



**Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық
университеті**

**Казахский национальный педагогический университет
имени Абая**

ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 3 (25), 2010**

Алматы

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті

Казахский национальный педагогический университет имени Абая



ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 3 (25)

Алматы, 2010

Хабаршы. «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ.
– 2010. - № 3 (25). - 94-бет.

Вестник. Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им.Абая. -
2010. - № 3 (25). - 94 с.

Главный редактор
д.э.н., профессор А.Н.САХАНОВА

Редакционная коллегия:
д.э.н., профессор К.Ж.Бертаева (зам.гл.редактора),
д.э.н., профессор Ж.Я.Аубакирова,
д.э.н., профессор К.Н.Нарибаев,
д.э.н., профессор Н.К.Мамыров,
д.э.н., профессор А.А.Рамазанов,
д.э.н., профессор Т.М.Рогачева,
д.э.н., профессор Б.Д.Иманбердиев,
д.э.н., профессор А.Н.Дауренбекова,
ScD, Assoc.Professor В.Рудзкене (Литва),
PhD Месут Йылмыз (Турция),
ст.преподаватель Э.Б.Оразгалиева (ответ.секретарь)

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

С.А.Калиева –

к.э.н., доцент КазНПУ им. Абая

Процесс хозяйственного и политического объединения стран на основе развития глубоких устойчивых взаимосвязей и разделения труда между национальными хозяйствами, взаимодействия их экономик на различных уровнях и в различных формах называется международной экономической интеграцией. На микроуровне этот процесс идет через взаимодействие отдельных фирм близлежащих стран на основе формирования разнообразных экономических отношений между ними, в том числе создания филиалов за границей. На межгосударственном уровне интеграция происходит на основе формирования экономических объединений государств и согласования национальных политик [1].

Интеграционные процессы приводят к развитию экономического регионализма, в результате которого отдельные группы стран создают между собой благоприятные условия для торговли, а в ряде случаев и для межрегионального передвижения факторов производства, чем для всех других стран. Так, *под интеграционным объединением понимается хозяйственная группировка, созданная для регулирования интеграционных процессов между ее странами-участниками.*

Глобальная конкурентная среда представляет собой пространство, в котором выживают сильнейшие, а также страны и экономики, объединившие совместные усилия под ударами и вызовами глобализации. Здесь, на наш взгляд, кроется природа региональной интеграции. С одной стороны, региональная экономическая интеграция является фактором, способствующим развитию глобализации, поскольку создает условия для свободного обращения товаров, услуг, капиталов, рабочей силы, что ведет к усилению взаимосвязи и взаимозависимости экономик, созданию единого мирового рынка. С другой стороны, региональная интеграция обеспечивает своим участникам преференциальный экономический, торговый, политический режим, что размывает определенные универсальные вещи, например, внешнеторговый режим, предусмотренный ВТО.

В теории экономической интеграции можно выделить направления, отличающиеся, прежде «сего разными оценками интеграционного

механизма, а именно: неолиберализм, корпорационализм, структурализм, неокейнсианство, дирижизм и т.д. В таблице 1 представлена классификация этих направлений.

Таблица 1 – Классификация теоретических направлений экономической интеграции

Авторы	Направления	
1	2	3
Вильгельм Репке, Морис Аллэ	Неолиберализм (1950-1960гг.)	Создание единого рыночного пространства в масштабе нескольких стран, функционирование которого осуществляется на основе действия стихийных рыночных сил и свободной конкуренции независимо от экономической политики государств и существующих национальных и международных правовых актов, вмешательство государства приводит, по их мнению, к таким негативным явлениям, как инфляция, разбалансированность международной торговли, расстройство платежей
Сидней Рольф, Юджин Ростоу	Корпорационализм (середина 60-х годов)	Функционированию ТНК отводится большая роль. Считается, что ими обеспечивается интеграция международной экономики, ее рациональное и сбалансированное развитие
Гуннар Мюрдаль	Структурализм	Критическое отношение к полной либерализации движения товаров, капитала, рабочей силы. Экономическая интеграция рассматривалась как процесс структурных преобразований. По их мнению, полюсами интеграции являются крупные фирмы, промышленные компании, целые отрасли промышленности
Ричард Купер	Неокенсианство (70-е годы)	Выдвинули два варианта развития международной экономической интеграции: 1) интеграция с последующей утратой национальной свободы, но обязательным согласованием экономических целей и политики; 2) интеграция с условием сохранения как можно больше национальной автономии. Они считали необходимым их оптимальное сочетание

		путем согласования внутренней и внешней хозяйственной политики интегрирующихся сторон
Ян Тинберген	Дирижизм	Отрицание решающей роли в интеграционных процессах рыночного механизма. Считают, что создание и функционирование международных экономических структур возможно на основе общей экономической политики, согласования социального законодательства, координации кредитной политики.
Н.П. Шмелев		Связывает истоки интеграционных процессов с потребностями современного МРТ, развитием НТП, углублением международной специализации и кооперации хозяйственных структур отдельных стран. Наиболее важными характеристиками интеграции считает межгосударственное регулирование экономических процессов, постепенное формирование интеграционного хозяйственного комплекса с общими пропорциями и общей структурой воспроизводства; устранение административных и экономических барьеров, препятствующих свободному перемещению в пределах региона товаров, капитала и рабочей силы; выравнивание уровней экономического развития интегрирующихся стран
Ю.В. Шишков		Выделяет «частные интеграции» производства, национальных, товарных и кредитных рынков. Считает, что интеграция основана на рыночных механизмах
Примечание: составлено автором по источникам [2, 3].		

Анализ таблицы 1 показал, что согласно теоретическим постулатам региональная интеграция, во-первых, позволяет противостоять вызовам глобализации, выдерживать странам региона давление мировых лидеров, диктующих «правила игры». Итерационные объединения имеют больше возможностей отстаивать свои групповые, и в том числе национальные,

интересы в международных экономических организациях и противостоять натиску развитых стран, прежде всего США, ТНК и финансовых групп. Во-вторых позволяет создавать региональные преференциальные преимущества в глобальной конкурентной среде на мировых рынках товаров, услуг, капиталов, технологий и рабочей силы. В-третьих, региональная интеграция снижает издержки производство и обращения, способствует международному разделению труда, специализации и кооперации производства товаров и услуг, содействует динамичному развитию национальных экономик, повышению их конкурентоспособности в глобальной среде. И, наконец, формирование зон свободной торговли, таможенных союзов и других форм интеграционных объединений предполагает создание единой рыночной и транспортно-коммуникационной инфраструктуры.

С целью эффективного противостояния новым вызовам глобализации, страны, близкие по географическому расположению и уровню социально-экономического развития, интегрируются в региональные торгово-экономические объединения. Регионализация приносит и определенные результаты, чему свидетельствует опыт таких региональных объединений, как Евросоюз, Североамериканская зона свободной торговли (НАФТА), Ассоциация стран Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Южноамериканский общий рынок (МЕРКОСУР) и др.

Интеграционные процессы в мировом хозяйстве стремительно развиваются. Согласно данным ВТО, сегодня в мире действует 179 международных соглашений, провозглашающих таможенный союз или же зону свободной торговли как формы интеграции [4]. Данный процесс не просто продолжается, он и нарастает. Создаются региональные союзы, укрепляются интеграционные связи, прорабатываются вопросы создания региональных (азиатской, американской) и конфессиональной (мусульманской) валют. Серьезным фактором, воздействующим на укрепление данного процесса, служит глобальный финансовый кризис, обнаруживший, как уязвимость глобальной финансовой системы, так и оправданность и обоснованность региональной интеграции.

По нашему мнению успех процесса интеграции может быть обусловлен наличием сформированных предпосылок, которые для этого необходимы. В этой связи, предложенная К.Якобайтом классификация мотивов возникновения региональных объединений, состоящая из трех видов, является актуальной и сегодня:

- первый - общая заинтересованность государств в такой форме кооперации, возникающей вследствие географической близости и наличия единых экономических, социальных и культурных интересов;
- второй - идейные соображения, являющиеся стимулом идеи конституционного объединения;

- третий - мотив рационального выбора (rational choice), при котором участники приветствуют экономические аспекты интеграции и на основе анализа доходов и расходов от членства в таких объединениях форсируют региональное объединение [5].

Однако на наш взгляд, нельзя ограничиваться лишь этими мотивами, так как, условия эффективности региональных объединений могут быть разнообразными, а предложенный К. Якобайтом подход основан на факторах субъективного происхождения. Поэтому нами были обобщены имеющиеся в экономической теории различные подходы к выявлению предпосылок возникновения интеграционных союзов, такие как:

1. *Близость уровней экономического развития и степени рыночной зрелости экономики интегрирующихся стран* – является желательным, но не обязательным условием, так как опыт развития интеграционных процессов показывает, что довольно часто имеет место сотрудничество либо между развитыми странами, либо между развивающимися. Даже в рамках индустриальных и в рамках развивающихся стран интеграционные процессы идут наиболее активно между государствами, находящимися на примерно одинаковом уровне экономического развития. Для того, чтобы страна, имеющая по сравнению с другой страной значительно более низкие экономические показатели, смогла на равных участвовать в интеграционных процессах необходимо длительное время. Так, более сильные и экономическом отношении партнеры вынуждены направлять средства по подтягиванию слабой экономики этих стран, а не на развитие интеграционных процессов. В этом случае, из-за первоначальной несовместимости экономических механизмов, интеграция в этих странах начинается с различного рода переходных соглашений об ассоциации, о специальном партнерстве, о торговых преференциях и т.д., срок действия которых может растянуться на некоторое время пока в менее развитой стране не будут созданы рыночные механизмы, сопоставимые по степени зрелости с механизмами более развитых стран.

Попытка объединений между развитыми и развивающимися государствами, хотя и имеют место, находятся на этапе становления, не позволяющем пока сделать однозначных выводов о степени их эффективности. Так, в качестве примера можно привести положение в Евросоюзе, когда Греция, Италия на первом этапе интеграции не смогли стать членом в зоне евро в связи с несоответствием маастрихтским критериям. Определенные трудности переживает и НАФТА в связи экономическим положением США и Мексике.

2. *Общность экономических и иных проблем, стоящих перед странами в области развития, финансирования, регулирования экономики, политического сотрудничества* – предполагает решение

конкретных проблем, стоящих перед интегрирующимися странами. Так, реформирование централизованно планируемой экономики показало, что все страны постсоциалистического пространства, исчерпав интенсивные методы повешения эффективности национальной экономики, испытывали одни и те же проблемы, в частности:

- все страны испытывали высокую потребность во всех видах ресурсов (инвестиционных, производственных, технологических, инновационных, интеллектуальных и т.д.), имеющих в мировой экономике;

- территориальная общность обуславливала однотипные осложнения, связанные с разрешением глобальных проблем, в том числе экологических. Все это обуславливало необходимость в объединении средства для совместного решения этих проблем.

Таким образом, интеграция развивается более успешно тогда, когда экономика стран находится на подъеме. Странам, находящимся в условиях экономического кризиса, сложнее интегрироваться друг с другом, так как им приходится отдавать большее предпочтение внутренней ситуации в стране, принимать антикризисные меры, законы, ограничения на вывоз капитала и т.д. (для интеграции характерна свобода движения рабочей силы, капитала, товаров и услуг). На сегодняшний день, отсутствуют устойчивые интеграционные группировки.

3. *Географическая близость стран-участниц, наличие в большинстве случаев общей границы и исторически сложившихся экономических связей.* Интеграционные объединения большинство стран мира начинались с нескольких соседних стран, расположенных на одном континенте, в непосредственной географической близости друг от друга, имеющих транспортные коммуникации и нередко говорящих на одном языке. Действительно, для выполнения основных целей интеграции, как: снижение издержек производство, конечной цены на товар необходимо снижение всех составляющих цены, в том числе и транспортных расходов.

Интеграционные процессы, происходившие в Южной Америке показали, что, несмотря на географическую близость, интеграция между нынешними странами-членами *МЕРКОСУР* не развивались до определенного времени из-за отсутствия транспортной инфраструктуры (страны Южной Америки были ориентированы на вывоз продукции из портов).

4. *Политическая воля руководства интегрирующихся стран* является необходимым фактором для создания интеграционных группировек. Так, создание, таких крупных интеграционных блоков, как Евросоюз, МЕРКОСУР и НАФТО стали следствием инициатив руководителей заинтересованных стран.

5. *Создание структур, которым страны постепенно должны передавать, делегировать отдельные полномочия, инструменты для их осуществления.* Так, Р.Рикуперо считает, что между странами-претендентами интеграционного блока необходимо разделение полномочий по вопросам отделения стратегии, создания наднациональных структур и разработки механизмов сотрудничества для согласования национальных подходов к выработке взаимоприемных решений [6].

6. *Создание иницирующего центра из одного или двух государств, для объединения действий стран-партнеров.* В связи с расширением (Европейского союза) ЕС за счет вступления в него новых стран были разработаны модели дальнейшего развития европейской интеграции по пути ее углубления, среди которых можно выделить, такие модели, как:

- модель «ступенчатой интеграции»;
- модель «Европы концентрических кругов»;
- модель «дифференцированной интеграции».

В основу первых двух моделей заложена идея создания в ЕС «центра» из наиболее развитых стран, вокруг которого формируются «круги» из стран с меньшей глубиной интеграции.

Основу модели «дифференцированной интеграции» составляет географическое расширение ЕС, предполагающее дифференциацию скорости интеграционных процессов по различным странам. Целью такой интеграции является углубление интеграционных процессов с исключением необходимости подписания договоров и ограничения времени, а также создание «центра» с разным составом участников.

7. *Сближение внутренних экономических условий в государствах-участниках интеграционных объединений и выравнивание уровней их экономического развития.* Целью вступления многих интегрирующихся стран является создание условий для высоких темпов экономического роста в течение длительного времени и преодоление негативного внешнего воздействия.

8. *Расширение пространственных возможностей межгосударственного передвижения товаров, рабочей силы и капиталов в пределах региона и устранение многообразных административных и экономических барьеров*

9. *«Демонстрационный эффект»* свидетельствует о том, что в странах, создавших интеграционные объединения, обычно происходят положительные экономические сдвиги (ускорение темпов экономического роста, снижение инфляции, рост занятости и т.д.), оказывающие определенное психологическое воздействие на другие страны.

10. После того как большинство стран того или иного региона стали членами интеграционного объединения, остальные страны, оставшиеся за его пределами, начинают испытывать некоторые трудности, связанные с

переориентаций экономических связей этих стран, нередко приводящих к некоторому сокращению торговли стран, оказавшихся за пределами блока. Так, «демонстрационный эффект» приводит к «*эффекту домино*», когда другие страны, не имеющие интереса к интеграции, но опасаящиеся негативных моментов, высказывают заинтересованность к интеграционным процессам.

Таким образом, термин «интеграция» вошел в мировую науку для характеристики совершенно определенного, конкретного процесса в международных отношениях. Региональная экономическая интеграция надставляет собой объективный процесс развития устойчивых экономических связей между национальными хозяйствами, охватывающий сферу производства, международные экономические отношения и ведущий к созданию региональных хозяйственных комплексов. С научной позиции, представляющее собой договорное объединение суверенных государств, соединяющих свои ресурсы для повышения эффективности функционирования национальной экономики и преодоления ряда трудностей и противоречий экономической глобализации. Принципиально значимыми составляющими такого определения должны быть: «объединение», «суверенность» (и ее изменения), «эффективность» (характер эффекта) и «противоречия».

1. Бэттлер *Контуры мира первой половине XXI века // Мировая экономика и международные отношения. - 2002 - №1. - С. 73.*

2. Шишков Ю.В. *Интеграционные процессы на пороге XXI века- Москва, 2001 - С 254 - 255.*

3. Предоль А. *Контроль государства над внешнеторговой и финансовой сферами экономики. <http://vww.eri-21>.*

4. <http://www.wto.org>

5. Авдокушин Е. *Международные экономические отношения. - М.: Юрист, 2002. -С. 88-120.*

6. Рикуперо Р. *Формирование и развитие МЕРКОСУР. - Вашингтон, 1993.- С. 139.*

Түйін

Мақалада аймақтық экономикалық интеграцияның теориялық концепциялары жалпыланған және «аймақтық экономикалық интеграция» түсінігінің мазмұны нақтыланған. Интеграциялық одақтардың пайда болу сілтемелерін анықтау жолдарына талдау жасалған.

Summary

This article summarizes the theoretical concepts of regional economic integration and refined the concept of "regional economic integration." Behavioral

analysis of available economic theory, various approaches to identifying the preconditions of the integration unions.

СОЦИАЛЬНО - ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ КООПЕРАЦИИ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

О.Ж. Беркутбаева -

ст. преподаватель кафедры «Маркетинг»

КазНПУ им. Абая

За последние годы в экономике осуществлены социально-экономические преобразования, исходным моментом которых явилась трансформация отношений собственности, обусловленная процессами разгосударствления и приватизации ее первичных звеньев сельскохозяйственных, перерабатывающих и обслуживающих предприятий и их различных объединений. Результатами этих процессов стало создание основ многоукладной аграрной экономики, появление различных типов предприятий: частных, государственных, унитарных, муниципальных, коллективных, кооперативных, акционерных обществ разного гига, крестьянских (фермерских) и подсобных хозяйств. Однако адекватных изменений экономических связей практически не сложилось. На сегодняшний момент сем. предприятий АПК представлена совокупностью многочисленных разрозненных и в большинстве своем экономически слабых предприятий. В современных условиях ни одна из сфер АПК не в состоянии в одиночку выйти из экономического кризиса. Поэтому одним из возможных путей стабилизации и экономического роста агропромышленного производства является объединение их усилий на основе кооперации как значимого составляющего развития экономики страны. Кооперация предприятий представляет собой форму сотрудничества экономически и юридически самостоятельных предприятий в целях повышения надежности обеспечения, более полного удовлетворения спроса на требуемые материальные ресурсы и услуги, повышения эффективности их деятельности.

Надо сказать, что по поводу содержания кооперации как общественного института существуют разные теории и научные точки зрения. В отдельности каждая из них не в состоянии раскрыть философского и социально-экономического значения кооперации.

В истории кооперации основным ее теоретиком считается Р.Оуэн. Он впервые употребил термин «кооперация» в современном его понимании предложив организовывать «земледельческие и мануфактурные поселения единства и взаимной кооперации» [4. С. 8].

В настоящее время в Большом экономическом словаре кооперация трактуется как «объединение лиц на равноправной основе с целью совместного производства и сбыта продукции, закупки и потребления товаров и услуг» [2. С. 274].

За время своего существования кооперативный сектор неоднократно переживал взлеты и падения, обусловленные как объективными трудностями, так и субъективными промахами и просчетами. Кроме того, порой имело место политическое и идеологическое недопонимание значения и практической роли кооперации. И все же, при появлении соответствующих условий происходили активизация кооперативного движения, бурное развитие кооперации.

Недооценка практической роли кооперативов, а порой и негативное отношение к ним в постсоциалистических странах, связаны с представлениями о кооперативах как об организационно-правовых формах, при помощи которых в условиях командно-административной системы, полномасштабного огосударствления кооперативного движения и лишения его самостоятельности решались определенные идеологические и политические задачи. Между тем, мировой опыт развития кооперативов свидетельствует о том, что главное их предназначение состоит в том, чтобы служить средством добровольного объединения людей на принципах взаимопомощи и солидарности для совместного ведения предпринимательской деятельности или выполнения определенных социальных функций.

Экономическую и правовую основу кооперативного сектора составляет коллективно-групповая форма собственности, которая определяет коллективный характер присвоения, распоряжения и использования средств и результатов хозяйственной деятельности. При этом, формой реализации отношений собственности являются долевые (паевые) отношения, которые становятся формой объединения ресурсов, их мобилизации для решения производственных и социальных проблем и создают у отдельных работников реальную заинтересованность в общих результатах деятельности.

Мировая практика функционирования кооперативного предпринимательства свидетельствует о большом разнообразии типов и видов кооперативной деятельности, эффективно действующих в различных сферах экономики.

Кооператив - это институциональная форма, представляющая собой сугубо добровольное объединение, образованное на средствах самих его участников для осуществления совместной предпринимательской деятельности и удовлетворения определенных интересов, способствующее самоорганизации и обеспечивающее социальную защиту своих членов.

Внутренняя жизнь и работа кооперативов основывается на принципах демократии, контроля членов кооператива за деятельностью его руководства. Демократические принципы организации и управления ими четко

декларируются при их создании. Они нашли свое выражение еще при формировании первых кооперативов в XIX веке.

Деятельность кооперативов, как правило, регулируется законодательными актами государства, которые также включают положения, касающиеся главных черт кооперативов, их структуры и организации. В Республике Казахстан это - прежде всего Гражданский кодекс. Законы "О потребительском кооперативе", "О некоммерческих организациях", "О сельской потребительской кооперации" и другие нормативно-правовые акты. Законодательство в Республике Казахстан предусматривает существование производственных и потребительских кооперативов [1.С.2].

Главной отличительной особенностью производственных кооперативов является установление тесной связи членов с самим кооперативом, так как членство в них обязательно связано с личным участием в их деятельности и может быть прекращено лишь в порядке добровольного выбытия либо в результате исключения из состава членов кооператива по решению общего собрания.

Кооперативам присущ демократичный характер управления, которое осуществляется путем равноправного участия его членов в решении всех вопросов хозяйственной деятельности. При этом вне зависимости от количества имущественных паев действует принцип "один член один голос" [5.С.6].

Согласно гражданскому законодательству Республики Казахстан производственный кооператив является коммерческой организацией и вправе осуществлять любой вид предпринимательской деятельности, не запрещенной законодательством по частному предпринимательству.

Однако кооперативы отличаются от других форм хозяйствования и предпринимательства как степенью экономической и юридической ответственности, так и механизмом функционирования, характером привлечения денежно-материальных средств, формой организации производства, порядком распределения доходов и др. Так, например, участники или учредители товарищества с ограниченной ответственностью также формируют уставный фонд за счет своих вкладов, но в дальнейшем, в отличие от кооперативов, они могут не принимать участия в деятельности учрежденного ими предприятия, хотя по окончании отчетного периода участвуют в распределении прибыли пропорционально доле внесенного ими вклада. Аналогично, в акционерных обществах держатели акций, кроме владения акциями путем их купли, могут не иметь никакого отношения к его деятельности, но также обладают правом на дивиденды или часть дохода, распределяемого между акционерами.

Потребительские кооперативы являются некоммерческой организацией и создаются за счет имущественных (паевых) взносов исключительно для выполнения отдельных функций, связанных с удовлетворением интересов своих членов. Они не преследуют цель по извлечению доходов из своей

деятельности и в отличие от производственных кооперативов не распределяют полученный чистый доход между участниками, а направляют его на уставные цели.

Как правило, кооперативы подразделяются по роду и виду деятельности. Кроме производственных и потребительских, известны промысловые, сбытовые, снабженческие, кредитные, страховые и другие.

В мировой практике существуют кооперативы, объединяющие представителей одной профессии. Например, кооперативы моряков, столяров, рыбаков, маляров, портных, таксистов и т.п.

Кооперативы могут функционировать в различных отраслях национальной экономики, а именно: сельском хозяйстве и торговле, строительстве и сфере услуг, рыболовстве и банковском деле, туризме и культуре, транспорте и связи, организации досуга и проектировании и т.д. В странах Западной Европы имеются кооперативы молодежи, инвалидов, по оказанию медицинской помощи, "кооперативы милосердия" и т.п.

В рыночной экономике деятельность кооперативов в основном диверсифицирована. Специализируясь на производстве определенной продукции, они оказывают множество других услуг, не связанных с основным направлением их деятельности. Это повышает конкурентные возможности кооперативов и способствует их выживанию в борьбе с частным сектором.

Кооперативная форма хозяйствования может быть представлена как в виде простых артелей, коллективных хозяйств, различных обществ, так и в виде крупных кооперативных объединений, ассоциаций, советов, центров и союзов (например, крупное кооперативное объединение "Мондрагон" в Испании, национальные кооперативные центры в Италии). И все же крупных кооперативных предприятий бывают единицы, большинство же кооперативов это мелкие и средние предприятия.

Взаимодействие потребительской кооперации с АПК осуществляется по трем основным направлениям: [209] торговля товарами народного потребления на селе и, тем самым, с одной стороны - обеспечение потребностей населения, составляющих основу трудовых ресурсов АПК, а с другой - содействие в реализации продукции АПК и доведение воспроизведенного цикла комплекса до завершенности; заготовка и переработка сельхозпродукции и сырья, обеспечивая, таким образом, сохранность и сбыт продукции АПК; выполнение функций социальной инфраструктуры на селе, то есть оказание услуг производственного и бытового характера.

В этой связи сущность потребительской кооперации в АПК состоит в том, чтобы помочь «сельскохозяйственным товаропроизводителям в развитии их экономики и повышении эффективности производства» [3. 10]. Она детализируется решением таких вопросов, как закупка сельхозтехники и орудий, минеральных удобрений и семян; ремонт, обслуживание техники,

выполнение определенного вида работ, которые требуют специальной техники; организация рассадников, исследовательских и показательных полей, племенных ферм и целых хозяйств; организация дешевого кредита на производственные цели; обеспечение консультативно-информационными услугами и т.д. Основным результатом решения данных вопросов становится увязка в единую экономическую цепочку производства, переработки и реализации сельхозпродукции.

Сущность свойства локализации состоит в том, что потребительской кооперации в настоящее время принадлежит преимущественная роль локального центра в обслуживании населения на селе. Потому что, во-первых, кооперативные формы хозяйствования напрямую приближены к месту их потребления, поскольку главная цель потребкооперации-предоставление социальных услуг как пайщикам, так и некооперативному населению. Это обстоятельство способствует разрешению экономических, социальных и иных проблем, как потребителей, так и производителей. Во-вторых, в отличие от рынка потребительских товаров, рынок услуг, оказываемых потребкооперацией, характеризуется тем, что он имеет четкие территориальные границы реализации в пределах конкретного населенного пункта. А это также позволяет структурам потребкооперации конкретизировать цели и задачи развития ее торгово-промышленного цикла, приближает его к непосредственному потребителю на определенной территории и выявляет социально-экономические особенности и возможности региона.

Таким образом, активизация деятельности потребительской кооперации на современном этапе связана, с одной стороны, с началом процесса возрождения традиций кооперативного хозяйствования с учетом современных экономических реалий, а с другой, с новыми возможностями реализации потенциала организационных форм потребительской кооперации по развитию экономики в рыночных условиях.

1. *Гражданским кодекс Республики Казахстан - Алматы, 1995 г.*
2. *Большой экономический словарь. / Под. Ред Азриляна А.И.- Москва, 1998.-864 с.*
3. *Грядов С, Дозорова Т. Кооперация - важнейшие направления развития фермерских хозяйств // АПК: экономика, управление 1999.- №6 -С. 54-58.*
4. *Серова Е.В. Сочетание форм кооперации в учении Л.В Чаянова и кооперативное строительство в СССР// Вестник сельскохозяйственных наук 1988. - №4. - С. 76-86.*
5. *Шевченко В.В. Кооперативы в рыночной экономике: мировой опыт и социально - экономически потенциал их развития в Казахстане. / Научный доклад. - Алматы, 2004г.*

Түйін

Кооперативтердің құрылуы ауыл шаруашылық өнімдерімен қатар басқа да өндіріс көздері үшін нарықтық экономика жағдайында аса маңызды болып отыр. Соған байланысты мақалада кооперативтік жүйенің құрылуы мен қатар оның қызмет атқару жүйесінің жетілуі атап көрсетілген.

