сақтандыру брокері, сақтық-агент, сақтанушы, сақтандырушы, пайда алушы, актуарий, уәкілетті аудиторлық ұйым, өзара сақтандыру қоғамы, сақтандырумен байланысты кәсіпкерлік қызметті жүзеге асыратын өзге де заңды және жеке тұлғалардың қызметін ұйымдастыру үшін жағдай жасау;
- халықаралық сақтандыруды ескере отырып, сақтық қадағалауының жүйесін ұйымдастыру;
- сақтық және қайта сақтандыру ұйымдарының қаржылық орнықтылығы мен төлем қабілеттілігі бойынша талаптарды көшейту;
- осы заманға сақтандыру технологиясын енгізуге жәрдемдесу;
- сақтандыру саласында кадрлар даярлау, қайта даярлау және біліктілігін арттыру жүйесін арттыру.

Сақтандыруда дамыту, өз кезеңінде заңнамалық базаны, мемлекеттік салық-бюджет және ақша-несие саясатын жетілдіруге, сақтандыру қызметін қадағалау сапасы мен сақтандыру ұйымдары жұмысының сенімділігіне байланысты болады.

Қазіргі заманғы сақтандыру нарығының толық қанды жұмыс істеуі, сонымен қатар актуарийлер (сақтық міндеттемелерінің экономикалық-математикалық есеп-қисабы саласындағы мамандар) институтын енгізуді, уәкілетті аудиторлар мен басқа да мамандарға қойылатын тиісті талаптарды қажет етеді [1].

Оның міндетті дүлей апаттардан қайта сақтандыру желісін құру, соның негізінде ұлттық сақтандыру компанияларын банкроттіктен қорғау және сол апаттардың салдарын жоюына жұмсалатын мемлекеттік бюджеттің шығындарын азайту. Ерекше сақтық қатынастар, сақтық қызметінің рыногын дамыту, азаматтар мен заңды тұлғаларды сақтандыру тұрғысындағы қорғау «сақтық қызметі туралы» Қазақстан Республикасының заңымен, сақтандыру мәселелері жөніндегі Үкімет қаулылары мен және Ұлттық банктің сақтық қадағалау департаментінің нормативтік актілерімен реттелініп отырады. Қазіргі кезде Қазақстанның сақтық нарығы қатысушыларының ассоциациясы құрылған. Ассоциацияның негізгі міндеттері Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығын дамытудың қолайлы жағдайларын жасау және халықтық сақтандыру мәдениетінің деңгейін арттыру болып табылады.

Сақтандыру нарығының дамуына экономиканың барлық салалары және онда болып жатқан процестер елеулі түрде әсер етеді. Қазіргі кезеңде сарапшылар Қазақстандық сақтандыру нарығын ТМД елдері бойынша қарқынды дамып келе жатқандардың бірі ретінде бағалайды. Елімізде өткен жылдың соңғы айларына дейінгі мәлімет бойынша 35 компания іс жүйелепті. Осы сала нарығындағы қатынасшылар саны тұтас алғанда тұрақтандырылды деп ой тиюге болады.

Қазақстан Республикасының қайта сақтандыру нарығының қазіргі кездегі дамуын оның жағдайын сипаттайтын белгілі бір көрсеткіштер көмегімен анықтауға болады.

Жылдың бірінші тоқсанының аяқталуымен осылар бұл кезеңде өткен жылдың, сонымен қатар ағымдағы жылдың бірінші айларының жұмыс нәтижелері бойынша кезекпе-кезек есеп берген компаниялар жұмысының қорытындыларын есептеу де аяқталды.

Нарықтың көшбасшысы, төленген жарғылық капиталы елдің барлық сақтандыру компанияларының жиынтық капиталынан 43,5% құрап отырған «Еуразия» сақтандыру компаниясы 2012 жылғы 3,4 млрд.теңге сомаға жүзеге асырған төлемдері туралы, сондай-ақ 48,3 млрд.теңгеге жеткен капиталын 7,9%-ға арттырғандығы туралы хабарлады.

Өмірді сақтандыру жөніндегі екі компания ("Мемлекеттік аннуитеттік компания" және "Казкоммерц -Life") өздерінің релиздерінде кейбір позициялар бойынша көш бастап келе жатқандықтарын атап өтті. Қорытынды шығаратын күнге қарай сақтандыру сыйақыларының 2,28 млрд.теңге мөлшеріндегі таза сомасын ала отырып, "Казкоммерц -Life" сақтандырушылардағы ең танымал компания болып табылады. Аталмыш компания өмірді сақтандыру жөніндегі компаниялар арасында төлемдер көлемі бойынша көш бастап келеді. Оның сақтандыру төлемдерін жүзеге асыру бойынша таза шығындары 2012 жылдың 1 сәуіріне 1,13 млрд.теңге құрап отыр.

2012 жылдың 1 сәуіріне қалыптасқан жағдай бойынша, берілген лицензияларға сәйкес, республиканың қаржы нарығында 36 сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымы әрекет жасап жатыр, бұл ретте өмірді сақтандыру жөніндегі іс-

әрекетті жүзеге асыруға 7 ұйымның, көлік құралдарының иегерлерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру бойынша – 24 ұйымның лицензиясы бар. Сондай-ақ сақтандыру қызметтері нарығында өзінің іс-әрекеттерін 13 сақтандыру брокері мен 83 актуарий жүзеге асырып отыр.

Ағымдағы жылдың 1 сәуіріне 411,6 млрд. теңге құрай отырып, 2012 жылдың 3 айында сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының жиынтық активтері 6,2%-ға артты. Жиынтық өзіндік капитал 2,6 %-ға артып, 237,2 млрд. теңге құрады. Сақтандыру резервтерінің сомасы 142,7 млрд. теңге құрады.

Тікелей сақтандыру шарттары бойынша жүргізілген сақтандыру төлемдерінің көлемі 2012 жылдың 3 айында 12,2 млрд. теңге құрады, бұл алдындағы жылдың көрсеткішінен 51,0%-ға көбірек. Оның ішінде, міндетті сақтандыру бойынша сақтандыру төлемдерінің көлемі 3,3 млрд. теңге құрады (өткен жылдың осындай күнімен салыстырғанда 20,4%-ға артқан), ерікті дербес сақтандыру бойынша сақтандыру төлемдерінің көлемі - 6,9 млрд. теңге (өткен жылдың осындай күнімен салыстырғанда 74,4%-ға артқан) және ерікті мүлктік сақтандыру бойынша – 2,0 млрд. теңге (43,8%-ға артқан). Қазіргі таңда сақтандыру төлемдерін кепілдендіру жүйесінде 34 сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымы қатысып отыр.

2012 жылдың 1 сәуіріне қалыптасқан жағдай бойынша, мәжбүрлеп тарату процесінде 2 сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымы («Алтын Полис» СК» АҚ және «Premier Сақтандыру» АҚ), ерікті таратылу процесінде 1 сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымы («Темір Ат» СК» АҚ) тұр.

Көлемі бойынша аса ірі сақтандыру компанияларының бестігі өзгермеді. «Евразия» СК-ның активтері ай ішінде 74, 44 млрд. теңгеден 73,36 дейін шамалы азайды, ал «Виктория» СК-да – 58, 1 млрд. теңгеден 57,59 млрд.теңгеге дейін кеміді. «Халық-Қазақинсақтандыру» СК-ның активтері 1,3 млрд.теңгеге артты. «БТА Сақтандыру» СК-ның активтері 0,11 млрд. теңгеге; "ҚазЭкспорт-Гарант"» активтері – 0,07 млрд. теңгеге артты.

Кесте 1. Сақтандыру компанияларының бірінші ондығының активтері және сақтандыру сыйақылары

