



ISSN 1728-5402

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық университеті  
Казархский национальный педагогический университет имени Абая

# ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

*«Экономика» сериясы*  
*Серия «Экономическая»*  
*№ 2 (24), 2010*

Алматы, 2010

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



# ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

*«Экономика» сериясы*  
*Серия «Экономическая»*  
*№ 2 (24)*

Алматы, 2010

**Хабаршы.** «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ. – 2010. - № 1 (24). - 103-бет.

**Вестник. Серия «Экономическая».** - Алматы: КазНПУ им.Абая. - 2010. - № 1 (24). - 103 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

---

---

### ТӘУЕКЕЛДЕРДІ БАСҚАРУДЫҢ КЕЙБІР АСПЕКТИЛЕРІ

**Ж.З.Оралбаева -**

*Абай атындағы ҚазҰПУ, э.ғ.к., доцент м.а.*

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына кезекті Жолдауында «Үкімет, Қаржылық қадағалау Агенттігі, Ұлттық банк тәуекелдерді басқарудың икемді де сенімді жүйесін құруы керек» деп атап көрсеткені белгілі. Тәуекелдерді басқару мәселесі экономиканың кез-келген саласы үшін тән. Сондықтан да осы мәселенің қаржылық қатынастар орнату кезінде де өзектілік мәні өте жоғары.

Тәуекелдерді басқару ұйымдардың тұрақтылығын қамтамасыз ету жолдары мен мүмкіндіктерін және олардың қолайсыз жағдайларға төтеп бере алу қабілеттіліктерін анықтайтындықтан, ол көп сатылы үдеріс, оның негізгі мақсаты белгілі-бір қолайсыз жағдайлар болған кезде пайда болатын шығындарды азайту немесе оның орнын толтыру болып табылады.

Қаржылық қатынастарды жүзеге асыру кезінде пайда болатын тәуекелдерді басқару сол қатынастарға әсер ететін негізгі факторларды оқып-білуден басталады. Бұл жағдайда ең алдымен мынандай факторлар ескерілуі қажет деп ойлаймыз:

✓ қаржылық қатынастарға қатысушы тұлғалардың таңдаған стратегияларының ерекшеліктері. Яғни, оның тәуекелдердің белгілі-бір түрлеріне немесе өз қызметтеріндегі тәуекелдердің жиынтығына және серіктестерінің қызметтеріндегі тәуекелдерге қатысты ерекшеліктері ескерілуі қажет. Мысалы, егер қаржылық компания белгілі-бір нарық түріне немесе белгілі-бір салаға ғана маманданса, онда оны ең алдымен қаржылық келісімдер бойынша неғұрлым сенімді серіктестердің пайда болуы, іске асырылуы мүмкін келісімдердің неғұрлым табысты сызбасы қызықтырады. Сонымен бірге, қаржылық келісімдерге қатысушы субъектілерді оларды қызықтырып отырған нарықтың, саланың немесе қызметтің даму болашағы да қызықтыруы мүмкін;

✓ тәуекелдердің белгілі-бір түрлерінің немесе тәуекелдер жиынтығының қаржылық қатынастарға қатысушы тұлғалардың қаржылық жағдайына әсер ету аясы және оның салдарлары. Қаржылық келісімге қатысушы субъектілердің қызметтерінің нәтижелері осы келісімге тән тәуекелділіктердің біреуіне немесе тәуекелділіктердің топтарына тәуелділігі пайда болуы мүмкін. Сондықтан да тәуекелділіктің әрбір түрін субъектілердің қызметтерімен салыстыра отырып, оның әсер ету аясын

талдау, оларды болашақта пайда болатын шығындар мен зияндардан сақтандыруы мүмкін;

✓ қаржылық қатынастарға қатысушы тұлғалар қолданылатын математикалық есептеу әдістерін талдау. Дұрыс емес немесе қате жасалынған математикалық есептеулер және сонымен қатар қаржылық төлемдерді есептеудің әртүрлі түрлерін пайдалану қаржылық келісімге қатысушы тұлғалар үшін өте қымбатқа түсуі мүмкін. Сондықтан да қаржылық келісімдерді іске асыру кезінде математикалық есептеулерді пайдаланатын қаржылық компаниялар немесе оларды қаржыландыратын коммерциялық банктер математикалық есептеулердің неғұрлым тиімді және қарапайым әдістерін қолдануға ұмтылулары қажет. Осы мәселені шешу үшін қазіргі уақытта көптеген мамандандырылған фирмалардың математикалық есептеулерді толық автоматтандыруға мүмкіндіктер беретін стандартталынған бағдарламалық өнімдері мен техникалық құралдарын пайдалану қажет.

Экономика секторларындағы салалық ерекшеліктерге қарамастан, экономиканың барлық салаларында тәуекелдерді төмендетудің бір-біріне ұқсас тетіктері пайдаланылады. Олардың барлығын тәуекелділіктерді бөлу, сақтандыру, ақша қаражаттарын резервке сақтау, жеке әдістер және қаржыландыру сияқты бірнеше бағыттар бойынша топтастыруға болады. Сол бағыттардың ішінен біздің ойымыз бойынша қаржылық қатынастарға тән тәуекелділіктерге әсер етудің төмендегідей әдістерін пайдалануға болады:

- серіктестерді таңдау үшін олар туралы қосымша ақпараттар жинақтау;

- өзін-өзі сақтандыру және кездейсоқ шығындардың орнын жабу үшін ақша қаражаттарын резервке сақтау;

- тәуекелдерді бөлу (әртараптандыру);

- сақтандыру.

Тәуекелділікті төмендетудің осы жоғарыда аталған бағыттарын таңдау кезінде қаржылық келісімге қатысушылар төмендегідей қағидаларды сақтауы қажет деп ойлаймыз;

- меншікті капитал есебінен жоғары мөлшерде тәуекелділікке баруға болмайды;

- тәуекелділік салдарлары туралы ойлану қажет;

- аз мөлшердегі табыс үшін жоғары мөлшерде тәуекелділік жасамау керек.

Бірінші қағиданы іске асыру үшін қаржылық қатынастарға қатысушылар тәуекелділіктер бойынша мүмкін болатын ең жоғарғы шығын көлемін анықтау, оны қаржылық келісімге салынатын ақша қаражаттарымен салыстыру және сол көрсеткіштерді барлық өзіндік қаржылық ресурстармен салыстыру арқылы салынған капиталды жоғалту қаржылық келісімге қатысушы субъектіні банкроттылыққа әкелетіндігін немесе әкелмейтіндігін анықтау сияқты іс-әрекеттер жасау қажет.

Қаржылық қатынастарға қатысушы субъектілер екінші қағиданы іске

асыра отырып, ең алдымен мүмкін болатын шығынның ең жоғарғы көлемін білу арқылы, тәуекелділік салдарларын анықтауы қажет және сол арқылы тәуекелділікті төмендету әдістері немесе сол шараларға қатысудан бас тарту туралы шешімдерді қабылдау талап етіледі.

Үшінші қағида шығын мөлшері салыстырмалы түрде жоғары болған жағдайда тәуекелділіктен бас тарту қажеттілігін көрсетеді. Енді жоғарыда көрсетілген тәуекелділіктерді төмендету әдістеріне жеке-жеке тоқталайық.

Қаржылық келісімге қатысушы барлық субъектілер өздерінің тәуекелділіктерін неғұрлым төмендетуге қызығушылықтары бар. Бірақ олар тәуекелділіктен толығымен қаша алмайды.

Серіктестерді бойынша қосымша ақпараттар жинақтау тәжірибе жүзінде келесідей шаралардың көмегімен іске асырылуы қажет деп ойлаймыз:

- қаржылық қатынастарға қатысушы барлық субъектілердің ұйымдастырушылық құрылымында міндетті түрде заң бөлімдерінің, талдамалық бөлімшелердің және қаржылық операцияларды оқып-білу, болжау, жоспарлау үшін маркетингтік зерттеу қызметтерінің болуы керек;

- баспасөз беттеріндегі және қауіпсіздік бөлімдерінің материалдары негізінде серіктестер бойынша ақпараттарды үнемі қадағалап, бақылап отыру керек.

Тәуекелдерді басқару мәселелерін шешудегу маңызды қадамдардың бірі келісімдерді толық немесе жартылай өзін-өзі сақтандыру және ақша қаражаттарын резервке сақтау мүмкіндіктерін оқып-білу болып табылады. Өзін-өзі сақтандыру бұл тәуекелділіктерді өзіне қабылдау болып табылады және тәуекелділікпен күрестің салыстырмалы түрде ең арзан әдісі болып саналады. Бұл жағдайда мүмкін болатын шығын ағымдық ақша қаражаттарымен немесе арнайы құрылған резервтердегі қаражаттармен жабылады. Сондықтан да өзін-өзі сақтандыру мүмкіндіктерін пайдалану шектеулі. Осы әдіс негізінен мүмкін болатын шығындар сомасы аз болған жағдайда ғана өзін-өзі ақтайды. Өзін-өзі сақтандыру әдісін пайдаланудың қаржылық келісімдерге қатысушы тұлғалар үшін келеңсіз жақтарының болатынын да ескерген жөн. Бұл ең алдымен айналым капиталындағы ақша қаражаттарының азаюына әсер етеді. Кездейсоқ пайда болатын шығындардың орнын жабу үшін ақша қаражаттарын резервтендіру бағыты да тәуекелділікті төмендетудің тиімді құралдарының бірі болып табылғанымен қаржылық қатынастарға қатысушы тұлғалар өзіндік капиталдарының белгілі-бір бөлігін резервте үнемі ұстауы қажет. Яғни, бұл ақша қаражаттары жаңа және тиімді келісімдерді бекіту кезінде пайдаланылмайды, себебі, оларды айналысқа жіберу өте қауіпті. Ақша қаражаттарын резервке сақтау кезінде қаржылық жобаның құнына әсер ететін тәуекелділіктер мен сол жобаны іске асыру кезіндегі үзілістерді болдырмау үшін қажетті шығындар мөлшері арасындағы ара-қатынастарды белгілеу қарастырылады. Резерв сомасын анықтау кезінде қаржылық жоба құнының алғашқы бағалануының дәлділігін, нақтылығын ескеру қажет.

Себебі, жоба құнын нақты бағалау кездейсоқ шығындарды жабу үшін резерв қалыптастыру мөлшеріне әсер етеді. Өзін-өзі сақтандыру әдісін белгілі-бір деңгейде қаржылық қатынастарға қатысушы барлық субъектілер өз тәжірибелерінде қолданады. Себебі, кез-келген субъектілерде тек қана өз күштерімен және ақша қаражаттарымен реттелуі мүмкін тәуекелділіктер де кездеседі. Мысалы, аз мөлшердегі тәуекелділіктерді (құжаттардың жоғалуы және т.б.) өзіне алуға келісім беретін сақтандыру компаниялары, гаранттар немесе серіктестер болмауы да мүмкін.

Қаржылық қатынастарға қатысушы тұлғалар үшін тәуекелділікті төмендетудің бір құралы - әртараптандыру әдісі болып табылады. Әртараптандыру дегеніміз бір-біріне байланысты емес әр түрлі объектілер арасында тәуекелділіктерді бөлу. Әртараптандыру қаржылық қоржынды қалыптастыру кезінде нарықтық және несиелік тәуекелділіктерді төмендетудің неғұрлым кең тараған тетіктерінің бірі болып саналады. Сонымен бірге, әртараптандыру әдісі қаржылық келісімдерге тікелей байланысты тәуекелділіктерді, яғни типтік тәуекелділіктерді төмендету үшін ғана тиімді екендігін ескерген жөн. Ал, жалпы тәуекелділіктерді қаржылық қоржынның құрылымын өзгерту жолымен төмендету мүмкін емес. Сондықтан әрбір субъекті өз қоржындарын (активті, несиелік немесе қаржылық) мынандай бағыттар бойынша неғұрлым әртараптандыруға ұмтылулары керек:

А) қаржылық компаниялардың қаржылық қоржынын әртараптандыру:

- мерзімдері бойынша;
- клиенттердің категориялары бойынша (жеке кәсіпкерлер, шағын, орта және ірі кәсіпорындар);

- қаржыландыру объектілері бойынша;
- қаржылық жобалардың түрлері бойынша;
- қаржылық операциялардың түрлері бойынша және т.б.

Ә) клиенттердің активтер қоржынын әртараптандыру:

- әртүрлі қаржылық компаниялармен жұмыс істеу;
- әртүрлі құрылғылармен жұмыс істеу және т.б.

Б) инвесторлардың несиелік қоржынын жіктеу:

- ақша қаражаттарын әртүрлі қаржылық жобаларға салу;
- қаржылық компаниялардың әртүрлі түрлерімен жұмыс істеу және т.б.

Сонымен, әртараптандыру әдісінің мәні қаржылық қатынастарға қатысушы субъектілердің бір немесе бірнеше қолайсыз факторларға тәуелділігін азайту, яғни кездейсоқ жағдайларға байланысты болашақта мүмкін болатын шығындарды мүмкіндігінше төмендету болып табылады, бірақ бұл жағдай үнемі бақылауды қажет ететін тәуекелділік түрлерінің санын көбейтеді.

Тәуекелділікті сақтандыру - бұл белгілі-бір тәуекелділіктерді сақтандыру компаниясына беру. Қаржылық компания немесе лизингке алушы лизинг объектісінің толық құнын сақтандыру компаниясы арқылы сақтандырады. Сол арқылы тәуекелділік деңгейін төмендетеді. Қаржылық

операцияларды іске асыру барысында пайдаланылатын сақтандырудың дәстүрлі түрлерінің бірі - қаржылық төлемдерді өтемеу тәуекелділігін сақтандыру. Сақтандырудың бұл түрі кәсіпкерлік тәуекелділіктерді сақтандыруға жатады және қаржылық тәуекелділіктерді сақтандыруға лицензиясы бар сақтандыру компаниялары ғана іске асырады. Қаржылық төлемдерді өтемеу тәуекелділігін сақтандыруды кәсіпкерлік тәуекелділіктің бір түрі ретінде сақтандырушының өзі және өз пайдасына ғана жүзеге асырады. Сондықтан да, қаржылық төлемдерді өтемеу тәуекелділігін сақтандыру келісім-шарт бойынша сақтандырушы ретінде тек қана лизингке беруші болып табылады. Сақтандырудың осы түрі бойынша келісім-шарт қаржылық төлемдердің жалпы сомасына немесе амортизациялық аударымдар шегерілген жеке қаржылық төлемдерге, я болмаса алғашқы екі-үш төлемге ғана бекітілуі мүмкін.

Тәуекелділіктің нақты бір түрлеріне әсер етудің тиімді тәсілдері таңдалғаннан кейін қаржылық келісімдерге қатысушы әрбір субъектілерде тәуекелділіктердің барлық түрлерін басқарудың жалпы стратегиясын қалыптастыру мүмкіндігі пайда болады. Яғни, қаржылық келісімдер үшін қажетті объектілердің түрлерін, қажетті қаржылық ресурстардың мөлшерін және т.б. анықтау бойынша шешімдер қабылданады. Қабылданған шешімдерге байланысты тәуекелділіктерге тікелей әсер ету жоғарыда көрсетілген бір немесе бірнеше әдістерді пайдалану арқылы іске асырылады.

Тәуекелділіктерді басқарудың ең соңғы кезеңі қаржылық келісімдерді жүзеге асыру үшін бақылау кезеңі болып табылады. Ол үшін қаржылық келісімдерді іске асыру барысында пайда болған шығындарды және оларды жою үшін жасалынған нақты іс-әрекеттерді қарастыруға мүмкіндіктер беретін нақты ақпараттар жүйесі қажет. Сонымен, қаржылық қатынастар кезінде пайда болатын тәуекелділіктерді басқару үшін біздің ойымызша, қаржылық келісімге қатысушы әрбір субъектілердің ұйымдастырушылық құрылымында тәуекелділіктерді басқару бойынша арнайы бөлім құрылуы керек. Бұндай бөлім тек қана тәуекелділіктерді басқару мәселелерімен айналысуы керек. Тәуекелділіктерді басқару стратегиясы қаржылық қатынастарға қатысушы субъектілердің қызметтерінің бағыттарына, ұйымдастырылған басқару құрылымына байланысты құрылуы мүмкін. Тәуекелділіктерді басқару бойынша арнайы бөлім сол шаруашылық субъектісінде тәуекелділікті басқарудың ұйымдастыру құрылымын қалыптастырады және осы қызметпен байланысты негізгі ережелерді жасаумен айналысады. Сонымен бірге осы сала бойынша таңдалған стратегияларды іске асыру қызметімен де айналысады. Яғни, тәуекелділік түрлерін анықтау, жасалынған экономикалық келісімдерді тіркеу және оларды статистикалық өңдеулерден өткізу.

Сонымен қаржылық қатынастарға қатысты тәуекелділіктерді басқарудың жалпы теорияларын қарастыра отырып, қаржылық келісімдердегі тәуекелділіктерді ескеру арқылы қаржылық қатынасты басқару тетіктерін қалыптастыру кезінде келесідей факторларды ескеру қажет деп ойлаймыз:

1. Бір қаржылық келісімге қатысушы тұлғалар санының неғұрлым көп

болуы (қаржылық компания, клиенттер, жеткізуші, сақтандыру компаниясы, кредитор және қаржылық келісімге жанама қатысушылар).

2. Қаржылық операцияны іске асыру мерзімінің ұзақтылығы (3 жылдан жоғары).

3. Қаржылық операциялардың көптүрлілігі, яғни, лизинг ғылыми-техникалық, коммерциялық және қаржылық қызметтермен өте тығыз байланыста болуы.

Сондықтан да, қаржылық қатынастарды іске асыру кезінде тәуекелділіктерді басқару қаржылық келісімге қатысушы әрбір тұлғаның негізгі қызметі болып табылуы керек.

#### Резюме

Проблема управления риском, связанная с преодолением неопределенности, существует в любом секторе экономики, что объясняет ее постоянную актуальность. Любой хозяйствующий субъект неизбежно сталкивается с неординарными ситуациями, незапланированными или непредвиденными событиями, на которые необходимо адекватно реагировать, чтобы не понести убытки.

#### Summary

The problem of risk management in dealing with an uncertainty exists in any sector of the economy, which explains its continuing relevance - Nosta. Any business entity inevitably confronted with unordinary - governmental situations, unplanned or unforeseen events, which need to react so as not to incur losses.

## **ПУТИ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ АГРОБИЗНЕСА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**Р.Н.Жангирова –**

*к.э.н., доцент,*

**О.К.Джакишева -**

*ст. преподаватель кафедры «Учет и аудит»*

*КазНПУ им.Абая*

Развитие рыночной экономики Казахстана - это, прежде всего, формирование свободных экономических отношений между самостоятельными предпринимателями, собственниками, производителями и потребителями, основанных на интересах, коммерческом расчете, в основе которых находятся доходы, конкуренция.