Summary

It is so important to found the cooperation' to realize not only natural and agricultural productions but another prepared foods in our market economy life. That's why in this article we note the foundation a function the systems of cooperation.

ЭКОНОМИКАДАҒЫ ҚҰРЫЛЫМДЫҚ ҚОЗҒАЛЫС: МӘСЕЛЕСІНІҢ ҚАЗІРГІ КЕЗДЕГІ ТЕНДЕНЦИЯЛАРЫ

Н.А.Адаева -

*«Менеджмент» кафедрасының
аға оқытушысы*

Экономикалық ілімдер тарихы көрсетіп отырғандай экономиканы құрылымдық жетілдіру және құрылымдық дағдарыс мәселелерін шешумен көптеген жылдар бойы әрірлі экономикалық мектептерді, ағымдардың, бағыттардың өкілдері айналысты. Экономиканың дамының өндірістік және қайта өндірістік процестері, ұлттық байлықты жасау, табыстарды бөлу, халықаралық еңбек бөлінісі, институттардың дамуы және тағы басқа да мәселелерге қатысты әр мектеп өзінің теорияларын ұсынып отырды.

Осы экономикалық категорияны мәні мен табиғатын жақсырақ түсіну үшін экономикалық құрылымның дамуын, экономикадағы құрылымдық қозғалыс мәселелерін әртүрлі аспектіде қарастыратын экономикалық теорияның дамуының негізгі басты кезеңдерін бөліп көрсетуіміз қажет. Қандай да бір көзқарастардың, тұжырымдамалардың пайда болуы сол нақты уақыттағы объективтік жағдайлармен, қажеттіліктермен және мүдделерге тығыз байланысты болып отырды.

Әлемдік экономикалық жүйелердегі елдің позициясы, оның экономикалық қауіпсіздігі мен тұрғындарының өмір сүруінің сапасы көптеген экономиканың құрылымының балансына байланысты, ал құрылымдық диспропорцияны болдырмау және дамудың тиімді басымдықтарын таңдау мақсатында ол ғылыми таңдауды қажет етеді. Бұл күрделі мәселенің кейбір теориялық-әдістемелік аспектілерін қарастырайық.

Экономиканың құрылымы ұлттық экономиканың әртүрлі бөліктерін (құрылымдық элементтерін) біртұтас біріктіреді. Құрылымдық факторларға байланысты жекелеген ғалымдар оны салалық, аймақтық, секторлық, қайта

өндірістік қайта өндірістік және технологиялық деп жіктейді. Ұлттық экономиканың салалық және территориялық құрылымы қоғамдық еңбек бөлінісін ел және аймақ аумағында бөлуге жол береді.

Басты құрылымдық элемент - сала, салааралық кешендер. Қоғамдағы мәселелерді әр кешеннің дамуына сәйкес элеуметтік-экономикалық мәселелерді шешу мақсатында соңғыларды өндірістік және салалық топтарға үйлестіре отырып бөліп көрсетумен байланысты.

Экономиканың секторлық құрылымы тарихи, табиғи факторларды, меншік формаларын және іскерлік түрлерін ескере отырып институтционалдық бірліктерді бөліп көрсетуді білдіреді. Құрылымның негізгі элементі – сектор. Секторды қайта өндірістік процесте бірдей қызметтер атқаратын және шығындары мен кірістері ұқсас біртекті кәсіпорындар мен мекемелердің жиынтығы ретіндегі сектор.

Қайта өндірістік құрылым қоғамдық өнімді функционалдық және құндылық мазмұны бойынша сипаттайды және соған сәйкес өндірісті 2 бөлікке бөледі: құралдарды өндіру және тұтыну заттарын өндіру. Мұндай көзқарастағы тұтастай қоғамдық өндірістің тиімділігі әр бөлімшенін және олардың өзара қатынасындағы сомарлық тиімділігінің нәтижесінде көрінеді. Қоғамдық өндірістің технологиялық құрылымы өндірістің элементтерінің қарым-қатынасын көрсетеді: еңбек құралын, еңбек заттарын және жұмыс күшін. Ол өндірістік операциялар және еңбек бөлінісіне байланысты.

Әдебиеттерде ұлттық экономиканың құрылымын жіктеу бойынша әртүрлі көзқарастар бар. Ұлттық экономикалық жүйелер динамикасын құрылымдық өзгерістерін зерттеу үшін салалық көзқарастан басқа, қоғамдық өндірісті секторларға бөлу кеңінен қолданады. Осы мағынада алғанда К.Кларктың, Д.Белланың, Р.Рейстің, М.Иноземцеваның және т.б. экономиканың құрылымдық модельдері бар екені белгілі.

Есімізге түсіре кетсек, алғаш рет К.Кларк осыдан елу жыл бұрын экономиканың салаларын олардың техника-экономикалық және табиғи ерекшеліктеріне сәйкес секторларға бөліп көрсетті. Оның моделінде барлық экономика үш секторға бөлінеді: алғашқы, (дәстүрлі өндіріс) шикізат өндірісі кіреді (ауыл шаруашылығы, орман шаруашылығы, кен өндіру өнеркәсібі), екіншілік (өңдеу өнеркәсібі) шикізатты дайын өнімге айналдыру.

Мемлекеттің құрылымдық саясаттың басты мақсатына жоғарғы деңгейдегі өндеуден өткен (қосымша өнімдердің үлес салмағы жоғары), ішкі және сыртқы нарықта бәсекеге қабілетті болатын өнімдерді өндірісін салалардың үлес салмағының өсуіне әсер ететін жағдайлар мен алғы шарттарды жасау болып табылады. Осы көзқарас тұрғысынан алып қарағанда құрылымдық өзгерістер келесідей үрдістер формасында жүзеге асырылуы қажет:

- шикізат пен металды экспорттауға бағытталған экономика үшін емес, қайта қосымша құны жоғары өнімдерді өндіруге бағыттаған энергия

сиымдылығы мен капитал сиымдылығы жоғары емес еңбекті көп қажет ететін жаңа өндіріс орындарын қалыптастыру;

- қосымша құны жоғары жаңа өндіріс орындарын дәстүрлі кен өндіру салаларымен арластыра отырып қалыптастыру;

- технологиялық тізбектегі бар дәстүрлі салаларды энергия және капитал сиымдылығы жоғары салаларға айналдыру негізінде қосымша құны жоғары жаңа өндірістерді қалыптастыру;

- дәстүрлі салалардағы технологияларды түбегейлі жаңарту;

- қолда бар технологияларды өнімділігі жоғары және экологиялық қауіпсіздігі жоғары технологияларға жаңарту және жетілдіру;

Анықтама бойынша, құрылымдық өзгерістер ескі технологиялар мен негізгі құралдардың (әсіресе белсенді бөлігі) үлесінің азаюын және жаңа технологиялардың өсуін білдіреді. Жалпы құрылымдық өзгерістерді жүзеге асыру және қосымша құны жоғарырақ өндірісті жасау көп деңгейлі сипатқа ие. Тау-кен өндіру өнеркәсібі салаларының үлес салмағы жоғары экономикадағы жаңа салаларда өңдеу деңгейі жоғары жаңа өндірістерді қалыптастыру үшін жағдай жасау өте күрделі болып табылады. Осы жағдайда тек жеке инвесторлардың іс әрекеттеріне сену қиындау, оны келесідей жағдайлармен байланыстыра аламыз.

Қазіргі кездегі технологиялар қымбаттау болып келеді, сондықтан, жаңа технологияларды енгізу нәтижесінде үнемделген еңбек пен энергияның құны, жаңа машиналар мен қондырғылар құнынан төмен болып шығуда, бұл оларды енгізуде белгілі жағдайларға байланысты қиындықтар тұғызады. Тәжірибе көрсетіп отырғандай қосымша құнның негізгі құрамдас элементтерінің қарым қатынасы еңбек ақы және жалпы пайда кері проиорционалды түрге ие. Экономикасы дамыған елдердегі өңдеу өнеркәсібінің өнімдерінің құндық құрылымында еңбек ақы жоғары, ал ол өз кезегінде халықтың әл ауқатының қайнар көзі екені мәлім. Осы көзқарастан алғанда өңдеу өнеркәсібінің дамуының артықшылығы, шикізат саласымен салыстырғанда тек экономикалық қана емес, сондай-ақ әлеуметтік мәңге ие деген тұжырыммен келіспеу мүмкін емес.

Сонымен осындай үрдістердің нәтижесінде өңдеу өнеркәсібінде еңбек ақы төлеу деңгейі мен елдерде жаңа технологияларды қолданғаннан гөрі, дамыған елдер үшін моральдық тұрғыдан ескірген, қолда бар технологияларды арзан жұмыс күшімен бірікіріп пайдалану үнімді болып отыр.

Әлемнің алдыңғы қатарлы елдерінде жоғары технологиялық өнеркәсіп өндірісі ұлттық экономиканың базалық ядросы болып табылады, себебі, барлық зияткерлік, технологиялық, акпараттық, өндірістік ресурстар, жоғары білікті ғылыми техникалық ресурстар сонда шоғырланған.

Қазақстанда өңдеу өнеркәсібінде адамдар саны 1998 жылы 49,2 мың адамнан 2005 жылы 30,1 мың адамға қысқарған. Ғылыми сиымды өндірістердің басынан қиын кезеңдер өтуде, себебі, жеке инвестрлар

қайтарымы ұзақ мерзімді қажет ететін күрделі өнімдерді шығаруға бағытталған ұзақ мерзімдік инвестициялық жобаларды жүзеге асыруда белсенділік танытпайды. Бұл мәселі негізгі капиталдың белсенді бөлігінің моральдық және физикалық тозуы жағдайында өте өзекті болуда.

Сондықтан экспорттық шикізаттық экономикада құрылымдық қозғалыстарды қамтамасыз етуге қабілетті қосымша құны жоғары жаңа өндірістерді қалыптастыру бойынша жағдайлар жасау үшін, қалыптасқан экономикалық механизмдермен қатар мемлекеттік даму институттар әсер ететін жаңа инструменттер пайдалану қажет.

Қазіргі кездесгі ғалымдардың көзқарасы бойынша, дамуда қуып жету траекториясы бар елдерде жаңа және ескі технологиялар тиімділігінің айырмашылығы негізгі құралдардың жаңару процесінің белсенділігі жоғары болған санын ЖІӨ өсуінің қосымша құнның қайтарым коэффициентінің негізгі капиталға салған капитал нормасының құны ретінде қарауға болады. Айталық, қайтарым коэффициенті 0.3 % және нормасы -0.25% тең болса, онда ЖІӨ өсуі 7.5% құрайды.

Өңдеу деңгейін және қосымша құны жоғары өнімдерді өндіруді дамыту негізінде құрылымдық қозғалыстарды жүзеге асыру мемлекеттің қысқа мерзімдік уақыт аралығында бір кездік әсер етуі арқылы жүзеге асырылынбайды. Біздің ойымызша, бұл қосымша құны жоғары өндірісті дамытуды ынталандыру бойынша мемлекеттің экономикалық саясатының барлық инструменттерін жүйелі және мақсатты бағыттауды қажет ететін ұзақ мерзімдік процесс.

Экспорттық шикізаттық бағыттағы экономиканың құрылымдық қозғалыстары мен инновациялық дамуын қамтамасыз етудің және өңдеу өнеркәсіп кәсіпорындарының технологиялық деңгейін калпына келтірудің бағыттарының біріне кластерлерді немесе интеграцияланған құрылымдарды құру жатады.

Еңбекке қабілетті интеграцияланған құрылымдарды қалыптастыру бұл көптеген факторларды, соның ішінде мемлекеттік мүдделерді ескеруді қажет ететін ұзақ процесс. Мұндай көзқарастан келетін болсақ кәсіпорындармен қатар мемлекеттің экономикалық ұтысы мен мүмкіндіктерін, көлемін ескеру қажет.

Интеграцияланған құрылымдарды дәстүрлі әр түрлі тау кен өнеркәсібінде, қара түсті металлургия салаларында құру тиімді болып келеді, оны тәжірибе көрсетіп отыр.

Батыс елдердің тәжірибе көрсетіп отырғандай жоғарғы технологиялардың салаларында интеграциялық процестерді қалыптастыру тәжірибесі өте күрделі және қарама қайшылықтарға толы процесс. Мәселен, корпорациялардың тік байланыс бойынша қатаң құрылымданған американдық моделі Пентагонның жоғары технологиялық өнімдерге тапсырыс беруіндегі бәсекелестіктің нәтижесі.

Европалық жоғары технологиялық өндірістер интеграциясы сәйкес стандарттар мен технологиялар негізінде консорциумдардың өндірістік бірлестіктерге бірігу және одан кейін консорциумдар құру жолын өтті. Сонымен қатар шетелдік, оның ішінде Жапондық тәжірибе көрсетіп отырғандай ірі қатаң интеграцияланған құрылымдарға қарағанда жоғары технологиялық кешендердің бөлінген жүйелерінің динамикалық қабілеттері жоғары және олар басым түсуде. Соңғылары өкілеттіктер мен жауапкершілікті атқарушылар деңгейінде делегирлейді, бұл жоғарғы бәсекелестік және анықсыздықтың жоғарғы деңгейі жағдайындағы жоғарғы технологиялық өнімдерді өндіруде икемді жүйелерді қалыптастыруға мүмкіндік береді. Жоғарғы деңгейде өндеуден өткен өнімдерді жататын өндеу өнеркәсібінің жоғарғы технологиялық өндірісінің арнайы интегралданған фирмаларға қарағанда интеграцияның жұмсақтау формасына ие болуы керек, бірақ ассоциативтік бірлестіктер типіне қарағанда қатандау болуы қажет.

Құрылымдық қозғалыстарды қамтамасыз ету және қосымша құны жоғары өндірістерді қалыптастыруға ұсынылған жүйедегі реттеудің ең басты элементіес бюджеттік салық саясаты жатады, ол салықтық кодекстің қабылдануына қарамай әлі де жетілдіруді талап етеді.

Сонымен, тауарлар мен қызметтерді экспорттауда салық жүйесін жетілдіру қажет. Қазіргі Салық кодексіне экспортталатын тауарларға салық салу қойылымы нольдік корсеткіште. Бұл қадамның максаты өндеу өндірісінде өнімдерді экспорттауды ынталандыру болып табылады.

Алайда, тәжірибе корсетіп отырғандай негізгі экспорпаушылар кен өндіру саласының кәсіпорындары болып келеді, олар нарықта көбінесе, табиғи шикізат, кара прокат және мыс сатады. Бұл жағдайда ҚҚС нольдік қойылымы екі жақты сипатқа ие болатын салықтық жеңілдік болып отыр. Біріншіден, экспортталатын өнім салықтан босатылады; екіншіден, мұндай өндірушілерге аралық тұтынуға арналған материалдық тауарлар мен қызметтерді, жұмыстарды сатып алу бойынша қосымша құн салығының сомасын қайтарып береді. Негізінен, ҚҚС босату тек ҚҚ жоғары өнімдерді экспорттайын өндірушілерге ғана берілуі қажет. Дәл мұндай тауарға өнім бағасындағы қосымша құнның үлес салмағы 40% жоғары болған өнімдерді жатқызамыз.

Кейінгі жылдардағы еліміздің экспортыны географиялық құрылымының жасалған талдау ондағы Бермуд және Виргин аралдарындағы оффшорлық аймақтардағы экспорттың үлесінің жоғары екенін көрсетті. Бұл жағдайда трансперттік бағаларды пайдалану кен өндіру өнеркәсібінде қосымша құнның жасырын өсуі есебінен экспорттық шикізаттық бағытын нығайтуға итермелейді. Мұндай процестер өнімдерді өндеу экспортының бәсекелік қабілетін төмендетеді және ірі экспорттаушылардың іскерліктерінің мониторингтерін заңды түрде шешуді және күшейтуді талап етеді.

Қазақстанда Салық кодексінде де, инвестиция туралы Занда да өңдеу өнеркәсібінде салықтық жеңілдіктер қарастырылған, алайда, БСҰ кіру бұл мәселені қиындатуы мүмкін. Өңдеу саласындағы инвестициялық жобаларға ірі инвесторларды таралуының мүмкін және шынайы нұсқаларының біріне ірі ТҰК мен басым инвестициялық жобалардың өзара ықпалын және бірлескен қаржыландыруды пайдалану болып табылады. Бұл мемлекеттік басқару органдарының ұйымдастырушылық ролін даму институттарымен және отандық кәсіпкерлермен бірлесе отырып жоғарылатуды қажет етеді.

Сонымен, қаржы құралдары, жақсы менеджмент, инновациялық іскерліктер, технологиялар, қондырғылары бар ірі ТҰК мен алдын ала келіссөздер жүргізу тоқыма өнімдерін құрылыс материалдарын, мұнай химия өнімдерін, машина жасау өнімдерін, ақпараттық технология салалында бәсекелік қабілеті жоғары кластерлерді дамытудың негізін қалауға мүмкіндік береді.

ТҰК инвестициялық жобаларға инвестициялар салу, технологиялар беру, қондырғылар орнату, инжинирингтік және кеңес берушілік қызметтер көрсету арқылы біріккен кәсіпорындар құруға мүдделігін көрсетіп отыр. Сондай-ақ, жобаларды жүзеге асыру кезінде үкіметтің бірлесе қаржыландыруы арқылы тәуекелдіктердің жартысын өз мойнына алуы шетелдік компаниялар үшін тиімді болып отыр.

Қосымша құны жоғары өнірісті жасау бойынша жаңа жобаларды жүзеге асырудағы технологиялық циклдардың ұзақтығы және тәуекелділіктің жоғары болуы екінші деңгейдегі банктердің оларды несиелеу мәселелерін шешуде қиындықтар туғызады. Мұндай жағдайда үкімет тарапынан жеңілдіктер беру, мемлекеттік даму институттары мен халықаралық қаржы институттарының бірлесе қаржыландыру жүйесін жасау бойынша мемлекеттік саясат жүйелерін қалыптастыру қажет болып табылады. Бұл бағыттардың қажеттілігі екінші деңгейдегі банктердің несиелеуінің орташа жылдық қойылымының жоғары болуымен байланысты. Бұл көрсеткіш экономикасы дамыған елдерге қарағанда екі есе жоғары. ҚР ның қаржыгерлер ассоциациясының өкілдерінің мәліметтері бойынша несиелік қойылымның қалптасуының құралу көздірінің құрылымдарын талдау бойынша екінші деңгейде банктердің таза пайдасы 1-1.5% деңгейде бағаланады. Бүгінгі күнде өңдеу өнеркәсібі кәсіпорындарының іскерлік белсендіктерін ынталандыру жөніндегі шараларды жүзеге асыру мәселелері Үкімет тарапынан қолдау табуда.

Атап айтқанда, кәсіпкерлік субъектілеріне қолдау жасаудың төрт бағыты талқылау тақырыбына айналды. Олардың қатарында өңдеу өнеркәсібі кәсіпорындарының екінші деңгейлі банктер алдындағы міндеттемелерін қайта қаржыландыру, өңдеу өнеркәсібіндегі шағын және орта бизнес субъектілері үшін жабдықтарды лизингтеу, инвестициялық жобаларды Стресті активтер қоры есебінен төмендетілген пайыздық ставкалармен Қазақстанның Даму банкі арқылы қаржыландыру, сондай-ақ Астана мен Алматы

қалаларындағы бірқатар үлестік құрылыс нысандарын аяқтау сияқты мәселелер бар. Аталған шараларды жүзеге асыру үшін барлығы 110,5 миллиард теңге қажет, оның 72 миллиарды мемлекеттік қаржылар болса, қалғаны өзге қаржы көздерінен тартылуға тиіс.

Бірінші бағыт бойынша өңдеу секторы кәсіпорындарының займдарын 8 пайыздық ставкамен 1 заемшыға 750 миллион тенгеден келетін лимитте, жеті жыл мерзімге және негізгі борыш бойынша 2 жылдық жеңілдікті мерзімге қайта қаржыландыру үшін Стресті активтер қорының қаржыларын екінші деңгейлі банктерге орналастыру көздестірілуде. Бұл бағытқа Стресті активтер қорынан 20 миллиард теңге бөлу қарастырылып отыр, ал екінші деңгейлі банк өз тарапынан 8,5 миллиард теңге көлемінде қоса қаржыланлыратын болады. Бағдарлама шарты бойынша түрлі қатысушы банктерде бір мезгілдегі кредиттері бар жобаларды қайта қаржыландыруға тыйым сатынады.

Осы бағыт шеңберінде бес банктің Альянс банк, БТА, Қазкомерцбанк, Халық банкі, Темірбанк 148 жобасы таңдап алынған.

Салалық құрылымы бойынша алғанда тамақ және сусындар (43%), мәшинелер мен жабдықтар (18%), өзге де металл емес минералды өнімдер (13%) жобада басымдыққа ие.

Екінші бағыт өңдеу өнеркәсібіндегі шағын және орта бизнес субъектілерінің жаңа жабдықтар сатып алулары үшін қажетті лизингтік операцияларын екінші деңгейлі банктер мен лизингтік компаниялар арқылы қаржыландыруды қарастырады.

Үшінші бағыт мәшине жасау, энергетика, фармацевтика және басқа да салалардағы инвестициялық жобаларды Қазақстанның Даму банкі арқылы қаржыландыруды көздейді. Бүтіндей алғанда осы мақсаттар үшін 50 миллиард теңге жұмсалмақ. Ол кәсіпорындарға 15 жыл мерзімге 8 пайыздық ставкамен берілетін болады. Осы аталған екінші және үшінші бағыттар бойынша Мемкомиссия қарауына құны 126 миллиард теңге болатын 43 жоба ұсынылды. Ал қаржыландыру үшін қажетті қаржы көлемі 76 миллиард теңгені құрайды.

Төртінші бағыт "Қуат" компаниясының Алматы мен Астана қалаларындағы проблемалы нысандарына қолдау көрсету мәселесін қарастырады. Осы жұмыстар үшін 30 миллиард теңге бөлінбекші. Осы іешараның арқасында 2500-ден астам үлескердің проблемалары шешім тауып, 420 мың шаршы метрен астам тұрғын үй пайдалануға берілетін болады деп күтілуде. Үкімет басшысы мен Мемлекеттік комиссия мүшелері ұсынылған бағдарламаға толықтай қолдау көрсетті.

Экономиканың салалық құрылымының өзгеру процесі әрқашан да баяу жүреді сондықтан, ресурсқа тәуелді эконимикада қосымша құны жоғары өндіріс тез қалыптаса қалады деп сенуге болмайды. Елдегі ресурсқа тәуелді экономикалық модель типін қысқа мерзімдік уақытта ешқандай күрделі диспропорциялар жасамай өзгерту өте күрделі болып табылады. Тіпті

индустриялық инновациялық саясаттың және қосымша құны жоғары өндірісті қалыптастыру процесінің басталуы сәтті болса да Қазақстан экономикасы ұзақ уақыт бойы кен өндірісі саласына тәуелді болып, рентаға бағытталған сипатта болады. Осыдан келіп, экспортты шикізат секторында жоғарғы табыстар басқару және қайта бөлу мәселесі ұзақ мерзімді уақыт бойы өзекті болып отырады. Бұл жағдайда экономиканың экспорттық шикізаттық бағыты оны жетілдірудің қозғаушы күшіне айналуы тиіс. Жаңа салалық құрылымдарды дамытудың және қосымша құны жоғары инновациялық өндірісті жасауда алдыңғы қатарға шыға алған біраз жаңа индустриалды елдердің экономикасы осыған мысал бола алады. Осы елдердің тәжірибесі көрсеткендей экономиканың салалық құрылымының өзгеруі мақсатында олар мемлекеттік қолдаудың стандарттық инструменттерін ғана қолданып қоймаған.

Венчурлық индустрия бағдарламаларын қолдану және жоғары технологиялық компанияларды қолдау және ынталандыру бойынша шаралар Израиль экономикасының салалық құрылымын қайта құруға мүмкіндік берді, олар аграрлық экономикадан инновациялық технологиялық сервистік экономика өтті. Оңтүстік Кореяның бұрынғы өнеркәсіптік саясатының жаңа жағдайларға тез бейімделуі 1990 жылдың аяғындағы экономикалық дағдарысты жеңіп, тұрақты экономикалық өсімді қалпына келтіруге мүмкіндік берді.

Елбасымыз Нұрсұлтан Назарбаевтың бастамасымен қабылданған елімізді Индустриялық-инновациялық дамыту жоспары ұлттық экономикамыздың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың өрісті жолы болмақ. Тарихты шолып қарасак, ел экономикасын индустрияландыру бағытындағы адамзаттың жинаған тәжірибесі аз емес. Сондықтан да жаңа бағдарламамызды жүзеге асыру барысында ондай озат үлгілерді пайдалана білсек артық болмайды.

Еліміз әлемдегі бәсекеге қабілеті 50 мемлекеттің қатарынан көрінуге ұмтылып отыр. Бұл бағыттағы алғашқы қадам 2014 жылға дейінгі елді жеделдете индустриялық-инновациялық дамытудың жаңа мемлекеттік бағдарламасын жүзеге асыру болмақ.

Резюме

В данной статье рассматриваются проблемные аспекты развития обрабаі ьжающей промышленности Республики Казахстан.

Summary

This article discusses the problematic aspects of the manufacturing industry of the Republic of Kazakhstan.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОЛИТИКА ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

Н.Т. Смагулова –

*д.э.н., профессор кафедры «Экономика и бизнес»
КазНПУ им.Абая*

Сегодня ключевым элементом для дальнейшей модернизации национальной экономики является развитие малого предпринимательства. В Казахстане за последние два десятилетия малый бизнес накопил значительный опыт. Количество зарегистрированных субъектов малого бизнеса в республике ежегодно увеличивается. В настоящее время численность занятых в малом предпринимательстве насчитывает 1,8 млн. человек или четверть от трудоспособного населения страны, ими производится треть объема ВВП. С помощью малого и среднего бизнеса создаются основные рабочие места, формируется средний класс и обеспечивается национальное благосостояние и процветание государства.

Стране удалось избежать наиболее тяжелых последствий мирового финансового кризиса: массовой безработицы, повального банкротства предприятий, резкого падения объема производства. Государство определило антикризисные меры, выделило для них необходимое финансирование. Только на поддержку малого и среднего бизнеса было направлено начиная с 2007 года более 276 млрд. тенге. Кроме того, были снижены налоговые ставки по корпоративному подоходному налогу, который составил 20%, и по налогу на добавленную стоимость, который сократился до 12%. Вместо регрессивной шкалы ставок социального налога была введена единая ставка в разрезе 11%. Еще были предусмотрены налоговые преференции для предприятий, осуществляющих инвестиции. Также в 2008-2009 годах был введен мораторий на проверки субъектов малого и среднего бизнеса. Для сохранения деловой активности в республике оказали беспрецедентную финансовую поддержку субъектам малого и среднего бизнеса в объеме 275 млрд. тенге.