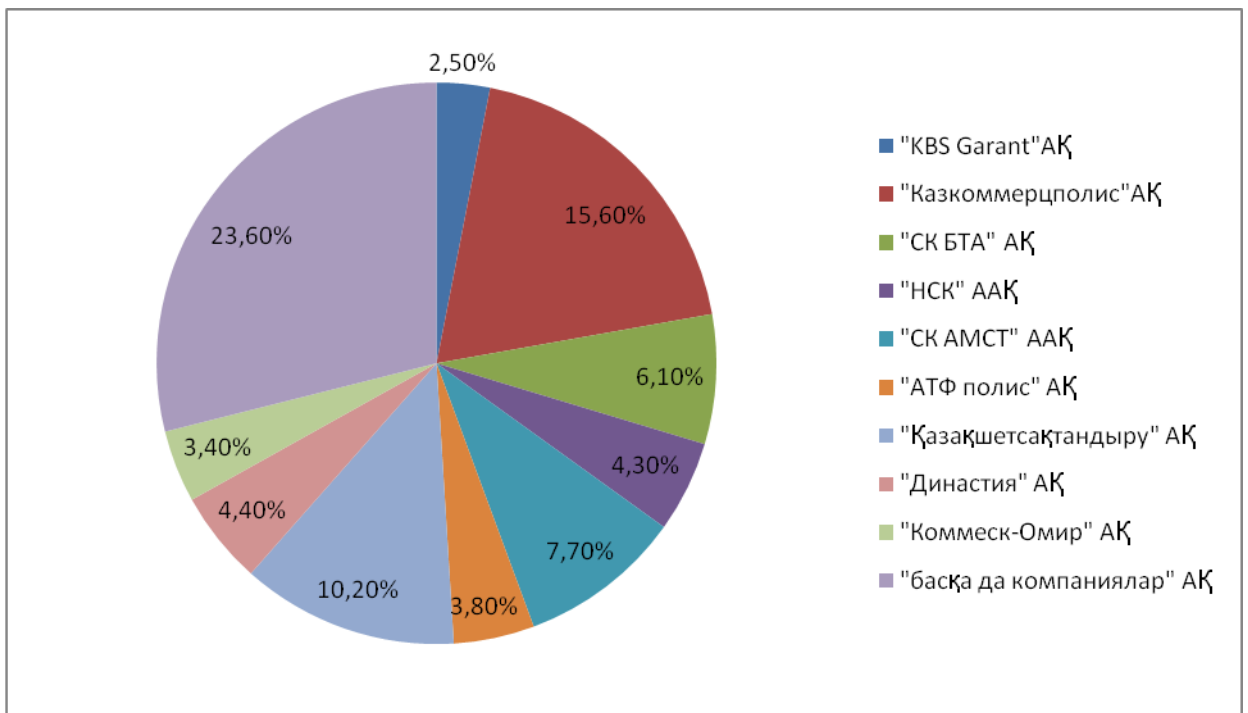
№	01.03.2012		01.04.2012		
	Сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымының атауы	Активтер	Сақтандыру сыйақылары	Активтер	Сақтандыру сыйақылары
1	"Евразия" СК» АҚ	74,4	11,18	73,36	12,75
2	"Виктория" СК» АҚ	58,1	0,108	57,59	0,39
4	«Қазақстан Халық Банкінің «Халық-Қазақинсақтандыру» ЕСК» АҚ	37,7	6,8	39,0	7,96
5	"БТА Банктін» «БТА Сақтандыру» ЕҰ» АҚ	28,2	1,3	28,31	1,93

6	"ҚазЭкспортГарант" экспорттық-несие сақтандыру корпорациясы» АҚ	19,8	0,159	19,87	0,18
7	"Қазкоммерц-Полис" СК» АҚ ("Қазкоммерцбанк" АҚ ЕҰ)	15,5	1,7	15,54	2,39
8	"БТА Банктің» өмірді сақтандыру жөніндегі «БТА Өмір» ЕК» АҚ	12,95	1,05	13,16	1,56
9	"Мемлекеттік аннуитеттік компания» ӨСК" АҚ	12,88	0,944	13,0	1,36
10	"Альянс-Полис" СК» АҚ	12,7	0,56	12,38	0,91
11	"БТА Банк" АҚ "Лондон-Алматы" СК ЕҰ» АҚ	12,3	0,455	11,51	0,72

Мәліметтер көзі: ҚР Ұлттық банкінің ҚҚК

Сақтандыру компанияларының қызметін бағалаудағы маңызды көрсеткіш сақтандыру резервтерінің сомасы. 2011 жылы сақтандыру резервтерінің 76,4% он сақтандыру компанияларының үлесіне тиесілі.

2011 жылғы сақтандыру резервтері сомасының едәуір бөлігі, яғни 18,4% - ы, «СК Евразия» АҚ үлесінде, одан кейінгі орында, «Қаз-Коммерц-Полис СК» АҚ – 15,6%, «Қазақшетақтандыру» АҚ үлесі 10,2% (сурет 1).

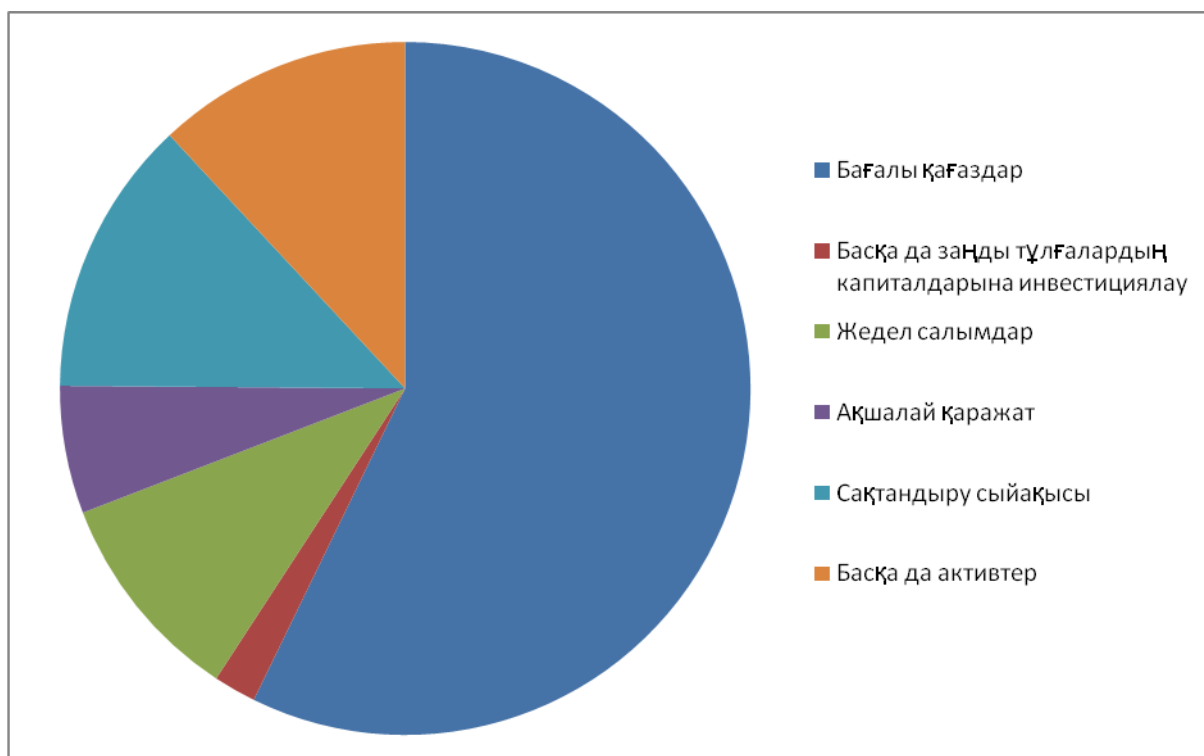


Сурет 1. Сақтандыру резервтерінің құрылымындағы сақтандыру компанияларының үлесі, %

Ескерту - ҚР Ұлттық банктің статистикалық бюллетені мәліметінен алынған

2012 жылдың 1 қаңтарына сақтандыру ұйымдарының жиынтық активтерінің көлемі өткен жылмен салыстырғанда 113,0% -ға өсіп 44,1 млрд. теңгеге жетті. Қазақстанның сақтандыру нарығы жаңқа компаниялардың пайда болуымен осындай көрсеткіштерге қол жеткізді.

2011 жылы сақтандыру ұйымдары активтерінің бөлінуін келесі 2 суреттен көруге болады.



Сурет 2. Сақтандыру ұйымдары активтерінің бөлінуі

Ескерту - ҚР Ұлттық банктің статистикалық бюллетені мәліметінен алынған

2011 жылы жиынтық активтер сомасының көбеюі есебінен активтер құрылымында біршама өзгерістер болды. Активтер құрылымында жедел салымдар үлесі 15,7%-дан 10%-ға төменделген. Ал бағалы қағаздарда инвестицияланған активтер сомасы 44,6% -дан 57,5%-ға көтерілген. Бұл көрсеткіштің өсуі сақтандыру (қайта сақтандыру) ұйымдарының пруденциналды нормативтерді орындауларымен байланысты. Басқа да заңды тұлғалардың капиталдарына 2%-ды, ақшалай қаражаттар 6%-ды, сақтанушылар мен делдалдардан алынатын сыйақы сомалары – 13%-ды, басқа да активтер – 12% құрап отыр.

Сақтандыру сыйақыларының жиынтық көлемі 2011 жылы 40,0 млрд. теңгені құрады, бұл өткен 2003 жылмен салыстырғанда 11,1 млрд. теңгеге (38,4%) артық.

Дамыған мемлекеттермен салыстыратын болсақ, Жапонияда - 72%, АҚШ - 48%, Германияда - 40%. Бұл жағдай Қазақстанның көпшілік тұрғындарының бүгінде сақтандырудың маңыздылығын жете түсіне алмауы, сақтандыруды өз өмірінің қажетті элементтеріне баламауы және де көпшілік тұрғындарының табыстарының төмендігімен байланысты. Сонымен қатар адамдардың санасында мемлекеттен әлеуметтік жәрдемақы алу, сақтандыруға деген қызығушылық танытпау осы саланың дамуын тежеп отыр. Ерікті мүлікті сақтандыру бойынша сақтандыру сыйақысы 31,0 млрд. теңгені құрап, өткен жылмен салыстырғанда 7,7 млрд. теңгеге (33,0%) көбейген. Қазақстандық компаниялар ұсынатын сақтандыру қызметінің түрлері 40-тан аспайды, ал оның анағұрлым үлкен үлесі ерікті мүліктік сақтандыруға тиесілі.