Практика начального этапа перехода от плановой экономики к рыночным условиям показала, что поверхностной перестройкой производственных отношений не обойтись, необходимы глубокие преобразования в отношениях собственности, форм и методов хозяйствования, мотивации к труду, то есть всего комплекса экономических

отношений. Решающую роль в функционировании рыночной экономики играет бизнес, предпринимательство - основа рыночной системы хозяйствования, катализатор и двигатель рынка, тесным образом связанный с рыночной средой. Бизнес - это главное условие рационального функционирования рынка, всей предпринимательской деятельности. Адаптировать все (даже очень сложные) структуры к современному рыночному хозяйствованию, динамичным (порой даже не предсказуемым) и резким колебаниям, изменениям позволит только личный и коллективный интерес, императивы бизнеса. Являясь комплексно-системной основой, условием рациональной организации рынка, бизнес охватывает все этапы создания и продвижения товара, начиная с генерирования идей, исследования конъюнктуры рынка, разработки производственной и маркетинговой политики и заканчивая послепродажным обслуживанием.

Бизнес выгодно отличается от других видов экономической деятельности своей динамичностью и инициативой. Он требует высокого уровня самостоятельности и свободы экономического выбора, а также ответственности. Отличительной особенностью бизнеса следует считать рискованность и постоянную угрозу потерь. Указанные качества предполагают стремление к творчеству, совершенствованию, поиску эффективных форм деятельности, что, в свою очередь, приводит к экономическому и социальному прогрессу в обществе. Виды и формы бизнеса в сфере материального производства (промышленность, транспорт, строительство, сельское хозяйство и др.) приобретают различные черты, обусловленные отраслевыми особенностями. Особое положение занимает сельскохозяйственное предпринимательство – агробизнес.

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

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

Особенность сельскохозяйственного производства в том, что основным средством производства является земля. Различия в плодородии земли вызывают колебания в объемах производства и доходности при равновеликих затратах труда и капитала. Возникают проблемы земельной ренты, регулирования доходов. Созданная продукция направляется на дальнейшее воспроизводство (семена, корма, молодняк животных и др.).

Природно - биологический фактор - главный в определении эффективности сельскохозяйственного производства, выборе технологий (сезонность,

несовпадение производственного и рабочего периодов), что вызывает неравномерное использование рабочей силы, материально-технических ресурсов в течение года, поступление доходов.

Высокоэффективный аграрный сектор - основа материального и социального благополучия общества, без которого невозможно его устойчивое развитие, своего рода гарант обеспечения и сохранения национальной безопасности страны. Поэтому, неслучайно, сельское хозяйство является приоритетной отраслью во всех развитых странах мира, в частности, таких, как США, Франция, Германия, Великобритания, Италия, Япония, Канада, Новая Зеландия, Швеция, Финляндия. Уровень государственной поддержки в стоимости сельхозпродукции у них составляет 35-72%.

Республика Казахстан располагает огромными земельными, водными, минерально-сырьевыми, энергетическими и другими ресурсами, эффективное использование которых позволяет систематически увеличивать производство и обеспечивать переработку сельскохозяйственной продукции. По площади пашни на одного жителя Казахстан — самая землеобеспеченная страна среди республик бывшего СССР. Этот показатель в республике Казахстан составляет около 2,1 га, что в 3,4 раза больше, чем на Украине, в 2,8 раза больше, чем в России, и в 6,5 раза больше, чем в Киргизии.

АПК - закономерный этап развития нашей экономики и, прежде всего, отраслей сельского хозяйства, результат сближения города и села, промышленности и сельского хозяйства на основе расширения интеграционных связей. Интеграция сельского хозяйства с другими отраслями народного хозяйства осуществляется на микро- и макроэкономическом уровне. На микроуровне интегрируются сельскохозяйственные и промышленные предприятия по производству и переработке сельскохозяйственного сырья. Интеграция происходит в пределах отдельных предприятий, комбинатов, объединений, агрокомбинатов, агрофирм. Это первичные звенья АПК. Такие процессы в настоящее время происходят практически повсеместно, и они не всегда обеспечивают высокую экономическую эффективность интеграции. Интеграция на макроуровне основана на территориальном разделении труда и находит непосредственное выражение в развитии производственных связей в областях и районах. Это так называемые региональные АПК. В их основу положена территориальная организация производства с учетом административного деления страны, а, следовательно, природных, экономических и других условий производства. Уже на уровне регионального АПК формируются его отрасли: сельское хозяйство, промышленность, а также отрасли обслуживания. Это значит, что в состав АПК области и района входит совокупность взаимосвязанных предприятий и организаций по производству, заготовкам, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции, а также промышленные предприятия, производящие средства производства, и предприятия обслуживающего характера. Вполне понятно в связи с этим, что региональные АПК представляют составную часть хозяйственных комплексов регионов, они не

являются замкнутыми системами и функционируют в составе единого АПК страны, но им присущи свои внутренние закономерности развития, пропорции их составных звеньев, темпы развития. В то же время совокупность названных выше интеграционных процессов на микро- и макроэкономическом уровнях формирует народнохозяйственный АПК республики. В связи с этим, АПК Республики Казахстан представляет собой социально-экономическую систему с многообразными составными частями, а, следовательно, и сложной сетью производственных отношений. В состав АПК Республики Казахстан входят предприятия и отрасли народного хозяйства, совместно участвующие в производстве, переработке и реализации продукции сельского хозяйства с широким применением индустриальных методов производства в условиях все более полного удовлетворения общественных потребностей страны в продовольствии и сельскохозяйственном сырье. Исходя из условий и современного уровня экономического роста страны цели повышения конкурентоспособности агропромышленного производства, можно сформулировать следующим образом:

- обеспечение сбалансированности платежеспособного спроса на продовольствие и непродовольственные товары АПК и их предложения;
- достижение самообеспеченности страны важными сельскохозяйственными продуктами, в первую очередь, зерном;
- всемерное повышение эффективности производства, улучшение использования природных и производственных ресурсов, обеспечение наилучшего использования сельскохозяйственной продукции, сокращение издержек производства, создание устойчивых экспортных ресурсов сельскохозяйственной продукции, товаров легкой и пищевой промышленности, минеральных удобрений и т.д.

Сформулированные выше цели развития АПК Республики Казахстан направлены на кардинальное решение, прежде всего, продовольственной проблемы и улучшение снабжения населения продукцией АПК, повышение социально-экономической эффективности АПК и решение его социальных проблем. Эти цели составляют одновременно и главное содержание программы развития агропромышленного комплекса. Для достижения научно обоснованных норм потребления продовольствия населением республики отраслям АПК Республики Казахстан в перспективе предстоит решить большие производственные задачи, существенно расширить объем и изменить структуру производства продовольствия. Достигнуть названные цели АПК можно путем обеспечения эффективного управления процессами пропорционального, сбалансированного и преимущественно интенсивного развития отраслей АПК, а также путем создания прогрессивной материально-технической базы и соответствующих ей форм организации агропромышленного производства, совершенного рыночного хозяйственного механизма и гибкой структуры управления.

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасы мысалында аграрлық секторының тұрақты даму мәселелері жазылған. Нарық жағдайларында ауыл шаруашылық өнімнің бәсекелестік қабілетілігін арттыру мәселесі қарастырылған.

Summary

The article reflects problems of sustainable development of agricultural sector after the example of Republic of Kazakhstan. Aspects of competitive recovery of agricultural production in market conditions were also considered.

## КАЗАХСТАН ВЗЯЛ КУРС НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНУЮ ЭКОНОМИКУ

**Г.И.Жолдасова -**

*старший преподаватель кафедры «Менеджмент»*

*Мировая практика свидетельствует, что бюджетным планированием, как правило, занимаются министерства финансов. Почему же в Казахстане было принято решение объединить функции бюджетного планирования и управления экономикой в одном ведомстве?*

Этот вопрос начинал обсуждаться еще в 1997 году, когда Президент Казахстана Н.А. Назарбаев выступил с посланием, обозначившим основные принципы долгосрочной стратегии развития страны до 2030 года. Это был программный политический документ главы государства, опирающийся на расчеты и аналитические исследования специально сформированного для разработки долгосрочных стратегий ведомства — Агентства по стратегическому планированию. Опыт показал, что эффективное развитие государства невозможно без определения долгосрочных целей, то есть без стратегического планирования. Правительства в постсоветских странах, как правило, меняются каждые два-три года и в основном решают текущие оперативные задачи управления экономикой.

Агентство по стратегическому планированию столкнулось с проблемой, которая, кстати, по сей день актуальна для России. Президент четко формулирует политические и экономические задачи в ежегодном послании. Все берут под козырёк. А потом аппарат начинает либо по-своему их толковать, либо тормозить исполнение. Поручение вашего руководства о снижении налога на добавленную стоимость с двадцати до восемнадцати процентов обсуждалось чуть ли не два года!

В Казахстане возникла идея объединить все виды планирования — стратегическое, экономическое и бюджетное под одной крышей, в одном министерстве. Это как, например, вашему Министерству экономического развития передать функции планирования бюджета из Министерства финансов, а в Минфине оставить только исполнение бюджета. Кроме того

мы ввели среднесрочное трехлетнее бюджетное планирование, скорректировали все государственные отраслевые программы, не обеспеченные финансированием.

С принятием в начале этого года Бюджетного кодекса, среднесрочная фискальная политика формируется уже в условиях нового законодательства, в которой основной акцент направлен на снижение уровня налогообложения, как эффективного инструмента повышения инвестиционной привлекательности.

В соответствии со Стратегическим планом до 2010 года перед Казахстаном стоят две глобальные цели: построить основы конкурентоспособной в долгосрочной перспективе экономики и к 2010 году вдвое увеличить объем ВВП по сравнению с 2000 годом.

И здесь возникает немаловажный вопрос о степени вовлеченности государства в экономические процессы. Очевидно, что один и тот же набор инструментов не может применяться во всех странах. Экономика каждого государства по-своему уникальна и этого нельзя не учитывать.

В силу определенных факторов ни в России, ни в Казахстане без непосредственного участия государства не сможет сформироваться столь же развитая инновационная инфраструктура, как, допустим, в США.

Роль государства в построении конкурентоспособной экономики нам видится в том, чтобы, с одной стороны, достигнуть максимальной либерализации экономики через продолжение системных реформ и деbüroкратизацию, усилить её открытость, с другой — вести активную работу по строительству инфраструктуры и привлечению частного сектора к развитию ключевых отраслей.

Мы могли бы быть вполне конкурентоспособны в создании зернового, нефтехимического, хлопкоперерабатывающего "кластеров", а в сотрудничестве с Россией по различным космическим программам. Для этого в стране уже созданы специальные государственные институты развития и страхования бизнеса, такие как Банк развития, Инвестиционный и Инновационный фонды и ряд других.

То есть вся цепочка от формирования бизнес-идеи до производства конечной продукции на всех этапах поддерживается государством. Институты развития оказывают реальное воздействие на модернизацию перерабатывающих отраслей.

Банком развития уже кредитуются порядка двадцати инвестиционных проектов на сумму свыше полмиллиарда долларов. Инновационный фонд приступил к финансированию создания первого космического спутника страны, запуск которого планируется на конец 2005 года.

Во многих странах, где нефть является основным экспортным продуктом, наблюдается эффект так называемого "проклятия ресурса". Богатые ресурсами страны за некоторым исключением не развиваются так динамично, как те, где нефти вообще нет. Это наглядно подтверждается примерами Японии, Южной Кореи, Тайваня, Сингапура.

В период обретения независимости в Казахстане добывалось не более 20 млн. тонн в год. Сейчас мы выходим на 50 млн. тонн. Запасов достаточно, но возникает вопрос: как это отражается на экономике и экологии?

Из мирового опыта известно, что рост добычи природных ресурсов ведёт к "голландской болезни" — угасанию несырьевых секторов экономики и гипертрофированному развитию добывающих, сырьевых секторов. Поэтому сегодня у нас значительная часть средств от экспорта нефти аккумулируется и "стерилизуется" в Национальном фонде.

Одним из основных принципов стало определение базовой цены на нефть при формировании бюджета. Если текущие цены выше нее, то все излишки бюджета направляются в Национальный фонд, который является частью бюджетной системы страны и выполняет важные стабилизирующую и сберегательную функции.

Средства мы размещаем за границей, вкладывая в надежные ценные бумаги. Сегодня госбюджет Казахстана — около 9 млрд. долларов, а накопления Национального фонда приближаются к 4 млрд. долларов. Это существенный задел, который позволит нам сохранить уровень финансирования важнейших государственных программ в случае падения цен.

Глава государства определил важнейшей первоочередной задачей — диверсификацию экономики. Роль государства на данном этапе видится прежде всего в создании законодательных условий для стимулирования притока инвестиций в несырьевые отрасли экономики, главным образом, в обрабатывающую промышленность и сектор услуг. На это и нацелена принятая год назад Стратегия индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы.

Второй важнейшей задачей глава государства определил усиление социальной направленности бюджета: развитие образования, здравоохранения и социального обеспечения.

Казахстан является сторонником взаимовыгодной экономической интеграции между Казахстаном и Россией. Есть сферы, где интеграция жизненно необходима.

Сейчас в рамках Евразийского экономического сообщества и Единого экономического пространства Россия и Казахстан делают серьезные шаги в направлении полноценного таможенного союза, гармонизации тарифной политики. Успех в этом деле обеспечил бы нам безусловный прорыв в торговле.

Не менее важное значение для наших стран имеет укрепление контактов в сфере культуры, науки, образования. Мы должны эффективно использовать нашу схожую ментальность, отсутствие языкового барьера и общее информационное пространство для укрепления наших связей.

Нельзя отрицать и такой фактор, влияющий на структуру экономики, как необходимость усиления социальной ориентированности экономики, направленной на удовлетворение потребностей человека, общества и

производства. Если выдвижение цивилизованного подхода экономического развития ставит одной из ведущих целей экономики - удовлетворение различных потребностей человека, то стратегия преобразования структуры производства не может не учитывать этот социальный фактор.

Наконец, при формировании структуры экономики в центре внимания должна находиться национальная безопасность страны, а также экономический аспект решения ее глобальных проблем.

Конечно, казахстанская экономика далека от такой воспроизводственной структуры. Но, если мы ставим цель — удовлетворение потребности человека, то стратегия структурной политики должна быть ориентирована на это. Кроме того, мы в перспективе хотим выйти на мировой уровень развития по некоторым видам товаров, т. е. производить конкурентоспособную продукцию по мировым стандартам.

Президент РК Н. А. Назарбаев подчеркивал, что "республике необходимы также целевые программы по отдельным видам продукции и производствам, которые в последующем составят "нишу" Казахстана в системе мировой экономики и станут объектами постоянной государственной поддержки".

Масштабность задач, поставленных Президентом Нурсултаном Назарбаевым перед казахстанским обществом по вхождению в число 50 наиболее конкурентоспособных государств мира, требует консолидации всех интеллектуальных, производственных и финансовых ресурсов страны. Как показывает мировой опыт, для решения таких глобальных стратегических программ необходима радикальная либерализация экономики. Через это прошли США, Япония, Германия, некоторые страны Юго-Восточной Азии. По этому пути идут и наши соседи — Китай, Индия и Россия. Такая экономика, в первую очередь, подразумевает совершенствование законов и особенно налогового законодательства, приведение их в соответствие с международными нормами. Это позволило бы в кратчайшие сроки увеличить количество малых и средних предприятий, занимающихся высокотехнологическими и наукоемкими производствами, производящими конкурентную на международном рынке продукцию, что особенно важно в преддверии вступления Казахстана в ВТО. Более глубокое и многостороннее расширение и развитие правовой базы малых и средних предприятий, более активная и открытая поддержка государством этих субъектов даст возможность открыть в сжатые сроки тысячи новых предприятий. Что особенно важно в сельской местности, где высокий уровень экономических и социальных проблем.

Нашему молодому государству дан исторический шанс, используя богатый опыт проведения масштабных экономических реформ, за короткий срок добиться крупных успехов. Сошлюсь, как пример, на возможности Павлодарской области. Регион всегда славился не только богатыми природными ресурсами, но и большим производственным и интеллектуальным потенциалом. В нем сосредоточены крупные

производственные предприятия, научные и учебные заведения страны. Учеными павлодарского Прииртышья выполнены многие крупные научные проекты и разработки в области энергетики, машиностроения, металлургии, медицины, строительства, сельского хозяйства. Большая часть научных открытий и разработок — уникальна. К ним, в первую очередь, относятся исследования в области энергосберегающих технологий, машиностроения (значительно повышающих срок службы машин и механизмов), разработки в области производства новых материалов из отходов, в том числе строительных материалов и конструкций и многие другие в различных отраслях экономики. В том числе в медицине. Это исследования в области изготовления совершенно новых медикаментов и эффективных методик лечения при различных заболеваниях. Многие научные открытия и разработки уже запатентованы за рубежом и имеют не только высокую научную ценность, но и большую экономическую эффективность. Например, энергосберегающие технологии позволяют снизить затраты на тепловую энергию и потребление электроэнергии до 30—40 процентов, что особенно немаловажно, когда цены на энергоносители стремительно растут вверх. Часть этих бесценных научных проектов и разработок наших ученых и специалистов уже начали внедрять в США, Германии, Англии, России и Китае. Сейчас в Казахстане ведется строительство сразу нескольких региональных технопарков, потому необходимо учесть опыт зарубежных технологических и научных структур, которые создавались возле крупных производственных и научных центров, имеющих подготовленные научные и производственные кадры. Многие зарубежные технопарки действуют на территории крупных университетов, где сконцентрированы ведущие ученые и высококвалифицированные специалисты, есть хорошая производственная и лабораторная база, неограниченный кадровый потенциал из числа молодых ученых, сотрудников и студентов университетов, хорошая социальная база. Государство размещает решение крупных производственных, научных и социальных задач в этих научных центрах, что позволяет им постоянно расширять не только свою производственную, научную и социальную базу, но и подготовить в кратчайшие сроки высококвалифицированные и высокоинтеллектуальные кадры для различных отраслей экономики. Еще одной из перспективных форм развития малого и среднего бизнеса является создание так называемых «малых технопарков», когда создаются небольшие предприятия из высокоинтеллектуальных сотрудников, которые занимаются решением глобальных стратегических задач и проблем в сфере высоких технологий. К примеру, нанотехнологий, биотехнологий, генной инженерии, более высоких технологий, в том числе использовании ядерных технологий в других отраслях экономики. Эти предприятия занимаются высокоинтеллектуальным трудом. Они не требуют крупных капитальных вложений, как большие технопарки, но вносят весомый вклад в науку и сферу высоких технологий. Срок окупаемости уникальных проектов таких предприятий обычно небольшой, но они приносят колоссальный

экономический эффект. А также позволяют в кратчайшие сроки решать многие стратегические задачи и проблемы государства в различных отраслях экономики и позволяют ей подняться на более высокий уровень развития. В частности, созданные недавно научные и технологические технопарки, а также инновационные центры и центры развития предпринимательства в странах Юго-Восточной Азии, Китая и Индии, уже сейчас конкурируют наравне с аналогичными технопарками США, Японии, стран Западной Европы. А в некоторых направлениях даже обошли их. Обобщая сказанное, можно сделать вывод о том, что в Павлодарской области назрел вопрос создания такого научного и технологического технопарка и инновационного центра, если учесть богатый производственный и научный потенциал. Здесь не должно быть промедления и раскочки, поскольку и в мировой науке, и в экономике действует принцип: кто не успел, тот опоздал.