Однако глобальный кризис не мог не повлиять на состояние деловой активности. Это характерно для всего мира, и Казахстан не стал исключением. Время кризиса оказалось периодом принятия верных решений. Поэтому правительством была поставлена задача - разработать механизм

дальнейшего развития малою предпринимательства. Для реализации поставленной задачи государственные органы продолжают совершенствовать законодательную базу и административную систему, проводить сбалансированную налоговую политику и облегчить доступ к кредитным ресурсам. Субъекты отечественного предпринимательства, в свою очередь, должны получать быструю выгоду и стремиться к новым стандартам большого казахстанского бизнеса. Это-высокая производительность, опора на инновации, стремление к диверсификации, экспортоориентированность.

Поэтому в Послании Президента народу Казахстана отмечено, что государственная поддержка малому и среднему бизнесу представлена в разработанной и начатой к реализации в нынешнем году пилотной программы «Дорожная карта бизнеса-2020». Содержание данной программы соответствует задачам повышения конкурентоспособности национальной экономики, ускоренной диверсификации и развития экспортоориентированных отраслей. «Дорожная карта бизнеса - 2020» открывает новые возможности, как для субъектов предпринимательства, так и для банков и инвесторов по финансированию несырьевых проектов.

Правительство предложило ряд ниже приведенных мероприятий, позволяющие реализовать долгосрочные задачи. К можно отнести следующие:

- необходимо последовательно устранить административные барьеры в бизнесе и улучшить деловую среду, деловой климат, а также следует установить более четкие и прозрачные правила игры, не оставляющие возможностей для коррупции и волокиты.

- Следует провести прогрессивную реформу правоохранительной системы, которая должна повысить уверенность национального предпринимательства в справедливости судебной и правоохранительной системы. Вследствие чего добросовестным предпринимателям будут гарантированы защита частной собственности и независимость суда.

- Необходимо стимулировать новые бизнес-инициативы в экономике, которые приведут к развитию конкурентоспособного производства и созданию рабочих мест в регионах.

- Создать пакет предложений по оздоровлению действующих предприятий. В рамках программы «Дорожная карта бизнеса 2020» участие государства в процессе оздоровления будет ограничиваться только субсидированием ставки вознаграждения по ранее выданным проблемным кредитам. При этом предприниматель должен, во-первых, соответствовать приоритетам индустриально-инновационного развития страны; во-вторых, добровольно раскрыть информацию по всем имеющимся кредитам; в-третьих, иметь согласованную с кредиторами программу финансового оздоровления на 2-3 года; а в-четвертых, риск возьмут на себя банки, и эта программа является добровольной для субъектов предпринимательства.

Заявку на оздоровление предприниматель может подать только в течение 2010 года, а общие рамки по субсидированию будут ограничиваться тремя годами. По отобранным проектам банки должны будут сократить свою ставку до 12%, из которых 7% платит сам предприниматель, а 5% компенсирует за него государство.

- Система мониторинга должна быть нацелена на контроль выделенных государством финансовых средств, которые должны использоваться строго по назначению и наиболее эффективным образом. Ключевую роль в организации этого процесса должна сыграть ассоциация финансистов Казахстана.

В рамках государственной программы Форсированного Индустриально-Инновационного Развития Казахстана до 2015 года были рекомендованы до 100 проектов для включения в Карты индустриализации. Казахстанские предприниматели уверены в актуальности этой программы, поскольку сегодня все очевиднее становится дефицитность валютно-финансового устройства мира. Национальной экономике нужна более твердая опора, чем прежние спекулятивные инструменты, и этой опорой может служить только промышленное производство. Следовательно, необходимо перенести акценты в экономической политике с поддержки торгово-финансового сектора на поддержку производственных отраслей, создающих реальную продукцию и реальную добавленную стоимость.

Очевидно, главным моментом в «Дорожной карте» должно являться создание условий для появления новой волны в предпринимательстве, поскольку только так возможно будет говорить о формировании нового баланса в отечественной экономике. В то же время лучшим аргументом и лучшим двигателем для вовлечения в бизнес должны служить, прежде всего, действующие предприятия, создающие спрос на услуги малого и среднего бизнеса, а также предприятия, подающие пример успешного развития.

В настоящее время «Союз «Атамекен» активно налаживает сотрудничество с объединениями бизнеса внутри единого таможенного пространства. С учетом конкуренции за рынок Таможенного союза представителями «Союза «Атамекен» предлагается создание группы предприятий из числа двух-трех проектов по каждой отрасли, включенной в Программу Форсированного Индустриально-Инновационного Развития Казахстана до 2015 года. Эти группы из 20-30 компаний будут сформированы не из соображений их стоимости (100 млн.долларов или выше), а исходя из значения в секторах экономики. В результате будет создана базовая платформа для формирования стратегических отраслей, которую впоследствии можно будет наращивать новыми производствами.

Этому может способствовать применение франчайзинга, интеграция малого и крупного бизнеса. Так, в 2008-2009 годах было заключено более 220 договоров франчайзинга. Это значит, что открыты новые успешные предприятия, развивается международная торговля. В Казахстане сейчас

представлены 350 иностранных брендов. Их сети - 3500 предприятий, где занято около 18 тыс. человек. Товарооборот компаний оценивается более чем в полмиллиарда долларов. Ожидается, что к 2015 году на казахстанском рынке будет 10% компаний из Украины, почти треть российских франчайзинговых компаний, продолжится рост до 25% предложений из США и Европы.

Фонд развития предпринимательства «Даму» предлагает бизнесу несколько программ, которые смогут претворить в жизнь франчайзинг. То есть предприниматель может обратиться в банк и получить кредит на развитие франчайзинговой сети в рамках любой из этих программ. При этом максимальная сумма может составить пять миллионов долларов. Хотя для развития франшизы, в силу ее специфики, такие суммы не нужны. Срок кредитования установлен 84 месяца. Но, как правило, при франшизе срок окупаемости меньше. Фонд развития предпринимательства «Даму» при этом готов стать посредником в переговорах с банками, предоставлять компании частичную гарантию (до 50%) для получения банковского кредита.

В числе стратегических целей отрасли: обеспечить к 2015 году 35% франчайзинга в доле казахстанского предпринимательства и вынести 25 казахстанских франчайзинговых брендов на иностранные рынки. Подводя итоги, можно отметить, что необходимо предусмотреть следующие меры по государственной поддержке и стимулированию развития малого предпринимательства в республике:

1. В настоящее время в республике создана определенная база для развития малого бизнеса, где наблюдается узкая сосредоточенность малого бизнеса в торговле, а не в производственном секторе. Поэтому при активизации работы по созданию малых предприятий и их государственной поддержке следует обратить внимание на важность их развития в отраслях материального производства, особенно в обрабатывающей промышленности, где акцент необходимо перенести на выпуск, прежде всего, товаров массового спроса и предметов хозяйственно-бытового обихода для внутреннего рынка. Это позволит дополнительно создать около 90—100 тысяч новых рабочих мест.

2. Принятый закон о государственных закупках дает преимущество отечественным производителям, что также направлено на поддержку малого и среднего бизнеса. В частности, следовало бы ввести обязательное условие в договорах закупки крупных партий оборудования о включении обязательств поставщика по созданию в Казахстане производств по сборке, ремонту и обслуживанию данного оборудования, а в дальнейшем и производство этих оборудования. Это позволит малым предприятиям, используя вышеупомянутое условие, создать новые рабочие места.

3. В предстоящий пятилетний период в соответствии с программой посткризисного развития намечено реализация порядка 100 проектов приоритетных отраслей развития промышленности региона, нацеленных на

выпуск продукции с высокой долей добавленной стоимости. Следовало бы дать возможность участия субъектов малого и среднего бизнеса в осуществлении данных проектов, с помощью финансирования коммерческими банками.

4. Отсутствие четко сформулированной через систему правовых актов государственной политики по отношению к малому и среднему бизнесу, неразвитость инфраструктуры поддержки и развития предпринимательства требуют создания комитета по защите прав предпринимательства, а также необходимость подготовки концепции закона о саморегулировании, обеспечивающего большую свободу предпринимателям и снижения участия государства в бизнес-среде.

5. В результате реализации программы «Дорожная карта», где предусмотрено в 2010 году выделить бюджет в размере 100 миллиардов тенге, необходимо привлечь представителей малого и среднего бизнеса для освоения всех сфер обрабатывающей промышленности, что обеспечит экономическую активность предпринимателей.

6. Несовершенство налоговой системы (неотработанная система отчетности, завышенные ставки налогов и сборов, сложная система сбора налогов и отчислений, отсутствие льгот для малых предприятий). Предусматривает налоговые изменения. Снижены ставки по основным налогам - корпоративный подоходный налог по сравнению в прошлом годом снижен на треть и составляет 20% (в 2011 году составит 15%); ставка НДС - 12%; социальный налог — 11%. Однако, опыт зарубежных стран свидетельствует, что в этом направлении у нас есть еще резервы - снижение ставок на 2-3 пункта.

7. В настоящее время опережающими темпами реализуются при государственной поддержке проекты, связанные с модернизацией и техническим перевооружением действующих мощностей для осуществления импортозамещающей и экспортоориентированной стратегии Казахстана.

Кроме того, переход национальной экономики на инновационный путь развития невозможен без восприимчивости всего общества к инновациям и наличия достаточного количества кадров, способных управлять инновационным процессом и осуществлять реализацию инноваций. Необходимо создать систему подготовки и переподготовки кадров в области инноваций на базе ведущих вузов страны, с использованием ведущих зарубежных бизнес-школ.

8. Необходимо продолжить работу по решительному сокращению административных барьеров, в частности нужно изменить следующие моменты:

- установить максимально простую систему лицензирования малого и среднего бизнеса;
- значительно ограничить права ведомств по проверке;
- перейти от разрешительного к уведомительному порядку;

-вести материальную ответственность для недобросовестных контролеров;

- активизировать деятельность предпринимательских объединений.

9. Исходя из опыта зарубежных стран, создать все необходимые условия для свободных экономических зон в тех регионах республики, где уровень жизни сельского населения близок к критическому уровню (около 90% бедности).

10. Для совершенствования механизма кредитования субъектов малого бизнеса следует развивать альтернативные виды финансовой поддержки предприятий (лизинговые кредиты и другие механизмы), а также систему создания залоговых фондов и фондов взаимного кредитования.

11. Для дальнейшего развития малого предпринимательства можно создать Фонд поддержки инноваций и предпринимательства, деятельность которого бы способствовала: эффективному распределению кредитных ресурсов; облегчению доступа к ним большего числа предпринимателей; открытию новых производств.

Таким образом, ядром диверсификации будет предпринимательство, его мощный предпринимательский класс, готовый брать на себя риски, осваивать новые рынки, внедрять инновации. Именно предприниматели, являются движущей силой модернизации экономики. И тогда к 2020 году Казахстан сможет войти в число 50-ти стран, где преобладает благоприятный бизнес-климат, обеспечивающий стабильность и устойчивость финансовой системе страны.

1. Новое десятилетие — новый экономический подъем - новые возможности Казахстана. - Послание Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана. /Казахстанская правда, 2010, 30января.

2. Брюк Р., Капинкин Е. и др. Малый бизнес: выход из экстремальных ситуаций- М.: ЗАО «Изд-во Экономика», 2001.

3. Материалы III международного форума «Франчайзинг в Казахстане-2010».- Алматы, 2010.

Түйін

Мақалада мемлекеттің шағын бизнесті дамыту саясаты қарастырылған және шағын кәсікерлікті жеделдетудің жолы ретінде франчайзингті дамытуға кеңіл белінген.

Summary

In the article are considered state policy of development small business in Republic Kazakhstan and it is told about employment of franchising in the activity of small enterprise.

2008 KURESEL FINANS KRIZI VE KRIZDE ALTIN FIYATLARININ SEYRI

Dr.Metin DUYAR

*Ogretim Uyesi Nevsehir universitesi
iktisadi ve Idari Bilimler Fakultesi*

FINANS KRIZININ NEDENLERI

2008 Eyltil ayndan once ABD’de patlayan ve daha sonra fflm diinyaya yayilan kuresel krizin kokeninde tarihin en biyyiik gayrimenkul ve kredi siskinligi yatmakta oldugu kabul edilmektedir uzmanlarca. Yaklasik 10 trilyon dolarlik mortgage piyasasinin onemli bir kisminin giivenli krediler olmadigi anlasildigmda, yani 1,5 trilyon dolarlik ”subprime mortgage” kredilerin geri donme oramn aslmda diisiik oldugu ortaya fiktigmda kriz baslangici olarak goriilmektedir. Gefmijte ABD kredi faizleri oldukga diujuk diizeyde seyrettiginde subprime mortgage kredilerini kullanan geliri dusiik gmplar onemli olfude degijken faizli krediler kullanmislardi. Ancak FED’in faizleri son donemde pes peje arttirilmesi ayrica konut fiyatlannin diisme egilimi alman subprime mortgage kredilerinin geri donmemesi sorunlarmi da beraberinde getirmiştir.

ABD emlak fiyatlarim olfmek igin kullamlan Case Shiller indeksi 2007 ortasından 2008 ortasına kadar yiizde 16 oranmda diisus gosterdigi sirada uzmanlar bu indeksin yiizde 10 oranında daha diismesi gerektiğini belirtmekteydi. Sahip olduklari emlak fiyatmm yiikselmesi ile refahlannin arttigmi dttsimen ve bu gergevede daha 90k borflamp para harcayan Amerikalilar b6yle olmadigim anlaymca panik yasamaya baslamistir. Benzer durum ingiliz emlak saliipleri iginde geferli olmus, emlak fiyatlarındaki bu jikinlik hayali zenginlik hissine, bu his ise daha 90k harcamaya yol a9arak krizin zeminin hazirlamistir.

2008 kuresel krizinin temelinde emlak fiyatlarının siskinligi de olsa, kredi degil ona dayamlarak yapilan islemlerin yarattigi bir v^esit kredi krizi olarak tanimlanmaktadır. Sorunu yaratan sey, kredinin elden ele inanilmaz bir 6l9iide el degistirmesinden kaynaklanmijtir¹. Bu el degijirme, finans piyasalannda islem hacmi oldukga yogun olan tiirev uriinler uzerinden geeklejmijtir. Bilindigi iizere tiirev iirunler, sirketlerin baska islemlerden dogan risklerinin alisverise konu edilmesi iizerine dayali sozlesmelerdir. Bu sozlesmeler, mortgage kredisini verenin bu krediyi kullanan tarafından geri odenmemesi riskini U9Uncii kijilere, ornegin hedge fonlara devretmeye yariyordu. Riski devreden kredi kuruluslan 90k daha biyyiik risklere girebiliyor ve krediler ile dogal olarak tiirev uriinler 9ig gibi biyyiyyordu. Bajlangta riski devretmeye yaran ve bu anlamda sistemde bir sigorta islevi goren tiirev uriinler giderek kendileri birer risk unsuru olmaya baslamistir.²

¹ Mahfi Egilmez, Kuresel Finans Krizi, Istanbul, 2009, s.33.

² Coşkun Can Aktan -Hiiseyin Sen. Ekonomik kriz: Nedenler ve t^oozijm Onerileri, Yeni Tiirkiye Dergisi, 2002/i

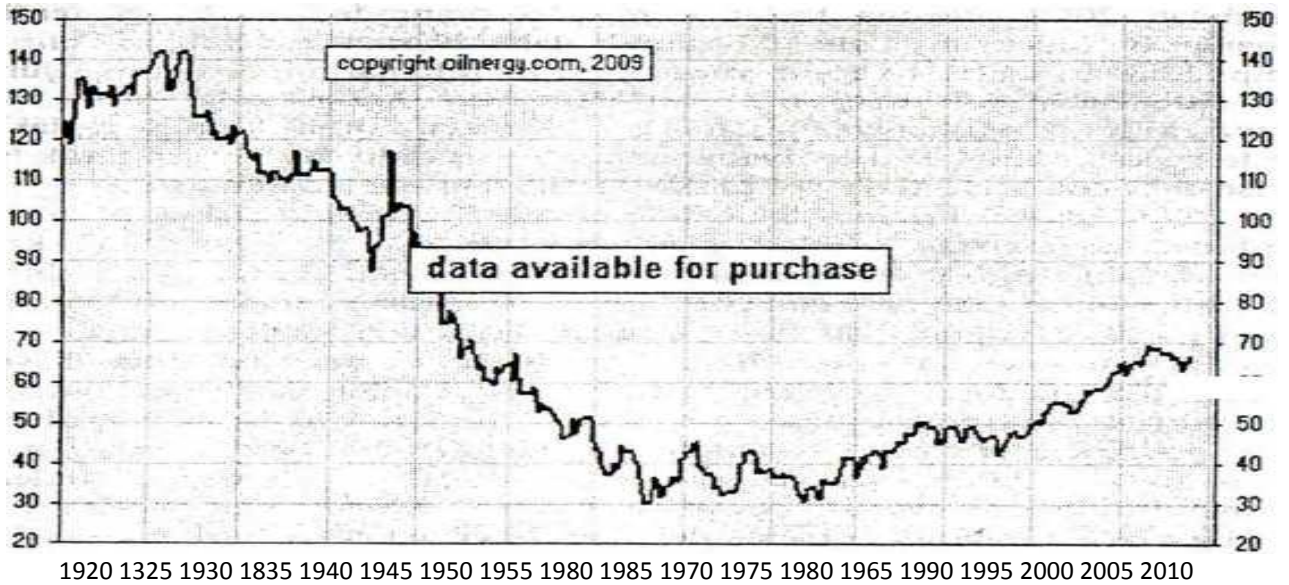
Bu iliskiler acismaan bakildiginda nerdeyse dtinyadaki biitiin uluslararası gapta islem yapan bankalar birbirlerine kefil olmuslar ve bu ilijkilerin en fazla toplandigi banka olan Lehman Brothers batma noktasina gelmijtir. Bu siiregte Lehman Brothers'm borglarini odayemeyecegini, FED'in ise bu bankayi kurtaramayacagini agiklamasi ile krizin ilk patlamasi gergcklejmijtir.

2008 krizinin ABD ekonomisindeki diger belirtileri olarak ise; ABD dis denge agigmrn siirdiiriilebilir olmamasi ve petrol, gida, metal fiyatlarındaki hizh artis onemli oranda etkili olmustur. Yine mortgage finansal krizi gostermistir ki kurallarm yetersizligi ve denetim eksikligi onemli etkenlerden birisidir..

Kriz geliymekte olan iilkeleri de derinden etkilemij ve bu ulkelerdeki sicak para fekilmeye bajlanmijtir. Sicak paranin geldigi iilkelerde sorunlar 9ikinca geli5mekte olan ulkelerin de bundan etkilenecegi hesaplandigi i9in buradaki paralar geri 9ekilmeye baslanmis, bu ise zaten kirilgan olan ekonomileri krizin ortasına itniistir.

Gelijmi| ekonomilerdeki biiyumenin dtijmesi, talebin de gerilemesine yol a9ınca geliyme yolundaki ulkelerden yapılan ithalatta azalma olmaya'basiamistir. Bu durum gelisme yolundaki ulkelerin dis ticaret gelirlerinin diljmesine ve dolayisiyla ekonomilerinin ku9iilmeye baslamasına yol agrnrstir. Butiin bu daralma egilimi petrol fiyatları ve metal fiyatlarını 90k hizli ajagi gekmistir.

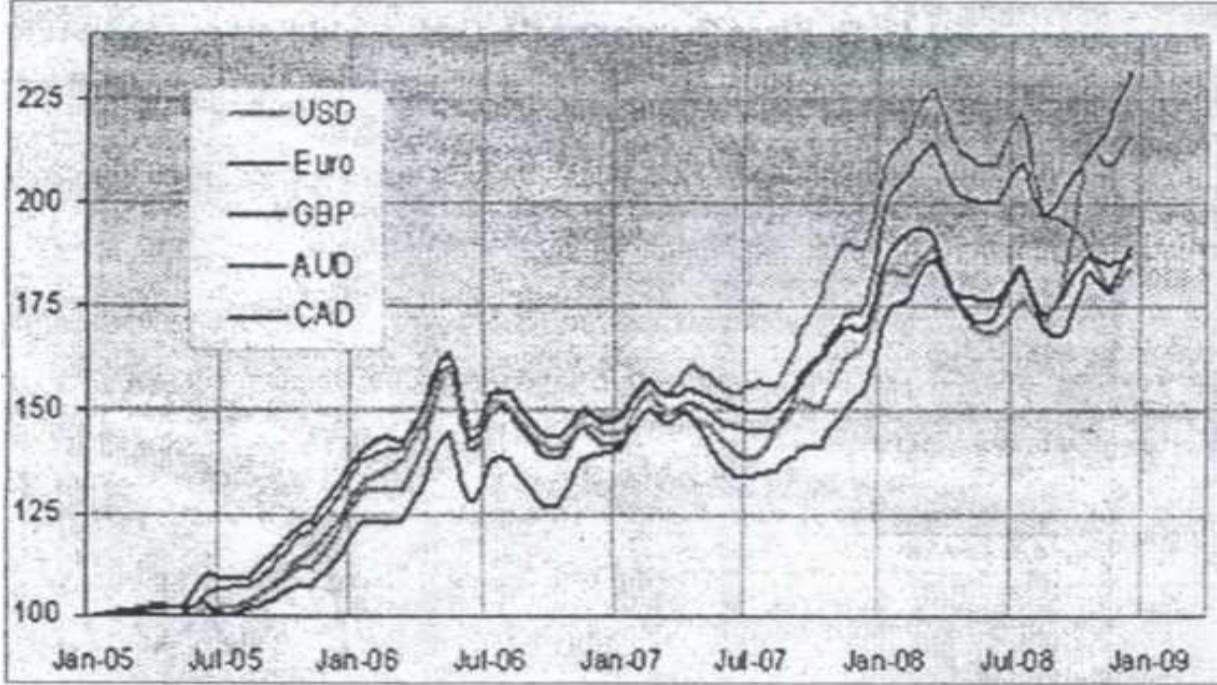
Grafik 1: 2008 - 2009 Petrol Fiyatları



2008 yılı altm isin 6zel bir yıl olmus ve ons fiyatında 2001 yılından beri devam eden yilkselis trendi, Mart 2008'de tarihindeki en yüksek fiyat olan 1030 Dolara ulasarak, tepe noktaya ulasmistir. Bundan sonraki d6nemde yaz aylarında fiyatlarında hizli bir dtisilş yasanmasına ragmen ikinci ve uincü fcyrekte fiziki altm talebinde rekor seviyede artijlar gorulmiittir.

2008 son feyregi ile 2009 ilk 9eyreginde piyasalari sakinlejtirmek ifin yapilan onca mUdahaleye ragmen likidite krizi sona erdirilememiştir. Ozellikle Eylil ayndan beri piyasalann volatilitesindeki hareketlilik ve risklerin artmasi, altmm giivenli liman olmasina ve riskten kafmma konusundaki 9ekiciliginin artmasina neden olmuştur.

Grafik 3: Aylık Altın Fiyatları (2005 Y1I1 =: 100)



Gegtigimiz yil boyunca ve ozellikle son 3-4 ayda Altina Dayali Borsa Yatirim Fonlarına (Gold F.TFS) yapilan fiziki altm aliminda, gU9IU bir talep artiji yaşıandı. Fiziki altın akisi bize stratejik yatimcilarin finansal kriz ve uzun vadeli portfolyo yatimmi sebebiyle g09IU altm talebinde bulduklarmi gSstermektedir. Altinin volatilitesinin yillar itibariyle arttigimi VM (Virtual Metals) Group tarafmdan yapilan arastirmada hazirlanan asagidaki lablodan da gOrebiliriz.

Tablo 16: Altın Fiyatlarının Volatilitesi

Yil	Orta Inina Fiyat	Ortalama Giinlik Degisim%	Ort S/ons Değişim %
1999	278.53	0.6	1.68
2000	279.01	0.6	1.55
2001	271.04	0.6	1.60
2002	309.66	0.6	1.96
2003	363.32	0.8	2.73

2004	409.14	0.7	2.77
2005	444.47	0.6	2.66
2006	603.42	1.1	6.42
2007	695.45	0.8	5.23
2008	874.20	1.4	11.70

Kaynak : BullionVault,2009.

Butun diinyada son donemde devam eden zayif altin talebi, yerini 2008 yilinn Uipuncu feyreginde gU;lu talebe birakmistir. Dunya altm talebi uUncil geyrekte bir 6nceki yila gore 170 ton (%18) artarak 1,133.4 ton olarak gerfeklejmistir. ABD Dolari cinsinden ise bir Bnceki yila gore %51 oraninda rekor bir artisla 31.8 milyar s/ons tutarinda olmustur. Altin talebindeki iyilesmenin ardinda altin fiyatlarmda son donemde gBrtilen dUş0şlerin yaninda ekonomik ve finansal belirsizlikler de rol oynamijtir.

Ugılnci seyregin basinda ons basma 950 s fiyatlarini test eden altm, eyliilin ortalarmda 750 s seviyelerine kadar hizli bir diijiis yasanmi5tir. UfUncil eyregin ortalamasmm 872 s seviyelerinde 2007 yilinin fiyatlarınin %28 iizerinde ger;eklestigini g6riilmustir.

Diinyadaki toplam altin talcbinin artmasinm ardinda yatırım cinsinden talep edilen altin miktarında g6rtilen artisi onemli rol oynamftir. Yatırım amaciyla talep edilen altin, Ufiincii eyrekte bir onceki yila gftre %56 artis gCstererek 137 ton olarak gerseklesti. Mucevher talebi % 8 (45.5 ton) artarken, endustriyel ve diilik kaynakli talep % 11 azalmijtir.

18 milyar s olarak gereklcen mucvherat talebindeki artisin kaynagi ise, bazi ulkelerde g6riilen yiiksek talebin diger bazi iilkelerdeki keskin diisUsu kompanse etmesi olmuştur. Hindistan'daki altin talebi ABD Dolari cinsinden %65 oranında, Ortadogu, £in ve Endonezya'da altin talebi ise ortalama % 4o oramnda artmis, ABD ve ingiltere'de %9 ve %5 oranında duşiiijler yasanmistir.

Bireysel yatirimcilarin altin talebine bakacak olursak, %121 oranında bir artijla 105 tondan 232 tona yukseldigini goruyoruz. Ozellikle isvifre, Almanya, ABD ve Hindistan bireysel yatirimcilarin altm talebinin en fazla yUkseldigi Ulkeler olmus, diinyanm birsok yerinde ise yatirimcilar altin paralar ve kiifOk kiilflere yonelmijtir.³

Diger bir yatırım araci olan altma dayali yatırım fonlan (Gold ETF)

2008 KRIZDE ALTIN FIYATLARI

2008 yilinda Global krizin etkisi ile emtia fiyatlarmda goriilen hizli diisuse karsilik kiymetli madenler en iyi performansi gosteren grup olmustur. Altini kiymetli madenler ifinde yiikselen risk primini yansitmasi agisindan bir yildiz olarak nitelendirebiliriz. Geftigimiz yil siiresince, spot altin fiyatlan, ABD Dolan cinsinden diisse de Sterlin ve Euro cinsinden % 40 ve %21 oranında yukselmijtir.