Ерікті мүліктік сақтандырудың сақтандыру нарығындағы ұстанымы сақтан-

дырудың міндетті және жеке түрлеріне қарағанда ерекшеленеді. Бұл түсімнің ақшалай бейнеленуіндегі жағдай. Ерікті мүліктік сақтандырудың сақтандыру нарығының жалпы көлемдегі үлесі 78% -ды құрайды [2].

Сақтандыру салалары бойынша жиналған сақтандыру сыйақыларының көлемін келесі 2 кестеден көруге болады.

Кесте 2 - Сақтандыру салалары бойынша жиналған сақтандыру сыйақыларының көлемі

млн. тг.

Көрсеткіштер	2011 ж. 1 қаңтарына	2012 ж. 1 қаңтарына	Үлес сомасы, %	2012/2011 ж. қатысты % өзгерісі
1	2	3	4	5
Сақтандыру салалары бойынша барлығы, соның ішінде:	28870,2	39970,2	100	38,4
Өмірді сақтандыру	430,2	1830,2	4,6	325
Жалпы сақтандыру	28440,0	38140,0	95,4	34,1

Ескерту - ҚР Ұлттық банктің статистикалық бюллетені мәліметінен алынған

2012 жылдың 1-ші қаңтарында өмірді сақтандыру саласы бойынша жиналған сақтандыру сыйақыларының сомасы өткен жылмен салыстырғанда 1,4 млрд. теңгеге немесе 325%-ке көбейген. Ал үлес салмағы небәрі 4,6 пайызды құрап отыр. Жалпы сақтандыру саласы бойынша 2011 жылы бойынша сақтандыру сыйақылары 9,7 млрд. теңге немесе 34,1 % көбейгенін көріп отырмыз. [3].

Жалпы бәсекелестіктің негізгі көрсеткіштің бірі болып табылатын жиналған сақтандыру сыйақыларының өсуі қуанарлық жағдай. Қазақстан Республикасының сақтандыру нарығындағы әрбір сақтандыру ұйымның табысы оның кәсіптік шеберлігіне, табандылығына, қызметкерлердің іскерлік қабілеті мен жинақылығына және адамдығына байланысты екендігін атап өткен жөн.

2012 жылдың 1 қаңтарына міндетті сақтандыруда автокөлік иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін міндетті сақтандыру бойынша сақтандыру төлемдері – 99%-ды, ерікті жеке сақтандыруда медициналық сақтандыру бойынша сақтандыру төлемі - 90%, халатайым жағдайдан және аурудан сақтандыру бойынша сақтандыру төлемі – 10%, ерікті мүліктік сақтандыруда автокөлік құралдарын сақтандыру бойынша сақтандыру төлемі – 30%, мүлікті сақтандыру бойынша сақтандыру төлемі – 25%, зиян келтіргені үшін азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандыру бойынша сақтандыру төлемі – 20 %-ды құрап отыр.

Нарықтық экономикасы ілгері дамыған елдерде әрқилы субъектілер арасындағы қаржылық қарым-қатынастарды реттеуде сақтандыру компаниялары маңызды роль атқарады. Олар мемлекеттің экономикалық саясатына елеулі ықпалын тигізеді.

Соңғы жылдары байқалып отырған ел экономикасындағы ілгерілеушілік пен өсім барысы сақтандыру нарығының дами, жетіле түсуіне ықпал етпек.

Қорытындылай келе, жоғарыда айтылған сын-міндерді түзеу арқылы ғана сақтандыру нарығы дамиды деп айтуға болады. Сақтандыру нарығы экономиканы тұрақтандырушы рөлін атқара отырып, қарапайым халыққа да жағымды әсерін тигізеді. Сондықтан да нарықтың бұл түрін дамыту өте қажет.

1. *ҚР Ұлттық банктің 2011-2012 жылдардағы статистикалық бюллетені*
2. *Статистический ежегодник Казахстана за 2011-2012 гг.*
3. *www.google.kz.*
4. *Қалдыбаев Е.К., Маткаримова Л.К. Сақтандыру. – Алматы, 2012.*

Резюме

В статье рассматривается состояние страхового рынка в Республике Казахстан, а также даются предложения по улучшению данной проблемы.

Summary

The article considers the state of the insurance market in Kazakhstan and provides suggestions for improving this problem.

ПРИМЕНЕНИЕ ИННОВАЦИОННЫХ МОБИЛЬНЫХ ТЕХНОЛОГИЙ КАК ЭЛЕМЕНТА МАРКЕТИНГОВЫХ КОММУНИКАЦИЙ

Асанова А.Ж. – старший преподаватель КазНПУ имени Абая

Широкое применение технологий беспроводной связи, активная работа по их совершенствованию и доступность большому числу потребителей создают благоприятные условия для развития мобильного маркетинга и эффективного продвижения с его помощью товаров и услуг компаний. Информационные технологии и использование мобильных устройств, с помощью которых возможно установление прямых контактов на расстоянии, в настоящее время уже прочно вошли в повседневную жизнь современных людей. Все эти факторы способствуют развитию мобильного маркетинга, нового и перспективного направления деятельности, особенностью которого является установление интерактивного контакта с целевой аудиторией вне пространственных ограничений. Наличие обратной связи значительно повышает эффективность стимулирования сбыта [5].

Для осуществления взаимодействия с аудиторией в мобильном маркетинге используются различные технические средства. С повсеместным применением микрокомпьютеров, мобильных телефонов и Интернета сфера информационных технологий стремительно изменяется. Информационные технологии могут значительно повысить эффективность маркетинга, так как позволяют организациям устанавливать более тесные (и более прибыльные) отношения с потребителями, лучше изучать их потребности и быстрее реагировать на их ожидания [1].

Использование средств беспроводной связи может значительным образом увеличить эффективность маркетинговой деятельности. Это единственный канал личного влияния, обеспечивающий спонтанную, непосредственную, интерактивную и/или адресную коммуникацию в любом месте и в любое время. Этот канал маркетинга может быть использован для мобильных устройств, включая телефоны, КПК и ноутбуки. К способам коммуникации относятся служба передачи коротких сообщений (SMS), служба передачи мультимедийных сообщений (MMS), способная объединять текст с несложной графикой и звуками, мобильный Интернет по протоколу беспроводного доступа (WAP), услуги WAP Push, беспроводная связь Интернет (Wi-Fi) и полноценные мультимедийные услуги в сетях третьего поколения (3G).

Коммуникация такого рода в высшей степени персонафицирована, интерактивна и, что немаловажно, воздействует на получателя информации немедленно. Как показывает практический опыт, использование мобильного марке-

тинга в комплексе с другими формами стимулирования сбыта значительно повышает уровень продаж [2]. Например, контент Nike в результате мобильной акции был скачан 84 000 раз, Steers – 52 000. Потенциально мобильная реклама в два раза превышает охват телевидения, в три раза – охват Интернета, и при этом имеет уникальные возможности для таргетирования сообщения [3].

В практической деятельности мобильный маркетинг реализуется путем применения целого ряда приемов. Наиболее активно в настоящее время используются средства SMS-маркетинга. Многие организации, занимающиеся сбытом продукции и предоставлением услуг, прибегают к SMS-рассылкам как средству информирования потенциальных клиентов о проводимых акциях, разовых скидках, специальных предложениях. В настоящее время SMS-маркетинг является наиболее часто применяемым, но далеко не единственным средством мобильного маркетинга.

Беспроводные технологии следует рассматривать как дополнение к уже существующей проводной структуре передачи данных. Использование единой, открытой, способной к интеграции инфраструктуры значительно сократит сложности реализации и управления и позволит развиваться с учетом будущих потребностей компании. Реализуя беспроводное решение посредством уже существующих, а не абсолютно новых инфраструктур, компании в результате с меньшими затратами получают гораздо более удобные в управлении сети [2].

Протокол беспроводного доступа (Wireless Application Protocol, WAP) представляет собой открытую спецификацию, которая позволяет пользователям мобильных телефонов получать доступ и взаимодействовать с информацией и сервисами. WAP работает практически так же, как и Интернет: пользователи могут просматривать WAP-сайты множества различных компаний или индивидуальные страницы с самым разным содержанием. Многие из того, что доступно на веб-сайтах, также доступно и на WAP-сайтах [2].

Среди последних нововведений нужно выделить использование беспроводной связи Wi-Fi как элемента коммуникаций в маркетинге, который дает потребителю возможность сравнения конкурентных товаров перед покупкой прямо в магазине. Для этого необходимо обеспечить доступ потребителям бесплатного подключения к данной услуге прямо в торговом зале.