### Түйін

Мақалада елдің 2030 жылға дейінгі ұзақмерзімді даму стратегиясының сұрақтары қарастырылған. Тәжірибе көрсеткендей мемлекеттің тиімді дамуы ұзақмерзімді мақсаттардың анықталмауынша мүмкін емес. Сонымен қатар бағдарлама бойынша Қазақстанда жоспарлаудың (стратегиялық, экономикалық және бюджеттік) барлық түрлерін біріктіру мәселесі туындады.

### Summary

In article questions on long-term strategy of development of the country till 2030 are considered. Experience has shown that effective development of the state is impossible without definition of long-term objectives. And as there was an idea to unite all kinds of planning — strategic, economic and budgetary under one roof, in one ministry of Kazakhstan.

## АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПОЛИТИКОЙ

**С.К. Тулегенова** –  
*старший преподаватель,*  
**К.А. Мурзабекова** –  
*преподаватель*

Выступая одним из элементов социально-экономической системы, государство, как субъект, находящийся на вершине «общественной призмы», ответственно за планирование производства и распределение общественных благ. Конечно же, финансовых ресурсов самого государства не всегда достаточно для производства всего требуемого объема общественных благ. Здесь следует подчеркнуть, что при выборе решения об инвестициях, государство не ограничивается только экономической выгодой; в равной степени для него актуален социальный эффект инвестиций, что дает

моральное оправдание решениям государства о перераспределении доходов общества при планировании инвестиций. Инвестиции, направляемые в реальный сектор, на социальные и образовательные программы нуждаются в поддержке государства.

С развитием регионализации и местного самоуправления неизбежно возникает процесс формирования инвестиционной политики на всех уровнях.

В настоящее время потребность общества и экономики в сильном и эффективном государственном присутствии и регулировании наталкивается на неэффективность самого государства, в частности, *неэффективную, несформировавшуюся систему управления*, отторгающую старые структуры и методы при недостаточной развитости новых механизмов. Переход к новой государственной управленческой культуре является основой прогресса в развитии национальной экономики. Стержнем же повышения культуры управления становится стратегическая направленность управленческой деятельности.

Для выработки и реализации государственной инвестиционной политики на всех уровнях необходимы организационные предпосылки. Важнейшей должно быть наличие разветвленной инфраструктуры развития и поддержки сфер народного хозяйства. Для этого необходимо иметь инфраструктуру:

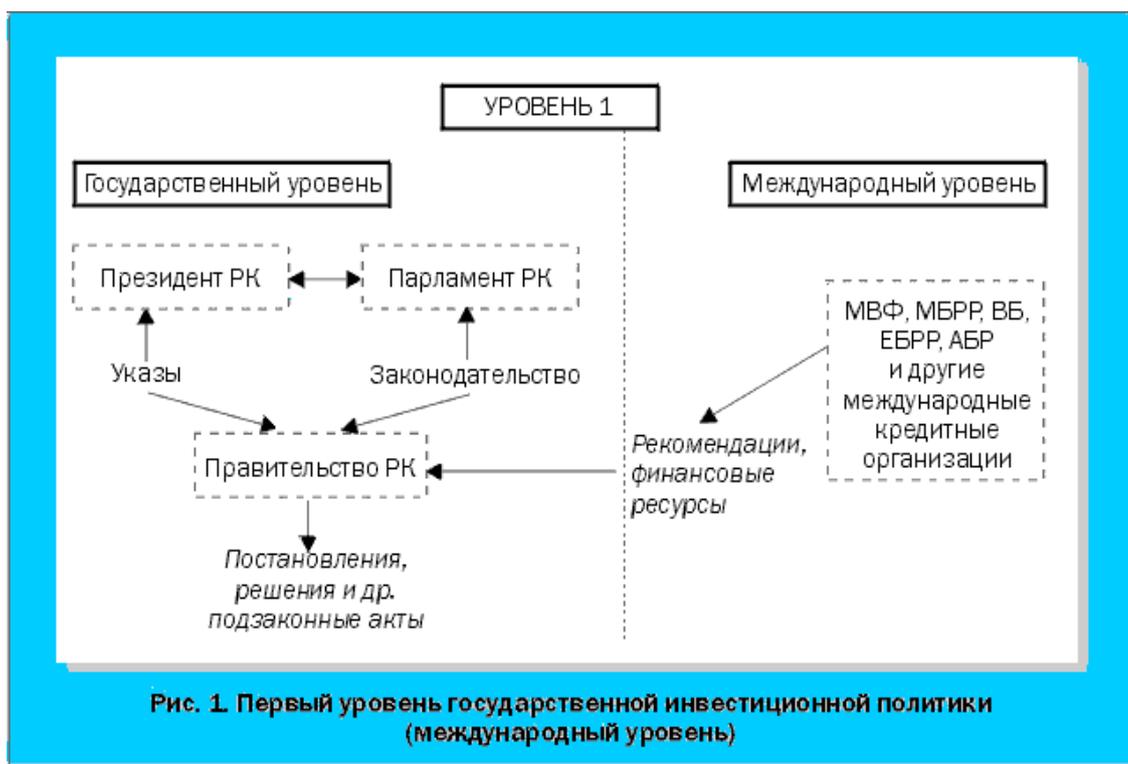
- финансовую;
- небанковских инвестиционных институтов;
- консалтинга;
- организаций, решающих специфические и социально значимые задачи;
- поддержки и инвестирования малого предпринимательства;
- транспортную;
- коммуникаций;
- научно-технологической и инновационной сфер;
- рыночную и торговую.

Все эти составляющие традиционно считаются основными необходимыми элементами инвестиционной инфраструктуры, создающей благоприятные условия для организации, обеспечения, поддержки и развития инвестиционного процесса. В приведенной классификации отсутствует одна, но крайне существенная составляющая – *инфраструктура государственного управления*, ответственная за формирование, регулирование и реализацию государственной инвестиционной политики, а также за организацию, обеспечение и развитие собственно конкурентной инфраструктуры инвестиционного процесса.

В Республике Казахстан складывается следующая ее схема (рис. 1-5).

В условиях рыночной экономики и в переходных к ней условиях средства экономического регулирования находятся на макроуровнях 1 и 2. Высшие органы государственной власти принимают решения, возводящие в ранг закона предложения по различным направлениям государственной

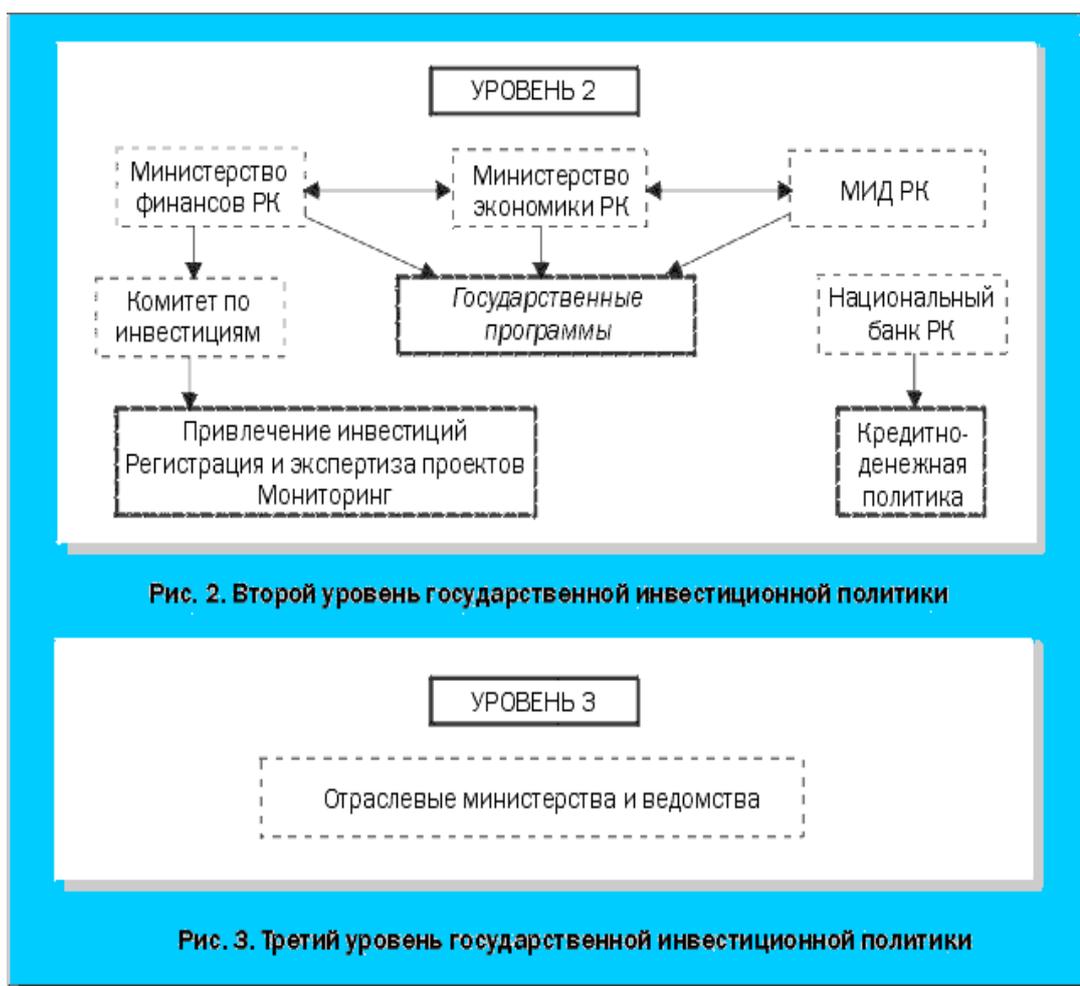
инвестиционной политики. При этом они учитывают как предложения правительства, так и рекомендации международных организаций.



**Рис. 1. Первый уровень государственной инвестиционной политики (международный уровень)**

Для выполнения регулирующих функций министерства экономики, финансов и Национальный банк вырабатывают предложения по основным параметрам кредитно-денежной, финансовой и инвестиционной политики, позволяющих проводить в жизнь государственные меры социально-экономического характера, а также механизмы, инструменты и средства их реализации. При этом инвестиционная политика находит свое концентрированное выражение в содержании республиканской инвестиционной программы, а кредитно-денежная, проводимая Национальным банком непосредственно, часто носит, как правило, самостоятельный характер.

На рис. 3 показан уровень отраслевых министерств и ведомств, который дополняет предыдущий, но зависит от параметров, задаваемых на уровнях 1 и 2. В частности, в отраслевых министерствах устанавливаются лимиты финансирования, разрабатываются и отслеживаются различные инвестиционные программы республиканского уровня. Общие суммы по ним определяются министерством экономики, а выделение их осуществляется министерством финансов.



На региональном уровне (рис. 4) одним из важнейших факторов привлечения инвесторов является взаимодействие при выработке и реализации региональной инвестиционной политики исполнительной и законодательной ветвей власти.

Из рис. 5 видно, что в сфере выработки и реализации инвестиционных решений появляется еще один уровень – муниципальный. На практике все более распространенным становятся муниципальные программы, займы, стратегии устойчивого развития. Однако этот уровень сталкивается с наибольшими трудностями, так как при наличии достаточной правовой базы имеет наименьшую теоретическую, кадровую, организационную и материально-техническую подготовленность к осуществлению намеченных программ. С развитием регионализации и местного самоуправления неизбежно возникает процесс не только реализации, но и формирования инвестиционной политики на всех уровнях. Они обусловлены границами компетенции тех, кто принимает решения. Так, между первым и вторым уровнями принципиальная разница состоит в том, что на одном из них есть возможность устанавливать законодательные решения, на другом нет. Различия между вторым и третьим уровнями определяются степенью обобщения действий: в масштабах страны или в масштабах отдельных отраслей. Четвертый уровень обусловлен разграничением предметов ведения

между республикой и ее регионами. И одной из задач является стыковка и интеграция инвестиционной политики на разных уровнях.

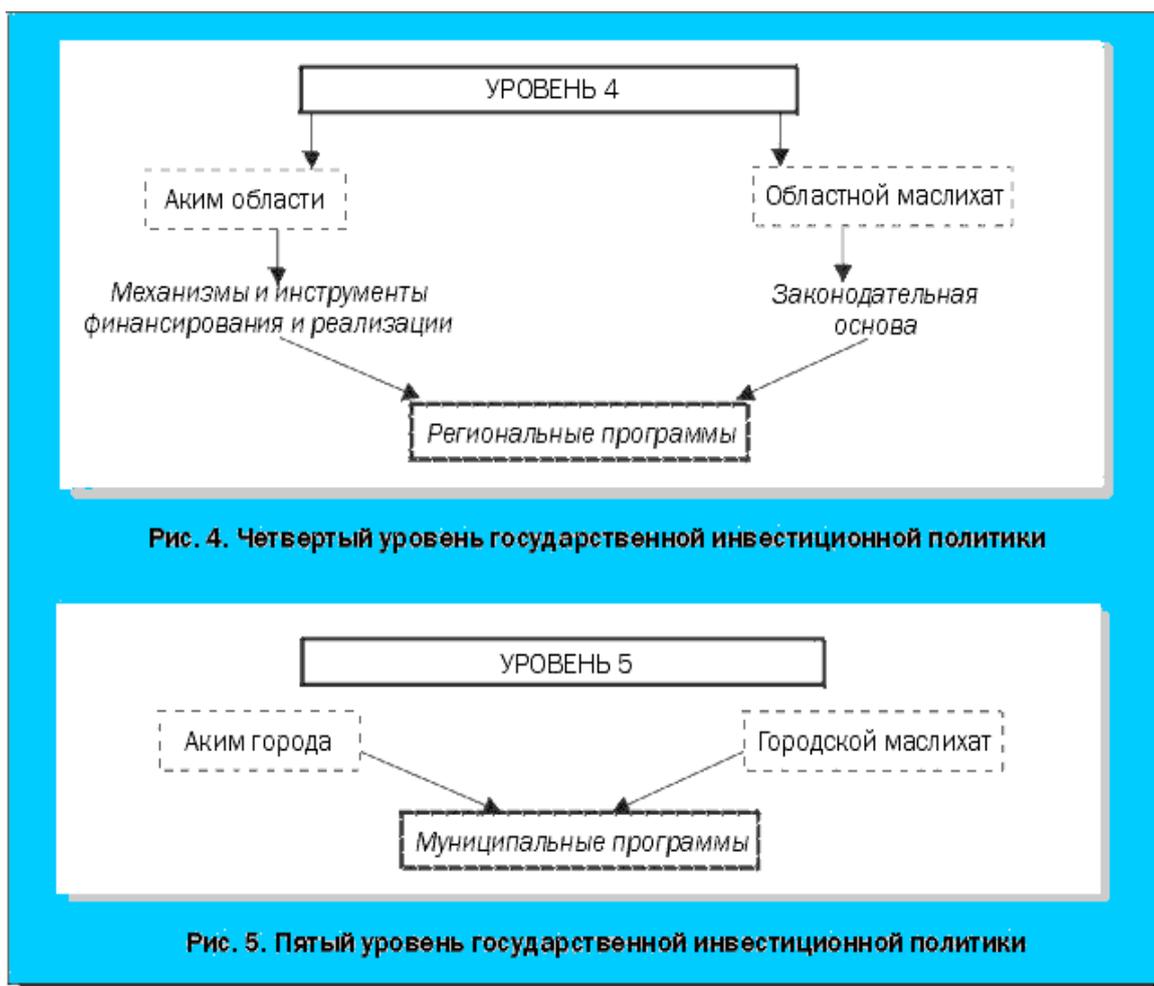


Рис. 4. Четвертый уровень государственной инвестиционной политики

Рис. 5. Пятый уровень государственной инвестиционной политики

Рассматриваемый процесс проходил бы более эффективно, если бы регионы имели собственную инвестиционную политику, оптимально сочетающуюся как с государственной, так и региональной. Связано это с изменениями в экономических отношениях между территориями страны, в связи, с чем возникает необходимость более глобального подхода к региональной политике.

Как известно, ее основой в РК должно быть создание благоприятных условий для регионального роста и обновления путем мобилизации собственных ресурсов на фоне децентрализации управления экономикой и повышения роли местных органов власти.

Под региональной политикой понимается система целей и задач органов власти по управлению политическим, экономическим и социальным развитием регионов государства, а также механизм их реализации. Это прежде всего управление *тенденциями*, т.е. создание нормативно-правовой и законодательной базы, формирование структурных механизмов и запуск процессов, функционирование которых дает устойчивый результат. Регион станет привлекательным для массового инвестора только в том случае, если

сделает приоритетной задачей изменение таких ключевых свойств реального сектора экономики, как *стратегический характер деятельности, целенаправленность распределения ресурсов и надежность системы управления.*

Основу формирования экономической базы, необходимую для выполнения каждым уровнем управления его функций, составляет *собственность*. Поэтому регионы должны знать, чем они располагают. Бюджет является лишь одним из элементов этой собственности, в рамках формирования, которого налоговые поступления должны распределяться между звеньями бюджетной системы соответственно расходам разных уровней управления, обусловленным функциями (оказываемыми услугами).

Сегодня привлечение инвестиций в реальный сектор экономики – вопрос ее выживания. Любое, даже самое незначительное улучшение инвестиционного климата – это дополнительные средства, позволяющие сделать шаг к выходу из кризиса. Осуществить превращение инвестиций в динамически устойчивый мощный поток можно лишь *управляя*. Именно поэтому проблема управления инвестиционной привлекательностью является ключевой. Для ее решения необходимо найти или создать *глобальную (единую, всеобъемлющую, всеохватывающую, взаимосвязанную и взаимоувязанную) технологию управления инвестиционной привлекательностью* на всех уровнях.