³ Istanbul Altın Borsası. <http://www.iab.gov.tr/> (20 Nisan 2010)

Asagidaki grafik 3, 2005 yili 100 baz alindiginda fesitli para birimleri cinsinden altm fiyatlarındaki degisimler gosteriliyor. Ingiliz ve Avustralyalı yatıncıların neredeyse iki katına gikan artılarla en karlı grup olduğunu söyleyebiliriz. Bütün para birimleri içerisinde en düşük getiriyi sağlayan Amerikan Dolan bile yatırımcısına 2005 yılından beri %75 oranında bir artış sağlamıştır.

KÜRESEL FINANSAL KRİZDE ALTIN FİYATLARININ VOLATİLİTESİ

Tanım olarak volatilité, herhangi bir değışkenin, belirli bir ortalama değere göre 90k yüksek artın veya azalışlar göstermesi anlamına gelmektedir. Volatil terimi ise, genellikle bir hisse senedi, bono veya herhangi bir finansal varlığın fiyatında meydana gelen dalgalanmaların büyüklüğünü ve bu dalgalanmaların gerçekleşme sıklığını açıklamak amacıyla kullanılmaktadır⁴.

Oğunlukla finansal enstrimanın belirli zaman periyodundaki riskini olmeye yarar. Volatilité yerine "dalgalanma derecesi" kavramı da sıkça kullanılmaktadır. Volatilité, riskin veya belirsizliğin bir ölçüsüdür. Finansal piyasalarda önemli bir role sahip olup, oynaklık içinde bir finansal enstrimanın yüksek ve düşük değerleri arasındaki farkın büyüklüğünü ifade eder en basit anlamıyla. İçinde fiyatlar ne kadar oynarsa dolayısı ile volatilité ne kadar artarsa, risk kat sayısı da o ölçüde artar. Volatilitenin yüksek olduğu ortamlarda hem kar hem de zarar potansiyeli 90k yüksektir. Fakat bu tür ortamlar gerçek yatırımcıdan 90k spekülâtif ve trade amaçlı ya da diğer bir deyişle kumarbaz ruhlu, yüksek riskli ve piyasalarda 90k hızlı işlem yapabilen oyuncuların kar edebileceği piyasalardır da aynı zamanda.

Altın fiyatlarını belirleyen etkenler diğer finansal araçların fiyatlarını belirleyen etkenler de farklı olup, altın fiyatlarının volatilitesi diğer aktiflerden daha dengelidir. Çünkü altın piyasası başka piyasalardan daha derin ve daha likit bir piyasadır ve yatıncılar tarafından da iyi bir aktif olarak kabul edilir. Altın aynı zamanda risklerden diğer finansal araçlar gibi 90k fazla etkilenmez. En önemlisi altın jeopolitik risklere karşı korunma amaçlı nadir ürünlerden birisidir ve burada altının likiditesinin yüksekliği ve buna bağlı finansal gücü daha da önemliler. Altın aynı zamanda alternatif döviz gibi de kabul görmesi ve ödeme aracı olarak kullanılması, onu aktif kullanıma sokmaktadır.

Altının uluslararası piyasalarda özellikle değerini artırarak bu kadar güvenli bir emtia olması, likidite gücü ve en önemlisi altın piyasasının derinliği ile oluşan fiyat artışının yani volatilitésinin ongorülebilir olması ona özel bir konum yaratmaktadır.

Altın fiyatları ile ilgili 10 yıllık süreç analiz edildiğinde altın fiyatlarının volatilitésinin diğer aktiflerden daha dengeli olduğu altın volatilitésinin yıllar itibarıyla arttığı VM (Virtual Metals) Group tarafından hazırlanan aşağıdaki tabloda görülmektedir.

⁴ Güneş ve Saltöglü, 1998: 14

Tablo 19: Altın Fiyat Volatilitesi

Yil	Ortalama Fiyat	Ortalama Günülik Değişim %	Ort s/ons Değişim %
1999	278.53	0.6	1.68
2000	279.01	0.6	1.55
2001	271.04	0.6	1.60
2002	309.66	0.6	1.96
2003	363.32	0.8	2.73
2004	409.14	0.7	2.77
2005	444.47	0.6	2.66
2006	603.42	1.1	6.42
2007	695.45	0.8	5.23
2008	874.20	1.4	11.70

Kaynak: BullionVault,2009.

Bu durumun en önemli sebebi altın piyasasının başka piyasalardan daha derin ve daha likit bir piyasa olmasıdır. Özellikle 1999 yılı ile 2005 yılı arasında volatilitenin daha dengeli olduğu, 2006 yılından itibaren ise fiyatların daha hızlı yükselmesi ile beraber volatilitenin yükseldiği görülmektedir.

4 : 1999 – 2009 Altın Fiyatları



2006 itibaren baslayan dalgalanmadaki artis, aagidaki tabloda da rahata goriilecegi gibi finansal piyasalarin daha dikkatli olmasini gerektirecek goriintiileri de beraberinde getirmiştir.

2008 kiireysel finans krizi, altin fiyatlarında suregelen ve daha ongoriilebilir volatilitenin aşılmamasına ve fiyatları 1000 dolar/ons ile 675 dolar/ons araligmda seyretmesine sebep olmuştur. 2008 yılında altin fiyatlarının volatilitesi yükselmijtir ve giinluk oran % 1.4'ii ajmijtir.

Grafik 5: 2007 — 2009 Dünya Altin Fiyatları



Kaynak: Kitco, Gold Statistics, www.kitco.com, 2009.

2008 kiireysel krizi basta ABD olmak uzere diger butun ekonomilerde de yatirimcilarin enflasyona karji korunmak amaciyla altina ve diger emtialara olan taleplerini artirdigi, bunun da altin fiyatlarında volatilitenin artmasına neden olduđu afiic9a gorulmuştir. Kriz surecinde Asya ve Orta Dogu'da merkez bankalarinin altin alarak dolardan uzaklajma istegini de beraberinde getirmij ve aslmda merkez bankalarin bu yıl 500 ton altin satacak iken kriz yiiziinden bu satislar 357 tonda kalmistir. Merkez bankalarinin krizde altina daha 90k sarilmalari, dolar giivensizliginin artmasi ile bir 90k iilkenin dolar aktiflerini agirlikli olarak altina dondurmelerine sebep olmuştur. 2009 yılında merkez bankalarinin altin satislarmi azaltmasi, ozellikle Almanya'nın merkez bankasmin 2009 yılında B19altin satışı yapmayacagmi a9iklamasi, Isvi9re merkez bankasmin ise; Haziran aynda 250 ton altm satijindan sonra altin satmayacagini belirtmesi altin fiyatlarının yoniinii

Olduk9a belirginleştirmiştir. Merkez bankalarının kiiresele krize rağmen belli miktarda da olsa altın satmasından sebebinin bir ara altın fiyatının 1000 dolar /ons gormesi olduğu düşünülmektedir.⁷

Kiiresele finansal krizin fiyatlarda yarattığı asiri volatilitenin (oyunluk) yatırımcıların ve fiziki talepte bulunan kullanıcıların aslında ürünü kullanılmaktadır. Bu durumun fiziki kullanıcıları da (endüstriyel ve diğer sınıflar kullanıcıları) ihtiyacı halinde piyasadan altın alma yolunu seçmiştir. Kriz ile birlikte altın fiyatlarında görülen volatilitenin yüksekliği aynı zamanda, piyasada spekülasyonlar ve hedge fonlarının aldığı pozisyonlarında etkisinin yüksek olduğunu göstermektedir.⁵

Ayrıca finansal krizin global resesyona yol açacağı endişeleriyle hisse senedi piyasalarında keskin düşüşler yaşanmış, bu durum ise güvenli liman arayan yatırımcıların altına yönelmesinde önemli etken olmuştur. Resesyon korkulan dünyada hisse senedi piyasalarında geniş ölçekli panik satışlara yol açarak altın fiyatlarındaki volatilitenin artmasına sebep olmuştur. Küresel krizin ikinci dalgasında piyasadaki düşüş ve süren kredi krizi ile global ekonominin resesyona doğru gittiği ve ABD piyasalarındaki kurtarma paketinin korkulan dindirmeye yeterli olmadığı yönünde hakim olan genel kanaatte yine volatilitenin artıran etkenler olmuştur.

Altın fiyatlarındaki volatilitenin artmasını etkileyen diğer etkenler ise; makro ekonomik ortamın önemli finansal sorunları olan doların zayıflaması, bütçede azalma, FED'in daha fazla faiz indirimine gitmesi ve sıkı kredi şartlarının olacağı yolundaki beklentiler olmuştur.

Tүйін

Бұл мақалада 2008 жылдың қыркүйек айында әлемді дүр сілкіндірген жылжымайтын мүлік және кредит саласында болған, кейіннен бүкіл әлемге жайылған, тарихта болған ең үлкен дағдарыс жайында және оған жасалынған талдау жайында жазылады.

Резюме

В этой статье указывается на всемирный кризис прогрессирующий в США в сентябре 2008 года и со временем распространившийся по всему миру и о том что кризис является самым большим в истории недвижимости и кредита а также приводится исследовательский анализ этого кризиса.

Ozet

Bu makalede 2008 Eylül ayından itibaren ABD'de patlayan ve daha sonra tüm dünyaya küresel krizin kökeninde tarihin en büyük gayrimenkul ve kredi sıkıntısı yatmakta olduğu kabul edilen kriz analiz edilmektedir.

⁷ Vedat Akman, Nedim Sener, "İstanbul Altın Borsası ve Dünya'daki Örnekleri" Dinya Yayınevi, 1994. İstanbul

Summary

This article refers to the global crisis which has resounded in the U.S. in September 2008 and eventually spread throughout the world and the fact that the crisis is the biggest in the history of real estate and loan as well as a research analysis of the crisis.

НОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

А.О. Жагыпарова -

к.э.н., и.о. доцента кафедры

«Финансы и кредит» КазНПУ имени Абая

На мировом финансовом рынке в современных условиях появилась новая особая группа производных финансовых инструментов, которая образована из комбинации отдельных свойств опциона, свопа и финансовых отношений Cap и Floor. Применяются они преимущественно на внебиржевом рынке. К этим производным инструментам относятся кэп (Cap) и флоо (Floor), они также обозначаются как Caption, Floortion.

Финансовые отношения между Cap и Floor понимаются следующим образом. Кэп (Cap - шапка) может быть в любой кредитной сделке, фиксируя максимальную ставку заимствования (потолок). В распространенном варианте Cap - это гарантия по соглашению, что за некоторый период процентная ставка не превысит определенного максимума. Флоо (Floor - пол) также может быть в кредитной сделке и предполагает гарантию для кредитора, получения некоторой минимальной процентной ставки. Соглашения, содержащие отношения Cap и Floor, обычно заключаются на длительное время (3-5 лет).

Производный продукт - инструмент кэп (Cap) - это колл-опцион на краткосрочные процентные ставки. В соглашении указываются номинал для расчетов, договорная (ожидаемая) процентная ставка и срок, когда подводится итог и проводятся расчеты. В договорный день окончания соглашения покупатель автоматически получает положительную разницу между текущей и договорной процентной ставками. Данное право обеспечивается премией, выплачиваемой другой стороне (продавцу). Премия передается сразу в полном объеме или в рассрочку. Рассчитывается сумма премии в процентах от номинала. Иначе - это опцион на покупку соглашения Cap со встраиванием в него отношений свопа.

Производный продукт - инструмент флоо (Floor) - это пут-опцион на краткосрочные процентные ставки. Процедура оформления повторяет процедуру оформления кэп. Согласно флоо платежи для покупателя в обязательном порядке появляются тогда, когда в договорный день окончания соглашения возникает отрицательная разница между текущей и договорной

процентными ставками. Иначе - это опцион на продажу соглашения Floor со встраиванием в него отношений свопа.

Cap при снижающихся процентных ставках определит верхнюю границу процентной ставки для выплат кредитору; Floor-при возрастающих процентных ставках - нижнюю границу ставки для платежей заемщика. Чрезмерный резкий рост ставок и чрезмерное резкое падение ставок, выгодные продавцу, возмещаются обязательными платежами в пользу покупателя.

Если номинал и обязательный платеж сближают эти инструменты со свопом, то асимметричный профиль доходов и премия-цена уподобляют их опциону.

Кэп и флоо прежде всего настроены на защиту от неблагоприятных перемен процентной ставки, защиту от процентного риска. Возможно также их использование в операциях арбитража и спекуляции - как при совместных действиях на реальном и срочном рынках, так и на срочном рынке при цене, равной премии.

Своп опцион (Swaption), или опцион на своп (процентный) - еще один продукт - инструмент, соединяющий опцион и своп. Покупатель своп - опциона приобретает право вступить в определенный момент (или через определенный период) и на твердо установленных соглашением условиях в своп. Вопросы о том, вступает ли покупатель опциона в своп как плательщик твердой ставки или как получатель твердой ставки; размере ставки и плавающего процента, предоставленных другой стороной, решаются продавцом и покупателем. Покупатель выплачивает продавцу премию (вычисляется в процентах к условной сумме - номиналу). Инвестор может использовать опционы, чтобы, в частности, спекулировать на растущих процентах. Инструмент применяется в основном с европейскими опционами. Наряду со стандартными обыкновенными свопами выделяют по примеру опционов экзотические свопы. Эти свопы появились в связи с потребностью в обособленном формировании отдельных (одного из двух) потоков платежей. Владелец свопа приобретает право менять валюту в платеже, заменять платежи по твердой процентной ставке на расчет по переменной ставке и т.п.

Своп американские горки (Roller Coaster swap). В зависимости от характеристики номинала ранее были выделены амортизируемый своп и своп с нарастанием. Для отдельных периодов общего срока устанавливаются свои номиналы, и появляется своп американские горки.

Базисный своп (Basis swap). Базисный своп - это, во-первых, процентный своп в одной и той же валюте, но только с переменной ставкой, разной для каждой из сторон (Floating/Floating). Известный вариант базисного свопа сопоставление учетной ставки коммерческих бумаг США с ЛИБОР (в долларах США) для 30-дневных сроков. Во-вторых, это процентный

своп (либо стандартный, либо базисный в первом значении) с одинаковыми базисами, но с различными сроками исполнения.

Отзываемый своп (Callable swap). Соглашения, действие которых может быть прекращено по желанию одной из сторон - той, которая платит проценты по фиксированной ставке (покупатель). Штрафы и прочие санкции отсутствуют.

Для стороны соглашения, производящей обменные платежи по плавающей ставке, аналогичное право обозначаются как выкупной своп.

Дифференцируемый своп (Diff-swap). Аналогичен базисному свопу в части применения переменных процентных ставок. Используются стандартные процентные ставки денежных рынков разных валют. Вместе с тем номинал устанавливается в одной валюте, и платежи проводятся в той же валюте. Для равновесия в соглашении устанавливается перевод в размерность процентной ставки валюты платежа противоположной процентной ставки.

Вариант дифференцируемого свопа - своп с разными номиналами для каждой из сторон. В этом случае первым проводит платеж обладатель большего номинала.

Своп, начинающийся в будущем (Forward Start swap). Процентные ставки определяются с самого начала соглашения, но расчеты начнут проводиться лишь в отдаленное время (в будущем, через многие месяцы).

Несовпадающий своп (Mismatch swap). В этом варианте применяются различные сроки платежей для каждой из сторон. Несовпадение может означать и различие в днях начисления платежей по двум различным процентным ставкам.

Своп с нулевым купоном (Zero Coupon swap). Платежи по процентному свопу одной из сторон сводятся к одной (единственной) расчетной операции в начале или в конце срока принятого свопа, однако эта сторона получает регулярные платежи от другого участника соглашения.

Накопительный своп (Accrual swap). Своп, по которому потоки процентных платежей у одной из сторон появятся только тогда, когда соответствующая плавающая процентная ставка будет находиться в установленном интервале, который может быть фиксированным или периодически изменяемым.

Имущественный своп (Asset swap, или Asset swaps Package). Это процентный инструмент, совмещающий два элемента - заем и своп. Назначение его в том, чтобы трансформировать заем с твердыми процентами в заем с изменяющимися процентами.

Имущественный своп позволяет осуществить арбитраж между рынком твердых процентных платежей и плавающих ставок для получения более высокой прибыли в сравнении с обычными кредитными доходами.

Валютные свопы реализуют разнообразные способы валютных обменов. Исходный вариант, положивший начало масштабному рынку свопов, был указан ранее - это своп, основанный на наемной эмиссии в разных валютах. Широко используется другой вариант - валютный своп - брутто, или перекрестный своп (Gross-Currency Swap; Nehrungsswap).

На рисунке 1 представлена схема валютного свопа - брутто, или перекрестный своп в нем проводится обмен денежными суммами и текущими платежами, выраженными в различных валютах, и по разным процентным ставкам.

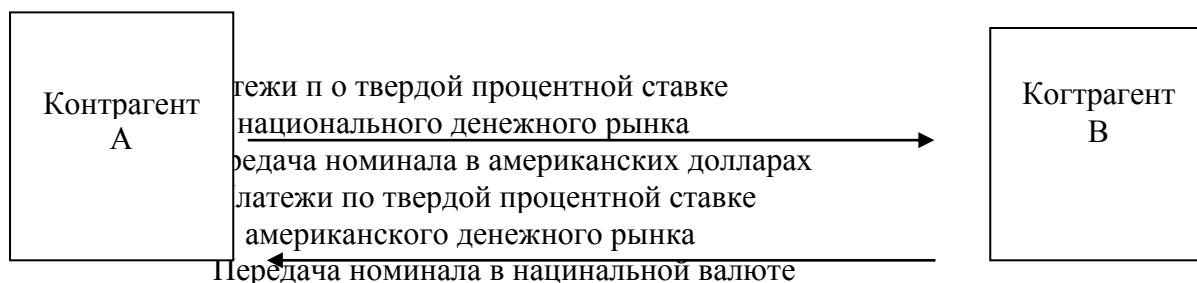


Рисунок 1. Схема валютного свопа-брутто

В начале свопа контрагент А передает контрагенту В в его распоряжение некую денежную сумму в американских долларах (поименован как Notional Amount), а контрагент В передает контрагенту А ту же сумму в тенге (тот же Notional Amount). Оба договариваются о твердых процентных платежах: контрагент А, передавший номинал в американских долларах и располагающий номиналом в тенге, получает платежи от контрагента В по процентной ставке американского денежного рынка: контрагент В, передавший номинал в тенге и располагающий номиналом в долларах, получает платежи по твердой процентной ставке казахстанского денежного рынка. Процентные ставки могут быть не только постоянными, но и переменными (плавающими), по принятым ставкам проводятся текущие платежи. По завершении этого свопа к каждому из участников возвращается ранее переданная сумма в той же валюте, что и вначале свопа.

Суммы, которыми обмениваются участники в начале и в конце срока соглашения, рассчитываются по единому валютному курсу. Обмен денежными суммами в различных валютах проводится при заключении соглашения. Затем эти суммы корректируются через принятые промежутки времени согласно изменению валютного курса. В таком свопе отсутствуют частные валютные платежи.

В ожидании изменения курса валюты организация, обязательства которой в иностранной валюте не покрываются требованиями в той же позиции, может вступить в валютный своп, чтобы тем самым защитить себя от роста долговых обязательств. Организации, малоизвестные за рубежом и не имеющие прямого выхода к иностранному капиталу, могут добиться

финансирования в валюте за счет комбинации внутренней эмиссии займа и валютного свопа, т.е. вместе с выпуском займа заключается и примыкающий к нему своп с платежом в иностранной валюте. Свопы используются и для защиты от валютных рисков, связанных с иностранными кредитами.

Отдельные сочетания в свопе процентов и обменных курсов формируют структурированные валютно-процентные свопы.

В частности, своп-цирк (Circus swap) - комбинация процентного и валютного свопов, предполагающая обмен процентными платежами на основную сумму соглашения в двух различных валютах, при этом один поток платежей - по плавающей процентной; другой - по фиксированной ставке.

Основные возможности для арбитража и спекуляции в валютных свопах-межстрановых различиях и валютных курсах.

Таким образом, выше представленное многообразие новых производных финансовых инструментов подчеркивает, что они вызывают как для инвесторов, так и для участников мирового финансового рынка особый интерес и могут быть полноценно использованы в качестве альтернативы другим финансовым инструментам.

Түйін

Мақалада жаңа қаржы құралдарының әртүрлілігі, сонымен қатар олардың басқа қаржы құралдарының орнына пайдалану мүмкіндігі қарастырылған.

Summary

The article discusses a variety of new financial derivatives, as well as their use as an alternative to other financial instruments.

ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУ ЖӘНЕ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ

Р.Қ. Тұрлыбекова –

*«Менеджмент» кафедрасының
аға оқытушысы, Абай атындағы ҚазҰПУ*

Халықтар дегенде қоғамның басты құрамы – адамдар өмірінің жиынтығындағы ұдайы өндірістегі қайталанбалы үдерісте табиғи тарихы қалыптасуы түсініледі. Тұрғындар құрамында оның еңбекке қабілетті бөлігі ерекшеленеді – еңбек қызметіне психологиялық және физиологиялық ерекшеліктері бойынша жарамды жанның жұмысқа қабілетті жасындағы жиынтығы. Жұмысқа қабілетті тұрғындардың негізінде еңбек ресурстары қалыптасады (жұмыс күшетрі) – қоғамдық өндіріскекіруге дайын немесе кіріскен бөлігі. Еңбек ресурстарының құрамында табыс әкелетін қызметтегі

және еңбекақы төлейтін жұмыс іздеудегі жұмыссыздар – экономикалық белсенді тұрғындар бөлініп шығады.

Экономикалық белсенді тұрғындар халық шаруашылығында жұмыс істейтіндер және оларды еңбекке қоысмша салалар бойынша бөлумен сипатталады. Халықтың экономикалық тұрғыдан белсенділік деңгейі жұмыспен қамту саласында ерлер мен әйелдердің еңбек бебелсенділігінің күтілетін ұзақтылығы. Осы көрсеткіш еңбек нарығында халықтың әр түрлө санаттаығы қозғалыс серпінін түсінуге көмектеседі. Теориялардың біреуіне сәйкес халықтың экономикалық тұрғыдан белсенділік деңгейі мен құрылымы табыстағы жұмысқа орналастыру мүмкіндіктері мен қажеттілігіне тәуелді. Олар халықтың әр түрлө санаттары үшін әр түрлө болуы мүмкін. Мысалы, әр түрлө жас топтардағы әйелдердің экономикалық тұрғыдан белсенділік деңгейі оның отбасы жағдайы мен білім деңгейінің өзгеруіне байланысты жүйелі түрде түрленеді. Сондай-ақ, әр түрлі әлеуметтік-экономикалық санаттар арасында қала мен ауылдың экономикалық тұрғыдан белсенділік деңгейлеріндегі елеулі айырмашылықтар байқалады.

Экономкалық белсенділік жеңгейі – халықтың жалпы санындағы экономикалық тұрғыдан белсенді халық санының пайызбен өлшенген үлесі.

Жұмыспен қасту деңгейі жұмыспен қамтылғандар санының экономикалық тұрғыдан белсенді халық санына қатынасы ретінде есептеледі. Ол 15 және одан жоғары жастағы барлық халық санында жұмысы бар (табысты кәсібі) халықтың үлесі ретінде анықталады.

Осы көрсетікш еңбек нарығында өндірісітік халықтың жұмыспен қамтылу деңгейін сияпаттайды және уақыттың сол немесе өзге де сәтінде қызмет көрсету мен тауарларды өндіруге қатысатын ел тұрғындарының бөлігін анықтауға көмектеседі.

Жұмыспен қамту көрсеткіші әр түрлі елдердің немесе олардың топтарының еңбек нарығын салыстыру үшін база ретінде қолданылады. Ол ерлер мен әйелдер үшін, сондай-ақ әр түрлө жас топтары үшін жеке есептеледі.

Жұмыспен қамту мәртебесі үш маңызды санаттар арасында жұмыспен қамтылған халықтың айырмашылықтарын жүргізеді:

- жалданып жұмыс істейтіндер (жалдамалы қызметкерлер);
- жалданып жұмыс істейтіндер (өз бетінше жұмыс істейтіндер);
- отбасына көмектесетін мүшелері (сондай-ақ, отбасылық кәсіпорындардың ақы төленбейтін қызметкерлері деп аталатындар).

Осы үш топтардың әрқайсысы жұмыспен қамтылған халықтың жалпы санындағы, сондай-ақ жұмыспен қамтылған халықтың ерлер мен әйелдер санындағы тиісті үлесі түрінде көрсетіледі.

«Жалданып жұмыс істейтіндер» тобы келесі кіші санаттарды қосады:

- жалдамалы қызметкерлерді тартумен жалданып жұмыс істейтіндер (жұмыс берушілер);

- жалдамалы қызметкерлерді тартусыз (өзінің есебінен жұмыс істейтін дара кәсіпкерлер) жалдынып жұмыс істейтіндер.

Мәртебесі бойынша жұмыспен қамтылғандардың жіктелімі еңбек нарығының, сондай-ақ тұтас алғанда экономиканың серпінін зерделеу үшін маңызды.

Жалдамалы, (ақы төленетін) қызметкерлер – еңбек ақы, сыйлық ақы, үстеме ақы және т.с.с. түрде немесе заттай нысанда ақы (сыйақы) төлеу қарастырылған жалдау шарты бойынша жұмыс істейтін адамдар.

Өз бетінше жұмыспен қамту – бұл сыйақы мөлшері тікелей қызмет көрсетулер мен тауарларды өндіруден (өзкізуден) (бұл жерде өзінің тұтынуы табыс бөлшегі ретінде қаралады) түскен табысқа байланыс жұмыспен қамту.

Жұмыс берушілер – өзінің меншікті кәсіпорнын басқаратын немесе қандай да бір экономикалық қызмет түрінде тәуелсіз кәсіпкерлік қызметпен айналысатын және бір немесе бірнеше жалдамалы қызметкерлері бар адамдар.

Өз бетінше жұмыс істейтін қызметкерлер – өз бетінше немесе бір я бірнеше серіктестіктермен жұмыс істей отырып, өз бетінше жұмыспен қамту негізінде қызмет істейтін және қызметкерлерді тұоақты негізде жалдамайтын адамдар.

Отбасының ақы төленбейтін қызметкерлері – туысы басқаратын кәсіпорында (шаруашылықта) әдетте сыйақысыз жұмыс істейтін адамдар.

Өндірістік кооператив мүшелері – кәсіпкерлік қызметпен айналысатын, еңбек кооперативтерінің мүшелері болып табылатын адамдар.

Экономикалық қызмет секторлары бойынша жұмыспен қамту көрсеткіші барлық жұмыспен қамтылғандарды өзінің еңбегін жұмсаған үш негізгі салаға бөледі: ауыл шаруашылығында, өнеркәсіпте және қызмет көрсету саласында жұмыспен қамтылғандар. Салалық бөліністе жұмыспен қамту туралы деректер жұмыспен қамту құрылымында негізгі өзгерістер айқындалғанда және экономиканың даму сатасын анықтағанда ерекше мағынаға ие болады. Әрбір ірілендірілген салалық топтар (секторлар) үшін жұмыспен қамту жалпы жұмыспен қамтудың тиісті үлесі түрінде анықталады. Көрсеткіш жұмыспен қамту серпіне мен деңгейіндегі айырмашылықтарын атап көрсете отырып, әрбір сектордағы жұмыспен қамтудың өсу және қысқарту үрдістерін көрсетеді.