«Делойт» прогнозирует, что в ближайшие годы объем данных, загружаемых на или с переносных устройств через публичные сети Wi-Fi, будет расти гораздо более высокими темпами (25–50%), чем объем данных, передаваемых через мобильные широкополосные сети. Основная часть роста придется на видео. Скорее всего, Wi-Fi станет основной сетью для передачи видео.

Увеличение доли Wi-Fi в загрузке данных на мобильные устройства, скорее всего, приведет к снижению темпов роста мобильного широкополосного трафика, но потенциально поможет улучшить доходность услуг мобильных операторов по передаче данных.

Среди тенденций, которые могут повысить спрос на Wi-Fi: рост числа точек доступа Wi-Fi, увеличение количества встроенных Wi-Fi-модемов в перенос-

ных устройствах передачи данных, упрощение процедур подключения к точкам доступа, партнерства между поставщиками точек доступа и мобильными операторами, увеличение осведомленности о возможностях Wi-Fi в уже существующих устройствах, более высокая длительность заряда аккумуляторов в некоторых случаях и стабильное движение в сторону дифференцированного ценообразования на рынке мобильных данных.

Рост популярности Wi-Fi для передачи данных вне дома, скорее всего, будет определяться не только увеличением числа точек доступа Wi-Fi, но и правильностью их расположения и ценообразования.

В то же время расположение публичных точек доступа все более определяется фактическими потребностями пользователей: им больше не надо искать конкретный сетевой ресторан или кафе в надеждах найти Wi-Fi. Вместо этого операторы Wi-Fi, скорее всего, будут размещать точки доступа в местах, в которых людям определенно нужны высокоскоростные соединения. Торговые центры могут с самого начала проектироваться с учетом наличия Wi-Fi-доступа. Действительно, часть розничных компаний может включить в свою стандартную политику наличие Wi-Fi в своих магазинах, чтобы люди могли сравнить товары перед покупкой.

Wi-Fi-доступ в магазине может позволить покупателям быстро получить ответы на базовые вопросы и узнать, есть ли в наличии тот товар, который они ищут. В результате сотрудники магазина освободятся от необходимости отвечать на стандартные вопросы и смогут тратить время с большей пользой, например, давать ответы на сложные вопросы, повышать качество сервиса и увеличивать продажи. Магазины могут устанавливать у себя Wi-Fi-панели в качестве интерактивных каталогов и систем ввода заказа. Появляется возможность с большей эффективностью демонстрировать отдельные товары, например Wi-Fi-телевизоры. Другими словами, часть розничных компаний рассматривает Wi-Fi как способ «дополнительного удовольствия, которое получает клиент от пребывания в магазине».

Даже если покупатели будут использовать Wi-Fi в магазине для собственных нужд (например, проверки почты, просмотра других веб-страниц) они, скорее всего, проведут больше времени в магазине, что, возможно, увеличит количество спонтанных покупок и общий размер потраченных в магазине денег. Кроме того, очень немногие покупатели будут отправляться в магазин просто для того, чтобы воспользоваться Wi-Fi, поскольку в большинстве магазинов для этого не предусмотрено столов и стульев.

Еще одним преимуществом для розничных компаний, предлагающих Wi-Fi в магазинах, будет сбор данных о покупателях. В зависимости от содержания пользовательского соглашения о Wi-Fi и местных законов о защите персональных данных можно собирать, хранить и анализировать разного рода информацию о покупателях. На самом базовом уровне Wi-Fi может помочь магазину составить карту покупательских потоков в зале. Кроме того, магазин может собирать данные об электронных адресах и номерах сотовых телефонов для

включения в клиентскую базу. Некоторые магазины предлагают покупателям вариант подключения к бесплатному Wi-Fi-доступу через независимые социальные сети, например Facebook. Это позволяет магазину собирать другие полезные данные, например о возрасте, поле, дате рождения, семейном положении, занятиях и личных интересах. Однако доступность таких данных зависит от того, желают ли пользователи публично раскрывать их через Facebook, и установленных ими настроек конфиденциальности. После сбора клиентской информации она должна храниться и использоваться при будущих посещениях магазина для направления клиента на индивидуальную страницу со специально подобранными предложениями [6].

Мобильный маркетинг обладает целым рядом достоинств, выгодно отличающих его от других видов маркетинговой деятельности. Он способен легко интегрироваться в традиционную, ранее разработанную и уже осуществляемую рекламную кампанию. Это позволяет смоделировать наиболее результативный и масштабный комплекс маркетинга, сделать рекламную кампанию максимально эффективной и адресной, активно использовать информацию, получаемую от контактов с конечными потребителями, проявляющими реальный или потенциальный интерес к бренду.

Кроме того, мобильный маркетинг позволяет значительным образом расширить рекламные и медийные возможности традиционных средств продвижения. Немаловажным является факт, что использование приемов мобильного маркетинга и его интерактивность предоставляют организациям уникальную возможность для составления и анализа объективных рейтингов рекламоносителей и информационных каналов.

При использовании мобильного телефона в маркетинге достигается максимальный охват аудитории. В то время как применение повседневных информационных средств коммуникации при обращении к клиенту во многом зависит от места и времени, мобильный маркетинг сводит до минимума потери при распространении информации благодаря своей способности к персонализации и индивидуализации.

Мобильность позволяет маркетологам проводить разбивку целевой аудитории по сайтам, моделям телефонов, демографии и местоположению – все эти факторы могут быть очень полезными для рекламодателей [4]. Передаваемая на мобильные устройства реклама создается для каждого пользователя с учетом его пола, возраста, личных интересов. Кроме того, информация, получаемая с помощью инструментов мобильного маркетинга, может помочь в оценке и отборе одного или нескольких сегментов рынка для выхода на них со своими товарами и услугами.

В связи с личным характером эксплуатации мобильных устройств мобильная реклама гораздо более эффективна с точки зрения узнаваемости продукта и стимулирования продаж. Это связано с тем, что послания предназначаются только для одного пользователя. Тем самым создаются наиболее благоприятные условия для увеличения покупательского спроса конкретного клиента, и,

как следствие, ускоряются процессы товародвижения и реализации продукции. В настоящее время получатели обычно уделяют значительно больше внимания мобильным объявлениям (например, тексту после уведомления), чем объявлениям, полученным посредством персональных компьютеров. Кроме того, мобильный маркетинг позволяет получить быстрый отклик от клиента, вычислить точные статистические данные по итогам акций, создать максимально персонализированное, адресное обращение к потребителю и дистанционно спровоцировать его на принятие решения о покупке. Все это предоставляет компаниям возможность постоянно удерживать потребителя в зоне своего маркетингового воздействия, создавать определенное информационное поле, распространять в обществе информацию, необходимую для рыночного взаимодействия.

Благодаря развитию цифровых видов связи открывается целый ряд новых коммуникационных возможностей. Поскольку потребители в настоящее время уже пресыщены традиционной рекламой, они с большим интересом обращают внимание на новые интерактивные средства информации. На сегодняшний день средняя эффективность отдельных кампаний мобильного маркетинга значительно выше аналогичных баннерных кампаний в Интернете. Во многом это связано с тем, что потребители уже успели выработать у себя так называемую «баннерную слепоту». Информации, поступившей на мобильные устройства, потребители пока уделяют значительно больше внимания.

Мобильный маркетинг имеет огромный потенциал развития. Он касается как совершенствования беспроводных сетей, так и самих мобильных устройств. В ближайшей перспективе ожидается увеличение и значительное улучшение качества экранов. Внедряются сенсорные технологии. Ведется работа над увеличением времени работы от аккумуляторных батарей, объема памяти мобильных устройств. Все эти нововведения позволят более полно использовать возможности мультимедийного контента в целях мобильного маркетинга. Кроме того, активно внедряются сотовые системы связи третьего поколения G3, разрабатываются системы четвертого поколения G4. Совершенствуется программное обеспечение мобильных устройств, улучшается качество предоставляемого контента. Активная разработка информационных технологий сделает Интернет более доступным, дешевым и быстрым. Все это приведет к тому, что к числу эффективных инструментов мобильного маркетинга добавится рекламная видеоинформация и уже существующее мобильное телевидение. Росту рынка способствует также тот факт, что интерес к мобильному маркетингу наблюдается одновременно как со стороны потребителей, так и со стороны продавцов товаров и услуг [5].

Мобильный маркетинг открывает новые возможности для предпринимательской деятельности, он способен внести в маркетинг организации элемент интерактивности, перевести маркетинговую стратегию предприятия в новое измерение, помочь компаниям в их развитии и достижении поставленных целей.