Анализ факторов и рисков, оказывающих влияние на инвестиционный климат, показывает, что эти возможности весьма ограничены, а наибольший вклад в формирование инвестиционного потенциала региона вносят ресурсно-сырьевой, трудовой, производственный, институциональный, инфраструктурный, инновационный, финансовый, потребительский потенциалы, а также интеллектуальный потенциал населения и др. Единственный параметр, который можно изменить достаточно быстро – законодательство.

В рамках традиционного подхода можно говорить об управлении инвестиционным климатом, если существуют отчетливые представления о сущности инвестиционного процесса. Только в этом случае можно выделить те его составляющие, целенаправленное воздействие на которые и даст желаемый результат, т.е. речь идет об ограниченных единичных возможностях улучшения инвестиционного климата, но не о глобальной технологии управления им.

О *глобальном управлении инвестиционным климатом* можно говорить, когда ключевые свойства объекта (*стратегический характер деятельности, целенаправленность распределения ресурсов и надежность системы управления*) – создаются по инициативе менеджера.

На этапе формирования механизмов, обеспечивающих прозрачность деятельности, управление инвестиционной привлекательностью сводится к *регулированию доступа* инвестора, как к созданию этих механизмов, так и к участию в контроле над их функционированием. Чем шире доступ, тем

благоприятнее инвестиционный климат объекта для инвестора. Когда механизмы сформированы и отлажены, управление инвестиционным климатом сводится к регулированию “включенности” инвестора в принятие стратегических решений и формирование финансовой и инвестиционной политики.

При этом прозрачность деятельности предполагает возможность в любой момент проверить достоверность представляемой информации. Именно поэтому прозрачная деятельность в целом на порядок привлекательнее прозрачной информации. С одной стороны, при таком положении только от инвестора и его способностей зависит, сможет ли он вовремя отследить появление негативных факторов, чтобы вовремя вмешаться. С другой стороны, необходимость обеспечивать прозрачность деятельности фактически будет формировать правовую культуру.

Целенаправленное улучшение инвестиционного климата, привлечение новых инвестиций и совершенствование системы их государственной поддержки остаются приоритетными в политике Казахстана.

Привлечение в широких масштабах национальных и иностранных инвестиций должно преследовать долговременные стратегические цели создания в Республике Казахстан цивилизованного, социально-ориентированного общества, характеризующегося высоким качеством жизни населения, в основе которого лежит смешанная экономика, предполагающая не только совместное эффективное функционирование различных форм собственности, но и интернационализацию рынка товаров, рабочей силы и капитала. А иностранный капитал может привнести в Республику Казахстан достижения научно-технического прогресса и передовой управленческий опыт. Поэтому включение РК в мировое хозяйство и привлечение иностранного капитала в материальное производство гораздо выгоднее, чем получение кредитов для покупки необходимых товаров, которые по-прежнему растрачиваются бессистемно и только умножают государственные долги.

Таким образом, совпадение интересов общества с интересами инвесторов выводит задачу управления инвестиционным климатом из разряда частных в разряд *общественно значимых*, а специфика текущего момента делает ее не просто ключевой, но *сверхприоритетной*.

1. *Инвестиционная политика и инвестиционный климат в Республике Казахстан // Транзитная экономика. - 2008. - №2.*

2. *Об инвестиционной деятельности в Республике Казахстан. //Азия - Экономика и жизнь. - 2009. - № 33 (161), сентябрь.*

3. *Послание народу Казахстана «Новое десятилетие– новый экономический подъем- новые возможности Казахстана»// Казахстанская правда. – 2010. - 1 февраля.*

4. <http://profinance>

5. <http://bibliofond.ru>

## Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасындағы инвестициялық саясатты мемлекеттік реттеу мәселесі қарастырлған, ерекше көңіл инвестициялық климатты басқаруға бөлінеді.

## Summary

In article questions of state regulation of an investment policy in Republic Kazakhstan are considered, the special attention is given to management of an investment climate.

## **ЕҢБЕК НӘТИЖЕЛІЛІГІН БАҒАЛАУ МЕН ЕҢБЕКАҚЫНЫ ТӨЛЕУДІҢ ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕСІ**

**А.Т.Жузбаева –**

*аға оқытушы, М.Әуезов атындағы ОКМУ, Шымкент қ.*

Қазіргі өмірде қызмет ететін еңбекақы төлеу жүйесін дәстүрлі және жаңашыл деп бөлуге болады. Осылай шектеуге жалақының тарифтік мөлшерлемесін реттеу ережелері қызмет етеді.

Дәстүрлі деп аталатын жүйелер келесі қағидаға негізделген: жалақының динамикасы тіркелген инфляцияның өсуіне тәуелді. Ол минималды жалақыны жоғарлатудың және мемлекеттік және жеке кәсіпорындарда жалақының тарифтік мөлшерлемесін қайта қарастырудың негізгі ретінде қызмет етеді. Сондай жүйелерде еңбекақы төлеу деңгейі еңбек келісім шартына қол қойғанға дейін анықталады. Еңбек келісім шартында қызметкердің жұмыс орны немесе лауазымы толық суреттелу керек, жалақының есептеуге негіз болып табылатын сәйкес разряд коэффициенті белгілену керек. Төлемнің дәстүрлі жүйесінде тарифтік мөлшерлеменің жоғарылатуына әсер ететін бір қатар факторлар бар. Ең алдымен - бұл жұмыс тәжірибесі. Жұмыс тәжірибесі үшін үстемелер коллективтік келісім шартта айтылу керек, тәжірибе үшін үстеме шамасы, кәсіби жылжу ережелері, көп жыл істеген жұмыс үшін сыйақы беру ережесі бекітілу керек [1].

Бұл кезде еңбек ақының құрама бөліктері жөнделетін сипатқа ие болу керек, ал ынталандыру әдістері шектелген уақытта болу керек: бірнеше ай, жыл, 3 жыл. Жеке бригадалық бастамашылық, жалпы еңбек көрсеткіштері сияқты параметрлер ескерілу керек. Жұмыс беруші үшін жалақыны икемдірек есептеуге мүмкіндік туады, себебі жалақының айналымы бөлігі кепілденген емес, ол еңбек нәтижелеріне, алдын ала қойылған мақсаттарға, жеке және коллективті өнімділік көрсеткіштеріне тәуелді болып табылады. Жалақының айнымалы бөлігі тек қана берілген жұмыс орнына талап етілетін шығарылымды емес, сонымен қатар сол жұмысшының сапалық сипаттарын да ескеру керек. Бұл жалпы жалақының алдын ала анықталған бөлігі шегінде

икемді болып табылады, қызметкер қызмет барысында жоғарылаған сайын бұл бөлік өсіп отырады.

Еңбекақы төлеудің жекешелендірілген түрі тарифтік тор келісім шарты бойынша алынатын жалақының заңды және коллективті-келісім шарттағы оның минимумына сәйкес келуін тексерудің негізі ретінде ғана қызмет ету керек. Мамандардың ойынша, еңбекақы төлеу жүйесі тиімді емес болады, егер бастықтар өздерінің тікелей бағынушыларымен тұрақты әңгімелесулер жүргізіп, бірге еңбек мақсаттары мен перспективаларын жасап шығарып отырмаса. Бағынушыларға олардың жұмысын қалай бағалайтынын ғана емес, сонымен қатар олардың тікелей бастықтары олардан не күтетінін білу керек[2].

Еңбекақы төлеудің ең жаңа жүйелерінде қолданылатын еңбекақы төлеудің негізгі қағидалары:

Бірінші қағида – еңбекақының шамасын бекіту процесінде дәстүрлі тәсілдің инерциясының алдын алуға ұмтылу. Дәстүрлі тәсіл бойынша, негізгі жалақы жұмыс орны нормативті бағалау базасында қалыптасады. Бірақ өндіріс пен еңбектің қазіргі шарттары жалданатын қызметкердің квалификациясына талаптар қойған кезде елеулі икемділікті талап етеді. Бүгінгі күнде қызметкердің поливаленттілігі, яғни қызметкердің оның алдына қойылған жұмыс тапсырмасының шегінде кез келген жұмысты орындауға потенциалдық мүмкіндігі туралы мәселе тұр. Кәсіби біліктілік сферасындағы бұл «задел» жалақыға әр түрлі жеке үстеме ретінде өзінің материалдық көрінісін табады, бұның жұмыс беруші үшін артықшылығы бар. Себебі индекстелетін жалақыға қарағанда, ол жөнделетін сипатқа ие, яғни өзінің ынталандырушы ролін жоғарғы дәрежеде сақтап қалуға мүмкіндігі бар.

Екінші қағида – еңбекақы жұмыс орнына емес, қызметкердің жеке қасиеттеріне тәуелді. Менеджмент теориясында жұмыс орны қызметкерге, оның мүмкіндіктеріне бейімделу керек деген ұғым нығайып келеді, бірақ керісінше болу керек. Сондықтан Тейлор бойынша берілген жұмыс орнында еңбек параметрлерін толық өлшеуге негізделген еңбекті ұйымдастыру кезінде нормалау тәжірибесі қызметкердің жеке біліктілігінен қалып қалады. Жұмыс орны өздігінен тұрақты динамикада болу керек. Еңбекақыны қалыптастыру үшін адамның білімін және потенциалдық мүмкіндіктерін бағалау негіз болады, және бұл жалақының сыртқы бөлігіне ғана емес, сонымен қатар негізгі жалақыға да тән.

Үшінші қағида – шамадан тыс жекелеудің алдын алуға тырысу. Бұл жалақыны жекелеудің ойланылмаған идеясын қолданғанда қызметкерлер арасында бәсекелестік және дұшпандылық атмосферасын қалыптастыру қаупі пайда болады. Мінез-құлықтың өзімшіл формаларының дамуы болашақта жұмыс тиімділігіне кері әсер етуі және кәсіпорынның алдында тұрған ортақ мақсаттарға қол жеткізуге кедергі келтіруі мүмкін. Сондықтан қазіргі кәсіпорындарда материалдық ынталандырудың коллективті формаларын қолдау керек.

Швецияда қызметтің жалпы нәтижелерімен байланысты жалақының айнымалы бөлігі жоғарылады, кесімді ақы төлеудің дәстүрлі формалары өзінің мәнін жоғалтып алады, топ деңгейіндегі өндірістік берілудегі жетістіктерді қолдау мен сыйақы беру жүйесіне күш салынады [3].

Германияда еңбекті ұйымдастырудың икемді формаларына басқа мамандықтарды біріктіріп орындағаны үшін және өзіне қосымша жауапкершілік алғаны үшін марапаттауға көп көңіл бөледі. Сәйкесінше жалақы құрылымында психологиялық шиеленісу және жұмысты ұйымдастыру үшін, оның сапасы үшін, құрылғының қызмет етуін қамтамасыз ету үшін жауапкершілік сияқты факторлар ескерілуі керек.

Францияда қатаң индексациядан бас тартты, және коллективтік (кәсіпорынның экономикалық тиімділігі) және жеке өнімділікті ескеру арқылы жалақыны реттеу қағидасына көшті. Бұл кезде минималды жалақы әлі күнге шейін индекстеледі. Коллективтік қызығушылық базасында жалақы қорын фирманың экономикалық нәтижелерімен тікелей байланыстыру қарастырылады. Практикалық аспап болып қызығушылық туралы коллективтік келісім шарттар табылады. Ынталандырушы әсері төмендеп кетпес үшін, кейбір кәсіпорындар келісім шартты жүзеге асырылуы керек нақты мақсаттар тізімімен толықтырады.

АҚШ кәсіпорындарының (ірі және орташа фирмаларының) қаржылық қызметіне қатысудың негізгі түрлері: фирмадағы барлық жұмысшылар үшін пайдаға қатысу - 22%, акцияны жеңілдікпен сату - 30%, қызметкерлердің жинақтық салымдары - 28%.

АҚШ-тың ірі және орташа жеке фирмаларындағы табысқа қатысу жүйесі бойынша қызметкерлердің табысын зертеу келесіні көрсетеді: олардың көпшілігі (13%) кейінге қалдырылған төлем жүйесінің қатысушылары, онда бөлінген табысты кәсіпорынның депозитіне қызметкер зейнетақыға шығар алдында немесе шартта келісілген басқа бір күнге дейін қолма-қол берілу шартымен салынады; қызметкерлердің 1%-ы қолма-қол төлеу жүйесіне қатысады, ол бойынша барлық тиесілі пайда төленеді; қызметкерлердің 2% -ы аралас жүйеге қатысады.

Жұмыс күшінің сапасын жоғарылатуды (персоналды дамыту) ынталандыру келесілерге бағытталған:

- 1.жалдау бойынша кадрларды тарту және таңдау;
- 2.кадрларды жүйелі түрде аттестациялау;
- 3.кәсіпорынға кадрларды бекіту;
- 4.кәсіпорындарда сәйкес ұйымдастырушылық-техникалық және әлеуметтік-экономикалық еңбек жағдайларын жасау;
- 5.қызметкерлердің кәсіби-квалификациялық деңгейінің үзіліссіз өсуін материалдық ынталандыру.

Персоналды дамыту механизмі еңбекақы төлеудің, қосымша төлемдердің және үстемелердің нақты жүйелерінде жүзеге асырылады. Әсіресе, қызметкердің кәсіпорыннан алатын табысының қосымша мөлшерлемесі үлкен рол ойнайды.

1) Кәсіпорынға қызметкерлерді тарту жүйесі жастар үшін материалдық ынталандыруды талап етпейтін алғашқы жалақының алғашқы мөлшерлемесін қарастырады. Жапонияда жастар үшін жанұялық үстемелің арнайы түрі қарастырылған, оның шамасы қызметкердің кәсіби-квалификациялық деңгейінің өсуін көрсететін базалық жалақысының өсуімен, жас пен жұмыс тәрбиесінің өсуімен бірге азайып отырады.

2) Шет елдерде аттестациялаудың әртүрлі әдістері кең қолданылады. Ең танымалы әдіс – қызметкердің еңбегін бағалау. Бұл бағалаудың мәні квалификациясы бірдей және лауазымдары бірдей қызметкерлер өздерінің қабілеттіліктерінің, тәжірибесінің, мақсаттарының арқасында әртүрлі нәтижелерге қол жеткізе алатындығында. Кәсіпорындарда еңбекті бағалау қызмет барысында жылжу туралы, жалақының өсуі (төмендеуі), кәсіби дайындыққа (қайта дайындыққа), контракт мерзімін жанарту (тоқтату) туралы, жұмыстан шығару туралы шешімдерді қабылдау үшін пайдаланылады[4].

Қызметкерлердің іскерлік, жеке қасиеттерін бағалау фирма ішіндегі еңбек нарығында олардың бәсеке қабілеттілігін жоғарылатудың маңызды құралы болып табылады.

1) Кадрларды кәсіпорында бекіту жалақының, әлеуметтік төлемдердің фирма акцияларына дивидендтердің және т.б. қызмет етіп тұрған жүйелер арқылы жүзеге асады. Қызметкерді жалақы арқылы бекітудің ең қызық тәжірибесі Жапонияда, онда бірінші рет жалданып жатқандардың жалақысының мөлшерлемесі берілген фирмада еңбек қызметін аяқтап жатқандардың мөлшерлемесіне қарағанда 3,5-4 есе аз. «Өмірлік жалдау» жүйесі қызметкердің жасына сәйкес оның жалақысының автоматты түрде көтерілуін қарастырады. Бірақ соңғы кезде бұл жүйе жетістіктер үшін қолдаумен толықтырылатын болды. Жалақының құрамында «өмір үшін үстемелер» де бар, оған әртүрлі өмірлік қажеттіліктерді қанағаттандыру үшін тұрғындылық, транспорттық және т.с.с үстеме түрлері кіреді. Осы үстемелердің жиынтық көлемі қызметкердің тарифтік табысының 9-10% құрайды, ал табыстың жалпы сомасында бұл елеулі емес шама. Сонда да қызметкердің маңызды өмірлік талаптануларының ешқайсысы жұмыс берушінің көңілінен кетпейтін сияқты әсер пайда болады. Персоналды фирма мен ортақтық сезімін дамыту үшін қосымша әлеуметтік-тұрмыстық төлемділер, жеңілдіктер және қызметтер бар. Олар персоналға міндетті мемлекеттік жүйемен бекітілген әлеуметтік қамтамасыз етуге қосымша беріледі. Оның құрамында фирма ішінде кәрілікке дейін қамтамасыз ету жатады, бұрынғы демалыс жәрдемақының резервтік қорлары қазір солай аталады. Қазір Жапониядағы компаниялардың шамамен 10%-нда зейнетақылық қор бар. Бұл қорларға салықтық жеңілдіктер беріледі, ол фирмаларға кадрларды бекітуге қосымша стимул береді.

Францияда кадрларды бекіту жұмыс тәжірибесі үшін, еңбек тәртібі үшін үстемелер арқылы, көлік шығындарына жәрдемақылар арқылы, егер жұмыс орыны үйінен алыс болса берілетін үстемелер арқылы, фирмаға

берілгендігі үшін сыйақылар арқылы жүзеге асырылады.

АҚШ және Батыс Еуропа елдерінде кәсіпорындарда кадрларды бекіту үшін әлеуметтік төлемақылар мен жеңілдіктер пайдаланылады. Зейнетақылық қамтамасыз ету жүйелерінен басқа жұмыс тәжірибесімен және кәсіпкерлердің зейнетақы қорына салынған салымдарымен байланысты мемлекеттік зейнетақыларға қосымша әлеуметтік төлемдер мен жеңілдіктің басқа түрлері еңбек тәжірибесімен байланысты емес, бірақ олар кәсіпорын коллективінің тұрақтануына көмектеседі.

Коллективтің тұрақтануына пайдаға қатысу жүйесі де көмектеседі, оның міндеті қызметкерлерді фирма мүдделеріне енгізу ғана емес, сонымен қатар өндірістегі әлеуметтік-психологиялық климатты жақсарту.

2) Кәсіпорындарда ұйымдастырушылық-техникалық жағдайдың қажетті деңгейін жасау техниканы және техноллогияны жүйелі түрде жаңартуда, еңбек жағдайын жақсартуда көрінеді. Бұл басқа да тең жағдайларда кадрларды тартуға және бекітуге көмектеседі. Өндірістің жоғарғы-ұйымдастырушылық-техникалық деңгейі еңбек өнімділігінің өсуіне, өнім сапасын жоғарылатуға, жұмыс уақытын жоғалтуды азайтуға әкеледі. Бұл шарттарға еңбекті нормалау мен ұйымдастыру да жатады – соңғысы жалақыны ұйымдастыру элементі болып табылады, және сәйкесінше оның көлемі мен дифференциациясына әсер етеді. Еңбектің әлеуметтік-экономикалық жағдайлары – бұл оны материалдық және моралдық марапаттау әдістері. Олардың ішінде маңызды ролді окладтар мен мөлшерлемелерді анықтау және реттеу әдістері ойнайды: жалақының бірдей мөлшерлемелері, жалақы мөлшерлемесін автоматты түрде жоғарылату, еңбекті бағалау нәтижесі бойынша мөлшерлемелердің өзгеруі. Бұл жекелеген өндірістер мен қызметкерлер тобының спецификасын ескеруге мүмкіндік береді.