Ішінара жұмыспен қамту көрсеткіші жұмыс «толық жұмыс уақытынан» аз жұмыс уақытындағы жұмыспен қамтылған халықтың бөлігін сипаттайды.

Ішінара жұмыспен қамту толық жұмыс уақытымен қамтылуынан ерекшелінетін жұмыс жағдайларымен байланыстырылады. Және ол ерекше қарауды қажет етеді.

Ішінара жұмыспен қамту көрсеткіші шеңберінде екі көрсеткіш есептеледі:

- жұмыспен қамтылған халықтың жалпы санындағы ішінара жұмыспен қамтылғандардың үлесі, кейде «ішінара жұмыспен қамту деңгейі» деп аталады;
- олардың жалпы санындағы ішінара жұмыспен қамтылған әйелдердің үлесі.

Бейресми сектор экономиканың және еңбек нарығының елеулі бөлігін көрсетеді, жұмыспен қамтуды құруда, өндіруде және табыстарды қамтамасыз етуде маңызды роль атқарады. Бейресми сектордағы жұмыспен қамту жұмыссыздық бойынша немесе жалақының шамылы деңгейін, әсіресе, ресми секторда және зейнетақыны сақтандыру сияқты әлеуметтік қамтамасыз ету жүйелері жоқ елдерде тіршілік ету үшін қажетті стратегия болып табылады.

Жұмыссыздықтың түрлері: 1. Жұмыссыздықтың кезеңдегі, жұмысқа үміткерлердің саны бар жұмыс орнынан көп болған жағдайда және өндірістің тоқырау жағдайында орын алады. 2. Уақытша жұмыссыздық аймақтық, кәсіптік және жасына байланысты орнын ауыстыруы (жаңа тұраққа көшуі, және мамандық алуы, оқуы, балаға қарауына байланысты және т.с.с.). 3. Құрылымдық жұмыссыздық жұмыс күшіне сұраныстың құрылымдық өзгерістеріне әкелетін өндірістегі технологиялық өзгерістерге байланысты.

Жұмыссыздық деңгейі – экономикалық тұрғыдан белсенді халық санындағы жұмыссыздар санының пайызбен есептелген үлесі.

Жастар арасындағы жұмыссыздық маңызды саяси мәселені көрсетеді. Осы көрсеткіштің мақсаты үшін ХЕҰ-ның стандарттары бойынша жұмыстарға 15 жастан 24 жасқа дейінгі жастағы адамдар жатады.

Көрсеткіш бір – бірінен ерекше төрт индикаторлардың құрылады, әрқайсысы жастар арасындағы жұмыссыздықтың әр түрлі аспектісін сипаттайды:

- жастар жұмыссыздығының деңгейі – 15-24 жастағы жұмыссыз халық санының осы жастағы экономикалық тұрғыдан белсенді халық санындағы пайызбен өлшенген үлесі;
 - жоғары жастағы халық арасындағы жұмыссыздық деңгейіне жастар арасындағы жұмыссыздың деңгейіне қатынасы;
 - жұмыссыздардың жалпы санындағы жұмыссыз жастардың үлесі;
 - жас халықтың жалпы санындағы жұмыссыз жастардың үлесі.
- Жұмыспен қамту және әлеуметтік сала бойынша 2010 жылдың шілде айында ресми тіркелген жұмыссыздардың саны өткен жымен салыстырғанда 35,6% төмендеді және 5,9 мың адамды құрады. Жұмыссыздар санының азаюы бірінші кезекте 10352 жаңа жұмыс орнының ашылуы, соның ішінде уақытша – 3115 және тұрақты – 7737, оның ішінде ауыл шаруашылығында – 918, өнеркәсіпте – 320, құрылыс және коммуналдық шаруашылықта – 1136, білім беру мен денсаулық сақтауда – 232, сауда саласында – 2789, көлік және байланыс саласында – 156, басқа саларда – 1686

есебінен болды. Жалпы ашылған тұрақты жұмыс орындары санының ішінде 81,8% шағын кәсіпкерліктің үлесінде.

Жұмыспен қамту мәселелері жөнінде өкілетті органдарға жыл басынан бері 44,3 мың адам өтініш білдірген, соның ішінде 23,5 мың адам жұмыспен қамтылған. Қоғамдық жұмыстарға 7,3 мың жұмыссыз адам тартылды, кәсіби оқытуға 3,6 мың адам жіберілген.

Жаңартылған халықаралық анықтама үш критерийлерге негізделеді. Уақытша толық емес жұмыспен қамтылғандар санатына қарастырылатын уақыттың қысқа кезеңінде:

- Қосымша уақыт аралығында жұмыс іздейтіндер;
- Қосымша уақыт аралығында жұмыс істеуге дайын;
- «толық жұмыспен қамту» белгіленген аз уақыт кезеңі аралығында жұмыс істеген барлық жұмыспен қамтылған адамдар жатады.

Оукен заңы экономикалық белсенділік пен жұмыссыздықтың арасындағы сандық өзара байланысты сипаттайды.

Жұмыссыздық әлеуметтік-экономикалық нәтижесі: жұмыссыздық экономикалық шығынға әкеледі, ЖІӨ – нің деңгейін төмендетеді; жұмыссыздық адамдар үшін табысты жоғалтуды, өмір сүру деңгейін төмендетуге әкеледі; жұмыссыздықтың ұзаққа созылуынан жұмыскерлердің мамандығы жоғалады.

Еңбек нарығы және халықты жұмыспен қамту саласындағы үдерістер әрқашан әлеуметтік – экономикалық даму аспектілерінің орталық мәселелері болып табылады. Өйткені елдің тұрақты дамуы тікелей тұрақты жұмыспен қамтылу және еңбек нарығы саласындағы әртүрлі қолайсыз жағдайлардың алдын алумен байланысты.

Резюме

Обеспечение работой охватывает статус наемных, самостоятельно устроенных, помогающих семей членов, которые находятся среди слоев обеспеченных работой населения.

Summary

Providing cover the status of salaried work, self-arranged to help the families of members who are among the layers obepchennyh working population.

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ОСОБЕННОСТИ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН (на примере АО «БТА Ипотека»)

А.Б.Исаева –

преподаватель КазНПУ имени Абая

А.Б.Исаева –

Магистрант 1-го курса, специальность 6N0509 – Финансы

Приобретение собственного жилья – первоочередная потребность для каждой семьи. Традиционная схема финансирования строительства жилья в Казахстане, как часть бывшей советской системы жилищного финансирования, представляла собой централизованное распределение бюджетных ресурсов для строительства государственного жилья и его бесплатного распределения среди граждан, стоящих в очереди на улучшение жилищных условий.

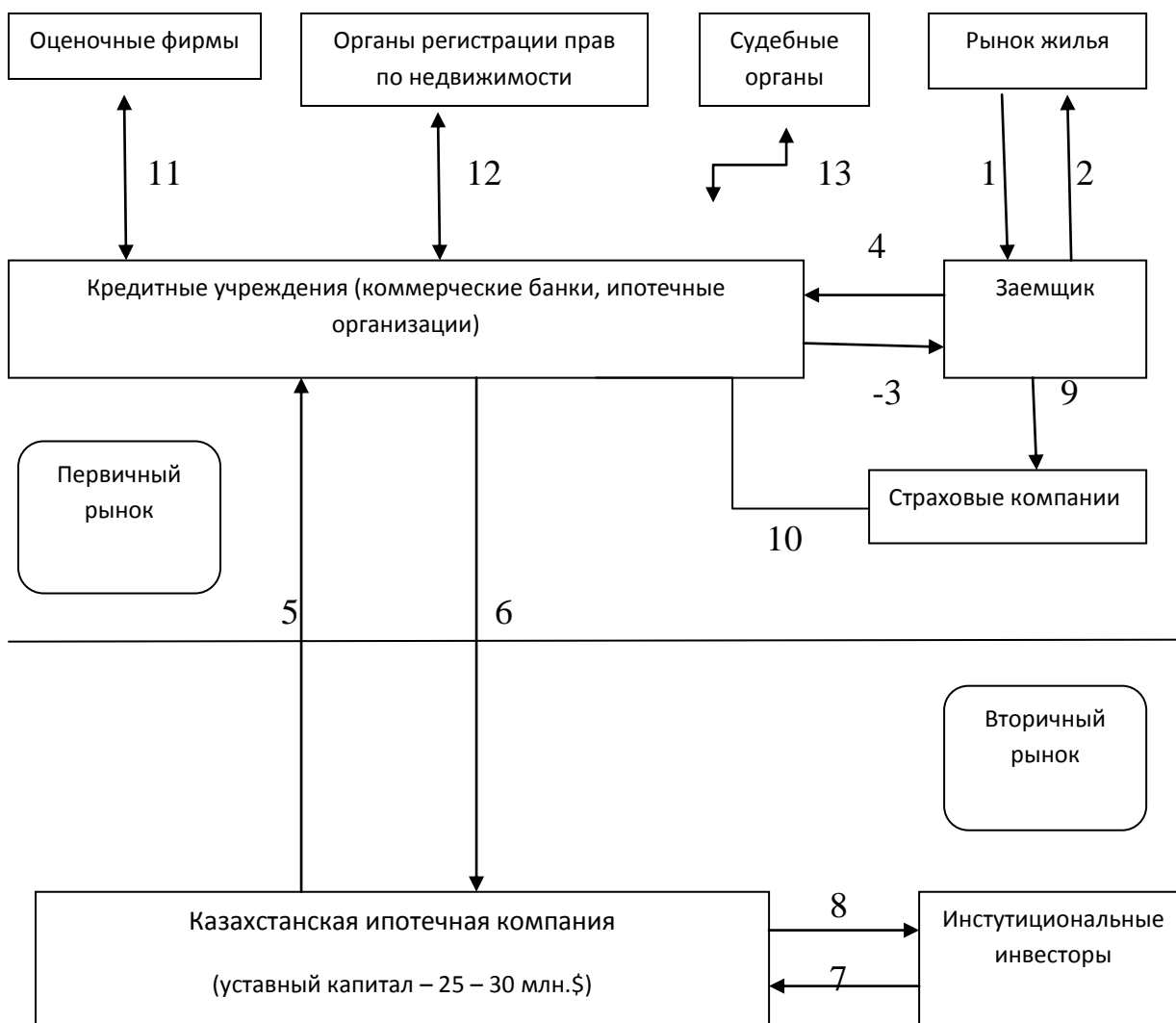
Первым этапом ипотечного кредитования можно считать период с 1995 по 2001 годы, то есть период с момента вступления в силу Указ Президента Республики Казахстан, имеющего силу закона, «Об ипотеке недвижимого имущества. В этой связи была образована ЗАО «Казахстанская ипотечная компания» (далее – КИК). Целью деятельности КИК является рефинансирование банков второго уровня путем приобретения прав требований по ипотечным кредитам для увеличения объема предоставления банками второго уровня ипотечных кредитов. Таким образом, достигается удешевление кредитных ресурсов для конечных потребителей, что должно быть приоритетным при принятии решений в рамках данного рынка.

Следует также отметить, что немаловажную роль играет система гарантирования (страхования) ипотечных кредитов. Система гарантирования ипотечных кредитов направлена на создание благоприятных условий для повышения доступности ипотечных кредитов путем разделения кредитных рисков по кредиту между банками второго уровня и организациями, страхующими ипотечные кредиты. В этой связи в 2003 году был создан Казахстанский фонд гарантирования ипотечных вкладов (далее – КФГИВ). В апреле 2003 года Правительством Республики Казахстан создано АО «Жилищный строительный сберегательный банк Казахстана) со стопроцентным участием государства в уставном капитале.

Рынок ипотечного кредитования подразделяется на первичный и вторичный. На первичном рынке выдаются и могут быть проданы ипотечные кредиты. На вторичном рынке происходит продажа прав на получение процентного дохода по кредитам через выпуск специальных ценных бумаг, приобретение которых предоставляет это право. Двухуровневая система ипотечного кредитования представлена на рисунке 1.

Рисунок 1.

Двухуровневая система ипотечного кредитования.



Первичный рынок

- 1 – передача денежных средств за жилье;
- 2 – передача прав собственности на жилье;
- 3 – выдача ипотечного кредита;
- 4 – залог жилья (ипотека);
- 9 – страхование заложенного имущества и жизни заемщика;
- 10 – выплата страхового возмещения в случае наступления страхового случая;

- 11 - независимая оценка заложенного имущества;
- 12 – проверка правового статуса недвижимости и регистрация ипотеки;
- 13 – обращение взыскания на заложенное имущество в случае невыполнения заемщиком своих обязательств.;

Вторичный рынок

- 5 – уступка прав требования по ипотечному кредиту;
- 6 – денежные средства за ипотечные кредиты;
- 7 – размещение ипотечных облигаций;
- 8 – денежные средства за ипотечные облигации.

АО «БТА Ипотека» является первой 100% частной компанией, основным видом деятельности которой является ипотечное кредитование. Компания была учреждена в ноябре 2000 года одним из трех крупнейших банков Республики Казахстан – АО «Банк ТуранАлем»

На настоящий момент компания является одной из крупных и специализированных ипотечных компаний, имеющих лицензию Национального Банка Республики Казахстан на проведение заемных операций.

Основными направлениями, в которых компания развивает ипотечное кредитование, является следующее:

- Кредитование покупки жилья на вторичном рынке;
- Кредитование покупки жилья на первичном рынке;
- Кредитование ремонта уже имеющегося жилья;
- Кредитование строительства частных коттеджей;
- Кредитование покупки коммерческой недвижимости;
- Кредитование реконструкции и ремонта уже имеющейся коммерческой недвижимости;
- Организация финансирования строительства много квартирного жилья, жилых городков, с последующим ипотечным кредитованием покупателей построенного жилья.

Компания является партнёром АО «Казахстанская Ипотечная Компания».

Компания наряду с рядом отечественных финансовых учреждений подписало Меморандум о сотрудничестве по реализации Государственной программы жилищного строительства с Правительством Республики Казахстан и на сегодняшний день является одним из активных участников по реализации этой программы.

АО «Ипотечная организация «БТА Ипотека» одним из первых начало успешное сотрудничество с Казахстанским Фондом Гарантирования Ипотечных Кредитов.

В 2008 году Компанией было выдано 12 490 ипотечных кредитов на общую сумму 54 101 372 тыс. тенге. Максимальный объем выдач пришелся

на июль месяц (7 582 343 тыс. тенге), минимальный – на ноябрь 2008 года (636 241 тыс. тенге).

Средняя сумма кредита, выданного в 2008 году, составила 4 331,51 тыс. тенге. Средний срок предоставления кредита за тот же период составил 14,77 лет.

Таблица 1.

Кредитование в разрезе типов ставок вознаграждения, тыс. тенге

Месяц выдачи	Тенговые		Тенговые валютно индексируемые	Валютные	
	С привязкой к темпу инфляции	С фиксированной ставкой		С привязкой к темпу инфляции	С фиксированной ставкой процента
Январь	19 123	3 662 540	229 171	0	3 910 834
Февраль	12 668	5 223 443	119 820	13 363	5 369 293
Март	17 413	5 888 122	151 738	0	6 057 272
Апрель	65 895	6 880 708	199 175	0	7 145 777
Май		6 899 470	131 633	26 939	7 058 042
Июнь	8 157	7 035 150	36 382	23 582	7 103 272
Июль	6 964	7 472 672	37 379	65 328	7 582 343
Август		6 512 731	26 505	58 944	6 598 179
Сентябрь		872 473	174 965	22 345	1 069 783
Октябрь		559 317	269 484	0	828 801
Ноябрь		183 804	449 453	2 983	636 241
Декабрь		146 486	584 378	10 670	741 535
2008 год	130 220	51 336 915	2 410 083	224 154	54 101 372
Доля	0,24%	94,89%	4,45%	0,41%	100,00%

Средневзвешенная ставка выдачи за отчетный период составила 15,49% годовых. Средневзвешенный ставки за год по кредитам в тенге с фиксированной ставкой вознаграждения составляют 15,36%, по валютно – индексированным кредитам 18,31%, по кредитам, привязанным к темпу инфляции – 15,27%, по валютным – 14,82% годовых.

Основную долю выданных в 2008 году кредитов составляют кредиты на срок от 20 до 25 лет – 48,40% от годовых объема выдачи, на втором месте – кредиты со сроком от 15 до 20 лет – 23,64%. Доля кредитов, выданных на срок от 10 до 15 лет составляет 15,82% совокупного объема выдачи. Незначительные доли займов сроком от 5 до 10 лет и до 5 лет – всего 7,89% и снизить размер ежемесячного платежа по кредитам.

В последние годы постоянно увеличивается доля ипотечных кредитов, выдаваемых АО «БТА Ипотека». В процессе этого отрабатывается механизм предоставления данной формы кредита. В результате выработаны конкретные этапы взаимоотношения банка и заемщика.

Таблица 2.

Программа ипотечного кредитования БТА Ипотека

Целевое назначение	Приобретение, строительство и ремонт жилья
Валюта кредита	Тенге
Срок кредитования	До 20 лет
Максимальная сумма кредита	От 300000 до 65000000 тенге
Обеспечение	Приобретаемая или имеющаяся в собственности недвижимость
Размер первоначального взноса, в % от стоимости приобретаемой недвижимости	10% от стоимости и более
Способ погашения	Аннуитетные платежи (ежемесячно)
Комиссия за рассмотрение заявки	От 2500 от 4500 тенге
Комиссия за организацию кредита	Варьируется в зависимости от программы кредитования

Комиссия за обналичивание	0,5% от суммы кредита
Страхование	<ul style="list-style-type: none"> • Имущественное страхование • Личное страхование заемщика • Страхование титула собственности
Гражданство заемщика	Республика Казахстан
Возраст заемщика	От 18 лет – на момент погашения кредита не должен превышать пенсионного возраста
Стаж работы заемщика	В зависимости от программы кредитования
Вид занятости заемщика	Физические лица: наемные работники, занимающие ответственные должности в государственных и бюджетных учреждениях, крупных коммерческих структурах, финансовых институтах или граждане, занимающие выборные должности, известные деятели культуры, искусства, и другие публичные личности. Также к этой категории относятся клиенты банка, имеющие платежные карточки, заключивших Договор о сотрудничестве с перечислением заработной платы на счета сотрудников, а также сотрудники Банка и дочерних компаний Банка; Физические лица, стабильно получающие заработную плату, подтверждение которой осуществляется по базе ГЦВП.

С 2007 года АО «Ипотечная организация «БТА Ипотека» предлагает своим клиентам 20 пакетов ипотечного кредитования, каждый из которых позволяет подобрать максимально удобные условия для заемщика (табл. 3).

Таблица 3

Ипотечные пакеты АО БТА Ипотека

Наименование пакета	Целевая группа/ назначение
Бюджетный	Работники бюджетных организаций
Народный	Заемщики, имеющие средний ежемесячный доход, занятые в малом и средне бизнесе.
Профессионал	Заемщики, которые являются работниками крупных компаний, главами подразделений

Корпоративный	Физические лица, работающие на предприятиях и организациях, заключивших договор с АО «Ипотечная организация «БТА Ипотека» о корпоративном обслуживании.
Элитный	Заемщики, приобретающие дорогое и элитное жилье
Частный дом	Заемщики, желающие приобрести индивидуальные частные дома
Свой дом	Заем предназначен для завершения строительства индивидуального жилого дома с последующим вводом в эксплуатацию. Заем разбивается на транши в соответствии с представленным Проектом, а обеспечение выступает земельный участок с недостроенным домом.
Ремонтный	Заемщики, желающие получить заем для ремонта имеющейся недвижимости
Свободный	Заемщики, чьи доходы могут быть подтверждены документами информативного характера
Земля	Заем рассчитан на приобретение земельного участка
Частный предприниматель (приобретение ремонт)	Индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью
Коммерческая недвижимость	Юридические лица и индивидуальные предприниматели, желающие приобрести, отремонтировать или достроить недвижимость, коммерческого назначения
OPTIMUM	Заемщики, со стабильным уровнем доходов, работающие в компании, которая является субъектом среднего и крупного предпринимательства, финансовая деятельность которой полностью прозрачна (обязательное условие – наличие зарплатного проекта у работодателя).
Ипотечная шкатулка	Заем – кредитная линия под залог недвижимости
1	2
Государственная программа	Заемщики, получающие ипотечные кредиты в рамках реализации Государственной программы развития жилищного строительства на 2008 – 2010 годы
Казахстанский	Данный продукт ориентирован на Заемщиков, желающих получить ипотечный жилищный заем на приобретение и ремонт жилья по

	фиксированной ставке вознаграждения, в тенге
Казахстанский экспресс (приобретение) Казахстанский экспресс (ремонт)	Ипотечный заем предоставляется на приобретение и ремонт жилья в кратчайшие сроки с бездокументарной формой подтверждения доходов
Казахстанский экспресс плюс	Ипотечный заем предоставляется на приобретение и ремонт жилья, в кратчайшие сроки с документарной формой подтверждения доходов.

В разрезе ипотечных пакетов первое место по выдаче кредитов на приобретение приходится предоставление кредитов по пакету «Казахстанский экспресс» (57,79% совокупной выдаче на приобретение). Значительный объем выдачи по данному пакету ипотечного кредитования связан с его преимуществами перед другими пакетами: фиксированная ставка вознаграждения на весь период займа; упрощенная форма оформления; возможность получения ипотечного займа при бездокументарной форме подтверждения доходов; применимость всех опций к данному пакету.

Второе место занимают выдачи по пакету «Профессионал» - 5,56%, ориентированный на заемщиков, которые являются работниками крупных компаний, главами подразделений с уровнем дохода выше среднего. На третьем месте – пакет «Элитный» с долей в совокупном объеме выдачи на приобретение недвижимости 5,21%, который ориентирован на приобретение дорогого и элитного жилья: пентхаусов, таунхаусов, квартир, а также коттеджей.

Несмотря на стремительное развитие на рынке ипотечного кредитования все таки существуют проблемы:

До недавнего времени основными препятствиями для повсеместного распространения ипотеки являлось отсутствие частной собственности на землю. По этой причине ипотек до сих пор получила развитие только в крупных городах и практически полностью отсутствует в населенных пунктах. Однако после принятия Земельного кодекса, по крайней мере, законодательно появилась возможность включения земли в экономический оборот.

Практическая реализация данной задачи в настоящее время тормозится из – за отсутствия практики её использования, несовершенства законодательно установленных процедур государственной регистрации, а также недоверия банков к установленным государством партнерам оценки её рыночной стоимости.

К примеру, в случае приобретения недвижимости вместе с земельным участком оценку недвижимости осуществляет Центр по недвижимости (бывший БТИ), а земли – орган по оценке земли. Таким образом, процесс оценки фактически неделимого имущества разделен на два этапа, что подразумевает увеличение сроков осуществления сделок и дополнительные финансовые издержки.

Другой немаловажный момент – порядок государственной регистрации залога недвижимого имущества, приобретаемого на средства ипотечного кредита. Первоначально необходимо произвести государственную регистрацию права собственности на имущество, а лишь затем возможно зарегистрировать залог этого имущества. Такое положение содержит в себе риск потерь банков – кредиторов. К примеру, если предоставить деньги для покупки недвижимости, то после совершения сделки заемщик может отказаться предоставить жилье в обеспечение. В результате банк – кредитор окажется без залога по предоставленному ипотечному кредиту.

В данной ситуации можно было бы предложить два решения:

- Предусмотреть законодательно возможность заключения и регистрации одного договора, который включал бы в себя положения договоров банковского займа и ипотечного;
- Предусмотреть законодательно «ипотеку по закону», то есть ситуацию, когда жилье, приобретаемое на средства ипотечного кредита, автоматически считалось бы находящимся в залоге.

Как известно, оператором национальной системы ипотечного кредитования является АО «Казахстанская ипотечная компания». Роль Компании заключается в приобретении прав требования по ипотечным кредитам у банков – кредиторов, а также последующий выпуск ипотечных облигаций под залог данных прав потребителя.

Для этого необходимо решить следующие основные проблемы, связанные с успешным внедрением ипотеки в жизнь:

- Внесение максимально возможных, щадящих условий для заемщиков, в силу не только коммерческой, но и социальной основы программы;
- Решение проблем с обеспечением кредиторов и инвесторов реальными государственными гарантиями в виде контролирующих институтов на всех этапах ипотечного кредита от выдачи до погашения;
- Обеспечение жесткого контроля над допуском к инвестированию КУПА в ипотечные облигации банков второго уровня;
- Формирование комплексной государственной политики стимулирования жилищного строительства;
- Ориентация на широкие слои населения.

Многие банки весьма рискуют выдавать ипотечные кредиты из – за повышенных рисков, которые, прежде всего, связаны с:

- Отсутствием стабильной заработной платы у населения;
- Отсутствием твердой гарантии, связанной с трудоустройством в течение всего времени погашения кредита, с риском изменения места работы и снижения доходной части;
- Возможным ростом семьи в количественном отношении, что влияет на платежеспособность клиента;
- С долгосрочностью кредитования, не менее трех лет, которое осуществляется в валюте – тенге, что связано с доходностью населения – заработная плата в тенге. В свою очередь банки имеют валютные риски, когда в случае роста курса доллара США и приобретения ресурсов для кредитования возникает курсовая разница, которая будет отнесена на расход банка.

Также основной проблемой для коммерческого банка, выдающего строительный кредит – точно оценить вероятность надлежащей реализации проекта, в частности, уровень риска незавершения строительства в срок и риск, связанного с ликвидностью построенного жилого дома. Одним из недостатков отечественного ипотечного кредитования является то, что оно осуществляется еще на недостаточно высоком уровне. Оставляет желать лучшего квалификация специалистов, работающих с клиентами. Ипотека – это сравнительно новый для Казахстана вид кредитования и, надо сказать, достаточно сложный его вид. Эксперт, занимающийся ипотекой, должен достаточно глубоко знать банковское дело, гражданское и семейное право, нотариальную деятельность, работу регистрирующих органов (Центра по недвижимости), страхование, быть опытным психологом. Собственных высококлассных специалистов в этой области у нас пока нет, как нет и повышению квалификации. Следует также дорабатывать внутренние процедуры банков, участвующих в ипотечном кредитовании. Ввиду несовершенства пока еще только формирующейся у нас нормативно – законодательной базы ипотечной системы, имеют место частые изменения в законодательстве и различные интерпретации законов на местах. Вместе с тем, качество обслуживания клиентов нередко зависит от уровня культуры самих клиентов. Зачастую клиент, требующий вежливого и доброжелательного отношения к себе, крайне некультурно ведет себя с обслуживающим персоналом. На рынке ипотечных продуктов стоит реальная степень риска для заемщика, связанная с применением ставок вознаграждения, так как они могут пересматриваться в зависимости от доходности государственных ценных бумаг и изменения индекса инфляции. Одним из главных инструментов достижения целей по реализации антикризисной программы станет реализация Плана совместных действий по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009 – 2010 годы, принятого Правительством, Национальным Банком и агентством по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций (далее – АФН) будут решаться задачи по стабилизации финансового сектора,

поддержке малого и среднего бизнеса, развитию агропромышленного комплекса, рынка недвижимости, дальнейшей диверсификации экономики, обеспечению занятости и поддержке социально-уязвимых слоев населения.