1. Ламбен Ж.-Ж. Менеджмент, ориентированный на рынок. – СПб.: Питер, 2007.
2. Майкл А., Солтер Б. Мобильный маркетинг. Создание конкурентного преимущества с помощью беспроводных технологий. – М.: Группа ИДТ, 2007.
3. Полякова А. Мобильные медиа. Игнорировать нельзя – использовать // *Маркетинг. Менеджмент.* – 2008. – № 7-8.
4. http://www.r-trends.ru/trends/marketing/marketing_170.html (сайт «Аналитика маркетингологам и исследователям рынка»).
5. Никонова А.В. Использование мобильного маркетинга как средства стимулирования сбыта // журнал «Маркетинг в России и за рубежом». – 2010. – №4
6. <http://www.slideshare.net/gridnev/delloite-2011>

Түйін

Бұл мақалада мобилді маркетингтің өткізуді ынталандырудың даму болашағының бағыты ретінде және оның дамуымен байланысты сұрақтар қарастырылады; брендтің таңымалдылығын жоғарлатуға, өткізуді ынталандыру жүйесін жетілдіруге бағытталған мобилді маркетингті қабылдауы мен мүмкіндіктері талданылған.

Summary

In article the questions connected with development and application of mobile marketing as the perspective direction of sales promotion are considered; receptions and the possibilities of mobile marketing directed on increase of recognition of a brand, improvement of system of sales promotion are analyzed.

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИКИ АНАЛИЗА И ОЦЕНКИ ЛИКВИДНОСТИ ОБОРОТНЫХ АКТИВОВ

Рахматуллина А.Р. – старший преподаватель КазНПУ имени Абая

Результаты комплексного подхода и систематического анализа дают возможность разработать программу мероприятий по повышению эффективности управления оборотными активами на организациях АПК и обеспечить контроль за ее практическим осуществлением, по следующим направлениям:

- улучшение организации материально-технического снабжения с целью бесперебойного и ритмичного обеспечения производства материальными ресурсами;

- сокращение продолжительности операционного цикла за счет интенсификации производства (использование новейших технологий, механизации и автоматизации производственных процессов, повышение уровня производительности труда, более полного использования производственных мощностей предприятия, трудовых, материальных ресурсов и т.д.), а также повышения контроля за движением наиболее важных категорий запасов (на основе системы ABC-анализа) и распределением в четком соответствии со структурой потребления;

- ускорение процесса отгрузки продукции и оформления расчетных документов, применение перспективных форм рефинансирования дебиторской

задолженности, эффективных форм регулирования среднего остатка денежных активов (использование флуота, сокращение расчетов наличными деньгами, открытие «кредитной линии» в банке), создание четких систем контроля за движением дебиторской задолженности и денежных средств, развитие механизмов безналичных расчетов.

Таким образом, предложенный способ управления оборотными активами агропромышленных организаций:

- позволяет учесть результаты анализа состава, структуры, рентабельности оборотных средств и их отдельных групп;
- установить влияние различных факторов на показатели эффективности функционирования оборотных активов, рассчитать резервы их роста;
- определить объем возможного высвобождения средств из оборота;
- вскрыть и реализовать резервы увеличения выручки и прибыли;
- в целях минимизации затрат и достижения высоких финансовых результатов оптимизировать и оперативно регулировать потребность в отдельных видах оборотных активов.

Для покрытия текущих потребностей предприятий АПК в оборотных средствах целесообразно привлекать краткосрочный кредит и другие финансовые инструменты (факторинг, учетновексельный кредит и т.д.).

Краткосрочное кредитование как источник пополнения оборотных активов.

Не менее важным аспектом в политике управления оборотными активами является формирование рациональной структуры источников его финансирования. Как известно, в связи с сезонностью сельскохозяйственного производства и несовпадением моментов отгрузки продукции и ее оплаты, потребность в оборотных средствах в организациях АПК в течение года неодинакова. Если для финансирования постоянной части оборотных активов используются собственные и приравненные к ним средства, то для покрытия части варьирующих активов целесообразно применять механизм краткосрочного кредитования, виды и формы которого зависят от движения оборотного капитала предприятия и длительности и производственно-коммерческого цикла.

Вот почему для финансирования текущей деятельности организаций АПК обычно используется коммерческий кредит и другие формы банковского кредитования, наиболее гибкими из которых в настоящее время являются овердрафт и кредитные линии, а также бюджетный и налоговый кредиты, современные формы рефинансирования дебиторской задолженности.

А в целом управление оборотными активами дает возможность сохранять достаточно высокий уровень ликвидности, платежеспособности, финансовой устойчивости агропромышленных организаций в рыночных условиях.

В организациях резервы и пути ускорения оборачиваемости оборотных средств в обобщенном виде зависят от двух факторов: объема товарооборота и размера оборотных средств. Чтобы ускорить оборачиваемость, необходимо:

- совершенствовать товародвижение и нормализовать размещение оборотных средств;

- полностью и ритмично выполнять планы хозяйственной деятельности;
- совершенствовать организацию торговли, внедрять прогрессивные формы и методы продажи;
- упорядочить сбор и хранение порожней тары, ускорять возврат тары поставщикам и сдачу тарособирающим организациям;
- совершенствовать расчеты с поставщиками и покупателями;
- улучшать претензионную работу;
- ускорять оборот денежных средств за счет улучшения инкассации торговой выручки, строгого лимитирования остатков денежных средств в кассах организаций, в пути, на расчетном счете в банке;
- свести к минимуму запасы хозяйственных материалов, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, инвентаря, спецодежды на складе;
- сократить подотчетные суммы, расходы будущих периодов;
- не допускать дебиторской задолженности.

Эффективность использования оборотных средств организаций, следовательно, зависит, прежде всего, от умения управлять ими, улучшать организацию торговли, повышать уровень коммерческой и финансовой работы.

Особое внимание уделяется изучению причин выявленных отклонений по отдельным видам оборотных активов и разработке мер по их оптимизации. Рост товарных запасов может быть результатом недостатков в организации торговли, рекламе, изучении спроса покупателей, другой маркетинговой деятельности, наличия залежалых и неходовых товаров.

Большие остатки денежных средств в кассе и в пути возникают в связи с неритмичным развитием розничного товарооборота, несвоевременной сдачей выручки в банк, неиспользуемых денежных средств и другими нарушениями кассовой дисциплины. Сверхнормативные остатки прочих товарноматериальных ценностей являются результатом наличия или приобретения излишних и ненужных материалов, сырья, топлива, малоценных и быстроизнашивающихся предметов, других материальных ценностей.

Снизить запасы товаров, материалов, сырья, топлива до оптимальных размеров можно путем их оптовой реализации или бартерных сделок, равномерного и частого завоза. Нормализации остатков товаров и денежных средств в кассе и в пути способствует ритмичное развитие розничного товарооборота. Остатки порожней тары можно минимизировать за счет своевременного ее возврата поставщикам, ускорения сдачи тарособирающим предприятиям, организации централизованного вывоза тары.

На счетах в банке должны храниться минимально необходимые суммы денежных средств, а все свободные их остатки следует перечислять в досрочное погашение полученных кредитов, вкладывать в ценные бумаги, предоставлять кредит юридическим и физическим лицам. При перерасходе средств фондов специального назначения и резервов основное внимание уделяется разработке мер по его погашению и предупреждению.

1. Бердникова Т.Б. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: учеб.пособие / Т.Б. Бердникова. – М.: ИНФРА-М, 2009.
2. Васильева Л.С. Финансовый анализ: учебник / Л.С. Васильева, М.В. Петровская. – М., 2009.
3. Любушин Н.П., Бабичева Н.Э. Анализ методик по оценке финансового состояния организации. – 2009.
4. Прудников А.Г., Трубилин А.И., Черник А.А. Методологические проблемы анализа и оценки финансового состояния аграрных формирований. – 2010.
5. Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятий АП. – 2003.

Резюме

Мақалада мекеменің айналым құралдарын пайдаланудың тиімділігі көрсетіледі, ерекше назар айналым активтерінің жекелеген түрлері бойынша анықталған ауытқулардың себептерін зерттеуге және оны онтайландыруға арналған шараларды қалыптастыруға аударылады.

Summary

This article reflects the efficiency of working capital organizations, with special focus on the causes of deviations identified for certain types of asset and developing measures for their optimization.

ФОРМАЛИЗОВАННЫЕ СХЕМЫ ФИНАНСИРОВАНИЯ И СОФИНАНСИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Артамонова Н.В. – магистрант *Казахской Академии Труда и Социальных Отношений*

В силу особенностей финансирования инновационной деятельности инновационный проект требует наряду с соблюдением всех основополагающих принципов расчета эффективности инвестиций, учета взаимосвязи денежных потоков различных инвесторов, влияющей на оценку эффективности их участия в проекте.

На уровне реализации отдельных инновационных проектов выделяются три основные группы участников: предприятие, осуществляющее проект (заказчик, инициатор проекта), частные инвесторы, обеспечивающие финансирование проекта, и государство.

Инициатор инновационного проекта, выполняя формально ведущую роль среди множества разнообразных его участников, может не вкладывать собственные ресурсы.

В качестве частных инвесторов могут выступать специализированные финансовые институты (банки, венчурные фонды, финансовые компании) и отдельные физические лица («бизнес-ангелы»), которые предоставляют источники финансирования проекта.

Наличие бюджетного финансирования, в силу значимости инновационного

направления для государственной политики, является одной из особенностей инновационных проектов и обуславливает участие государства в инновационном процессе не только как инвестора, но и как стратегического партнера бизнеса, создающего благоприятные институциональные условия реализации проектов.