3) Квалификациялық деңгейді үзіліссіз жоғарылатуды ынталандыру білім үшін, квалификация үшін, мамандықтарды біріктіріп орындау үшін төлемақыны қолданумен жүзеге асады. Білім үшін төлеудің мәні қызметкерге оның жұмыс орнында жасайтын жұмысы үшін ғана емес, сонымен қатар белгілі бір білім сомасы болғандықтан орындай алу қабілеттілігіне де төлейтінімен сипатталады. Бұл жүйе өндірісті тез модернизациялау, жаңа өнімді шығаруға ауысу және т.б. жағдайларда тиімді. Квалификация үшін төлеу жүйесі АҚШ-та пайда болы, ал оның кең қолданылуы Америка өнеркәсіптеріндегі өндірістік бригадаларының іс-әрекет алаңының кеңеюімен бірге жүрді. Бұл жүйенің мәні еңбекақы көлемі тек қана орындалатын жұмыстың күрделілігіне байланысты емес, сонымен қатар қызметкер өзінің іс-әрекетінде пайдалана алатын мамандықтар жиынына да байланысты екендігімен сипатталады, яғни нақты еңбек емес, квалификациялық өсу төленеді. Жалпы бұл жүйе бойынша жаңа мамандықты игерген сайын орындаушы жалақысына қосымша алып отырады, бұл кезде алынған қабілет (білім) жұмыста сол немесе басқа дәрежеде қолданылуы керек. Квалификация үшін төлеу жүйесін енгізу фирманың оқытуға

шығынының өсуімен қатар жүреді. Дайындық жұмыс уақытында жүзеге асырылатындықтан, сәйкесінше өндіріс уақыты да азайады. Бірақ жұмыс күшіне жұмсалатын қосымша шығындар еңбек өнімділігінің өсуімен өтеледі.

Сонымен, еңбек өнімділігінің өсуін ынталандыру мен жұмыс күшінің сапасын ынталандыру арасында тығыз өзара байланыс бар. Қазақстанның нарықтық экономикаға өтуі ынталандыру жүйесін нарықтық заңдылықтарға сәйкес түзетуді талап етеді.

1. *КазЭУ Хабаршысы. – 2005. - №3. - 75-79 бет.*

2. *Шекшня С.В. – Управление персоналом современной организации. М.: ПРИОР, 2003.*

3. *Дмитреченко Н. Система оплаты, которая может стимулировать эффективный труд. // Человек и труд. -2005.-№5.*

4. *Кохно П.А., Микрюков В.А., Комаров С.Е. Менеджмент. – М.: Финансы и статистика, 2003.*

### Резюме

Рыночные отношения вызвали к жизни новые источники получения денежных доходов в виде сумм, начисленных к выплате по акциям и вкладов членов трудового коллектива в имущество предприятия (дивиденды, проценты). Таким образом, трудовые доходы каждого работника определяются его личным вкладом, с учетом конечных результатов работы предприятия, регулируется налогами и максимальными размерами не ограничиваются. Минимальный размер оплаты труда работников всех организационно-правовых форм устанавливаются законодательством.

### Summary

The main goal of the State during this time when the world financial crisis takes place and businesses are working by market principles is to increase the efficiency of production. Especially the agricultural industry complex based on integration-innovation process and management modernization, financial-credit policy, taxation, price formation and other economic mechanisms which have great national economy importance in every department of the State, which works towards the entry into the Worldwide Commercial Organization to raise competitive capacity of goods and etc.

# **МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ**

## **МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ**

---

---

### **ОБ ИННОВАЦИОННЫХ ПОСЛЕВУЗОВСКИХ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ ПРОГРАММАХ**

**Дэвид Лал PhD –**  
*профессор,*

**С.Н.Амиргалиева -**

*доктор физико-математических наук, профессор,  
Казахстанско-Британский технический университет*

В современных условиях уровень развития экономики, ее конкурентные преимущества определяются накопленным и реализованным человеческим капиталом. Приоритетным источником экономического роста становятся инвестиции в человека, в его уровень образования, квалификацию, здоровье и социальную ответственность. Создание крупнейших технических университетов национального масштаба при поддержке органов государственного управления и участия ведущих национальных компаний, агентств и бизнес-структур является ответом на вызовы современной мировой экономики, в которой определяющую роль играют инновации, знания и человеческий капитал.

Анализ мировых тенденций показывает, что современный университет перестал быть местом передачи знаний от профессора к соискателю академических и профильных степеней. Сегодня университет является местом формирования интеллектуального капитала во всех его формах – знаний, инноваций, компетенций.

Создание, развитие и модернизация инновационной модели в многоуровневой системе профессионального образования для приоритетных отраслей экономики РК, направленной на создание непрерывных переходных учебных планов, и обеспечение преемственности образовательных программ с учетом сквозной стандартизации по всем уровням профессионального образования, а также осуществление эффективного управления качеством подготовки высококвалифицированных выпускников, обладающих высокой профессиональной компетенцией, приобретают особенно актуальное значение.

Перспективы развития нефтегазовой промышленности, связанные с ее лидирующим положением в республике, требуют новых подходов к подготовке кадров в этой отрасли. Заслуживает изучения опыт британской системы подготовки кадров для нефтегазовой отрасли, занимающей в Европе лидирующие позиции. Следует максимально использовать опыт в разработке и внедрении стандартов обучения, имеющийся в Национальной учебной

организации Великобритании для нефтегазовой промышленности (OPITO). Стандарты обучения данной организации для нефтегазовой отрасли признаны одними из лучших во всем мире.

Основными направлениями стратегического развития КБТУ являются: интеграция образования, науки и инновационной деятельности, усиление научно-технического потенциала профессорско-преподавательского состава, развитие нового поколения послевузовских образовательных программ, направленных на повышение качества подготовки специалистов приоритетной нефтегазовой отрасли, внедрение современных информационных технологий в учебный процесс и в процессы управления вузом.

Стратегическое партнерство с работодателями (передовыми компаниями) позволит университету совместно с ними модернизировать инновационные образовательные программы, реализовывать академические, профильные магистерские и докторские программы, имеющие исследовательскую и корпоративную направленность, создавать междисциплинарные структуры, производственные полигоны и прикладные исследовательские лаборатории для повышения качества подготовки профессионалов.

Инновационные послевузовские образовательные программы призваны способствовать решению кадровых и исследовательских задач инновационной экономики на основе интеграции образовательной, научной, инновационной и производственной деятельности. Интеграция исследовательской и образовательной деятельности позволяет наполнить образовательные программы актуальным содержанием, обеспечить их практичностью и конкурентными преимуществами в сравнении с традиционными программами.

Основой послевузовской образовательной деятельности КБТУ станет «пакет» конкурентоспособных на мировом уровне модульных программ магистратуры и докторантуры (в том числе и в международном формате).

В КБТУ разработаны и получили развитие магистерские и докторские программы двух типов:

1. *академические*: научно-исследовательские; научно-педагогические совместно с научно-исследовательскими институтами, опирающиеся на потенциал научных школ и традиции фундаментального университетского образования (магистерские программы: «Информационные системы», «Менеджмент», «Экономика», докторские (PhD) программы: «Компьютерные науки», «Управление человеческими ресурсами», «Бизнес администрирование»; международные магистерские и докторские программы университета Роберта Гордона «Международный бизнес», «Управление человеческим ресурсами»);

2. *профильные*: управленческие - бизнес-администрирование с использованием потенциала инновационной инфраструктуры КБТУ в сотрудничестве с предприятиями и организациями, а также на базе

создаваемых в структуре КБТУ отраслевых исследовательских лабораторий (магистерские программы: «Нефтегазовое дело», «Деловое Администрирование» (МВА), «Executive MBA in Oil and Gas» и международная магистерская программа «Petroleum Engineering» университета Heriot Watt (г. Эдинбург, Шотландия, Великобритания)).

Сбалансированное развитие двух типов магистерской и докторской подготовки – академической и профильной (по отраслевым направлениям) - будет отличительной особенностью КБТУ. Синергетический эффект будет проявляться на стыке отраслей и направлений обучения.

Изменение содержания программ и технологий обучения обеспечат требуемый уровень компетенций для успешной академической и профессиональной деятельности. Послевузовские образовательные программы будут основаны на модульном формате, что даст соискателям академических степеней широкие возможности выбора индивидуальных образовательных траекторий, расширит спектр выбора образовательных модулей.

Образовательные программы обеспечивают обучающихся возможностью освоения индивидуальных образовательных программ с использованием ресурсов и зачетом результатов и единиц, полученных в различных образовательных и научных организациях и на предыдущих ступенях образования. Необходимо совмещение магистрантами и докторантами образовательной, научной, инновационной и производственной деятельности. Около трети кредитов (зачетных единиц) обучающиеся магистратуры и докторантуры получают за успешную научную, инновационную, исследовательскую и производственную деятельность, непосредственно связанную с профилем обучения.

Привлекателен междисциплинарный характер учебных программ, выражающийся в создании проблемных и научно-исследовательских лабораторий, работа которых выходит за границы общепринятой факультетской структуры вузов.

Современный контент учебно-методических материалов как основа инновационного преобразования продукта (услуги) включает электронные инновационные учебно-методические комплексы и электронные инновационные учебно-методические материалы по дисциплинам учебных планов послевузовских программ. Следует постоянно изучать потребности заинтересованных сторон, динамику спроса на рынке труда и на этой основе разрабатывать инновационные курсы, включать предпринимательские идеи в содержание курсов.

На всех уровнях обучения в КБТУ внедрены современные образовательные технологии на базе активных методов обучения (кейсов, тренажеров, компьютерных симуляций, моделирования, проектных методов обучения).

Для реализации программ магистратуры и докторантуры профильного типа приглашаются специалисты и эксперты профильных предприятий и

организаций (не менее 30% общего времени обучения), что обеспечивает доступ соискателей к актуальным технологиям, способствует их адаптации к профессиональной среде, позволяет им совершенствовать реальные навыки межличностного профессионального общения.

Программы магистратуры и докторантуры реализовываются на английском языке. Становится традиционным привлечение к обучению и научно-инновационной деятельности ведущих профессоров, исследователей, экспертов РК, СНГ и дальнего зарубежья.

Международное сотрудничество (в первую очередь с зарубежными университетами – стратегическими партнерами) осуществляется в следующих основных форматах:

- разработка и реализация междууниверситетских послевузовских образовательных программ;

- проведение международных научных исследований в рамках программ и совместных проектов по фундаментальным и прикладным исследованиям;

Университет имеет тесные контакты с близкими по профилю учебными заведениями Великобритании, США, Китайским нефтегазовым институтом, а также с вузами Южной Кореи, Японии, Норвегии и других стран, также КБТУ участвует в различных международных программах - Tempus TACIS, совместно с университетами Великобритании и Италии.

Сегодня КБТУ стал одним из мировых центров научного общения в области нефтегазового производства, информационных технологий и бизнеса. Объединяя ученых - нефтяников и газовиков, интеллектуальную элиту нефтегазовой отрасли, университет осуществляет творческие контакты, способствующие консолидации отраслевой науки. Ежегодно в КБТУ проводятся международные научно-практические конференции, семинары, круглые столы. Некоторые из них охватывают всю проблематику нефтегазовой науки, другие являются более узкими, тематическими. Так, стала уже традиционной ежегодно организуемая международная научно-практическая конференция "Проблемы инновационного развития нефтегазовой индустрии».

С целью достижения конкурентоспособности на международном и национальном уровнях интеллектуальные, организационные, финансовые и материальные ресурсы КБТУ сконцентрированы на прорывных направлениях исследовательской и образовательной деятельности.

Уникальный потенциал профессорско-преподавательского состава, мощная научно-исследовательская база, развитие стратегического партнерства с ведущими университетами и компаниями позволяют университету занимать ведущее место в подготовке высококвалифицированных специалистов по приоритетным направлениям развития экономики, обладающих не только фундаментальными знаниями, но и умеющих работать в современных экономических условиях.

## Түйін

Мақалада адам ресурсына, яғни оның білім деңгейіне, мамандануына, денсаулығына және әлеуметтік жауапкершілігіне инвестиция құю экономикалық өсудің негізгі көздері болып табылатыны айтылған. Мемлекеттік басқармалардың, ұлттық компаниялардың және бизнес құрылымдардың қолдауымен ұлттық масштабтағы алып техникалық университеттердің құрылуы, қазіргі заман талаптарына сай әлемдік экономиканың талаптарына жауап береді, мұндағы шешуші рольді инновация, білім және адам капиталы атқарады.

Жоғарғы оқу орындарынан кейінгі инновациялық білім бағдарламалары кадр және инновациялық экономиканы зерттеу мәселелерін шешуге ықпал жасайды.

## Summary

Priority source of economic growth become investments in the person, in its educational level, qualification, social responsibility. Creation of the largest technical universities of national scale with support of bodies of government management and participation of the leading national companies, agencies and business structures is the answer to calls of modern world economy in which defining role innovations play, knowledge and a forefront of the capital. Innovative postgraduate educational programmes urged to promote the decision of personnel and research problems of innovative economy on the basis of integration of educational, scientific, innovative and industrial activity.

## **ВОПРОСЫ СНИЖЕНИЯ СЕЗОННЫХ ДИСПРОПОРЦИЙ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН**

**Б.О. Муканов -**

*Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букедова*

Основной задачей, поставленной перед туристской отраслью Казахстана, является получение валютных средств. Государство планирует отходить от сырьевой направленности экономики. Большую роль в решении данной задачи должно принадлежать туристской отрасли. Несырьевые источники поступления денежных средств государства должны обладать свойством стабильности, так как должны формировать бюджет государства.

Как известно, туризм обладает сильными сезонными диспропорциями и, в силу вышеназванных причин, необходимо принимать меры по выравниванию данных диспропорций.

Сезонные диспропорции туризма приводят к неравномерной загруженности объектов туристской инфраструктуры. Это приводит к простаиванию основных фондов и всей инфраструктуры туристской индустрии в течении значительного времени. Сезонные диспропорции приводят также к неравномерной занятости трудовых ресурсов, это приводит

к их высокой текучести и, соответственно, к снижению квалификации.

Проведём анализ сезонных диспропорций туризма в Республике Казахстан. В таблице 1 показано количество обслуженных посетителей туристскими фирмами РК [1].

Таблица 1 - Количество обслуженных посетителей туристскими фирмами РК

Годы	месяцы				ИТОГО за год
	январь- март	апрель- июнь	июль- сентябрь	октябрь- декабрь	
2003	45 882	49790	81419	51923	229 014
2004	45 186	61971	94978	90603	292 738
2005	69 154	105264	158874	101651	434 943
2006	77 117	131351	193393	119111	520 972
2007	88 916	143638	168916	140460	541 930
2008	75 372	122633	156093	119849	473 947
Примечание: составлено автором на основе данных агентства по статистике РК					

Таблица 2 - Пропорции количества обслуженных туристов по кварталам, в процентах

Годы	месяцы			
	январь-март	апрель- июнь	июль- сентябрь	октябрь- декабрь
2003	20,0	21,7	35,6	22,7
2004	15,4	21,2	32,4	31,0
2005	15,9	24,2	36,5	23,4
2006	14,8	25,2	37,1	22,9
2007	16,4	26,5	31,2	25,9
2008	15,9	25,9	32,9	25,3
Примечание: рассчитано автором на основе данных агентства по статистике РК				

Из таблицы 2 видно, что в Казахстане наблюдаются сильные сезонные диспропорции количества обслуженных туристов. Наибольшее количество обслуженных туристов наблюдается в третьем квартале в течении летних месяцев. Наименьшее в первом квартале в течении зимних месяцев.

Валютные поступления обеспечивает въездной туризм. Рассмотрим сезонные диспропорции въездного туризма (таблица 3).

Таблица 3 - Количество обслуженных туристов по въездному туризму

Годы	месяцы				ИТОГО за год
	январь- март	апрель- июнь	июль- сентябрь	октябрь- декабрь	
2003	7 411	15769	13298	8512	44 990
2004	6 030	7587	9070	8680	31 367
2005	7 705	9520	11505	11142	39 872
2006	10 599	16707	18483	10414	56 203
2007	10494	18949	14792	17882	62 117
2008	7190	11333	11045	8369	37 937

Примечание: составлено автором на основе данных агентства по статистике РК

В таблице 4 показаны пропорции количества обслуженных туристов – нерезидентов по кварталам.

Таблица 4 - Пропорции количества обслуженных туристов по въездному туризму по кварталам, в процентах

Годы	месяцы			
	январь- март	апрель- июнь	июль-сентябрь	октябрь- декабрь
2003	16,5	35,1	29,6	18,9
2004	19,2	24,2	28,9	27,7
2005	19,3	23,9	28,9	27,9
2006	18,9	29,7	32,9	18,5
2007	16,9	30,5	23,8	28,8
2008	19,0	29,9	29,1	22,1

Примечание: рассчитано автором на основе данных агентства по статистике РК

Из таблицы 4 видно, что во въездном туризме также наблюдаются сезонные диспропорции. Наиболее загруженными являются летние месяцы и наименее загруженными зимние месяцы. В последние годы загруженность летних месяцев снижается.

Это объясняется тем, что туристы – нерезиденты приезжают в основном по деловым целям. Наибольший поток таких туристов наблюдается в летние месяцы. В виду экономического кризиса деловая активность упала, следовательно, и уменьшилось количество туристов-нерезидентов.

Рассмотрим сезонные диспропорции по внутреннему туризму.

Таблица 5 - Количество обслуженных туристов по внутреннему туризму

Годы	месяцы				ИТОГО за год
	январь-март	апрель-июнь	июль-сентябрь	октябрь-декабрь	
2003	23 109	18 012	34 728	13 483	89 332
2004	17 408	16 502	34 922	37 654	106 486
2005	23 826	54 288	76 651	29 614	184 379
2006	27 959	52 383	80 987	47 814	209 143
2007	37 592	53 753	63 390	38 387	193 122
2008	23 063	40 300	63 095	48 482	174 940
Примечание: рассчитано автором на основе данных агентства по статистике РК					

В таблице 6 показаны пропорции количества обслуженных туристов по кварталам по внутреннему туризму

Таблица 6. Пропорции количества обслуженных туристов по внутреннему туризму по кварталам, в процентах

Годы	месяцы			
	январь-март	апрель-июнь	июль-сентябрь	октябрь-декабрь
2003	25,9	38,9	15,1	15,1
2004	16,3	15,5	32,8	35,4
2005	12,9	29,4	41,6	16,1
2006	13,4	25,0	38,7	22,9
2007	19,5	27,8	32,8	19,9
2008	13,2	23,0	36,1	27,7
Примечание: рассчитано автором на основе данных агентства по статистике РК				

Из таблицы 6 видно, что и во внутреннем туризме наблюдаются сильные диспропорции, к тому же ещё более сильные, чем во въездном туризме. Наиболее загруженными являются летние месяцы, наименее загруженными зимние.