Для финансового обеспечения Плана будут использованы средства Национального Фонда в объеме 1 200 млрд. тенге.

В рамках решения проблем на рынке недвижимости предполагается: - реализация мероприятий по привлечению средств для финансирования программ, а именно:

1) Осуществления заимствования фондом «Самрук-Казына» из Национального фонда путем выпуска облигаций на сумму 480 млрд. тенге. Эти средства в соответствии с антикризисным Планом предусмотрены для решения жилищных проблем граждан и активизации рынка недвижимости в городах Астана и Алматы. Для чего будет запущена специальная программа ипотечного кредитования и развития жилищного сектора.

2) Привлечение средств накопительных пенсионных фондов для финансирования программы ипотечного кредитования и развития жилищного сектора. Здесь будут использованы следующие механизмы: Средства НПФ будут привлекаться путем выпуска облигаций фондом «Самрук-Казына» на казахстанской фондовой бирже.

В соответствии с Планом совместных действий Правительства, Национального банка и Агентства по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций Республики Казахстан по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009-2010 годы, реализуется программа рефинансирования ранее выданных ипотечных займов на при обретение жилья. Под рефинансированием понимается выдача Банком второго уровня (далее – БВУ) розничных кредитов для погашения Ипотечного займа или изменение условий действующих Ипотечных займов на новых ниже представленных условиях. Целью программы является снижение действующей ставки вознаграждения по ипотечным займам до 9-11 %, в случае если заем был получен в иностранной валюте, перевести его в тенге по текущему курсу, а также при необходимости получить возможность пролонгировать (увеличить) срок кредита до 20-ти лет, тем самым снизить размер взноса по кредиту. Из средств Национального фонда на рефинансирование ипотечных займов 10 казахстанским банкам было выделено 120 млрд. тенге. Самая большая часть средств, предусмотренных для реализации государственной программы рефинансирования, была выделена Акционерному Обществу «БТА Банк», и составила свыше 37 млрд. тенге. Из них 13 млрд. тенге предстояло освоить Акционерному Обществу «Ипотечная организация «БТА Ипотека», дочерней организации Акционерного Общества «БТА Банк», что и было выполнено в полной мере и в срок.

Таблица 4.

Базовые условия рефинансирования ипотечных кредитов в АО «БТА Банк» по государственной программе АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына»

<p>Ставка вознаграждения: - по социальным кредитам - по рядовым кредитам</p>	<p>9% годовых 11% годовых</p>	<p><i>Примечание:</i> <i>эффективная годовая ставка определяется индивидуально в зависимости от суммы и составляет по социальным кредитам от 9%, по рядовым кредитам от 11%.</i></p>
<p>Комиссии</p>	<p>За организацию кредита, рассмотрение заявки – отсутствуют</p>	
<p>Сумма рефинансирования</p>	<p>Сумма рефинансирования определяется по Ипотечным кредитам*:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● выданным в тенге, как остаток основного долга, на день принятия Банком решения по рефинансированию; ● выданным в долларах США, как остаток основного долга, переведенный в тенге по курсу KASE, на день принятия Банком решения по рефинансированию; ● валютно-индексированным или валютно-эквивалентным займам, на основании Заявления Заемщика: ● с сохранением условия Договора банковского займа об индексации ежемесячных платежей – как остаток основного долга, без учета суммы индексации на день принятия Банком решения по рефинансированию; ● с отменой условия индексации ежемесячных платежей по Договору банковского займа – как сумма остатка основного долга и индексации на день принятия Банком решения по рефинансированию. ● *сумма рефинансирования по ипотечным кредитам заемщиков банков второго уровня/ипотечных организаций (за исключением АО «БТА Банк») не должна превышать 70% от оценочной стоимости указанной в отчете об оценке недвижимости. 	

Сроки кредитования	от 1 года до пенсионного возраста, но не более 240 месяцев (до 24/05/2029 года).
Валюта кредита	тенге (фиксированный)
Досрочное погашение кредита	Без штрафа. Минимальная сумма погашения должна составлять не менее 100 тыс. тенге.
Пеня, штрафы	0,2 от суммы просроченной задолженности по основному долгу, по вознаграждению за каждый день просрочки.

Проанализировав становление и развитие ипотечных отношений в Республике Казахстан, можно сделать следующие выводы: Как показывает международная практика, развитие ипотечного кредитования приносит значительные выгоды государству. Прежде всего, оно способствует решению жилищной проблемы, что немаловажно с точки зрения социальной политики. При этом стимулируется собственная инициатива граждан. Кроме того, для кредитования привлекаются внутренние инвестиции – сбережения населения, деньги институциональных инвесторов. В результате происходит косвенное финансирование реального сектора экономики, а именно строительной и смежных с ней отраслей. Как следствие практически без вмешательства государства решаются проблемы замены и восстановления ветхого жилого фонда, развития инфраструктуры. Все это способствует росту налогооблагаемой базы и увеличению поступлений в бюджет в виде налогов и сборов. Мировой опыт свидетельствует о том, что развитие ипотечного кредитования является существенным фактором развития экономики страны в целом.

Түйін

Бұл мақалада Қазақстан Республикасындағы ипотекалық несиелендірудің ерекшеліктері қарастырылады (БТА Ипотека» мысалында).

Summary

In given article features of realization of mortgage lending in Republic Kazakhstan on an example of joint-stock company BTA the Mortgage are considered.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В КАЗАХСТАНЕ

А.Р. Рахматуллина –

преподаватель экономики

Казахский национальный педагогический университет имени Абая.

Казахстанский бизнес – это тот сектор экономики, который в буквальном смысле порожден реформами. Периодом зарождения в стране цивилизованного бизнеса можно смело назвать 1997 год, когда был принят Указ Президента страны от 07.07.1997 г. №3589 «О приоритетных и региональных программах поддержки и развития малого предпринимательства в Республике Казахстан [1]. С тех пор приоритетное развитие его является неотъемлемой частью государственной политики и с ним же связано большинство кардинальных изменений в обществе.

В экономической, философской и других видах литературы можно найти различные точки зрения на сущность понятия «предпринимательство». Например, по понятиям американских ученых – это вид деятельности граждан, направленный на организацию и осуществление смелых, важных и трудных проектов. Предпринимательство – это рискованное дело, осуществляемое добровольно гражданами (их объединениями) на свой риск и под свою ответственность. Предпринимательство ассоциируется с понятиями сделать что-то новое или улучшить уже существующее. Оно связано с понятиями «динамизм», «инициатива», «смелость» и освобождает в обществе тот потенциал, который многие интересные идеи превращает в реальность.

В западных странах в настоящее время предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования. В основе которого лежит постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы на самых разнообразных источниках.

Одним из приоритетных направлений экономической реформы, производимой в настоящее время в Казахстане, является становление и развитие малого бизнеса. Общество все больше осознает, что малый бизнес представляет собой одно из ключевых условий формирования рыночных механизмов и является составляющей частью современной рыночной системы. Развитие малого бизнеса в единстве с *диверсификацией* (разбиением) промышленного сектора составляют одну из основ стратегии «Казахстан – 2030». Малый бизнес в Казахстане является не только необходимым звеном в создании рыночной системы хозяйствования, но и наиболее существенным элементом в социальном преобразовании общества.

Казахстан провозгласил курс на формирование социально-ориентированного рыночного общества, который требует радикальных преобразований, направленных на преодоление монополизма и развития конкуренции. Предпринимательство, являясь одним из основных звеньев переходного периода к рыночной экономике, ускорило формирование навыков рыночного поведения отдельных людей в масштабе всего государства.

В СССР и СНГ в начале 90-х годов отсутствовали единые и четкие критерии, по которым то или иное предприятие могло быть отнесено к малому бизнесу. Вследствие этого отсутствовали оценки реального вклада предпринимательства в экономику постсоветских государств и адекватные статистические данные. Первая волна, в виде кооперативов и малых частных предприятий, пользуясь предоставленными льготами и инерционностью государственного сектора экономики, смогла функционировать достаточно успешно.

В это время наблюдались тенденции макроэкономической стабилизации, снижения инфляции и осуществления малой приватизации. Кроме того, решалась проблема занятости населения, что уменьшило уровень безработицы в республике. Более 40% функционирующих в настоящее время малых предприятий были созданы в 1992 – 1993 гг., когда малые предприятия имели значительные налоговые льготы и возможность кредитования.

Кризис малых предприятий связан с изменением экономической ситуации в стране. Жесткое денежно-кредитное регулирование, сжатие денежной массы в национальной валюте, неплатежеспособность, общее сокращение платежеспособного спроса – как производственного, так и потребительского, обесценение оборотных средств, индексация основных производственных фондов обусловили снижение количества субъектов малого бизнеса и создали серьезные препятствия в его функционировании и развитии.

Ежеквартальный рейтинг (оценка) малого бизнеса, проводимый Агентством РК по регулированию естественных монополий, защите конкуренции и поддержке малого бизнеса, позволил выявить определенную дифференциацию в уровнях развития малого предпринимательства по регионам Казахстана.

В категории регионов с *относительно высоким уровнем* развития малого бизнеса можно отнести города Алматы и Астана, Костанайскую область.

К категории регионов *со средним уровнем* развития малого предпринимательства входят Южно-Казахстанская, Адматинская, Восточно-Казахстанская, Карагандинская, Северо-Казахстанская, Атырауская, Жамбылская, Кызыл-Ординская и Мангистауская области.

Регионом с *относительно низким уровнем* развития этого сектора экономики можно считать Павлодарскую, Актюбинскую, Западно-Казахстанскую и Акмолинскую области.

Мониторинг развития малого бизнеса по регионам второй группы (со средним уровнем) показал, что ведущие позиции по развитию предпринимательской деятельности в отраслях промышленности занимают Атырауская и Алматинская области.

Очевидно, что вклад малого предпринимательства в экономику республики возрастает.

Однако подъем происходит волнообразно, периоды роста сменяются спадом, затем вновь некоторое оживление, имеются существенные неиспользованные резервы.

Развитие предпринимательства сталкивается со множеством проблем, в частности это и информационные проблемы, и финансовые, и институциональные, и образовательные, и государственные (бюрократизм, коррупция), но все эти проблемы решаемы. [2]

Образование предпринимательского класса необходимо для стабильности любого общества, ориентированного на рыночную экономику. Развитого частного предпринимательства требует предоставление предпринимательского шанса каждому, создания равных для всех стартовых возможностей.

Важную роль в выяснении вопросов развития предпринимательства играет мониторинг – обследование с целью сбора данных для анализа определенных параметров экономической жизни проводимой в разрезе региона.

Наиболее трудоемкими показателями, как по степени их получения, достоверности, так и по степени их обработки, являются показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Кроме экспресс-анализа финансово-хозяйственной деятельности предприятий, в ходе мониторинга большое значение уделяется обработке статистической информации о малых и средних фирмах, а также данных социологического опроса руководителей этих предприятий.

Основные направления развития малых предприятий строительного профиля: выполнение государственных и местных заказов в качестве подрядчиков и субподрядчиков на строительстве социальных объектов: школ, больниц, спортивных, бытовых учреждений, а также при выполнении капитального и текущего ремонта жилищного фонда, объектов внешнего благоустройства.

Для малого предпринимательства торговли и общественного питания наиболее важными направлениями развития являются: организация на территории муниципальных образований широкой сети небольших магазинов местного значения, а в отдаленных и труднодоступных сельских местностях – павильонов, киосков и «магазинов на дому». Малое предпринимательство на селе будет развиваться в рамках формирования многоукладного сельского хозяйства. Усилится тенденция укрупнения фермерских хозяйств и увеличения объемов производства в расчете на одно фермерское хозяйство.

Малое инновационное предпринимательство имеет потенциал для развития в приоритетных для экономики Актюбинской области. Это, такие направления, как: энерго и ресурсосбережение, увеличение доли продукции

высокой степени переработки, информационные технологии, радиотехника, приборостроение.

Повысится роль малого бизнеса в развитии социальной сферы. Уже сейчас в здравоохранении, спорте, социальном обеспечении, образовании, культуре и искусстве функционируют свыше 800 малых предприятий, на которых занято более 4,5 тыс. человек. В основных направлениях развития малого предпринимательства предусмотрен территориальный аспект, учтены потенциальные возможности управленческих округов и местных образований, их социальные, природно-географические и демографические особенности.

Важную роль в развитии малого бизнеса имеет государственная политика по поддержке малого предпринимательства. Концепция базируется на признании предпринимательской способности населения как важнейшего ресурса социально-экономического развития области и, соответственно, изменении приоритетов экономической политики исполнительных органов государственной власти области на всемирную поддержку хозяйственной самостоятельности граждан и инновационной энергии предпринимателей. В Концепции для достижения целей и решения поставленных задач, предусмотрен комплекс организационных, институциональных, нормативных, финансовых и имущественных мер и механизмов по государственной поддержке малого предпринимательства.

В Концепции намечены меры по вовлечению безработных и незанятых граждан в предпринимательскую деятельность путем обучения, предоставления бесплатных консультационных и информационных услуг по вопросам организации своего дела, содействия в подготовке и экспертизе бизнес-планов, компенсации части затрат за счет средств областного бюджета по участию предпринимателей в областных выставках продукции и др.

В результате этой работы к 2015 году количество субъектов малого предпринимательства в Актюбинской области возрастет на 185 тыс. единиц, а общая численность занятых в сфере малого предпринимательства за эти годы увеличится в 1,8-1,9 раза и достигнет более 400 тыс. человек.

В рамках Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2013-2015 годы предполагается проведение активной государственной научной и инновационной политики, направленной на стимулирование науки и инновационной деятельности в стране. Для достижения поставленных целей предполагается дальнейшее развитие финансового рынка и совершенствование фискальной, образовательной, антимонопольной, инфраструктурной политики. В рамках политики стандартизации предусматривается переход на мировые стандарты во всех отраслях экономики и управления.

Успешная реализация Стратегии должна способствовать проведению качественных изменений в структуре экономики, которые приведут к ее

устойчивому росту, основанному на эффективном использовании человеческого, произведенного и природного капитала, выводу Казахстана на новый уровень социального развития и устройства общества.

Для обоснования отдельных предложений по совершенствованию методов и механизмов государственного регулирования экономики в соответствующих разделах Стратегии приводится опыт зарубежных стран по реализации импортозамещающей и экспортоориентированной политики, включая различные виды и стадии экспортной политики, а также факторы, которые способствуют достижению конкурентного преимущества на мировых рынках. Приоритетами индустриально-инновационной политики являются развитие и создание потенциально конкурентоспособных, в том числе экспортоориентированных, производств, работающих в отраслях экономики несырьевой направленности. В целях решения долгосрочных стратегических задач особое внимание необходимо уделять созданию условий для развития наукоемких и высокотехнологичных производств [3].

Проведенный анализ состояния и тенденций в развитии бизнеса в Казахстане свидетельствует, что предпринимательство – важнейшее направление развития экономики, и в настоящий момент его вклад в экономику республики становится все более весомым. Однако, несмотря на то, что в целом, по республике, количество занятых в сфере предпринимательства из года в год повышается, а удельный вес к экономически активному населению остаётся ещё низким по сравнению с государствами с развитыми рыночными отношениями.

Одним из основных направлений государственной поддержки предпринимательства является реализация его механизма через созданные инфраструктуры малого предпринимательства (фонды, кредитные и страховые учреждения, технологические парки, бизнес-инкубаторы и т.д.). Анализ инфраструктуры показал, что отсутствуют страховые компании; лизинговые, аудиторские и консалтинговые фирмы. Предприниматели, в основном, ориентированы на мощную рыночную инфраструктуру таких городов, как Алматы, Астана и др.

Одной из ключевых форм совершенствования механизма государственной поддержки предпринимательства является внедрение в экономику новых форм организации производства и услуг, способных эффективно заменить прежние и которые должны стать основой для формирования среднего класса.

Поддержку субъектов предпринимательства, особенно в производственной сфере, лучше обеспечивать за счет механизма государственного заказа. Данный механизм может значительно расширить спектр стимулирующего воздействия государства.

Среди мер государственной поддержки предпринимательства ключевое значение имеет помощь и содействие государства в закреплении малого предпринимательства за определенным рынком. Реализацию данного

предложения можно обеспечить путем регулярной публикации перечня приоритетных видов производств, в развитии которых государство заинтересовано, и перечня регионов, которые оно хотело бы развивать.

Действенной мерой государственной поддержки в одном направлении было бы предоставление преференций при размещении госзаказа на производство определенных видов товаров, работ и услуг из опубликованного списка [4].

Задачами программы поддержки предпринимательства в республике являются:

1. Определение приоритетных направлений развития бизнеса в отраслевом и региональном разрезе.

В первую очередь речь идет о создании частных и коллективных структур рыночной экономики в сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции, производства товаров народного потребления, развития инновационной деятельности;

2. Формирование всех компонентов рыночной инфраструктуры в Казахстане как суверенном государстве (товарных, фондовых бирж, холдинговых, маклерских, брокерских, лизинговых, страховых, аудиторских компаний).

3. Создание и активная деятельность государственных и негосударственных органов и организаций по поддержке новых экономических структур. Образование республиканских и местных фондов поддержки предпринимательства.

Все перечисленные меры по совершенствованию государственной поддержки предпринимательства позволят в конечном итоге расширить сферы его деятельности и увеличить объемы, а также окажут позитивное влияние на каждое конкретное предприятие.

1. О кредитовании развития малого и среднего бизнеса, фермерских хозяйств, создания рабочих мест. Постановление Правительства Республики Казахстан от 12 февраля 1998 г. №104. // Сборник законодательно-правовых актов «Малый и средний бизнес: Законодательство Республики Казахстан. – Алматы, 1999.

2. О недобросовестной конкуренции. Закон Республики Казахстан от 9 июня 1998 г. №232. // Сборник законодательно-правовых актов «Малый и средний бизнес: Законодательство Республики Казахстан. – Алматы, 1999.

3. Указ Президента Республики Казахстан от 17 мая 2003 года № 1096 О Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы.

4. Мамыров Н.К., Ихданов Ж. Государственное регулирование экономики в условиях Казахстана (теория, опыт, проблемы). – Алматы: Экономика, 1998.

Түйін

Бұл мақалда Қазақстандағы кәсіпкерліктің қазіргі таңдағы жағдайы мен оны дамытудың жолдары жайында жазылған. Сондай-ақ, индустриалды инновациялық даму стратегиясына көп көңіл бөлінген.

Summary

This article considers a modern condition of enterprise in Kazakhstan and offers recommendations for developing it. The special place is given to strategy of industrially innovative development.

АУЫЛ ШАРУАШЫЛЫҒЫНДАҒЫ ЛИЗИНГТІК МӘСЕЛЕЛЕР

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

Қазіргі уақытта материалдық-техникалық база, ауыл инфрақұрылымы деңгейі мен ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілерге агросервистік қызмет көрсету өте төмен деңгейде. Негізгі өндірістік қорлар моральды және физикалық тозған, ауыл шаруашылық өнімдерінің тауарлық дайындалу деңгейі төмен. Ауыл шаруашылығында үлкен инвестицияны қажет ететін аяқталмаған өндіріс көп. Ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының қаржылық-экономикалық жағдайының тұрақсыздығынан ауыл шаруашылық тауар өндірушілерінің өз қаржылары құрылыс салуға, техникалық қайта жабдықтауды жүзеге асыруға жетпейді. Сондықтан да аграрлық секторды реформалау бағдарламасында республикалық бюджеттен бөлінетін қаржыны халық шаруашылық мәні бар, жоғары құндылықты объектілерге жұмсау қаралған.

Жалпы экономикалық аграрлық секторындағы дағдарыстық жағдай өнеркәсіп өнімдері мен ауыл шаруашылық техникасы, жанар-жағар май, минералды тыңайтқыштар, мал аурулары профилактикасы мен өсімдіктерді қорғау құралдары және т.б. ауыл шаруашылық өнімдеріне деген баға теңдігінің бұзылуынан болып отыр. Шаруа (фермер) қожалықтары қаржылық қиындықты бастан кешіріп айналым қаржыларының жетіспеушілігі және бағасының қымбат болуына байланысты құрал - жабдықтар мен ауыл шаруашылығы техникаларын сатып ала алмайды.

Мұндай жағдайда шаруа қожалықтары ұзақ мерзімді несиеге деген қажеттілігін қанағаттандыруға балама әдістің бірі - лизинг болып табылады. Лизинг қаржы тапшылығы жағдайында ауыл шаруашылығына инвестиция тартудың тиімді формасы болып табылады.

Шетелдік саясат пен отандық тәжірибе негізгі өндірістік құралдарды қалыптастыруда бұл әдістің жоғары тиімділігін көрсетеді. Дамыған елдерде жетекші экономистердің есептеуінше лизинг есебінен осы операциялардың даму деңгейіне байланысты негізгі құрал - жабдықтар инвестициясына қажетті қаржылардың 6-20% жылжық қажеттіліктері қанағаттандырылады. Лизинг бойынша лизингтік компания немесе коммерциялық банк қазіргі заманға сай жабдықтар, машиналар мен механизмдерді сатып ала отырып, оны әр түрлі мерзімге шаруа (фермер) қожалықтарына мүлікті пайдалануына қарай берешегін біртіндеп өтейді

Мәнісінде 90-шы жылдардың басындағы тоқырау кезеңінде ауыл шаруашылығы мемлекеттің еш қолдауынсыз, көмегінсіз қалдырылған болатын. Бұны, әрине, түсіндіруге болатын жағдай: кедейленген ел ауыл сияқты соншалықты ауыр жүкті оның басым қарызымен бұдан әрі «тартып жүре» алмады. Мүмкін, экономиканың ешбір басқа да бір саласындағы шаруашылықпен айналысудың әкімшілік әлеуметтік әдістері өзінің әлсіздігін ауыл экономикасындағыдай айқын көрсетіп көрмеген шығар.

Тоқырау оған қатты әсер етті, бірақ, әсіресе, онсыз қазіргі заманғы ауыл өндірісі әрекет ете алмайтын техникалық және технологиялық салалар қатты зиян шекті.

Соңғы 10-12 жылдарда Қазақстанның ауыл шаруашылығында машина-тракторлық парктерінің саны екі есе азайды. Негізгі өндірістік қорлардың ескіру деңгейі 80-85%-ға жетті, ал олардың істен шығуы сұранымдардың шектелуіне байланысты келіп түскен қорлардың санынан анағұрлым көп. Техникалардың ескіруіне қарамастан машиналарды күрделі жөндеуге және арнайы техникалық қызмет көрсетуге тапсырыстар азайды, оның деңгейі бұрынғы деңгейден 2-3%-ға дейін төмендеді. Қаражатты үнемдеу мақсатында негізінен күнделікті жөндеу жұмыстарының 88%-ын шаруашылықтар өз күштерімен жүргізуде. Негізгі егіс жұмыстары кезеңдерінде машиналардың техникалық әзірлігі 85-90% нормасында тек 50 - 70%-ды құрайды.

Мұның себебін оңай түсіндіруге болады-шаруашылықтарда қаражаттар аса тапшы, олардың кірістері техникалық қайта жарақтандыруды инвестициялауды ауқымды етуге мүмкіндік бермейді.

Бұл жағдайда техникалық жарақтандыру мен қамтамасыз етуде жағдайдың шиеленісуін төмендетудегі үлкен рөл ауыл шаруашылығы өндірісін техникалық және технологиялық жаңғыртудың тиімді құралы ретінде лизингке беріледі.

Мамандардың бағалауы бойынша лизинг жүйесінің шаруалар үшін пайдалылығы несиенен салыстырғанда 10,6%-ды құрайды, ал меншік қаражатына техника сатып алумен салыстырғанда-14,0%.

Қажетті құрал – жабдықты алудың басқа жолдарымен салыстырғанда лизингтің едәуір артықшылықтары бар. Олар төмендегідей:

1. Жалға алушы өндірісті бастауға немесе оны кеңейтуге бір мезетте қомақты қаржыны жұмсамай – ақ өнеркәсіпті бірден іске қосуына болады. Яғни, алғашқы капиталсыз өнеркәсіп істей бастайды.

2. Ағымдағы қаржының (ликвидті қаржы) шектеуі болу проблемасының шешілкін қамтамасыз етеді. Жасалған келісім – шарт бойынша келісілген қаржы бір қалыпты үлестіріледі. Басқа да актив түрлеріне қаржы салудың мүмкіншілігі бар.

3. Жалға алушы біртіндеп келісім – шарт мерзімі біткеннен кейін құрал – жабдықты номиналды түрде немесе қалған мөлшерін төлеп, бірден меншігіне иеленуіне болады.

4. Жалға алған құрал – жабдықты несие уақыты бітіп оны меншігіңізге алғанға дейін қолданыста өткізіп, қаншалықты берік екенін сыннан өткізесіз.

5. Несиеге мүлік сатуды талап етпейді.

6. Жалға алушы кәсіпорын қолдағы құрал – жабдықтарын іске қосып, кейін шығаратын өнімін базарда сатады. Тек осы кезден бастап саудадан түскен қапржыдан лизингілік төлемдер төленеді.

7. Техника мен технологиялардың жаңартылып, ұлттық экномиканың тиімділігін құрайтын құрамалардың белсенді түрде жүруін қамтамасыз етеді.

8. Лизингілік төлемақыларды төлеу белгіленген кесте бойынша жүргізіледі. Бұдан кәсіпорын өзінің қаржысын қажетті салаларға салып және өнімді сатудан түскен қаржыны мейлінше реттеуіне болады. Айтылғандардың жоспарларын тұрақтандыруға жол ашады.

Еуропаның кейбір елдерінде кәсіпкерлік лизинг және тұтынушылық лизинг бар. Мысалы, Германия, Ұлыбританияның атақты автокөлік зауыттары жеңіл автокөліктерді жеке адамдарға лизингке береді. Еліміздің, ТМД елдерінің лизинг заңнамаларында жеке мақсатта пайдаланатын, яғни тұтынушылық лизингке рұқсат етілмеген. Елімізде лизинг ұғымы тек қана кәсіпкерлік мақсатта пайдаланумен байланыстырылады. Мысалы, жеңіл автокөлікті лизингке алу мүмкін емес, оны тек қана жалға немесе несиеге алуға болады. Егер фирманың атына алатындай болсаңыз ғана жеңіл автокөлікті лизингке алуға мүмкіндік бар. Тек «лизинг кәсіпкерлік мақсатта ғана пайдаланылады» деген анықтама үшін лизингке берілетін нысандардың көптеген бөлігін сызып тастап отырмыз. Соңғы кездерде Қазақстанда көптеген коммерциялық компаниялар пайда болды. Оның кейбіреулері банктермен еншілес банктік-лизингтік компаниялар. Олармен қоса, қазіргі кезде ірі құрал-жабдық өндіруші компаниялардың дистрибьютерлері осындай лизингтік компаниялар құра бастады. Демек, қазір лизингтік компаниялар тек банктермен ғана емес, өндірушілермен де тығыз байланыста.

Негізгі күрделі қаржының инвестициялық құрылымында лизингтің үлесі дамыған елдерде 20-30 % маңайында. Қазақстанда бұл көрсеткіш 2007

жылдың қорытындысы бойынша барлығы 3%-ды құрады. Ресейде бұл көрсеткіш 6 %-ды құрады (Кесте 1).