Для учета интересов всех участников инновационного проекта нами предлагается методический подход к количественной оценке эффективности инновационного проекта, позволяющий рассчитывать эффективность для отдельных групп участников инновационного проекта с учетом дифференциации источников финансирования

Влияние способов финансирования на реализацию отдельного инновационного проекта учитывается при построении соответствующих денежных потоков для различных участников, а затем эти потоки суммируются при построении финансового плана. Рассмотрим взаимосвязь денежных потоков на примере отдельного проекта в соответствии с источниками его финансирования.

$$FCF(t) = CF_{inv}(t) + CF_{oper}(t) + CF_{fin}(t)$$

$$CF_{fin}(t) = CF_{G}^{direct}(t) + CF_{credit}(t) + CF_{VC}(t) + CF_{eq}(t) + CF_{etc}(t), \quad (1)$$

где $FCF(t)$ – сальдо денежного потока для финансового планирования по проекту; $CF_{inv}(t)$ – денежный поток для инвестиционной деятельности по проекту; $CF_{oper}(t)$ – денежный поток для операционной деятельности по проекту; $CF_{fin}(t)$ – денежный поток для финансовой деятельности по проекту; $CF_{direct}^G(t)$ – денежный поток для прямого бюджетного финансирования; $CF_{credit}(t)$ – денежный поток для привлеченных кредитов и займов; $CF_{VC}(t)$ – денежный поток для привлеченного венчурного капитала; $CF_{eq}(t)$ – денежный поток при использовании собственных денежных средств; $CF_{etc}(t)$ – денежный поток для прочих привлеченных источников; t – шаг расчетного периода (месяц, квартал, год).

Денежный поток по инновационному проекту определяется как сумма денежных потоков от инвестиционной и операционной деятельности и служит основой для расчета финансовой и экономической эффективности проекта. Критерии эффективности в виде чистого дисконтированного дохода (ЧДД), срока окупаемости (СО), внутренней нормы доходности (ВНД) рассчитываются для инновационного проекта и каждого из его участников на основании соответствующих денежных потоков. [1]

В частности эффективность участия в проекте определяется по каждому виду источников финансирования и является результирующим показателем заинтересованности участника в реализации проекта.

Взаимосвязь критериев эффективности проекта и участия в нем демонстрирует степень распределения чистого дохода, генерируемого проектом, между его участниками.

$$NPV \text{ проекта} = \sum NPV = NPV_G^{\text{direct}} + NPV_{\text{eq}} + NPV_{\text{credit}} + NPV_{\text{VC}} \quad (2)$$

Положительный чистый доход, генерируемый инновационным проектом, не гарантирует его неотрицательного значения для всех участников по причине не только искажений в перераспределении чистого дохода по проекту, но и взаимного влияния интересов различных групп участников друг на друга. Поэтому расчет критериев эффективности проекта и участия в нем приобретает вариантный характер.

Методический подход к оценке эффективности участия в инновационных проектах предполагает последовательное прохождение следующих этапов:

1) Формирование денежного потока по проекту для инвестиционной $CF_{\text{inv}}(t)$ и операционной деятельности $CF_{\text{oper}}(t)$ и оценка финансовой (коммерческой) эффективности проекта.

2) Формирование денежного потока для финансового планирования ($FCF(t)$) и оценка эффективности участия в проекте.

3) Формирование денежного потока для анализа экономической (общественной) эффективности проекта и оценка эффективности участия в нем третьих лиц.

Методы анализа взаимосвязи денежных потоков участников в рамках финансового и экономического анализа в общем виде совпадают. Для каждого участника формируется отдельный денежный поток, для которого рассчитываются соответствующие показатели эффективности. Главное отличие состоит в изменении состава участников проекта и наполнении денежного потока, построенного для каждого из них. Расширение круга участников в рамках экономического анализа определяется влиянием конкретного набора факторов, под воздействием которых чистый доход, генерируемый проектом, целиком распределяется между экономическими субъектами, причастными к его реализации.

Рассмотрим более подробно методику построения денежных потоков в рамках финансового анализа для основных групп участников инновационного проекта, представляющих следующие источники финансирования.

1. Бюджетное финансирование

Прямое бюджетное финансирование. В общем виде денежный поток для прямого бюджетного финансирования (субсидии, субвенции, дотации, гарантии, инвестиционные кредиты) выглядит следующим образом:

$$CF_G^{\text{direct}}(t) = T(t) + NTR(t) - I_G(t), \quad (3)$$

где $T(t)$ – налоговые поступления в бюджет;

NTR (non-tax revenue) (t) – неналоговые поступления в бюджет; $I_G(t)$ – инвестиции, финансируемые за счет бюджетных средств.

Денежный поток для прямого бюджетного финансирования служит основанием для расчета показателей эффективности участия государства в рамках финансового анализа:

$$NPV_{com}^G = \sum \frac{CF_G^{direct}(t)}{(1+r)^t}, \quad (4)$$

где NPV_{com}^G – чистый дисконтируемый доход для государства или бюджетная эффективность инновационного проекта, определяемая в рамках оценки коммерческой эффективности проекта.

Косвенное бюджетное финансирование. Сумма косвенного бюджетного финансирования (налоговые льготы, ускоренная амортизация оборудования, инвестиционный налоговый кредит) выявляется путем сопоставления денежных потоков по проекту от инвестиционной и операционной деятельности при двух сценариях его реализации: в ситуациях с государственным участием и без такового:

$$CF_G^{indirect}(t) = \overline{CF_{invest}(t) - CF_{invest}(t)} + \overline{CF_{oper}(t) - CF_{oper}(t)}, \quad (5)$$

$$\overline{CF_{invest}(t) - CF_{invest}(t)} \rightarrow NTA$$

$$\overline{CF_{oper}(t) - CF_{oper}(t)} \rightarrow NTA_{ЕВИТ} + NTA_{ЕВИП}$$

где $\overline{CF_{invest}(t)}$ – денежный поток от инвестиционной деятельности без учета косвенной господдержки;

$CF_G^{indirect}(t)$ – денежный поток для косвенного бюджетного финансирования;

$\overline{CF_{invest}(t)}$ – денежный поток от инвестиционной деятельности с учетом косвенной господдержки;

$\overline{CF_{oper}(t)}$ – денежный поток от операционной деятельности без учета косвенной господдержки;

$CF_{oper}(t)$ – денежный поток от операционной деятельности с учетом косвенной господдержки;

NTA (non-tax aid) – сумма косвенной господдержки, приводящая к изменениям в денежном потоке от инвестиционной деятельности;

$NTA_{ЕВИТ}$ – сумма косвенной господдержки, приводящая к изменениям в денежном потоке от операционной деятельности и участвующая в образовании прибыли до уплаты процентов и налогов;

$NTA_{ЕВИП}$ – сумма косвенной господдержки, приводящая к изменениям в денежном потоке от операционной деятельности и не участвующая в образовании прибыли до уплаты процентов и налогов.

При прямом бюджетном финансировании чистый дисконтированный доход проекта не изменяется, а сумма финансовой господдержки уменьшает ЧДД для государства и перераспределяется в пользу ЧДД для собственных средств.

Косвенная поддержка, приводящая к изменениям только в денежном потоке от инвестиционной деятельности, увеличивает ЧДД проекта и ЧДД для собственных средств инициатора. При этом ЧДД для государства в рамках финансового анализа остается неизменным, а сумма косвенной государствен-

ной поддержки выявляется как перераспределительный эффект в сумме недополученного бюджетом неналогового дохода (невозвратные издержки) в рамках экономического анализа.

Косвенная государственная поддержка, приводящая к изменениям в денежном потоке от операционной деятельности и участвующая в образовании прибыли до уплаты процентов и налогов, увеличивает ЧДД проекта и ЧДД для собственных средств на дисконтированную ее сумму за вычетом налогового эффекта, который возникает благодаря увеличению налогооблагаемой базы по налогу на прибыль. Данный налоговый эффект перераспределяется в пользу государства и, таким образом, ЧДД для государства уменьшается на сумму косвенной господдержки с учетом увеличения поступлений в бюджет по налогу на прибыль в размере. Косвенная господдержка, приводящая к изменениям в денежном потоке от операционной деятельности и не участвующая в образовании прибыли до уплаты процентов и налогов, сопряжена с соответствующими изменениями в эффективности проекта и участия в нем.

При равных объемах государственного финансирования из всех представленных его видов наиболее предпочтительной с точки зрения максимизации ЧДД для государства в рамках финансового анализа является $NTA_{ЕВИТ}$, которая предполагает возврат части суммы косвенной господдержки в виде поступлений в бюджет по налогу на прибыль.

2. Заемные средства

В рамках денежного потока для финансового планирования к притоку относятся сумма привлеченных заемных денежных средств, к оттоку – возврат заемных средств и уплата процентов за их использование:

$$CFcredit(t) = Credit(t) - Debt(t) - I(t), \quad (6)$$

где $CFcredit(t)$ – денежный поток в рамках заёмного финансирования; $Credit(t)$ – поступление заемных средств; $Debt(t)$ – погашение долга; $I(t)$ – проценты, выплачиваемые за использование заемных средств.