Из таблиц 2, 4 и 6 видно, что загруженность первого квартала более чем на десять процентов ниже чем второго квартала и более чем на двадцать процентов ниже чем третьего квартала.

Таким образом, для снижения сезонных диспропорций туризма в Казахстане необходимо в первую очередь развивать зимний туризм.

Необходима модернизация зимних курортов Казахстана. В связи с этим на период проведения модернизации рационально снижение налогов для

данных объектов.

Значительные затраты на модернизацию зимних объектов туризма, требование соответствия их международному уровню делает необходимым развитие международных инвестиций, в частности концессий.

Инфраструктура зимних курортов по техническому содержанию не соответствует мировому уровню. Привлечение иностранных партнёров будет способствовать привлечению помимо финансовых потоков, современных технологий и опыта конкурентного функционирования зимних курортов Казахстана.

После утверждения зимних курортов Казахстана на мировых туристских рынках, управление зимними объектами должно перейти к Казахстанской стороне.

Для снижения сезонных диспропорций загруженности туристских объектов существует два направления:

- удлинение туристского сезона;
- построение круглогодичных туристских объектов.

При первом направлении необходимо строить крытые объекты: бассейны, спортивные площадки, ледовые катки. Соответственно необходимо проведение рекламной компании, направленной на усиление туристского потока в начале и конце сезона.

При втором направлении для выравнивания сезонных колебаний туристские центры должны принимать туристов круглый год. Этому должны способствовать рекреационные условия.

Прототипом подобных комплексов является комплекс «Табаган».

Новый комплекс «Табаган» расположен на территории Талгарского района Алматинской области, близ национального природного заповедника. Расстояние от Алматы – 25 км (40 минут езды на автомобиле). Площадь – 55 гектаров. Верхняя точка склона находится на отметке 1650 м над уровнем моря. Ландшафтные условия местности и благоприятные погодные характеристики позволяют круглогодичную эксплуатацию комплекса. В зимнее время – для катания на горных лыжах, сноубордах и снегоходах. Общая протяженность трасс – 1800 метров. В летнее время «Табаган» предоставляет все условия для развития горного туризма, катания на квадроциклах и горных велосипедах, семейного отдыха курортного типа, проведения культурно-массовых и спортивных мероприятий на открытом воздухе. Инфраструктура: 2 бугельные канатные дороги, одна парно-кресельная дорога, прокат горнолыжного снаряжения, прокат снегохода, инструктора, вечерние катания; крытый спортивно-развлекательный комплекс: бассейн, сауны, тренажерный зал, теннис; автостоянка. Размещение: в домиках альпийского типа. Каждый номер имеет оснащение: холодильник, ТВ, душевая кабина, горячая и холодная вода [2].

Большинство туристских комплексов имеют ярко выраженную сезонность. Они либо летние, либо зимние. Мало туристских комплексов могут похвастаться круглогодичностью.

Туристский центр, рассчитанный на международные потоки должен быть круглогодичен. Обладая дорогой инфраструктурой, он не должен простаивать более полугода до следующего сезона.

При равномерной загруженности туристских комплексов происходит равномерное поступление доходов, налогов в бюджет государства, происходит выравнивание зарплаты в течении года, что способствует снижению текучести персонала, а следовательно повышению качества туристских услуг.

Стоимость туристских услуг подобных центров может быть зависима от времени года. Так наибольший туристский поток наблюдается летом. Наименьший - зимой. Поэтому зимой возможно снижение цен на туристские услуги международных туристских центров.

Если зимний туристский центр всё-таки не может летом привлечь значительное количество туристов, он должен значительно снизить цены. На фоне цен конкурентов, повышающих их в летний сезон, цена зимнего туристского центра будет значительно ниже, что может привлечь в первую очередь туриста-резидента.

В межсезонье необходимо развивать туризм, не зависящий от климатических условий, в первую очередь деловой туризм. Это проведение симпозиумов, конференций. Также в межсезонье можно развивать научный, образовательный, оздоровительный (в лечебных санаториях, например, грязелечение, молоколечение) туризм

Для удлинения летнего сезона необходимо крупные общественные и спортивные мероприятия проводить в мае и в сентябре, например, проведение предполагаемых гоночных серий, крупных симпозиумов.

В целях привлечения бизнеса к проведению различных мероприятий в период наименьших туристских потоков, необходимо снижение налогов на данный период. Так как в периоды затишья значительно снижается прибыль, то это может быть корпоративный налог.

### Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасында туризмнің дамуының маусымдық диспропорциясына талдау жасалған. Туризмнің маусымдық диспропорциясын төмендетудің бағыттары ұсынылған.

### Summary

In clause the analysis of seasonal disproportions of development of tourism in Republic of Kazakhstan is carried out. The directions of decrease of seasonal disproportions of tourism are offered.

## ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПОТРЕБНОСТЕЙ В СПЕЦИАЛИСТАХ ВЫСШЕГО И СРЕДНЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ КАК ОСНОВА ДЛЯ ИХ ПОДГОТОВКИ

**П.С.Шим -**

*д.э.н., профессор кафедры «Маркетинг»*

*КазНПУ имени Абая*

Казахстан определил стратегическую цель – стать в числе пятидесяти наиболее конкурентоспособных стран мира в ближайшей перспективе. Эта цель может быть достигнута прежде всего при наличии достаточно мощного потенциала качественного труда, способного разрабатывать и производить конкурентоспособную продукцию. Высокое качество труда напрямую связано с качественной подготовкой специалистов в вузах, колледжах и профессиональных школах.

Численность выпускаемых специалистов в стране увеличивается из года в год. Так, в 2007г. было выпущено специалистов высшего, среднего специального и начального профессионального образования 298 тысяч человек, из них высшего и среднего специального образования – 249 тысяч против 109 тысяч в 2001 году. Таким образом, за короткий период (6-лет) выпуск специалистов основных видов образования вырос в 2,3 раза. Результатом такой динамики явилось существенное изменение структуры занятости населения. Если в 2001г. доля специалистов высшего и среднего профессионального образования в общей численности занятого населения Казахстана составляла 44%, то в 2005г. она достигла до 49%, а в 2008г. – до 51%. Сегодня наша страна располагает достаточно прогрессивным составом трудовых ресурсов. Динамика и структура занятого населения по уровню образования характеризуются данными таблицы 1.

Таблица 1-Численность и состав занятого населения по уровню образования в Казахстане

Занятое население	2001г.	2005г.	2008г.	2008г. в % к 2001г.	В процентах		
					2001г.	2005г.	2008г.
Общая численность занятого населения, тыс. чел.	6699	7261	7857	117,3	100	100	100
С высшим образованием	1160	1575	1864	160,7	17,3	21,7	23,7
Со средним специальным образованием	1791	1976	2175	121,4	26,7	27,2	27,7
С начальным профессиональным образованием	605	868	793	131,1	9,0	12,0	10,1
С незаконченным высшим, средним школьным и незаконченным средним школьным образованием	3143	2842	3025	96,2	47,0	39,1	38,5

Как видно из таблицы, численность занятых людей с высшим образованием растет намного быстрее, чем общая численность занятого населения и чем численность людей со средним специальным и начальным профессиональным образованием. В 2008г. по сравнению с 2001г. численность занятых с высшим образованием выросла на 61%, тогда как, общая численность занятого населения увеличилась на 17%, а численность занятых людей со средним специальным образованием – на 21% и начальным профессиональным образованием – на 31%. В результате такой тенденции доля занятых с высшим образованием в общей численности занятого населения выросла с 17% в 2001г. до 24% в 2008г. при сохранении доли занятых со средним и начальным профессиональным образованием. Сложившиеся динамика и структура занятости по уровню образования, на наш взгляд, не отражают реальные потребности отраслей и сфер страны. С ростом экономики востребованность в специалистах среднего специального и начального профессионального образования растет быстрее, чем востребованность в специалистах высшего образования. Сложившиеся динамика и структура занятости по уровню образования скорее всего объясняются недостатками в подготовке кадров, в частности наличием диспропорции между подготовкой специалистов высшего образования, среднего специального образования и начального профессионального образования, и реальной востребованностью предприятий и организаций в них.

Задача образовательных учреждений всех видов – вузов, колледжей и профессионально – технических школ – полностью удовлетворять растущие потребности предприятий и организаций страны в квалифицированных кадрах. Такая задача может быть успешно осуществлена только в том случае, если подготовка специалистов будет основываться на данных научно обоснованного прогноза потребностей отраслей и сфер экономики в конкретных специалистах на среднесрочный и долгосрочный периоды и корректироваться периодически, через каждые пять лет. Прогнозные данные будут служить ориентиром для подготовки необходимого числа студентов и учащихся соответствующих специальностей, а также позволят устранить возможные диспропорции в их подготовке между вузами, колледжами и профессионально – техническими школами. Прогнозной оценкой потребностей отраслей и сфер народного хозяйства страны в специалистах должно заниматься Министерство образования и науки.

Прием и подготовка специалистов без прогнозных данных могут привести к «недопроизводству» или «перепроизводству» их. То и другое чревато негативными последствиями – замедлением темпов экономического развития или ростом безработицы среди выпускников учебных заведений. Чтобы избежать этого, в сфере подготовки кадров с высшим и средним специальным и начальным профессиональным образованием нужен маркетинговый подход, исходным шагом которого является определение потребностей в товарах и услугах. Подготовке кадров в вузах, колледжах и

начальных профессиональных школах должно предшествовать определению потребителей отраслей и сфер экономики в конкретных специалистах в среднесрочном и долгосрочном периодах. Сегодня образовательные учреждения республики готовят кадров не зная, сколько и каких специалистов надо готовить. Короче говоря, этот процесс происходит стихийно. Следствием такого процесса явилось то, что многие учащиеся после окончания вузов и колледжей не могут найти работу по специальности и пополняют ряды безработных. По данным официальной статистики Республики Казахстан в 2008г. число безработных с высшими и средним профессиональным (специальным) образованием достигло 212 тыс. человек, что составляет 38% общего числа безработных в стране. Это должно насторожить правительство. Динамика и структура безработного населения по уровню образования показаны в таблице 2.

Таблица 2 -Динамика и структура безработного населения по уровню образования в Казахстане

Безработное население	2001г.	2005г.	2008г.	2008г. в % к 2001г.	В процентах		
					2001г.	2005г.	2008г.
Безработное население – всего, тыс. чел.	708	641	558	78,8	100	100	100
Из них:							
С высшим образованием	76	74	85	111,8	10,7	11,6	15,2
Со средним специальным образованием	200	160	127	63,5	28,2	25,0	22,8
С начальным профессиональным образованием	58	73	55	94,8	8,2	11,4	9,9

Данные таблицы показывают, что при снижении безработного населения на 21% за семь лет число безработных с высшим образованием увеличилось на 12%. А доля их в общей численности безработного населения растет из года в год: с 10,7% в 2001г. до 11,6% в 2005г. и до 15,2% в 2008 году. Такой рост не связан с нынешним финансовым кризисом, потому что тенденция роста доли безработных с высшим образованием наблюдалась и до 2008года. Приведенные данные свидетельствуют о перепроизводстве специалистов высшего образования и невостребованности части выпускников вузов. В то же время наблюдается снижения числа безработных среднего специального образования и начального профессионального образования, что говорит о большей востребованности этих специалистов, чем востребованность специалистов высшего образования.

Стихийный прогресс подготовки специалистов привел к не пропорции в развитии основных видов образования. Это связано с тем, что в образовательной политике основной упор делается на интенсивное развитие

высшего образования и недооценке других видов образования – среднего специального и начального профессионального. Это подтверждается данными таблицы 3.

Таблица 3 - Выпуск специалистов и соотношение между основными видами обучения в Казахстане

Виды обучения	2001г.	2003г.	2007г.	2007г. в % к 2001г.	В процентах		
					2001г.	2005г.	2007г.
Всего учащихся – выпускников вузов, колледжей и профессионально – технических школ, тыс. чел.	145	180	298	205,5	100	100	100
Из них:							
В вузах	65	87	166	255,4	44,8	48,3	55,7
В колледжах	44	53	93	211,4	30,3	29,5	31,0
В профессионально – технических школах	36	40	39	108,3	24,8	22,2	13,1

Данные таблицы свидетельствуют о том что в Казахстане за сравнительно небольшой период (2001-2007г.г.) выпуск специалистов всех видов обучения увеличился в 2 раза, а специалистов высшего образования – в 2,6 раза, среднего специального образования – в 2,1 раза, начального профессионального образования вырос лишь на 8%. Такая динамика развития основных видов обучения привела к серьезной диспропорции между ними. Доля выпускников вузов в общей численности всех видов обучения стремительно растет: с 45% в 2001г. до 48% в 2003г. и до 56% в 2007 году. В то же время доля выпускников профессионально – технических школ быстро уменьшается: с 25% в 2001г. до 13% в 2007г. А доля выпускников колледжей остается неизменным за анализируемый период: 30% в 2001г. и 31% в 2007году. Эти данные свидетельствуют о том, что сложившееся соотношение подготовки специалистов основных видов обучения не отвечает реальным потребностям отраслей и сфер народного хозяйства, т.к. подготовка специалистов для среднего звена управления и квалифицированных рабочих идет намного медленнее, чем подготовка специалистов высшего образования. Такой негативный процесс происходит в условиях нехватки квалифицированных рабочих и кадров со средним профессиональным образованием для работы на производственных и коммерческих предприятиях. В связи с этим назрела необходимость государственного регулирования структуры образовательных услуг с целью приведения его в соответствие с потребностями предприятий и организации

в необходимых специалистах на текущий и перспективный периоды. За исследуемый период существенно изменилось соотношение между ростом численности учащихся, обучающихся на дневных и заочных отделениях в пользу последних. Так, за 2001 – 2007г.г. выпуск специалистов, обучающихся на дневных отделениях вузов, увеличился на 59%, а на заочных отделениях – в 4,1 раза. Опережающий рост учащихся, обучающихся на заочных отделениях по сравнению с ростом учащихся на дневных отделениях, начался после 2003года. В результате такой тенденции доля учащихся – выпускников заочных отделений в общей численности выпущенных специалистов высшего образования выросла с 38% в 2001г. до 58% в 2006г. и до 62% в 2007году. А доля учащихся – выпускников дневных отделений уменьшилась соответственно с 61% в 2001г. до 42% в 2006г. и до 37% в 2007году. Таким образом, за всю историю высшего образования страны более половина учащихся вузов обучается на заочных отделениях. Соотношение выпуска специалистов высшего и среднего профессионального образования по формам обучения показано в таблице 4.

Таблица 4 - Динамика и соотношение выпуска специалистов высшего и среднего профессионального образования по формам обучения в Казахстане

Выпуск учащихся по формам обучения	2001г.	2003г.	2006г.	2007г.	2007г. в % к 2001г.	В процентах к общей численности			
						2001г.	2003г.	2006г.	2007г.
1. Выпущено специалистов высшими учебными заведениями, тыс. чел.	65	87	154	166	255,4	100	100	100	100
В том числе обучавшихся:									
На дневных отделениях	39	47	64	62	159,0	61	54	42	37
На заочных отделениях	25	39	90	103	412,0	38	46	58	62
На вечерних отделениях	0,6	0,4	0,8	0,9	150,0	1	0,0	0,0	1,0
2. Выпущено специалистов колледжами, тыс. чел.	44	53	70	93	211,0	100	100	100	100
В том числе обучавшихся:									
На дневных отделениях	33	37	48	64	194,0	75	70	69	69
На заочных отделениях	11	16	21	21	191,0	25	30	30	31
На вечерних отделениях	0,2	0,2	0,6	0,3	150,0	0,0	0,0	1,0	0,0

Тенденция увеличения числа обучающихся на заочных отделениях наблюдается и в колледжах, но не так сильно как в вузах. Такая тенденция закономерна в условиях коммерциализации образования. Многие молодые люди вынуждены работать для того, чтобы зарабатывать деньги на учебу. В связи с тенденцией роста заочной формы обучения вузам и колледжам необходимо перестроить свою работу с целью повышения качества подготовки учащихся, обучающихся на заочных отделениях. Для этого необходимо, во-первых увеличить количество часов аудиторных занятий до уровня часов занятий на дневных отделениях, во – вторых, обеспечить учащихся – заочников полным комплектом качественных учебно – методических пособий по всем дисциплинам; в третьих, оказывать квалифицированную консультацию учащимся – заочникам в удобное для них время; в четвертых, надо значительно расширить библиотечный фонд экономической литературы, рабочие места в библиотеке.

Архиважным вопросом образования в республике является повышение качества подготовки специалистов в вузах и других образовательных учреждениях. Сегодня качество образовательных услуг в нашей стране, к сожалению, уступает качеству образования в развитых странах. При платных образовательных услугах бюджет учебного заведения и, следовательно, заработная плата преподавателей напрямую зависят от количества обучающихся. Поэтому руководство вузов и колледжей не заинтересованы отчислять неуспевающих учащихся. Здесь необходим жесткий государственный контроль за своевременным отчислением неуспевающих учащихся с любого курса обучения, а также за качеством преподавания, которое не всегда отвечает предъявляемым к нему требованиям. Необходимость принятия таких мер объясняется тем, что образование, независимо от форм собственности, является государственным (общенародным) делом, поскольку качество образования является первейшим фактором, определяющим количество труда, без которого нельзя создать потребительскую ценность. Качество труда создает имидж и продукции и предприятия и страны в целом.

Данные, приведенные в таблицах, рассчитаны автором по:

1. *Рынок труда в Республике Казахстан. 1991-2002 годы. Статистический справочник.* - Алматы, 2003. -С. 48, 49, 152.
2. *Статистический ежегодник Казахстана 2001. Агентство Республики Казахстан по Статистике.* - Алматы, 2001. -С. 100, 101.
3. *Статистический ежегодник Казахстана 2007. Агентство Республики Казахстан по Статистике.* -Астана, 2007. - С. 86.
4. *Экономическая активность населения Казахстана. 2004-2008гг. Статистический сборник, Агентство Республики Казахстан по Статистике.* - Астана, 2009. -С. 157.

## Түйін

Жоғарғы және орта білім беру мамандарына деген сұранысты саралау, колледждер мен жоғарғы оқу орындарында маман дайындаудың негізі болып табылады.