Кесте 1.

Мемлекеттер бойынша жалпы инвестиция көлемі үлесінің салыстырмалы көрсеткіштері 2007 ж.

Мемлекеттер	Лизинг арқылы инвестиция көлемі, барлығы, млн. евро	Жалпы инвестиция көлеміндегі лизинг үлесі, %
Дамыған мемлекеттер		
АҚШ	206, 000	32
Австрия	5, 059	13
Швейцария	4, 952	11
Франция	26, 037	20
Германия	44, 000	18
Өтпелі экономикалық мемлекеттер		
Чехия	3, 412	20
Венгрия	2, 771	22
Румыния	706	18
Словакия	992	12
Польша	2, 542	22
Қазақстан	85	3
Россия	3, 000	6

Дерек көзі: www.kaf.kz.

Лизинг мәселесіне мемлекет тұрғысынан келетін болсақ, лизинг капитал салу жәй ғана пайда түсірудің көзі емес, бұл тікелей өндірістің және өнеркәсіптің қажеттілігін яғни, өндірістің одан әрі дамып, әрдайым жаңарып отыруын қамтамасыз етеді. Бірқатар қаржы ұйымдары – лизинг кейбір инвестициялық қауіп – қатерлерді тудыратын факторлардың болуын тежеп, экономиканың дамуына айтарлықтай септігін тигізеді деген құнды пікірлер айтуда.

Ауылшаруашылығы техникаларының үлесі 49 %-ті құрайды. Олардың жартысы республикалық бюджет қаржысы есебінен, екінші жартысы коммерциялық лизингтік компаниялар есебінен қаржыландырады /1/.

Қазақстан үшін лизинг барынша жас бизнес. Қазақстанда лизингті дамытумен Қазақстан Республикасы Үкіметі айналысты. Республикалық бюджет қаражаты есебінен ауылдарда лизингтің дамуы осыған дәлел болады. 1995 жылы Қазақстан Республикасы Ауыл шаруашылығы министрлігінде Ауыл шаруашылығын қаржылық қолдаудың мемлекеттік қоры құрылды,

оның негізгі мақсаты қаржыландыру көзі республикалық қаражат болып табылатын лизинг есебінен ауыл шаруашылығы тауар өндірушілерінің машина-тракторлық паркін жаңарту. Мемлекет инвестициялаған қаражатының толық қайтарылмауы себепті бірнеше сәтсіздіктен кейін аталған Қордан «ҚазАгроҚаржы» АҚ бөлініп шықты және құрылды, оның өкілеттілігі анағұрлым кеңірек анықталған болатын және ол екінші деңгейлі банктер атқаратын жекелеген қызметтер ұсынуды, міндеттемелерді орындау кепілдігін ұсынуды, несиелік қорларын ұсынуды және басқаларын қамтиды. Қазір «ҚазАгроҚаржы» АҚ алдыңғы қатарлы лизингтік компания болып табылады және ауыл шаруашылығы құрылымдарына лизингтік және несиелік қызмет көрсетуді жүзеге асырудың көзі болып табылады, бюджеттік сияқты жинақталған меншік қаражаты ретінде қызмет етеді. Бұдан басқа 2005 жылдан бастап қаржы нарығында танымал халықаралық сақтандыру агенттігі арқылы батыс инвесторларының қаражатын қатыстыру бойынша жұмыстар жүргізілді. 2005 жылы лизингке берілген ауыл шаруашылығы техникасы 47% «ҚазАгроҚаржы» компаниясының үлесіне тиді.

Қазіргі кезде бұл компания төмен пайыздық қойылыммен (2%-3%) және лизингтік төлемдерді жыл сайын төлегенде 7 жылға дейін 5%-6%-дық жылдық қойылымды қамтамасыз етеді. Бұл жерде айтарлықтай қатаң талаптар және Ауыл Шаруашылығы Министрлігімен және басқа да инстанциялармен келісімнің негізінде іске асатын бюрократиялық жағдай машиналарды жеткізуде үлкен қиындықтар туғызуда.

Елімізде ауыл шаруашылығының барлық салаларын қолдап, оларға қаржылай көмек беретін институттар баршылық. Атап айтсақ, “КазАгро” Ұлттық атқарушы холдингі” АҚ-на қарасты “КазАгроҚаржы”, “Ауыл шаруашылығын қолдау қоры”, “Аграрлық, несиелік корпорациясы” сияқты тағы басқа да құрылымдар бар. Бұған қосымша облыс көлемінде облыс бюджетінен қаржыландырылатын “Максимум” аймақтық инвестициялық орталық жұмыс істейді. Осы орталықта ауылдық жерлердегі жылжымайтын және жылжитын мүліктерді ескіруіне қарамай кепілдікке алып, жылдық өсімі 7 пайызбен несиелік 7 жылға беріледі.

ОҚО ауыл шаруашылығы саласында жеңілдетілген несиелер алу жолдары қарастырылған. Атап айтқанда, аудандарда ауылдық несиелік серіктестіктері өзінің құрылтайшыларына несиелік таратып, шаруаларға көмек көрсетуде. Серіктестіктің мүшесі болып ұзартылған мерзіммен жылдық 9 пайыз үстеме ақысымен несиелік алуыңызға болады. Сонымен қатар, облыста “Максимум” аймақтық инвестициялық орталығы” ЖШС-і ауыл шаруашылығы саласына жеңілдетілген несиелік береді. Несиелік көлемі – 100 мың теңгеден 10 млн. теңгеге дейін, жылдық үстеме ақысы 7 пайыз, пайдалану мерзімі 3 жыл. Жоғарыда аталған мекемелерге сұраныс беріп, ұзақ мерзімге жеңілдетілген несиелік алуға да болады.

Компанияның біреуі Қазақстан резиденті болса, екіншісі Ресей резиденті. Бірлесіп жұмыс істеудің өзіндік тиімділігі жетерлік. Қазақстан

резиденті болып табылатын «АгромашХолдинг» Қазақстан аумағында орналасқан кәсіпорындардың мүддесін білдіреді. Осы бірлестік өзінің лизингтік командасын құрай отырып біздің агроөнеркәсіптік секторымызда қажетті ауылшаруашылық техникаларымен қамтамасыз ету ісіне дер кезінде кірісті және белсенді үлес қоса отырып, өткен жылдың қазан айында Қостанай облысында өзінің бірінші МТС – ін ашты. Олардың бұл саясатын біздің мекендестеріміз толығымен қолдап отыр. Өйткені, МТС техникалары мен ғана қамтамасыз етіліп қоймай, онда сервистік қызметте көрсетілетін болады. Бұл жерде осы саладағы адамдарды оқыту және олардың іскерліктерін жетілдіру бағытында жоғары тиімділік беретін шаралардың қолға алынуы ешкімді де бейжай қалдыра алмайды.

«ҚазАгроҚаржы» АҚ қазақстандық лизингтік компаниясы мен Ресейдің «Агромашхолдинг» компаниясы арасында 2009 жылға арналған өзара ынтымақтастық туралы бас келісімге қол қойылды.

Аталмыш құжаттың басты мақсаты – қазақстандық агроөнеркәсіптік кешен субъектілерін лизинг негізінде қазіргі заманғы астық жинау техникаларымен қамтамасыз ету. Осы келісімнің шарттарына сәйкес, «ҚазАгроҚаржы» АҚ 2009 жылы 200 бірлікке дейін «Енисей» комбайндарын сатып алмақ. Сондай-ақ қазақстандық дикандарға арналған техника 2009 жылдың наурыз айынан бастап жөнелтіле бастайды.

ҚР Ауыл шаруашылығы министрлігінің деректері бойынша ауыл шаруашылық машина жасауда Қазақстанның машина жасау кәсіпорындарының 122 жұмылдырылған. Оның 70 - жөндеу-қалпына келтіру бағытындағы, 52 - машина жасау бағытындағы кәсіпорындар. Он кәсіпорын - тракторлар, комбайндар, дестелегіштер, сепкіштер, топырақ өңдегіш құралдар (қопсытқыштар, сыдыра жыртқыштар, соқалар, тырмалар), мал азығын дайындауға арналған құралдар, өсімдіктерді қорғауға арналған машиналар (бүріккіштер, тұқым дәрілегіштер), сондай-ақ, басқа да ауыл шаруашылығына қажетті техникалар, құрал-жабдықтар мен қосалқы бөлшектер сияқты түпкілікті өнім өндірушілері болып табылады.

Биылғы жылдың басынан бастап отандық тауар өндірушілерге қолдау жасауға байланысты іс-шаралар шеңберінде, сонымен қатар ауыл шаруашылық техникаларын сатып алуда қазақстандық өндіріс техникаларының санын арттыру мақсатында "ҚазАгроҚаржы" ауыл шаруашылық мақсаттарына арналған техникалар өндіруге бағдарланған қазақстандық кәсіпорындардың бірқатарымен келіссөз жүргізді. Астана қаласында 23 ақпанда өткен Қазақстандық тауарлар мен қызметтер өндірушілерінің жалпы ұлттық форумы барысында жалпы сомасы шамамен 1 млрд. теңгеге жасалған шарттар мен келісімдер - сол жүргізілген келіссөздердің нәтижесі болып табылады.

Мысалы, К-744 Р1 тракторлары шығарылатын қостанайлық "Агротехмаш" ЖШС-мен жасалған шарт талаптарына сәйкес "ҚазАгроҚаржы" 20 "Кировец" тракторларын сатып алмақшы. Мамандардың

айтуынша, жаңа техникаға жақсы техникалық сипаттама беруге болады және де олар Қазақстан нарығында сұраныста.

Отандық ауыл шаруашылық машина жасау ісіне қолдау жасау және оны дамыту саласында өзара ынтымақтастық туралы Қостанайдағы астық жинау техникасын құрастыру өндірісін жөнге салған "Агромашхолдинг" АҚ-мен келісімге қол қойылды. Бұл кәсіпорыннан "ҚазАгроҚаржы" астық жинау науқанына қарай кейін ауыл шаруашылық тауар өндірушілерге лизингке табыстау үшін комбайндар сатып алуды жоспарлап отыр.

2009 жылдан бастап ауыл дихандарына әйгілі "Беларусь" тракторын құрастыру өндірісі жұмысын бастады. Бұл техника Қазақстанның егіс алқаптарына "ҚазАгроҚаржы" желісі бойынша да жеткізіледі.

"Ауыл шаруашылық техника зауыты" ЖШС-мен жасалған келісім қазақстандық ірі жер иеленушілерін КЖВП-9.1 "Қызыл-Жар" дестелегіштерімен қамтамасыз етуге бағытталған ынтымақтастықты көздеп отыр. Солтүстік Қазақстан облысында орналасқан зауыт - "ҚазАгроҚаржының" ертеден келе жатқан серіктесі, ал оның өнімі болса, қазақстандық лизинг алушыларда үлкен сұраныста.

Жасалған келісімдердің негізгі шарттарының бірі - кәсіпорындар өндіріске жергілікті еңбек ресурстарын жұмылдыруға, сонымен қатар ілеспе тауарларды, жұмыстарды, қызметтерді қазақстандық өндірушілер мен жеткізушілерден сатып алуға міндеттеніп отыр /2/.

Лизинг бойынша операциялар жасау тәжірибесінде жаңа дәстүрлі емес және спецификалық сияқты техникалық, технологиялық жаңарту жүйесі енгізілді. Бұл жүйеде арендалық қарым-қатынастар, кепілдік арқылы несиелік қаржыландыру элементтері қарыздық міндеттер бойынша және басқа қаржылық механизмдер арқылы іске асырылған. Лизингтің қиындығы және оны инвестициялаудың формасы ретінде пайдалану қажеттілігін жүзеге асыруда көптеген проблемалар туындайды. Олардың шешілуі елдегі лизингілік бизнесті дамыту үшін өте қажет. Ол үшін келесі негізгі мақсатарды шешу ұйғарылады:

- заңдылық нормативтік базаны қамсыздандыру;
- экономикалық базаны қамтамасыз ету;
- лизингілік институттарды дамыту;
- мемлекеттік қолдау және сыртқы экономикалық лизингілік қызметті ынталандыру;
- лизингілік құрылымның персоналдарын даярлау және қайта дайындау;
- ақпараттық және ғылыми-методикалық қамтамасыз ету.

Лизингілік қызметте мемлекеттік реттеу органдарының жүйесі жетілдіруде қазіргі жағдайда лизингті дамыту проблемаларын қарастыра отырып, лизингілік қызметті дамытуда және ұйымдастыруда төмендегідей басты бағыттарын анықтау қажет:

1. халықаралық тұтыну тауарларын өндіруде - отандық шикізатты пайдалануға бейімдеме беру:

- импортты ауыстыратын өнімдерді өндіру;
- экспортқа бағытталған өнімдер өндіру.

2. Ауылшаруашылық аумағында фермалық шаруашылықты, өндірістің дәстүрлі түрлерін есепке алып дамыту:

- жаңа технологияны игеру негізінде өнімділікті және экологиялық таза өнімді өндіруді жоғарылату;
- қайта өңдейтін өндіріс сандарын көбейту.

3. Инновациялық қызмет аумағында ғылыми сыйымдылықты өндірісті дамыту және ұйымдастыру:

- минералды шикі заттарды игеру және пайдалану.
- тұрғындардың қызмет көрсету саласын жетілдіру және кеңейту.

Мақсаттарды заңдылық нормативті базалармен шешу үшін қазіргі ҚР-ң заңдылығына өзгертулер мен толықтырулар енгізген дұрыс. Сонымен бірге лизингілік қызметтерді дамытуға және ұйымдастыруға бағытталған жаңа заңдар мен нормативті актілерді жасау керек.

Лизингіті жылдам ұйымдастыру мемлекеттік концессия, кепілдік, жерді сату және жалдау, минералды ресурстар, кәсіпорынның негізгі және айналым қаржылары мен лизингілік жобаға қатысатын қаржы шаруашылық қызметтің субъектілеріне берілетін жеңілдіктерді анықтау және ұйымдастыру негізінде мүмкін болады.

Бүгінгі таңда қаржылық лизинг көптеген әлеуметтік – экономикалық проблемаларды шешуге мүмкіндік береді.

Қазақстандағы лизинг дамуының стратегиясы тек қана ел аумағындағы жалпы теориялық зерттеумен практикалық тәжірибеге ғана емес, сонымен бірге шет елдердегі лизингіті ұйымдастыру әдістері мен формаларын әр жақтан талдау нәтижесіне сүйенуі керек. Осылайша Республикада 2004 жылдың қаңтарынан лизинг бойынша заңдылық нақты әрекет ете бастады. Елдегі лизинг дамуы үшін жағымды, заңды базаны құру барлық өндірістік сектор дамуына серпін болады, ал қосымша жұмыс орындарын ашумен бюджетке салықтық түсімдердің жоғарылауы Қазақстан экономикасының шикізаттық экспортқа тәуелділігін төмендетуге толық жағдай жасайды.

Қазіргі кезде АҚШ, Жапония және Батыс Европада құрылыс техникаларын оперативті лизинг – жалдау жоғары сапада қарқынды дамуы бақыланады.

Тозған, ескірген ауыл шаруашылығы машиналарын пайдалану жанар – жағар майды көп жұмсауға, оларды күрделі жөндеуді қажет етеді. Шағын және орта шаруашылықтар қажетті техниканың жетіспейтіндігінен өз жерлерін өздері өңдей алмайды.

Ауыл шаруашылығы тауар өндірушілердің төлем қабілетінің төмендігі мен кепілдікке қояр өтімді мүлкінің болмауы, жаңа техника алу үшін несие алуда қиыншылық туғызады.

Осындай толып жатқан ауыл шаруашылығындағы мәселелерді шешуде лизинг сәл же болса септігін тигізеді.

Тағы бір айтатын жағдай экономиканың нақты секторларын дамыту шеңберінде қаржылық лизингтің кең түрде дамуын төмендегідей жағдайларға мүмкіндік береді:

Өнеркәсіптік өнімдер өндірісінің көлемін жоғарылату арқылы оларға деген сұраныс үшін жеткілікті ұсынысты қамтамасыз ету.

Экономиканың нақты секторларынан яғни, өндіріске жаңа техникалар мен технологияларды ендіруді жеделдету. Елде бәсекелестік өндірісті құру.

Өндірістік салалық құрылысын жетілдіру өнеркәсіптік өндіріске дұрыс көңіл бөлген жағдайда елдегі шикізат, қаржылық ресурстарды тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.

Дайын өнімдерді шетелдерден әкелу көлемін азайту. Себебі, ұлттық экономика шеңберінде де дайын өнімдер өндірілуі қажет /3/.

Пайдаланылған әдебиеттер:

1. Асабаева Л. Ауылға банк несиеcін алу қиын, ал Лизинг тиімді //Айқын. - 2006 ж. №4;
2. www.kaf.kz. «ҚазАгроҚаржы» компаниясының арнайы сайты.
3. www.google.kz.

Резюме

В данной статье рассматриваются лизинговые проблемы в сельском хозяйстве и пути его решения.

Summary

In this article, the issue is considered eligible leasing in agriculture and the way its decisions.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОПРЕДЕЛЕНИЮ КАТЕГОРИИ «ИННОВАЦИЯ»

Юй Чжоу –

*магистрант 2-ого курса
специальности 6N0507 – Менеджмент*

Инновационные процессы, их воплощение в новых продуктах и новой технике являются основой экономического развития. Инновационный

процесс представляет собой подготовку и осуществление инновационных изменений и состоит из взаимосвязанных фаз, образующих единое, комплексное целое. В результате этого процесса появляется реализованное, использованное изменение – инновация. Для осуществления инновационного процесса большое значение имеет диффузия – распространение во времени уже однажды освоенной и использованной инновации в новых условиях или местах применения. Инновационный процесс имеет циклический характер. Эти моменты необходимо учитывать при создании гибких систем организации и управления экономикой.

В мировой экономической литературе «инновация» интерпретируется как превращение потенциального научно-технического прогресса в реальный, воплощающийся в новых продуктах и технологиях. Проблематика нововведений в нашей стране на протяжении многих лет разрабатывалась в рамках экономических исследований НТП. Термин «инновация» стал активно использоваться в переходной экономике Республики Казахстан как самостоятельно, так и для обозначения ряда родственных понятий: «инновационная деятельность», «инновационный процесс», «инновационное решение» и т.п.

В литературе насчитывается множество определений. Например, по признаку содержания или внутренней структуры выделяют инновации технические, экономические, организационные, управленческие и др. Выделяются такие признаки, как масштаб инноваций (глобальные и локальные); параметры жизненного цикла (выделение и анализ всех стадий и подстадий), закономерности процесса внедрения и т.п.

Различные ученые, в основном зарубежные (Н.Мончев, И.Перлаки, В.Д.Хартман, Э.Менсфилд, Г.Фостер, Б.Твисс, И.Шумпетер, Э.Роджерс и др.), трактуют это понятие в зависимости от объекта и предмета своего исследования. Например, Б. Твисс определяет инновацию как процесс, в котором изобретение или идеи приобретают экономическое содержание.

Ф. Никсон считает, что инновация – это совокупность технических производственных и коммерческих мероприятий, приводящих к появлению на рынке новых и улучшенных промышленных процессов и оборудования. По мнению Б. Санто, инновация – это такой общественно-техно-экономический процесс, который через практическое использование идей и изобретений приводит к созданию лучших по своим свойствам изделий; технологий, и в случае, если инновация ориентирована на экономическую выгоду, прибыль, ее появление на рынке может принести добавочный доход. Й. Шумпетер трактует инновацию как новую научно - организационную комбинацию производственных факторов, мотивированную предпринимательским духом. Во внутренней логике нововведений – новый момент динамизации экономического развития.

Анализ различных определений инновации приводит к выводу, что специфическое содержание инновации составляют изменения, а главной функцией инновационной деятельности является функция изменения.

Австрийский ученый Й.Шумпетер выделял пять типичных изменений:

- 1) использование новой техники, новых технологических процессов или нового рыночного обеспечения производства (купля-продажа);
- 2) внедрение продукции с новыми свойствами;
- 3) использование нового сырья;
- 4) изменения в организации производства и его материально-технического обеспечения;
- 5) появление новых рынков сбыта.

Эти положения Й.Шумпетер сформулировал еще в 1911г.[1]. Позднее, в 30-е годы, он уже ввел понятие инновации, трактуя его как изменение с целью внедрения и использования новых видов потребительских товаров, новых производственных и транспортных средств, рынков и форм организации в промышленности.

Методология системного описания инноваций в условиях рыночной экономики базируется на международных стандартах. Для координации работ по сбору, обработке и анализу информации о науке и инновациях в рамках Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) была образована Группа национальных экспертов по показателям науки и техники, которая разработала Руководство Фраскати («Предлагаемая Стандартная практика для обследований исследований и экспериментальных разработок»). Этот документ получил такое название в связи с тем, что первая версия рекомендаций была принята в г.Фраскати (Италия) в 1963г.

Положения руководства Фраскати периодически уточняются, что обусловлено изменениями в стратегии научно-технической политики на национальном и международном уровнях, в организации научных исследований и разработок. Последняя редакция Руководства Фраскати принята в 1993 г. В ней содержатся основные понятия, относящиеся к научным исследованиям и разработкам; их состав и границы; методика измерения численности персонала, занятого исследованиями и разработками, и др.

Методика сбора данных о технологических инновациях базируется на рекомендациях, принятых в Осло в 1992г. Она получила название «Руководство Осло».

В соответствии с международными стандартами инновация определяется как конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде нового или усовершенствованного продукта, внедренного на рынке, нового или усовершенствованного технологического процесса, используемого в практической деятельности, либо в новом подходе к социальным услугам.

По нашему мнению, инновация может быть рассмотрена как в динамическом, так и в статическом аспекте. В последнем случае инновация представляется как конечный результат научно производственного цикла (НПЦ).

Термины «инновация» и «инновационный процесс» близки, но не однозначны. Инновационный процесс связан с созданием, освоением и распространением инноваций.

Создатели инновации (новаторы) руководствуются такими критериями, как жизненный цикл изделия и экономическая эффективность. Их стратегия направлена на то, чтобы превзойти конкурентов, создав новшество, которое будет признано уникальным в определенной области.

Научно-технические разработки и нововведения выступают как промежуточный результат научно-производственного цикла и по мере практического применения превращаются в научно-технические инновации – конечный результат. Научно-технические разработки и изобретения являются приложением нового знания с целью его практического применения, а научно-технические инновации (НТИ) – это материализация новых идей и знаний, открытий, изобретений и научно-технических разработок в процессе производства с целью их коммерческой реализации для удовлетворения определенных запросов потребителей. Непременными свойствами инновации являются научно-техническая новизна и производственная применимость. Коммерческая реализуемость по отношению к инновации выступает как потенциальное свойство, для достижения которого необходимы определенные условия. Она требует определенных инвестиционных средств.

Из сказанного следует, что инновацию – результат – нужно рассматривать неразрывно с инновационным процессом. Инновации присущи в равной мере все три свойства: научно-техническая новизна, производственная применимость, коммерческая реализуемость [2,3].

Сегодня во всем мире именно инновационная деятельность рассматривается как одно из основных условий модернизации производства и повышения конкурентоспособности экономики. Традиционные отрасли производства во многом исчерпали как экстенсивные, так и интенсивные возможности своего развития. Поэтому во многих странах выдвигаются на первый план уже не те отрасли, еще недавно определявшие «лицо» экономики всех промышленно-развитых государств, а совсем иные, в виде основанных на использовании новейших технологий и требующих меньшего количества инвестиций.

Например, в Германии, почти 100% прироста ВВП осуществляется за счет использования результатов научных исследований и инноваций [4]. Тайвань, например, на опыт которого в области использования высоких технологий любят ссылаться многие исследователи, за счет малого и среднего бизнеса обеспечивает 78% занятости и 45% ВВП своей страны [5].

Эти примеры наглядно показывают, какую экономическую выгоду может получить Казахстан в результате перехода на инновационный путь развития. Поэтому государство взяло курс на инновационно-технологическое развитие, в связи с чем разработана Стратегия индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы. Ее главной целью является достижение устойчивого экономического роста путем модернизации оборудования, диверсификации отраслей экономики, их ориентированности на более высокую производительность и применение современных высокопродуктивных технологий. Уже образованы соответствующие институты развития, которые направлены на создание новых высокотехнологичных и экспортоориентированных производств в несырьевом секторе, а также привлечение инвестиций для развития наукоемких производств [6].

В разрезе этой стратегии для обеспечения условий устойчивого развития конкурентоспособной экономики страны на основе эффективного использования интеллектуального потенциала, генерации, распространения и коммерциализации новых знаний в нашей республике 25 апреля 2005г. Постановлением Правительства Республики Казахстан утверждена Программа по формированию и развитию национальной инновационной системы Республики Казахстан на 2005-2015 годы. Разработка этой Программы преследовала цель – сформулировать инновационную систему открытого типа, обеспечивающей создание конкурентоспособного продукта на основе использования отечественного, а также зарубежного научного потенциала и технологий, обновления науки и техники.

Для реализации программ была проведена оценка современного состояния инновационного развития Казахстана. Этот анализ позволяет выделить следующие основные проблем, нерешенность которых негативно влияет на развитие отечественного инновационного потенциала:

- незавершенность большинства научных разработок технологий и продуктов с целью их выноса на рынок для востребованности потребителями. Это резко снижает ценность предлагаемых технологий (или продуктов) в глазах потенциальных партнеров;

- отсутствие современных механизмов внедрения технологических нововведений и выведения их на рынок. В рыночных условиях механизм освоения нововведений неразрывно связан с малым инновационным бизнесом, для которого характерен высокий рост, но и высокая отдача в случае успеха. В развитых экономиках существует особый сектор народного хозяйства, обеспечивающий необходимые условия (инфраструктуру) для развития малого инновационного предпринимательства;

- отсутствие развитых инфраструктурных элементов содействия инновационным проектам, таких как технологические парки и специализированные бизнес-инкубатор, сеть фондов рискованного

финансирования (венчурных фондов), специальные финансовые механизмы поддержки фирм на этапе их быстрого роста, сертифицированные оценщики фирм и интеллектуальной собственности;

- отсутствие на внутреннем рынке платежеспособного спроса на передовые технологии и промышленные нововведения. Наука и научно-техническая деятельность относятся к сфере услуг и эти услуги должны быть востребованы рынком. К сожалению, отечественный рынок научных услуг наукоемкой продукции в настоящее время очень мал.

Таким образом, в условиях смен одной социально-экономической системы на другую, как это произошло в Казахстане и других странах СНГ при переходе от административно-командной экономики к многоукладной рыночной, инновационный процесс охватывает все сферы жизнедеятельности общества, не ограничиваясь нововведениями только в сферах производства и

социальных услуг. От осуществления инновационного процесса в таком многогранном понимании в конечном итоге зависит преодоление происшедшего спада производства, формирование эффективной многоукладной экономики, обеспечивающей вступление Казахстана в стадию развития на новой социально-экономической основе.

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Пер. с нем. – М.: Издательство «Прогресс», 1982 – 455с.

2. Ильенкова С.Д., Гохберг Л.М., Ягудин С.Ю. и др. Инновационный менеджмент: Учебник. – Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327с

3. Васильев Л.Н., Муравьева Е.А. Методы управления инновационной деятельностью: Учебное пособие. – М: КНОРУС, 2005. – 320 с.