3. Венчурный капитал

В рамках денежного потока для финансового планирования к притоку относятся поступления денежных средств от венчурного капиталиста, к оттоку – сумма денежных средств от продажи доли венчурных инвесторов при выходе из предприятия, реализующего инновационный проект. Процесс конвертации пая венчурного капиталиста может быть осуществлен тремя способами: путем первичного публичного размещения акций (IPO), продажи пая остальным учредителям, слияния или поглощения. [2]

В зависимости от избранного способа финансовые денежные потоки будут различаться.

В случае публичного размещения акций часть s эмиссионного дохода (s определяется в процессе переговоров между инициатором инновационного проекта и венчурным капиталистом) получает венчурный капиталист, а у исполнителя проекта остается $(1-s)$ эмиссионного дохода:

$$CF_{VC}(t) = VC(t) - s \cdot SV, \quad (7)$$

где $CF_{VC}(t)$ – денежный поток, сформированный в рамках привлечения венчурного капитала; $VC(t)$ – денежные средства, выделяемые венчурным капиталистом; SV (salvage value) – эмиссионный доход от публичного размещения акций инновационно-активной компании; s – доля венчурного капиталиста в структуре капитала.

Разнообразные схемы софинансирования (предоставление поручительств по кредитам, траншевый механизм предоставления денежных средств) размывают первоначальную долю венчурного капиталиста. Это требует применения различных методов защиты от такого размывания.

Альтернативным способом конвертации венчурного пая является продажа инновационного проекта его исполнителям. В результате возникает отток денежных средств, равный сумме сделки, в рамках финансового планирования:

$$CF_{VC}(t) = VC(t) - CF_{\text{repurch}}^{VC}(t), \quad (8)$$

где $CF_{\text{repurch}}^{VC}(t)$ – денежный поток, связанный с продажей пая инновационно-активной фирмы венчурным капиталистом.

При слиянии или поглощении конвертация пая венчурного капиталиста является частным случаем вышеописанных двух базовых методов выхода из инновационного проекта.

4. Собственные средства

Собственные средства являются традиционным источником финансирования, который имеет большее значение для проведения исследований и разработок, нежели для инвестирования в малорискованные активы. К притоку относятся денежные средства, которые предоставляются инициатором проекта для его финансирования, а также сальдо денежного потока для финансового планирования. К оттоку денежных средств относятся выплаты дивидендов (если организационно-правовая форма инновационного предприятия предусматривает дивидендную политику), выкуп акций, паев в уставном капитале (например, при венчурном финансировании) и другие затраты, связанные с распределением и использованием собственного капитала проектной компании. После определения взаимоотношений с внешними инвесторами, и с учетом необходимости удовлетворения условия неотрицательности сальдо денежного потока для финансового планирования на каждом шаге расчета сумма поступления собственных денежных средств определяется решением следующего неравенства:

$$\text{Если } _FCF(t) < 0, \\ \text{то } _Eq(t) = - [CF_{\text{invest}}(t) + CF_{\text{open}}(t) + I_G(t) + \text{Credit}(t) + VC(t), \quad (10)$$

где $Eq(t)$ – поступление собственных средств.

Тогда денежный поток при использовании собственных средств можно представить следующим образом:

$$CF_{eq}(t) = Eq(t) - Div(t), \quad (11)$$

где $Div(t)$ – дивиденды.

5. Взаимное кредитование

В рамках схемы взаимного кредитования происходит перераспределение денежного потока для собственного капитала между различными группами учредителей:

$$CF_{eguty}^{lend}(t) = Eq(t) \cdot d^{lend} - Credit(t) + i(t) + Debt(t),$$

$$CF_{eguty}^{borrow}(t) = Eq(t) \cdot d^{borrow} + Credit(t) - i(t) - Debt(t),$$

$$CF_{eguty}^{oth}(t) = CF_{eq}(t) - CF_{eguty}^{lend}(t) - CF_{eguty}^{borrow}(t),$$

где $CF_{eguty}^{lend}(t)$ – денежный поток для учредителей, выдавших кредит; $CF_{eguty}^{borrow}(t)$ – денежный поток для учредителей, привлекающих кредит; $CF_{eguty}^{oth}(t)$ – денежный поток для учредителей, не участвующих в данной схеме финансирования; d_{lend} – доля учредителей, выдавших кредит, в общем составе учредителей предприятия, реализующего проект; d_{borrow} – доля учредителей, привлекающих кредит, в общем составе учредителей предприятия, реализующего проект; $Credit(t)$ – сумма выданного кредита; $i(t)$ – проценты, начисляемые на сумму выданного кредита; $Debt(t)$ – сумма возврата долга.

Варьирование условий кредитования приводит к изменению денежных потоков для различных групп участников, но не оказывает влияния на сальдо денежного потока при использовании собственных средств ($CF_{eq}(t)$). Поэтому целесообразно не включать данную схему в денежный поток для финансового планирования, а рассматривать ее отдельно в рамках построения денежного потока при использовании собственных средств.

Анализ предлагаемых финансовых механизмов реализации инновационных проектов показывает, что они демонстрируют вариабильность схем финансирования, что обеспечивает жизнеспособность проектов и достижение компромисса между интересами их участников.

В целом предлагаемый методический подход к количественной оценке эффективности инновационного проекта позволяет рассчитывать эффективность для отдельных групп участников инновационного процесса с учетом влияния дифференциации источников финансирования, выявить сложившиеся схемы финансового взаимодействия их участников, которые обеспечивают жизнеспособность проектов и достижение взаимовыгодного баланса интересов их участников.

1. Лукашов А.В. Венчурное финансирование // Управление корпоративными финансами. – 2009. – № 2. – С. 3-12.

2. Сулов В.И., Горбачева Н.В., Ибрагимов Н.М., Кузнецов А.В., Мельникова Л.В., Новикова Т.С. Проектная экономика в условиях инновационного развития: концепция, модели, механизмы / [под ред. Т.С. Новиковой]; ИЭОПП СО РАН. – Новосибирск, 2009. – 143 с.

Summary

The formalized charts of financing and self - financing of innovative projects are examined in the article. The methodical going offers near the quantitative estimation of efficiency of innovative project, allowing count efficiency for the separate groups of participants of innovative project taking into account differentiation of sources of funding (budgetary financing, debt funds, venture capital, personal funds, mutual crediting).

МЕТОДЫ И ПРИЗНАКИ ОЦЕНКИ ЗАЛОГОВОГО ИМУЩЕСТВА ПРИ ИПОТЕЧНОМ КРЕДИТОВАНИИ

Кемельбаева А.С. – к.э.н., доцент КазА ИСО, Советник по ипотечным займам
АО «Евразийский банк»

При оценке залогового имущества ключевая роль отводится риску обеспечения кредита, который, хотя и не является самостоятельным видом опасности, представляется наиболее интересным. Этот риск проявляется в недостаточности дохода, полученного от реализации предоставленного обеспечения кредита, для полного удовлетворения долговых требований к заемщику. Риск кредитоспособности заемщика предшествует риску непогашения кредита, под ним принято понимать неспособность заемщика осуществлять свои обязательства по отношению к кредиторам вообще. Каждый заемщик характеризуется индивидуальным риском кредитоспособности, который присутствует независимо от деловых отношений с банком и является результатом деловой опасности и опасности структуры капитала. Именно опасность обеспечения кредита зависит от выбора вида обеспечения. Поэтому рассмотрим данный риск более подробно.

Существуют следующие основные виды риска обеспечения кредита.

Риск обесценивания залога, связан с возможным изменением рыночной стоимости предмета залога в течение срока действия контракта залога. Цена предмета залога может меняться как в меньшую, так и в большую сторону. Чаще всего изменение происходит в меньшую сторону, т.к. помимо рыночных законов в этом случае ещё действует фактор, связанный с физическим и моральным износом предмета залога. Подобное изменение рыночной стоимости может привести к тому, что в случае необходимости после реализации предмета залога банк не сможет вернуть кредитные средства.

Риск утраты или повреждения предмета залога, связан соответственно с полной потерей предмета залога либо с частичной потерей им своих свойств, что также приводит к снижению рыночной стоимости объекта залога, либо к полной его утрате.

Правовой риск, как правило, связан с возможными нарушениями законодательства недобросовестными залогодателями. Например, в банк могут быть предоставлены поддельные документы, подтверждающие право собственности на заложенное имущество, или имущество может быть заложено несколько раз. В данной ситуации банк может понести дополнительные финансовые, моральные, материальные и временные затраты.

Риск неликвидности обеспечения, подразумевает невозможность реализации предмета залога по обоснованной стоимости, а также возможную потерю предметом залога своей ликвидности в течение действия контракта залога.