## Summary

Forecasting of requirements for experts of the higher and secondary education as a basis for their preparation in high schools and colleges.

## **ФИНАНСИРОВАНИЕ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА В КАЗАХСТАНЕ**

**Б.Д. Иманбердиев –**

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

**Бақытұлы Қуаныш –**

*соискатель КазНПУ имени Абая*

В настоящее время большую популярность приобретает теория «новой экономики», основу которой составляет человеческий капитал. Об актуальности этой теории и важности ее изучения и исследования говорит, в частности, тот факт, что эта тема стала одним из дискуссионных предметов двух конференций, прошедших в Швеции и России: 27-й конференции Международной ассоциации по исследованию доходов и богатства (Дюрхам) и Международной научно – практической конференции «Новая экономика – Новое общество - Новое государство» (Москва). Экономическое развитие теперь связывается не столько с накоплением основного капитала, воспроизводимых человеком материальных активов, сколько с формированием и развитием человеческого капитала. Современный рынок характеризуется стремительным развитием новых сфер экономики и постоянной модернизацией технологических процессов традиционных отраслей, что, несомненно, предъявляет более высокие требования к качеству человеческого капитала, а именно способностям работника, его знаниям и профессиональным навыкам, компетенции и мобильности.

Усиление функциональной роли человеческого капитала приводит к необходимости переосмысления методологических подходов его оценки как элемента национального богатства. В отличие от воспроизводимого и природного капитала, человеческий компонент богатства выступает основной движущей силой воспроизводственного процесса. Приложение квалифицированного человеческого труда обеспечивает эффективное использование всех видов ресурсов. Таким образом, стоимость накопления человеческого капитала призвана раскрывать качественные особенности его

формирования, которые включают различные уровни образования, квалификации работников, что связано как с личными способностями людей, так и с результатами действующей системы образования в стране.

Выявление новых качеств процесса формирования человеческого капитала основано на использовании соответствующих статистических показателей, характеризующих не только количественные параметры развития сфер образования, здравоохранения, но и качественные индикаторы результативности накопленных знаний, соответствующих потребностям рынка. Иными словами, для выявления особенностей накопления человеческого капитала и определения его роли в расширенном воспроизводстве страны требуется совершенствование методологических подходов учета его основных системообразующих элементов. Однако современная официальная статистика пока, к сожалению, не ориентирована на отражение качества получаемых услуг (образовательных, медицинских и т.д.), в ней не создана соответствующая система показателей.

В целом, в исследованиях сторонников концепции «человеческого капитала» сформированы теоретические и методологические основы данной теории, доказано положительное влияние образования, профессионального опыта и навыков на экономический рост. При этом многие специалисты дают разные трактовки человеческого капитала. Существующие разнообразные подходы к определению сущности человеческого капитала в целом можно свести к следующему: человеческий капитал - это сложный комплекс приобретенных человеческих способностей, который включает накопленный запас знаний, профессионального опыта и навыков, здоровья и психологических мотивов. Причем благодаря вышеперечисленным характеристикам, современный работник выступает в качестве ключевого фактора общественного воспроизводства.

Процесс формирования человеческого капитала сложен, объединяя как свойства воспроизводимого капитала (знания и здоровье людей является итогом вложения материальных и духовных средств), так и природного капитала (процессы его воспроизводства происходят по естественным законам природы). Определение срока воспроизводства человеческого капитала сводится к выделению следующих этапов его формирования и функционирования в качестве фактора экономической деятельности и производства.

1. На первом этапе до 16 -18 лет со дня рождения человек формируется за счет воспитания в семье, детских дошкольных учреждениях, получения среднего или среднего специального образования. По окончании образовательного учреждения выпускник готов реализовать минимальные навыки, приобретенные в ходе обучения, в качестве работника с минимально общественно необходимой квалификацией.

2. На втором этапе приобретается высшее образование и соответствующая профессиональная квалификация. От 18 до 25 лет, благодаря полученному уровню образования, а также первоначальному профес-

сиональному опыту, происходит развитие работника в профессионального участника социально – хозяйственной деятельности, способного к активному вовлечению в современное общественное производство.

3. Трудовой период. После обучения и первоначальной профессиональной подготовки в последующие 30- 35 лет происходит реализация приобретенных знаний и профессиональных навыков и их совершенствования, переподготовки непосредственно в общественном производстве.

4. Пенсионный период. По окончании трудовой деятельности, после 60-65 летнего возраста, работник обычно выбывает из процесса создания общественного продукта, оставаясь в то же время его пассивным участником и потребителем.

Таким образом, в течение всего жизненного цикла человека, первый и второй этапы связаны с непосредственным воспроизводством рабочей силы, а именно временем капиталообразования - получения знаний и профессионального навыка. В то же время следует отметить, что если инвестиционный период формирования образовательного компонента человеческого капитала в среднем происходит за 20- 25 лет, то поддержание здорового образа жизни продолжается на протяжении всего жизненного цикла человека.

Виды человеческого капитала экономисты классифицируют по видам затрат (инвестиций). Выделяют следующие составляющие человеческого капитала: капитал образования, капитал здоровья, капитал культуры. Инвестиций в образование способствуют формированию высококвалифицированных специалистов, труд которых оказывает наибольшее влияние на темпы экономического роста. Капиталовложения в здоровье приводят к сокращению заболеваний и смертности, продлению трудоспособной жизни человека. Капиталовложения в культуру снижают уровень криминализации общества, повышают творческий потенциал человеческой личности, формируют нравственные ценности человека, что в конечном счете сказывается на эффективности экономики.

Следует отметить, что износ и амортизация человеческого капитала протекает иначе, чем эти процессы протекают в материально – вещественных ресурсах. В первые годы функционирования человеческого капитала за счет физического взросления работника, а также за счет накопления им производственного опыта экономическая ценность запаса его знаний и способностей отнюдь не уменьшается, как это происходит с физическим капиталом, а, напротив, возрастает. Обычно темпы физического и морального износа запаса знаний и квалификации начинают перекрывать значения непрерывного продолжающегося накопления другого актива производственного опыта где-то к второму – третьему десятилетию трудового стажа. Лишь с этого момента начинается процесс обесценивания человеческого капитала.

Несмотря на сохранение некоторых различий между этими капиталами

имеют место и аналогии. Например, как человеческому, так и физическому капиталу присуще свойство приносить в будущем прибыль, быть подверженным колебаниям рынка и даже обесцениваться. Отсюда, как и к физическому капиталу допускается применение понятия доходности и к человеческому капиталу.

Существует несколько подходов к проблеме оценки человеческого капитала [1,2]. Количественной методики оценки величины человеческого капитала в настоящее время не существует. Однако в данном случае для решения конкретных экономических задач одной методологии недостаточно. В то же время создание законченных методик затрудняется отсутствием некоторых необходимых для анализа статистических данных.

**Эконометрическая модель динамики человеческого капитала.**

Учитывая, что человеческий капитал состоит из трех основных составляющих, рассмотрим построение нелинейной эконометрической модели, зависимости человеческого капитала от затрат на образование, здравоохранение и культуру.

Для описания динамики человеческого капитала выберем зависимость следующего вида:

$$H = a \cdot R^\alpha \cdot Z^\beta \cdot S^\gamma,$$

где  $H$  - человеческий капитал;  $R$  - затраты на образование;  $Z$  - затраты на здравоохранение;  $S$  - затраты на развитие культуры, спорта и информационного пространства.

$a, \alpha, \beta, \gamma$  - неизвестные параметры эконометрической модели.

Построение эконометрической модели проводится на основе статистических данных расхода местных бюджетов и государственного бюджета Республики Казахстан за 1998 -2008 годы [3,4]

Расходы направленные на развитие человеческого капитала  
млн. тенге

Годы	Расходы из государственного бюджета на		
	образование	здравоохранение	Культуру, спорт
1998	69462,0	26024	11770
1999	78491,0	44825	12237
2000	84668,0	54323	17487
2001	106419,0	62323	18076
2002	121145,0	71119	22831
2003	148989,0	89781	33788
2004	190748,0	131183	43949
2005	256935,0	185456	57076
2006	327291,0	223373	81164
2007	455430,1	299380,5	122209,9
2008	572403,0	363209,3	163968,6

Годы	Расходы из местного бюджета на млн. тенге		
	образование	здравоохранение	Культуру, спорт
1998	54264	18296	77844
1999	65325	36252	110545
2000	71052	46706	130597
2001	86558	48430	147217
2002	104699	59101	178489
2003	130966	74085	225963
2004	167364	107075	302808
2005	213533	150316	397604
2006	259723	185784	489509
2007	371303	262850	707931
2008	475655	320761	904910

Для определения неизвестных параметров нелинейной эконометрической модели проведена линеаризация. [5]. Далее, применяя метод наименьшего квадрата, получены

$$a = 2,3978; \alpha = 0,6059; \beta = 0,2984; \gamma = 0,1013.$$

Искомая модель имеет вид  $H = 2,3978 \cdot R^{0,6059} \cdot Z^{0,2984} \cdot S^{0,1013}$

Коэффициенты корреляции и детерминации определены из формулы

$$R^2 = \left( 1 - \frac{\sigma^2_{ост}}{\sigma^2_H} \right),$$

где  $\sigma^2_{ост}$  - остаточная дисперсия, определяемая по построенной модели

$\sigma^2_H$  - общая дисперсия.

Поскольку  $\sigma^2_H = \frac{1}{n} \sum (H_i - \bar{H})^2$ , а  $\sigma^2_{ост} = \frac{1}{n} \sum (H_i - \hat{H}_i)^2$ ,

то коэффициент детерминации можно выразить как

$$D = R^2 = 1 - \frac{\sum (H_i - \hat{H}_i)^2}{\sum (H_i - \bar{H})^2}, \text{ откуда коэффициент корреляции } R = \sqrt{D}.$$

В нашем случае коэффициент детерминации оказался равным  $D = 0,999$ , а коэффициент корреляции  $R = 0,9995$ . Эти коэффициенты говорят о надежности найденной эконометрической модели и о тесноте рассматриваемых признаков.  $t$ -распределение Стьюдента найдено по

формуле  $t = \frac{R\sqrt{n-m-1}}{\sqrt{1-R^2}}$ .  $t = 192,16$ .

Сравнение с табличным значением,  $t_{\text{табл}} = 2,021$  говорит о значимости коэффициента корреляции.

$F$  – распределение Фишера определялось по формуле

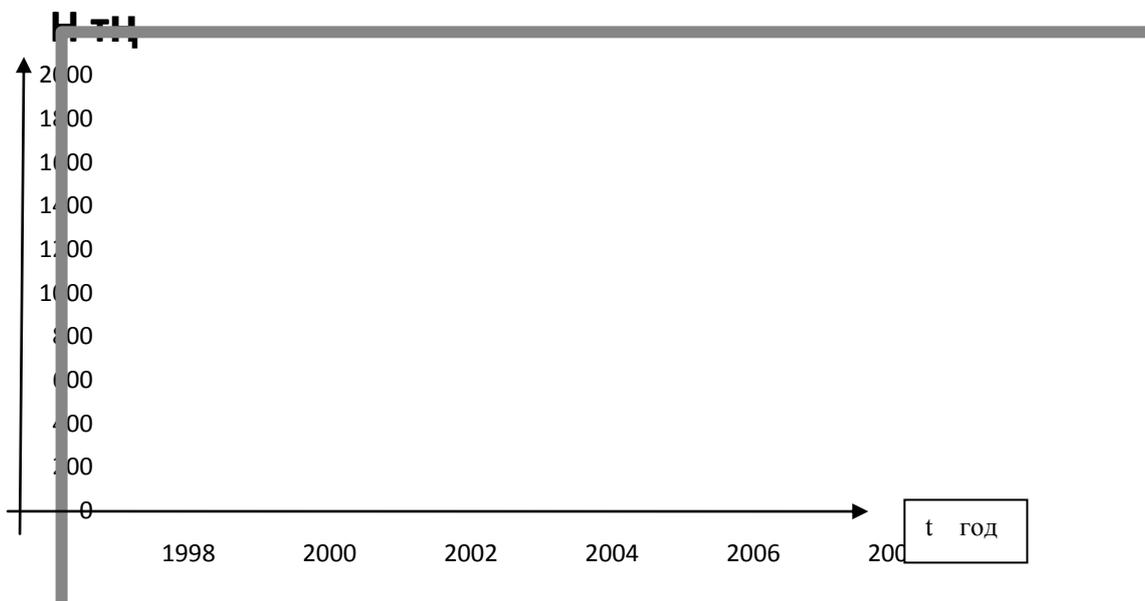
$$F = \frac{D(n - m - 1)}{m(1 - D)} \quad F = 6154,3$$


Рис.1 Динамика человеческого капитала по модели

Сравнение с табличным значением,  $F_{\text{табл}} = 8,59$ , говорит о значимости коэффициента детерминации. Динамика человеческого капитала по построенной модели представлена на рис 1.

Коэффициенты эластичности показывают увеличение затрат на образование на 1% соответствует увеличению человеческого капитала на 0,6059%, увеличение затрат на здравоохранение на 1% - увеличению человеческого капитала на 0,2984%, а увеличение затрат на культуру, спорт на 1% - увеличению человеческого капитала на 0,1013%. с другой стороны эти коэффициенты показывают удельный вес каждого признака в человеческом капитале, то есть доля образования в человеческом капитале составляет 60%, доля здравоохранения – 30%, а доля культуры, спорта и информационного пространства - 10%.

В дальнейшем планируется проведение вариантного прогнозирования развития человеческого капитала и моделирование динамического развития экономики с введением в модель фактора, связанного с человеческим капиталом, объединяющего его количественные и качественные характеристики.

1. Беккер Г.С. Человеческое поведение: Экономический подход. Избранные труды по экономической теории.- М.: ГУ – ВШЭ, 2003.
2. Корицкий А.В. Введение в теорию человеческого капитала. - Новосибирск, 2000.
3. Казахстан за годы независимости: Статистический сборник Агентства РК по статистике. – Алматы, 2008.
4. [http://www/stat.kz](http://www.stat.kz).
5. Иманбердиев Б.Д. Эконометрия: Курс лекции.— Алматы: «Улагат», 2001.

### Түйін

Мақалада адам капиталының қалыптасуы және даму туралы айтылған. Адам капиталының түрлерін экономистер шығын (инвестиция) түрлері бойынша топтастырады. Сонымен қатар келесідей адам капиталын қалыптастырушы: білім капиталы, денсаулық капиталы, мәдениет капиталын көрсетеді.

### Summary

In article it is told about formation and development of the human capital. Economists classify kinds of the human capital by kinds of expenses (investments). Allocate following components of the human capital: the formation capital, the health capital, the culture capital.

## ПЕРСПЕКТИВЫ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЗЕРНОВОГО ЭКСПОРТА В РК

**Ж.М.Калпакпаева -**

*ст.преподаватель КазНПУ имени Абая, Алматы*

Большую роль в продовольственном фонде государств играет зерновое хозяйство. Зерно – многоцелевой, стратегический продукт, составляющий основу всей продовольственной системы любой страны, а степень обеспеченности зерном является важным показателем продовольственной безопасности и экономической независимости страны.

Зерно является также главным продовольственным биржевым товаром, цены на большинство продовольственных товаров в определенной мере формируются в зависимости от цен на зерно.

Состояние зернового рынка характеризует как мировую, так и национальную безопасность. Распространенными зерновыми культурами являются пшеница, рис и так называемые серые хлеба – рожь, ячмень, овес, кукуруза и другие. В зерновом хозяйстве выращивание пшеницы рассматривается как специфическая отрасль, а торговля – как самостоятельный зерновой рынок.

Экспортный потенциал зернового рынка есть способность аграрного сектора экономики осуществлять ежегодные поставки на внешний рынок зерна соответствующего качества с учетом климатических, природных и других объективных факторов, а также постепенного обеспечения внутренних потребностей страны. Приведен механизм формирования рынков зерна, исходя из которого, в частности, вытекают основные особенности казахстанского рынка зерна:

1. Низкий уровень потребности и высокая покрываемость внутренних потребностей собственным объемом производства. В результате практически каждый год Казахстан экспортирует зерно на уровне 3–5 млн тонн.

2. Концентрация зерносеющих регионов вдоль северной части страны. Это приводит к слабой контролируемости экспорта ввиду взаимосвязи мелких фермерских хозяйств с прилегающими внешними рынками. Так, например, в приграничных районах фермеры зачастую имеют более тесные связи с российскими трейдерами. Это может нанести серьезный ущерб казахстанскому рынку, в особенности, если трейдерами предлагаются более высокие цены.

3. Выгодное геополитическое положение страны, раскрывающее возможности поставок зерна в густонаселенные и зернодефицитные регионы (Иран, Ирак, Афганистан, страны Средней Азии, Монголия и др.).

Зерновой экспортный потенциал является важнейшей составной частью экспортного потенциала экономики зерносеющей страны. Это связано с тем, что экспорт зерна выступает важным фактором обеспечения самофинансирования сельских товаропроизводителей, а доля экспорта зерна определяется еще и спецификой экономического потенциала страны в целом, наличия в ней запасов минеральных ресурсов, общим уровнем экономического развития и т.д. Решение вопросов формирования развитой инфраструктуры зернового хозяйства возможно только при рассмотрении ее как сложной экономической системы при использовании системного анализа с применением методов теории управления.

Производство и торговля зерном для Казахстана являются стратегически важными вопросами, как в экономическом, так и в политическом отношении. В целом, сегодняшнее их состояние можно охарактеризовать как стабильно развивающееся. Отрасль располагает большим ресурсным потенциалом для дальнейшего увеличения объемов и повышения конкурентоспособности продукции, позволяющих не только удовлетворять внутренние потребности страны в зерне, но и выступать в качестве конкурентоспособного участника на мировом зерновом рынке.

Более того, он, как полагают в правительстве, не только способен обеспечить рывок в экономическом развитии республики, но и позволит ей к началу следующего десятилетия войти в пятерку крупнейших экспортеров зерна, где сейчас властвуют Аргентина, Австралия, Евросоюз, Канада и США.