4. От технопарка до наукограда// Промышленность Урала. – 2000. - №4,5. – С.20-23.

5. Бирюков А. Развитие малого и среднего бизнеса – локомотив экономики (опыт Тайваня)// Вопросы экономики. – 2004. - №9. – С.121-127.

6. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. – Астана, 2003.

Түйін

Мақалда инновацияның әртүрлі анықтамаларана талдау жасалған. Сонымен қатар Қазақстан дамудың инновациялық жолын тандау барасында, Қандай экономикалық пайдаға кенелетінін көрсететін мысалдар келтірілген.

Summary

The article made an analysis of different definitions of innovation. As well as examples that illustrate what economic benefits can be obtained Kazakhstan as a result of the transition to innovative development.

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЗА РУБЕЖОМ

Чжень Шоупин -

магистрант 2-ого курса

специальности 6N0507 – Менеджмент

Практика экономически развитых стран свидетельствует, что устойчивый рост экономики в условиях глобальной экономической конкуренции обусловлен высоким уровнем внедрения в производство новых технологий и разработок. По различным оценкам от 70 до 100% прироста производства в этих странах сегодня обеспечивается за счет использования инноваций. В этой связи нами исследованы опыт государственной поддержки инновационной деятельности за рубежом.

В экономически развитых странах государство стимулирует развитие инновационной деятельности путем создания необходимых экономических, финансовых, организационных и нормативно-правовых условий. К экономическим условиям относятся:

- проведение налоговой политики и политики ценообразования, способствующих росту предложения на рынке инноваций;
- обеспечение эффективной занятости в инновационной сфере;
- предоставление различных видов финансовой поддержки, налоговых и таможенных льгот отечественным предприятиям, осваивающим и распространяющим инновации;
- содействие модернизации техники;
- развитие лизинга наукоемкой продукции;
- активизация предпринимательства;
- пресечение недобросовестной конкуренции;
- развитие внешнеэкономических связей в инновационной сфере;
- внешнеэкономическая поддержка, включая предоставление таможенных льгот для инновационных проектов, включенных в государственные инновационные программы.

К финансовым условиям относятся:

- проведение бюджетной политики, обеспечивающей финансирование инновационной деятельности;

- выделение прямых государственных инвестиций для реализации инновационных программ и проектов, имеющих потенциально важное значение для государства, но не привлекательных для частных инвесторов;
- создание благоприятного инвестиционного климата в инновационной сфере;
- предоставление дотаций, льготных кредитов, гарантий отечественным и иностранным инвесторам, принимающим участие в инновационной деятельности.

К организационным условиям относятся:

- формирование и реализация государственных, отраслевых и региональных инновационных программ;
- развитие инновационной структуры;
- содействие подготовке, переподготовке и повышению квалификации кадров, осуществляющих инновационную деятельность;
- информационная поддержка инновационной деятельности (обеспечение свободного доступа к информации о приоритетах государственной инновационной политики, к материалам о выполняемых и завершенных инновационных проектах и программах, завершенных научно-технических исследованиях, которые могут стать основой для инновационной деятельности и т.п.);
- содействие интеграционным процессам, расширению взаимодействия регионов в инновационной сфере, развитию международного сотрудничества в этой области;
- продвижение отечественной инновационной продукции на мировые рынки;
- защита интересов отечественных субъектов инновационной деятельности в международных организациях.

К нормативным правовым условиям относятся:

- установление правовых основ взаимоотношений субъектов инновационной деятельности;
- гарантирование охраны прав и интересов субъектов инновационной деятельности, в том числе прав интеллектуальной собственности.

С целью регулирования инновационных процессов государство оказывает как прямую поддержку инновационной деятельности, так и косвенную.

Прямое государственное регулирование инновационной деятельности осуществляется на основе выбора приоритетных направлений развития науки и техники и определения перечня «критических технологий», целенаправленного финансирования проектов из государственного бюджета и софинансирования проектов и программ, реализуемых негосударственными структурами, формирования инфраструктуры инновационной деятельности и др.

Косвенные меры стимулирования инновационной деятельности включают использование фискальных методов (льготное налогообложение, ускоренная амортизация, регулирование отдельных рынков, отраслей), нормативное правовое регулирование в области создания, передачи и охраны интеллектуальной собственности, а также формирование благоприятных условий для деятельности структур, участвующих в коммерциализации научных знаний.

Как показывает мировой опыт, создание благоприятных условий для развития инновационной деятельности – задача, прежде всего органов государственного регулирования. Без целенаправленной государственной инновационной политики невозможно обеспечить устойчивое развитие отечественной экономики. Роль государства заключается, в первую очередь, в том, чтоб активизировать инновационные процессы во всех сферах экономики страны.

Финансирование НИОКР и инновационной деятельности. Как показывает мировой опыт, развитие инновационной деятельности напрямую связано с состоянием фундаментальной и прикладной науки и коммерческой востребованностью научно-технических разработок.

Одним из показателей, характеризующих отношение государства к научно-техническому прогрессу, является объем финансирования науки. Так, в 2000 году расходы государства на научные исследования и разработки составили: в США 246,2 млрд. долларов (2,9% от ВВП), в Японии 94,2 млрд. долларов (3,0% от ВВП), в Германии 45,8 млрд. долларов (2,35% от ВВП), во Франции 28,0 млрд. долларов (2,25% от ВВП), в Швеции 7,6 млрд. долларов (4,0% от ВВП). Следует отметить, что Евросоюз рекомендует всем своим членам довести уровень вложений в науку до 2,5% от ВВП. Для сравнения – в России этот показатель в 2000 году составлял 2,2 млрд. долларов (1,09% от ВВП), в Казахстане – 13,7 млн. долларов (0,08% от ВВП). При пересчете на душу населения эти затраты составили в США и Швеции – по 858, Японии – 747, Германии – 536, Франции – 480, России – 64, Казахстане – 0,9 доллара США.

Методика выбора приоритетов инновационного развития и методы финансирования НИОКР и инновационной деятельности в различных странах реализуются по-разному, т.к. они должны соответствовать стратегическим направлениям государственной политики, которая постоянно корректируется с изменением как внешних, так и внутренних условий экономического развития.

Поддержка научно-технической деятельности, имеющей инновационную направленность, государствами ЕС осуществляется в соответствии с общими для всех стран рыночной экономики принципами. Принцип комплементарности (дополнительности) оказания финансовой помощи состоит в том, что приоритет имеют работ, направленные на заполнение пробелов в технологическом развитии страны. Принцип

поддержки предконкурентных исследований и разработок заключается в том, что государство субсидирует только создание общедоступного научно-технического продукта, не нарушая сложившегося на рынке соотношения между своими фирмами.

Соответствующие мероприятия по поддержке осуществляются различными государственными органами с привлечением разного рода агентств, кредитных и инвестиционных учреждений. Во Франции поддержка инновационной деятельности сосредоточена в сферах малых и средних предприятий. Финансовая, организационная и информационная поддержка инновационных проектов, рассчитанных на промышленное внедрение, осуществляется государственным агентством ANVAR, учредителями которого являются три министерства (промышленности, национального образования, науки и технологий, малых и средних предприятий).

В Великобритании бюджетное финансирование НИОКР осуществляется по различным каналам – департаментами (министерствами), каждый из которых имеет в своем бюджете средства на науку, различными специализированными агентствами (например, космическим) и другими организациями. Финансирующими организациями также являются семь исследовательских советов по важнейшим направлениям науки и технологии. Советы имеют собственные бюджеты и распределяют средства между научными учреждениями на конкурсной основе, преимущественно в форме грантов.

Государственная политика в этой стране реализуется путем программно-целевого финансирования конкретных проектов. В качестве основного механизма государственной поддержки инновационного сотрудничества между промышленностью и научно-исследовательской сферой является система программ LINK. Целью LINK является повышение конкурентоспособности английской промышленности и качества жизни населения посредством поддержки в рамках управляемых программ предконкурентных научно-технических разработок и стимулирования вложений промышленными предприятиями средств в продолжение работ, направленных на получение продукции, пользующейся коммерческим успехом, эффективных процессов, высокого уровня услуг. В рамках каждой программы получают поддержку совместные НИОКР, направленные на создание предконкурентной научно-технической продукции, рассчитанной на последующую доработку в рыночный продукт. Промышленные предприятия, готовые вложить свои средства в коммерциализацию результатов работ, субсидируемых в рамках LINK, могут получить дополнительную поддержку в рамках соответствующих программ. Финансирование проектов по программам LINK осуществляется на долевых началах. До 50% средств вкладывают правительственные департаменты и научные советы. Ввиду межотраслевого характера большинства проектов, обычно несколько департаментов и научных

советов объединяются для финансирования той или иной программы. Остальная часть средств обеспечивается партнерами со стороны промышленности. Научным учреждениям оплачиваются все расходы.

В Германии непосредственная финансовая поддержка проектов из федерального бюджета осуществляется в рамках целевых программ федерального Министерства образования, науки, исследований и технологии (BMBF). Поддержку получают исследования и разработки повышенной значимости для страны в целом, имеющие целью поднять до мирового уровень отечественной науки и техники в избранных областях. Преимущество отдается НИОКР долгосрочного характера, сопряженным со значительным риском, требующим серьезных затрат, в финансировании которых участвует также и частный капитал. Сюда относятся, в частности, межотраслевые разработки в области критических технологий.

Базовые принципы программно-целевого финансирования НИОКР:

- содержание программы должно быть точно определено;
- финансовая поддержка оказывается однократно;
- результат должны иметь открытый характер.

В Нидерландах меры государственной поддержки предприятиям в осуществлении инновационных проектов проводятся Министерством экономики через его агентство SENTER. В течение года через SENTER проходят суммы, эквивалентные 400 млн. долларов. Эти средства идут на финансирование исследований и разработок в рамках государственных программ в области энергоснабжения и охраны окружающей среды, проекты, направленные на развитие экспорта, а также отдельные проекты, выполняемые малыми и средними промышленными предприятиями.

Для Казахстана значительный интерес представляют принципы, которыми руководствуются государственные органы ЕС при проведении конкретных мероприятий по поддержке инновационных процессов и используемые для их реализации механизмы. Прежде всего, это связано с тем, что основная задача государства в сфере инноваций состоит в том, чтобы преодолеть разрыв между научно-технической (поставщик знания) и промышленной (пользователь) сферами.

Также для Казахстана представляет интерес также система финансирования науки, сложившаяся в США и Японии. В этих странах, в отличие от европейских, приоритетно финансируются только те работы, которые являются опорными для развития многих отраслей. Такой подход позволяет уйти от распыления средств, сконцентрироваться на ключевых направлениях и достичь существенных результатов за сравнительно короткий срок. О том, что инвестиции в научно-технический процесс в целом повышают эффективность экономики, убедительно показывает сопоставление темпов развития стран Латинской Америки и Юго-Восточной Азии. В странах Латинской Америки затраты на науку, как правило, составляют менее 1% от ВВП. И как следствие этого – стагнация

производства. В то же время, в результате государственной политики стимулирования НИОКР некоторые страны Юго-Восточной Азии получили возможность направлять в науку до 2 % ВВП, в какой-то момент, даже обогнав США и Германию по этому показателю. В результате этого Малайзия заняла свою нишу на рынке микропроцессоров, Сингапур – на рынке программного обеспечения и биотехнологии, Южная Корея – в бытовой электронике.

Помимо этого за рубежом широко используется практика стимулирования НИОКР правительственными гарантиями путем предоставления долгосрочных кредитов для перспективных направлений исследований. В США в официальных правительственных документах капиталовложения в научно-технологическую сферу даже именуется «инвестициями в будущее», а сфера НИОКР рассматривается как один из наиболее эффективных механизмов осуществления стратегических национальных целей.

К косвенным экономическим мерам государственного регулирования инноваций относится и политика протекционизма в виде торгово-валютного регулирования, направленная на защиту и реализацию новшеств внутри страны. Так, в 1987 году под давлением Ассоциации электронной промышленности США администрация Рейгана ввела 100 % налог на некоторые виды японской электроники, ввозимой на американский рынок, что было вызвано превышением импорта электронных изделий из Японии над американским экспортом соответствующих товаров на 16 %.

Во Франции используются методы, поощряющие стимулирование экспорта инноваций. Рисковые затраты фирм, создающих филиалы за границей, в течение шести лет могут вести к уменьшению налогообложения.

Таким образом, зарубежный опыт свидетельствует о многообразии мер поддержки и государственного регулирования инноваций деятельности в целях достижения национальных интересов.

1. Валдайцев С.В. Оценка бизнеса и инноваций. - М.: Информационно-издательский дом «Фименъ», 2009.

2. Алпысбаев С.А. Методика оценки инвестиционных процессов. Материалы международной научно-практической конференции «Экономические ориентиры на пути ускоренной модернизации». – Алматы, 2005. ч 2. –С. 176-178.

3. Крылов Э.И., Власова В.М., Жукова И.В. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2003. –С. 307-311.

Түйін

Мақалада ұлттық қызығушылықтарға жету мақсатында инновациялық қызметті мемлекеттік реттеу және қолдаудың шараларының көптүрлілігін дәлелдейтін шетелдік тәжірибесі қарастырылған.

Summary

The article deals with international experience, which demonstrates the variety of support measures and public management innovation in to achieve national interests.

Рекомендации

Международный научно-практической конференции "Образовательный компонент инновационной экономики и человеческого развития: менеджмент образования".

Участники международной научно-практической конференции, впервые проводимой в Казахстане по проблеме менеджмента в образовании, отечественные и зарубежные ученые-экономисты, и специалисты, вузовские работники, представители государственных органов образовательной системы, научной и гражданской общественности Казахстана обсудив доклады и обменявшись мнениями,

пришли к следующим выводам:

1. Система высшего образования в Казахстане модернизируется и развивается в контексте социальных, культурных и экономических изменений, происходящих в стране в связи с переходом к рыночным отношениям. Однако уже сейчас можно сказать, что значение частных, специфических казахстанских факторов изменений постепенно снижается и на первый план выходят тенденции, общие для большинства развитых стран генеральная тенденция-интеграция в мировое образовательное пространство в качестве равноправного партнера и повышение конкурентоспособности РК на мировом рынке образовательных услуг.

2. К числу основных направлений государственной политики в области образования в соответствии с Законом «Об образовании» относятся»: развитие современной системы непрерывного профессионального образования, обеспечение доступности качественного общего образования, повышение инвестиционной привлекательности сферы образования и превращение высшего образования в основной источник инновационного экономического развития Казахстана.

3. В сфере образования произошел перекоc в сторону чрезмерного преобладания рыночных сил развития и ограниченного участия государства. Например, государственные расходы на образование в Казахстане составляет всего лишь 3,8 % ВВП. Для системы высшего образования в стране

характерна высокая доля платного обучения студентов (более 80 %). Сокращение государственного сектора в образовании, недостаточное государственное финансирование привели к снижению качества образования и диспропорциям между структурой выпускников из учебных заведений высшего и среднего профессионального образования по группам специальностей и структурой рабочих мест.

4. Система профессионального образования недостаточно соответствует сегодня потребностям, рынка труда, не получает должного развития система непрерывного профессионального образования, что сдерживает технологическое обновление экономики и не позволяет эффективно модернизировать социальную сферу. Это приводит к существенным качественным и количественным диспропорциям между спросом на труд специалистов с дипломом вузов и их предложением. Отсутствие налаженных каналов обратной связи системы образования и рынка труда, свидетельствующих о востребованности подготавливаемых профессиональных кадров, обуславливает несогласованность действий государства, образовательной системы и работодателей.

5. Действующие в настоящее время Государственные общеобязательные стандарты образования (ГОСО) чрезмерно перегружены дисциплинами общеобразовательного цикла, в них преобладает фундаментальная направленность, им присуща излишняя жестокость устанавливаемых рамок образовательного процесса. Это ограничивает возможности включения профессиональных дисциплин и отрицательно сказывается на профессиональной подготовке специалистов. Общеобразовательные программы слабо увязаны с трудовой сферой, в них практически не отражены место, роль и функции работодателей в подготовке специалистов.

6. Наряду с традиционными функциями высшего образования – культурной, экономической, социальной все большее значение в последнее десятилетие приобретает инновационная функция – институты высшего образования как исследовательские центры и очаги распространения инноваций. Высшая школа не играет пока ключевой роли в развитии инновационной системы в целом. Нерешенными проблемами вузовской науки остаются: ослабление кооперационных связей между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями; недостаточность объемов и несовершенство механизмов финансирования вузовской науки, пассивное участие предпринимательского сектора в финансировании научных исследований вузов; низкий уровень развития материально-технической базы вузовской науки.

7. Недостаточное финансирование системы высшего образования и низкая оплата труда педагогических работников обострили проблему кадрового потенциала вузов. Упал престиж преподавательской работы, в достаточном количестве не обеспечивается приток в сферу высшего

образования молодых преподавателей, происходит старение кадров. В стране ощущается дефицит высококвалифицированных преподавательских кадров, особенно тех, кто специализируется в новых областях знаний, а также применяет современные методики преподавания.

Участники международной научно-практической конференции с учетом вышеприведенных выводов, выработали следующие предложения:

1. Подписание Болонской конвенции, символизирующее начало активной интеграции нашей страны в международное образовательное пространство, требует проведение следующих основных мероприятий: содержательное реформирование учебного процесса, разработку и принятие новых государственных стандартов в сфере высшего образования в связи с переходом на модульную систему обучения, повышения квалификации профессорско-преподавательского состава; выстраивания отношений с рынком труда в соответствии с новыми задачами образования; сохранения национального разнообразия и традиций фундаментальности подготовки в высшей школе.

2. Мировой опыт свидетельствует о росте государственной поддержки вузовского сектора сферы образования. Поэтому целесообразна новая стратегия образования в Казахстане на базе укрепления роли государства: увеличение государственных расходов на образование до 6% ВВП, а доли бесплатного высшего образования до 40%.

3. В условиях роста доли платных образовательных услуг система высшего профессионального образования в большей степени ориентируется на запросы потребителей образовательных услуг, чем на реальные потребности рынка труда в кадрах различной специализации и квалификации. Разработка государственного заказа в форме именных грантов на подготовку специалистов на основе среднесрочного прогноза потребности в специалистах, введение конкурсного распределения заказа среди вузов повысят динамику структуры подготовки, минимизируют эффекты «перепроизводства» и «недопроизводства» специалистов по укрупненным направлениям подготовки.

4. В процессе модернизации образования особое внимание необходимо уделять обеспечению организационно-правовых условий для взаимовыгодного партнерства вузов и работодателей, позволяющего работодателям участвовать в решении стратегических вопросов развития профессионального образования, влиять на качество программ подготовки кадров, а вузам – самостоятельно изменять программы профессиональной подготовки в соответствии с запросами рынка труда. Целесообразно внедрять формы авторизованного обучения, когда конкретные организации заключают прямые договора с вузами по целевой подготовке специалистов, а также открытие в вузах подразделений по содействию трудоустройству своих выпускников и центров карьеры.

5. Организация системного социального партнерства бизнеса и высшего образования должна включать: мониторинг потребностей в кадровом ресурсе рынка труда, формирование соответствующего заказа в рамках утвержденного МОиН РК перечня специальностей учреждениям профобразования, контрактные системы подготовки кадров, разработку нового поколения образовательных стандартов и программ на основе стандартов профессиональной деятельности, независимую оценку качества образования. Для обеспечения социального партнерства необходимо принятие базовых законодательных актов, создающих правовые условия привлечения работодателей к формированию образовательных стандартов, учебных программ и оценке качества образования.

6. В системе первоочередных мер государством намеченный переход национальной экономики на инновационный путь развития невозможен без восприимчивости всего общества к инновациям и наличия достаточного количества кадров, способных управлять инновационным процессом, превращать их в системный стратегический ресурс развития страны. Необходимо создать систему подготовки и переподготовки кадров в области инноваций на базе ведущих вузов страны и обучение инновационному менеджменту. Параллельно целесообразно на конкурсной основе осуществлять государственную поддержку вузов, реализующих комплекс мероприятий по созданию и внедрению новых, качественно усовершенствованных технологий, методов и форм обучения – инновационные образовательные программы.

7. Перед вузами страны должна быть поставлена задача дальнейшего ускоренного расширения дополнительных форм образования, и в частности подготовки магистрантов, с тем, чтобы увеличить их долю в структуре обучающихся. В стране необходимо сформировать полноценную систему непрерывного профессионального обучения (обучения на протяжении жизни).

8. Необходима разработка комплексных и сбалансированных подходов к формированию государственной политики по отношению к науке, инновациям, образованию, которые должны найти отражение в целом ряде стратегических документов и конкретных планов по их реализации. Это позволит усилить кооперационные связи между научными организациями, учреждениями образования и производственными предприятиями; создать интегрированные научно-образовательные структуры, увеличить участие предпринимательского сектора в финансировании вузов, повысить уровень развития материально-технической базы вузовской науки. Экономическими механизмами для реализации этих направлений может стать переход на софинансирование, диверсификация источников доходов, активизация исследовательского потенциала, развитие государственной поддержки образовательного кредитования и субсидирования.

9. К числу мер по развитию вузовской науки на ближайшие годы можно отнести поддержку создания отраслевых лабораторий в вузах; расширение практики стажировки студентов; предоставление молодым ученым и преподавателям грантов для проведения исследований. Особого внимания вузы должны уделять развитию научной деятельности преподавателей путем конкурсного присуждения им внутривузовских грантов на осуществление исследований.

10. Принимая во внимание угрозу резкого снижения качества казахстанского преподавательского потенциала, необходимо развивать различные программы повышения квалификации и переподготовки кадров, в том числе на средства государства, международных финансовых организаций, а также зарубежной грантов. Важность этого направления образовательной политики возрастает в связи с присоединением Казахстана к Болонскому процессу и необходимостью соответствия преподавателей новым квалификационным требованиям.

11. Целесообразно и далее проводить политику расширения полномочий вузов, прежде всего в экономической и учебно-методической сферах, одновременно обеспечивая максимальную прозрачность их деятельности. Дальнейшее совершенствование управления вузов в целях повышения открытости и инвестиционной привлекательности; повышение эффективности институционального управления путем изменения организационно-правовых форм, обеспечивающих их большую экономическую самостоятельность и ответственность за конечные результаты деятельности.

12. Для обеспечения равного доступа высшему образованию, необходимо внедрить при государственной поддержке целевое образовательное кредитование на льготных условиях без поручительства и залога. Практикующаяся ныне практика подготовки специалистов путем реализации программ банковского образовательного кредитования является для большей категории населения страны недоступной, вследствие высокой стоимости кредитов.

13. Недостаточная квалификация значительной части административно-управленческого персонала образовательных учреждений в условиях самоуправления, расширения круга решаемых задач, особенно в условиях дефицита финансирования требует создания и развития в стране системы многоуровневой профессиональной подготовки менеджеров для сферы образования.

14. Принципиально новые подходы к решению управленческих проблем, стратегическому планированию деятельности субъектов сферы образования, построению новых схем управления образовательным процессом, финансирования взаимодействия с государственными и общественными институтами обуславливает целесообразность подготовки для системы образования магистров делового администрирования на

междисциплинарной основе с привязкой к практической деятельности и включения соответствующей специальности в классификатор Министерства образования и науки Республики Казахстан.

15. В связи с тем, что образовательные учреждения все более становятся подобием бизнес-структур, привлекающих значительные внебюджетные средства, целесообразно в вузах создание комиссий по университетскому менеджменту, в задачи которых должна входить разработка инициатив по повышению эффективности приносящей доход деятельности, поиск новых и расширение имеющихся источников дохода, проведение общей финансовой и хозяйственной политики во всех подразделениях. Такие комиссии могут функционировать при ректоре и им возглавляться.

16. В связи с подписанием Болонской конвенции имеет смысл отказаться от использования системы управления качеством на основе международных стандартов ISO 9000:2000 в связи с ее ориентацией, прежде всего, на промышленное производство, а не на образовательную деятельность и с постепенным внедрением в вузах механизмов и систем самоуправления, ориентированных на чисто образовательные стандарты, на которые не распространяется действие стандартов ISO. Основные ориентиры на качество реализации образовательных программ и качество подготовки конкурентоспособных и востребованных специалистов должны определяться теперь для университетов не только национальным законодательством в области образования и внутриуниверситетскими локальными актами, но и Стандартами и руководящими принципами по гарантии качества в европейском пространстве высшего образования, предложенными Европейской сетью агентств обеспечения качества (ENQA), которые одобрены саммитом министров образования европейских стран – участниц Болонского процесса.

17. В целях повышения качества образовательных услуг целесообразно введение механизмов общественно-профессиональной экспертизы с привлечением студентов, работодателей и рекрутских компаний (по подбору кадров), непрерывного мониторинга состояния и тенденций развития образования, а также внедрения процедур аккредитации образовательных программ.

18. Расширение применения ИТ-технологий в учебном процессе казахстанских вузов, формирование образовательных порталов с полным набором обучающих и контрольных материалов должно приобрести массовый характер, поэтому дальнейшее оснащение и переоснащение вузов оборудованием нового поколения является важным направлением повышения качества образования, способствующим интенсификации сетевого взаимодействия образовательных учреждений, совершенствованию информационного обмена.

Рогачева Т.М. – д.э.н., профессор

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Калиева С.А. Теоретические подходы к формированию региональной экономической интеграции.....	3
Беркутбаева О.Ж. Социально - экономические основы кооперации в условиях рынка.....	10
Адаева Н.А. Экономикадағы құрылымдық қозғалыс: мәселесінің қазіргі кездегі тенденциялары.....	15

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Смагулова Н.Т. Государственная политика дальнейшего развития малого предпринимательства в казахстане.....	23
Dr.Metin DUYAR 2008 Kuresel finans krizi ve krizde altin fiyatlarinin seygi.....	29
Жагыпарова А.О. Новые финансовые инструменты.....	38
Тұрлыбекова Р.Қ. Жұмыспен қамту және жұмыссыздық.....	42

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Исаева А.Б., Исаева А.Б. Особенности осуществления ипотечного кредитования в республике казахстан (на примере АО «БТА Ипотека».....	49
Рахматуллина А.Р. Перспективы развития предпринимательства в Казахстане.....	60
Маткаримова Л.К. Ауыл шаруашылығындағы лизингтік мәселелер.....	67
Юй Чжоу Теоретические подходы к определению категории «инновация».....	75
Чжень Шоупин Государственная поддержка развития инновационной деятельности за рубежом.....	79
Рогачева Т.М. Рекомендации Международной научно-практической конференции «Образовательный компонент инновационной экономики и человеческого развития: менеджмент образования».....	85

ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК
«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 3 (25), 2010

Берілтуңнұсқадан тікелей репродукциялық әдіспен басылады

Қазақстан Республикасының мәдениет және ақпарат министрлігі
2009 жылы мамырдың 8-де тіркелген № 10100 – Ж.
2001 жылдан бастап шығады.
Шығару жиілігі – жылына 4 нөмір.

Басуға 24.05.2010 қол қойылды. Пішімі 60x84 1/16.
Көлемі 7,0 е.б.т. Таралымы 300 дана. Тапсырыс 136.

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

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университетінің
өндірістік-жарнама бөлімінің баспаханасы