Риск неправильной оценки предмета залога, может возникать в случае отсутствия информации о предмете залога, низкой квалификации сотрудников, производящих оценку, либо при совершении сотрудниками должностного преступления. В этом случае рыночная цена залога оказывается ниже стоимости, указанной в документах, и соответственно не может покрыть расходы банка.

Риск, связанный с низкой квалификацией сотрудников, может возникать на всех этапах кредитования. Результатом может стать как уже упомянутая выше завышенная оценка предмета залога, так и недействительность сделки или получение недостоверной информации.

Наличие разнообразных финансовых институтов еще не свидетельствует о том, что капитал будет иметь все необходимые условия для его эффективного использования. Для этого нужно, чтобы они были объединены в единую структуру, позволяющую управлять финансовыми потоками. Каждый субъект ипотечного кредитования действует в системе, которая жестко регулируется государством.

Структура, основанная не на жестких административных формах управления, только тогда является устойчивой, когда соблюден баланс сил, базирующийся на общих финансовых интересах, когда в целом она позволяет удержать рынок за счет организации таких финансовых потоков, которые позволяют получать максимальную прибыль и распределять ее в интересах всех участников данной структуры.

Понятие "структура" может употребляться в различных значениях в зависимости от целей описания. Структура в широком его значении – это принцип организации системы на основе регламентируемых взаимоотношений, позволяющих осуществлять связь составных частей. Система будет эффективна, если все ее участники заинтересованы в осуществлении общего замысла.

Другой тип структуры предполагает равенство всех субъектов системы. Здесь имеется в виду, что все юридические и физические лица, подписавшие договор обязаны выполнять в рамках этого договора, взятые на себя договоренности. Если член группы решил участвовать в предложенном проекте, то особое соглашение определяет его права и обязательства. Обязательства он обязан выполнять в той степени, в какой это предусматривается соглашением. Например, если участниками подписано соглашение, об обязательстве внедрения в своих организациях необходимого программное обеспечение, ни одна из членов группы не имеет права использовать другое программное и техническое обеспечение, если это не оговорено в договоре.

В корпоративном бизнесе одними из главных целей являются концентрация финансовых ресурсов, определение методов создания финансовых потоков и управление ими. В настоящее время промышленный и финансовый бизнес РК испытывает острую потребность друг в друге. На финансовом рынке есть

деньги, а промышленники испытывают потребность в инвестициях. Но между ними нет достаточного доверия, высоки риски в отношениях друг с другом. Нужны структуры, обеспечивающие сочетание интересов участников бизнеса.

В настоящее время различными компаниями осуществляются попытки организации различных объединений: ассоциаций, корпораций, финансово-промышленных групп, выбор типа структуры требует наличия определенных механизмов. С помощью разнообразных финансовых операций капиталы служат основой системы взаимозачетов через залоговые трасты, дивиденды и т.п. Структуру продумывать необходимо таким образом, чтобы можно было изменять направления движения финансовых потоков, чтобы появлялись возможности по использованию самых разнообразных платежных средств, применение которых изменяется при появлении новых задач. Структура считается наиболее гибкой, если в ее среде возможно употребление ЦБ, опционов, франчайзинговых механизмов и т.п. Кроме того, финансовые схемы также необходимо продумывать с позиции снижения налогов.

Если простые кредитные схемы осуществляются с помощью простых договоров, то для организации схем ипотечного кредитования с целью производства строительных материалов, строительства жилья с привлечением большого числа участников и государства, требуется создание инфраструктуры, функционирующей на фондовом рынке.

Основой, объединяющей участников рынка ипотечного кредитования, является наличие общих правил, которые вырабатываются в процессе совместной деятельности.

В основном структуры участников основываются на финансовых схемах, изменение проводится для повышения эффективности совместного бизнеса, выработке параметров по разграничению сфер для принятия решений. При этом в структуре реализованы горизонтальные (характеризующие виды деятельности) и вертикальные (определяющие масштабы ответственности для одного и того же вида деятельности) связи.

Развитие структуры участников рынка позволяет осуществлять более сложные кредитные операции. Самые эффективные из них используют ценные бумаги. Ценные бумаги являются инструментами фондового рынка. Участники, партнеры и клиенты связаны общими интересами через реализацию ипотечного кредитования, перекрестно владея ценными бумагами. Консолидируя ценные бумаги и предлагая их затем на фондовом рынке, система получает финансовые средства.

Кредитный механизм ценных бумаг расширяется с привлечением других способов: через вклады банка-партнера, через ссудо-сберегательные операции и т. п. При этом каждый участник имеет право на получение кредитных ресурсов. Движение ценных бумаг, обслуживающее внутренний оборот позволяет решать корпоративные задачи, сплачивать партнеров, диверсифицировать риски. В итоге минимизируются риски. Функционирование финансовых компаний не в одиночку, а в составе всех необходимых участников, повышает устойчивость

их в отдельности и системы в целом. Все это позволяет повысить устойчивость и ликвидность ценных бумаг членов системы ипотечного кредитования в целом на данном рынке.

Таким образом, все изложенное позволяет предположить, что создание условий для долгосрочного ипотечного кредитования является привлекательной альтернативой для населения, вынужденного в данный момент копить на жилье в полном объеме, поскольку оно позволяет получить жилье в пользование на начальном этапе. Кроме того, ипотека содержит в себе огромный потенциал экономического развития, развития кредитной системы. Она позволяет недвижимости превращаться в рабочий капитал, дающий вероятность кредиторам получить гарантированный барыш, а населению – финансировать покупку жилья.

Развитие целостности структуры в экономике Казахстана является одним из необходимых условий для активизации ипотечного кредитования и рынка ценных бумаг, повышения климата доверия на финансовом рынке, улучшения инвестиционного климата.

Түйін

Ұзақ мерзімді ипотекалық неселеудің шарттарын жетілдіру арқылы келтірілген тұжырымдар мен дәйектер халық үшін қолайлы екендігін білдіреді, өйткені тұрғын үй бастапқы кезеңде пайдалануға берілетіндіктен. Сонымен қатар, ипотекалық неселеу өз пайдалы әсерін экономиканың да дамуына тигізеді. Ол жылжымайтын мүлікті жұмыс атқаратын капиталға айналдыру арқылы, несие берушіге кепілді пайда алуына мүмкіндік береді, ал халыққа жылжымайтын мүлігін сатып алу әрекетін қаржыландырады. Қазақстан экономикасын тұтастық құрылымының дамуы жолында бірден бір қажеттілік ол инвестициялық ауа райының жақсаруы, қаржы нарығындағы сенімділіктің артуы және ипотекалық несилендірудің қажетті шарттарын жандандыру.

Summary

All of the above allows suggesting that the creation of conditions for long-term mortgage lending is an attractive alternative for people who are still forced to save full amount to purchase property. The reason is that mortgage lending gives rights to use at the initial stage. Furthermore, mortgage lending has the potential to help develop both the credit system and the overall economy. Mortgage lending allows property to be used as working capital. It gives the chance for both creditors to make guaranteed profit and for people to finance purchasing property.

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

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, Kazakhstan, 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 of 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: a 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.

МАЗМУНЫ – СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Жангирова Р.Н. Теоретические основы устойчивого развития аграрной экономики.....	3
Усенбеков Ж., Бекмолдин А. К. Структурирование информации при выполнении магистерской работы с применением интеллект-карты.....	9
Файзуллина С.А. Қазақстан Республикасындағы басқарушылық есеп бухгалтерлік есеп жүйесінің элементі ретінде.....	14
Тинасилов М.Д., Картабай А.Т. Научные аспекты и особенности управления экономической и финансовой деятельностью Евразийского экономического сообщества.....	19
Картабай А.Т., Уркумбаева А.Р. Методы управления финансовыми лизингами в Республике Казахстан и их особенности.....	25

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Пернеева Г.А. Становление и развитие пенсионной системы Республики Казахстан.....	31
Джакишева У.К. Экономика Казахстана и ее интеграция в мировое хозяйство.....	40
Қалдыбаев Е.Қ., Маткаримова Л.К. Қазақстан Республикасындағы сақтандыру нарығының қазіргі мәселелері.....	47

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ Трибуна молодых ученых

Асанова А.Ж. Применение инновационных мобильных технологий как элемента маркетинговых коммуникаций.....	56
Рахматуллина А.Р. Совершенствование методики анализа и оценки ликвидности оборотных активов.....	61
Артамонова Н.В. Формализованные схемы финансирования и софинансирования инновационных проектов.....	64
Кемельбаева А.С. Методы и признаки оценки залогового имущества при ипотечном кредитовании.....	71

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

Victor Pou. Universitat Internacional de Catalunya (UIC), Barcelona, Spain.....	75
--	----

**ҰСЫНЫСТАР ҮШІН
ДЛЯ ЗАМЕТОК**

ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК
«Экономика» сериясы.
Серия «Экономическая»
№ 2 (36), 2013 г.

Басуға 08.08.2013 қол қойылды.
Пішімі 60x84 1/16. Көлемі 5,0 е.б.т.
Таралымы 300 дана. Тапсырыс .

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

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университетінің
«Ұлағат» баспасының баспаханасында басылды