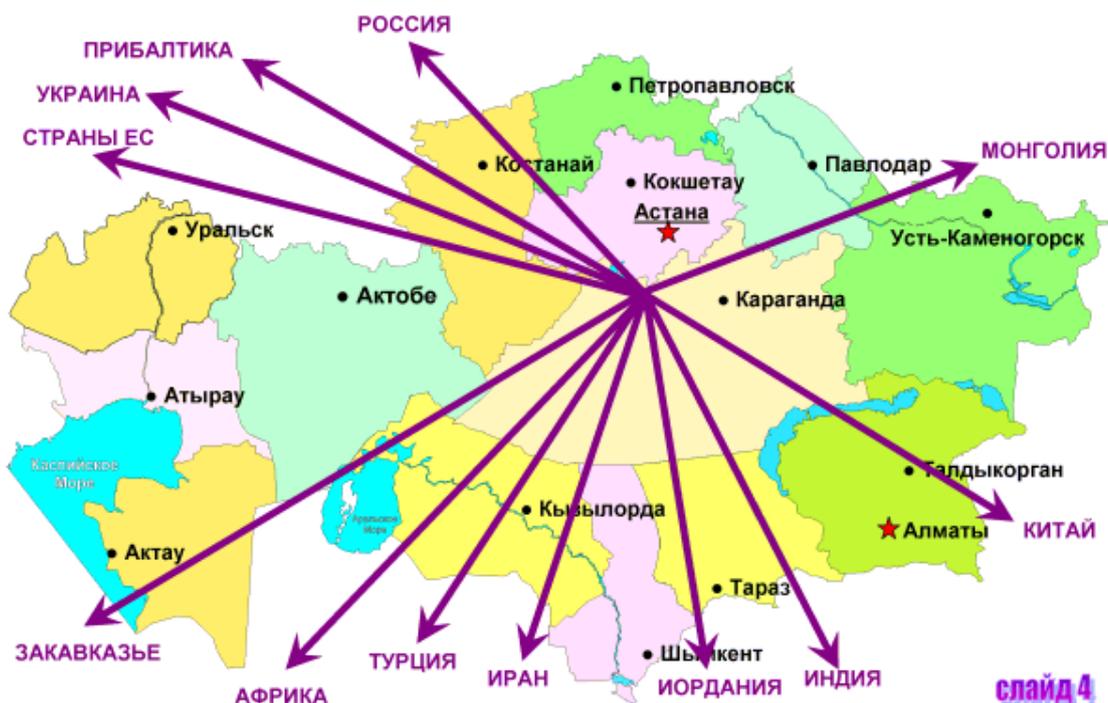
В Министерстве сельского хозяйства считают, что в среднесрочной перспективе экспортный потенциал Казахстана по зерну может быть уве-

личен на 50–60%. В частности, только за счет использования новых технологий производство пшеницы может вырасти с 13 до 19 млн т, а общее среднегодовое производство зерновых – до 26 млн т. Таким образом, в ближайшие годы республика сможет увеличить поставки пшеницы на мировые рынки, как минимум, до 12 млн т.

География экспорта казахстанского зерна в целом представлена более чем 40 странами мира, в том числе в текущем - 28 странами. В основном это страны СНГ (73%), Европейского союза (9%), Ближнего Востока (8%). Импортируют наше зерно также Египет, Монголия, Афганистан, Норвегия, Ливия, несколько лет назад казахстанское зерно впервые поставлено на рынки Индии и Йемена, ведется проработка вопроса его поставки в перспективе на китайский рынок. Но их масштабное освоение требует улучшения транспортных коммуникаций. В частности, стоимость транспортировки зерна из основных зерносеющих регионов до единственного в стране морского порта Актау делает это зерно действительно золотым. По причине географической удаленности от морских портов на конкурентоспособность казахстанского зерна на мировых рынках существенное влияние оказывают транзитные и экспортные тарифы, дополнительные сборы при прохождении через территории сопредельных стран, устаревшая методика сертификации зерна. Перспективным направлением для экспорта казахстанской пшеницы становится Китай; урожай, собранный с полей республики, по-прежнему востребован в странах ЕС и Ближнего Востока. В то же время на пути нашего качественного зерна на зарубежные рынки существует целый ряд труднопреодолимых препятствий.



### География экспорта казахстанского зерна



\*По материалам Казахстанского зернового форума

Кроме того, ограниченные возможности транспортной инфраструктуры привели к тому, что осенняя нехватка вагонов-зерновозов для многих казахстанских экспортеров обернулась недополученной прибылью, а также снижением доверия к ним со стороны потребителей. Представляется, что без помощи государства справиться с этой проблемой отечественные трейдеры не в состоянии.

Конкурентоспособность казахстанской пшеницы снижают и высокие затраты на логистику, на долю которой приходится до 50% в конечной цене зерна. Естественно, это негативно отражается на экономической эффективности зернового экспорта. Сказывается удаленность от морских портов, нехватка вагонного парка, транзитные и экспортные тарифы, дополнительные сборы при прохождении груза через территории сопредельных стран. Данный вопрос неоднократно поднимался в рамках заседаний СНГ и ЕврАзЭС, но пока никаких серьезных подвижек не получил. При хорошем урожае и Украина, и Россия в первую очередь оказывают поддержку своим производителям, зачастую в ущерб интересам Казахстана, который воспринимается как конкурент на мировом рынке зерна. Кроме того, отсутствие единой экспортной политики ставит экспорт казахстанского зерна в неравные условия перед зарубежными конкурентами, особенно накануне вступления в ВТО. Резкое удорожание услуг элеваторов в последние годы привело к тому, что огромные мощности и емкости элеваторов, хлебоприемных предприятий загружаются лишь на 20-30%. с колебаниями ее величины по областям от 11 до 60%, что становится одной из главных причин удорожания услуг элеваторов по хранению и осуществлению других технологических операций. Имеет место и проблема транспортировки зерна через порт Актау, и связана она с наложением НДС на экспортный железнодорожный тариф, и без того существенно превышающий тариф внутренний. Это ведет к удорожанию каждой тонны зерна как минимум на 10 долл. и обуславливает снижение объемов экспорта казахстанского зерна через Каспийское море, а также недостаточную загруженность транспортного коридора Актау - Баку. Таким образом, конкурентоспособность отечественного зерна снижается, высокая стоимость транспортировки, вызванная рядом причин - нюансами тарифной политики, удаленностью от крупных морских портов, нехваткой вагонов-зерновозов.

Основной проблемой, сдерживающей темпы экспорта зерна, как и прежде, является недостаток собственных вагонов-зерновозов, численность которых в настоящее время составляет 5236 единиц, которые при однократном обороте в месяц позволяет обеспечить вывоз на экспорт не более 500,0 тыс. тонн зерна. Одним из основных условий получения высоких

урожаев сельскохозяйственных культур, сохранения и повышения плодородия почв Казахстана является соблюдение агротехнологий, которое, в свою очередь, невозможно без применения удобрений. Основной причиной, по которой производство зерна в Казахстане сокращалось и было убыточным, является отсутствие эффективных каналов реализации продукции. Незрелость системы цивилизованных оптовых рынков и маркетинга, дешёвых транспортных коридоров, завышенные тарифы на транспортировку, все это сдерживает поиск новых рынков его сбыта и увеличение объёмов экспорта, способствуют демпингу цен.

В настоящее время закуп зерна и последующая его реализация на экспорт рассредоточены. Нередко ценовые предложения конкурируют между собой. В результате экспортные цены на казахстанское зерно ниже, чем цены, по которым зерно аналогичного качества продают на мировом рынке США, Канада, Австралия и другие страны-экспортеры. Все это приводит к необходимости усиления государственного регулирования зернового рынка и выработки единой стратегии экспорта зерна с использованием опыта основных стран-экспортеров зерна. На начальном этапе предполагается внедрить регулирование экспорта зерна путем введения лицензирования деятельности по реализации зерна на экспорт, которое позволит государству оказывать влияние на экспортную политику субъектов рынка. Соответствующие изменения в законодательство уже рассматриваются Мажилисом Парламента РК.

Последующими шагами будут: гармонизация применяемых в республике методов оценки качества зерна и продуктов его переработки с международными стандартами, обеспечение безопасности зерна и продуктов его переработки, в т.ч. фитосанитарной, создание Совета по зерну и Зернового пула, включение зерна и продуктов его переработки в перечень биржевых товаров, развитие глубокой переработки зерна и производства биотоплива, органических продуктов и материалов из возобновляемых источников сырья, а также проработка вопроса субсидирования части транспортных затрат на перевозку зерна в направлении портов Черного и Балтийского морей для повышения его конкурентоспособности.

Для выхода на мировой рынок многие страны на государственном уровне оказывают поддержку экспорту зерна в виде субсидий, льготных транспортных тарифов, особых условий налогообложения. Нередко именно это позволяет им доминировать на мировом рынке. Так, в частности Канада и Австралия дотируют затраты на транспортировку зерна до экспортных морских терминалов. Таким образом, без полноценной государственной программы стимулирования экспорта зерна, которая будет иметь стабильные источники финансирования, нам не обойтись. Учитывая, что в Казахстане зер-

новое хозяйство выполняет системообразующую роль в агропромышленном производстве, государство, решая проблемы его развития, преследует мультипликативный эффект в целом в сельском хозяйстве.

За последние годы практически полностью сформирована законодательная база, направленная на государственное регулирование и стимулирование развития отрасли и вполне соответствующая требованиям рыночной экономики, нормам международной практики и направленная, прежде всего, на защиту и поддержку предпринимательской инициативы.

С принятием в 2001 году Закона Республики Казахстан "О зерне" на законодательном уровне определены нормы, регулирующие отношения участников зернового рынка, осуществляющих производство, хранение и реализацию зерна, введены институты лицензирования деятельности по хранению зерна и зерновых расписок.

Рекордный урожай этого года уже показал, что увеличение объемов выделенных финансовых ресурсов на поддержку АПК, соблюдение агротехнологий, повышение эффективности и гарантированности агробизнеса дают реальные результаты, а объемы валового сбора зерна благоприятствуют вхождению Казахстана в число 50 наиболее конкурентоспособных стран мира и в "пятерку" мировых экспортеров зерна. С этой целью разработана Стратегия экспорта зерна, которая позволит государству оказывать влияние на экспортную политику субъектов рынка, осуществляющих экспорт зерна (сейчас разрозненно действует порядка 230 таких субъектов), используя опыт Канады и Австралии - основных стран-экспортеров зерна, пшеница в сельскохозяйственной отрасли которых является ключевой зерновой культурой.

В Казахстане рост валового сбора зерновых культур нельзя считать устойчивым. Как показывают результаты анализа, за последние 12 лет колебания урожайности зерновых (отношение максимальной урожайности к минимальной) имеют у нас очень большую амплитуду – 2,05. Для сравнения: аналогичный показатель в России составляет 1,51, в Германии – 1,09, в Канаде – 1,18, в Австралии – 1,24. Так, например, после роста в 2001 и 2002 годах, когда уровень зерна на душу населения достиг в Казахстане соответственно 1072 и 1076 кг, последовало резкое падение – до 824 кг в 2004 году. К тому же наиболее востребованную на рынке пшеницу твердых сортов можно сеять только по парам. Это значит, что в год, когда земля отдыхает, нужно беречь влагу и очищать землю от сорняков, – отсюда повышение себестоимости производства. Но если от неблагоприятных погодных условий не застрахован никто, то технологическое и материально-техническое обеспечение аграрного сектора в Казахстане явно отстает от стран-лидеров

зернового экспорта. Так, по сравнению с 1990 годом производство минеральных удобрений в нашей республике сократилось примерно в 16 раз. Как следствие, в почву их сегодня вносится в 6–8 раз меньше нормы (в 1990 году на 1 га посева приходилось более 19 кг удобрений), и это при средней урожайности 12 ц/га! В неудовлетворительном состоянии находится и отечественный парк сельхозмашин. На начало 2007 года в республике имелось 134,8 тыс. тракторов, 44,6 тыс. зерноуборочных комбайнов, 15,6 тыс. жаток, 47,5 тыс. грузовых автомобилей, 90,4 тыс. сеялок и 348,9 тыс. почвообрабатывающих орудий. При этом степень их износа достигает 80% и в два раза превышает нормативный срок эксплуатации. И если за последние лет пять парк сельхозмашин, например в Костанайской области, удалось обновить процентов на 20, то в целом по стране комбайновый парк обновился на 16%, а тракторный лишь на 7%. За последние пять лет в аграрный сектор республики было направлено 205 млрд тенге бюджетных средств и привлечено 800 млрд тенге частных инвестиций. Принимались и принимаются различные программы развития отечественного сельского хозяйства. Однако анализ показывает, что если уровень государственной помощи в расчете на 1 гектар посевной площади в Канаде составляет \$83, в США – \$107, в Финляндии – \$500, а в ЕС – \$855, то в Казахстане лишь в прошлом году он смог достичь только \$16. Таким образом, для создания высокотехнологичного сельскохозяйственного производства необходимо не только принятие адекватной программы его развития, но и увеличение размеров и видов субсидирования, пересмотр механизма страхования в растениеводстве, достижение абсолютной прозрачности в использовании средств, вкладываемых государством в агропромышленный комплекс. Национальный холдинг «КазАгро» и входящая в него «Продкорпорация» планируют строительство зерновых терминалов на границе с Китаем и в порту Черного моря в Украине. Мощность китайского терминала планируется в объеме 500 тысяч тонн в год, черноморского – 1 млн. тонн ежегодно. В настоящее время проекты сооружения обоих терминалов находятся на стадии обсуждения. Кроме того, намечается наращивать объемы экспорта продовольственного зерна и муки в Азербайджан. Учитывая стратегическую важность экспорта казахстанского зерна на мировые рынки, холдингом закончена реконструкция Актауского морского терминала для увеличения поставок зерна в Иран и Закавказье.

Эффективность функционирования зернового рынка в значительной степени зависит от развития системы хранения, переработки и реализации зерна. Республика располагает крупной сетью элеваторов и хлебоприемных предприятий, зернохранилищ, суммарная емкость которых составляет 20,9

млн. т, из них 8,9 млн. т, или 43% -элеваторы, 11,3 млн. т (54,0%) –механизированные склады и 0,7 млн. т (3,0%) - немеханизированные склады и навесы.

Резюмируя вышеизложенное, следует отметить следующие причины низкого уровня хозяйствования и низкой эффективности зернового производства: продолжающийся диспаритет цен на продукцию сельского хозяйства и промышленности (высокие цены на удобрения, запасные части, горюче-смазочные материалы, технику, в то же время низкие цены на все виды сельскохозяйственной продукции); отсутствие сервисных услуг, товаропроизводители не имеют доступной информации о покупателях сельскохозяйственной продукции и поставщиках ГСМ, запасных частей, поставщиках услуг по ремонту техники, передовой технологии, новым приемам организации производства и т.д.; отсутствие у большинства фермеров сельскохозяйственного образования; отсутствие механизма стабилизации цен на зерно; сложный механизм получения льготных кредитов на весенне-полевые и уборочные работы из республиканского бюджета на покупку горюче-смазочных материалов.

Деловой журнал "Kazakhstan" Министерства сельского хозяйства РК -  
Официальный сайт <http://vesti.kz/economy/32252/>

#### Түйін

Мақалада ҚР дақылдарды экспорттаудың басымдықтары мен бағыттары қарастырылған. Дақыл нарығының кәзіргі жағдайы мен оның әлеуеті және дақылдарды экспорттаудың негізгі мәселелері анықталған.

#### Summary

The article presents the vision and direction of grain exports to the RK. Identify current and potential prospects for grain exports.

# ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

---

---

## РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ ПРИ ПОДГОТОВКЕ КАДРОВ НОВОЙ ФОРМАЦИИ В СФЕРЕ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

**Г.Адилбекова -**

*магистрант 2-курса Института магистратуры  
и докторантуры PhД при КазНПУ им. Абая*

Республика Казахстан признана мировым сообществом как государство с рыночной экономикой. За короткий исторический период независимости страна достигла значительного роста в экономике, интегрируясь с мировым сообществом. В Стратегии «Казахстан-2030» Президент страны Н.А.Назарбаев подчеркивает, что «жизнеспособность избранной модели рыночного развития будут решать кадры».

Наряду с процессами интеграции характерной особенностью наступившего века является повсеместное внедрение компьютерных технологий. Переход человечества к информационному обществу повышает качественные требования к квалификации любого персонала.

Происходящие в Республике Казахстан коренные политические и социально-экономические реформы вносят существенные изменения в учетную систему. Международная интеграция в сфере экономики, предъявляет новые требования единообразию и прозрачности применяемых в разных странах принципов бухгалтерского учета. В связи с этим в Казахстане происходит переход на составление отчетности в соответствии с МСФО. Осуществляя переход на МСФО Казахстан, как и многие другие страны, столкнулся с проблемой нехватки профессиональных кадров. «Экономические и финансовые реформы продвинулись вперед, и образовательные программы отстают от этого процесса».

Сегодня, как отмечают известные американские ученые Б. Нидлз, Х.Андерсон, Д. Колдуэлл: «современный бухгалтер занимается не только ведением счетов, но и осуществляет обширную деятельность, включающую планирование и принятие решений, контроль и привлечение внимания руководства, оценку, обзор деятельности и аудирование».

В связи с широким использованием информационных технологий в бухгалтерском учете подготовка высококвалифицированных специалистов требует новых подходов в преподавании соответствующих дисциплин, при которых формирование знаний в области специализации должно сочетаться с приобретением практических навыков работы на компьютерах при решении

профессиональных задач.

При реализации концепции системного высшего экономического образования следует отвести достойную роль тенденциям развития научно-технического прогресса. Ускоряющийся процесс формирования и накопления человечеством новых знаний - базы развития науки, техники и права; проблемы управления на основе широкого использования коммуникационных сетей и новых информационных технологий; инновационные тенденции во всех отраслях экономики; высокая динамичность производства, его технологическая обновляемость с учётом спроса потребителей должны найти отражение в содержании обучения.

В связи с этим, в Государственном общеобязательном стандарте образования (ГОСО) специальности 050508 «Учет и аудит» присутствует требование владения информационными технологиями: «Для использования информационных технологий специалист должен знать не менее двух типов систем обработки данных: автономную микрокомпьютерную систему и многопользовательскую локальную сетевую систему; а также уметь: получать доступ и вести поиск информации в сетевых базах данных, в таких как WWW; пользоваться электронной почтой, текстовым процессорной программой, программой матричных расчетов, пакетами баз данных и, как минимум, - одной бухгалтерской (учетной) программой».

Следует отметить также, что требования приближения бухгалтерского учета в Казахстане к международному так же требуют иного подхода к обучению бухгалтерскому делу, использованию в учебных программах новейших научно-технических методов.

Использование информационных технологий вызывает коренную перестройку содержания бухгалтерского учета, так как даже использование калькулятора приводит к изменениям навыков счета. Информационная среда делает возможными и необходимыми радикальные перестройки в содержании учета. Обучение должно быть ориентировано на будущие потребности, а каждый выпускник завтра будет вести бухгалтерский учет в компьютерной форме. В связи с этим необходимо менять понятийный аппарат бухгалтерского учета, он должен соответствовать современным информационным технологиям, в среде которых выполняется учет.

Можно выделить несколько аспектов использования информационных технологий в учебном процессе:

1. работа с программами «общего назначения» - универсальные программные продукты, предназначенные для автоматизации разработки и эксплуатации функциональных задач пользователя (редакторы текстовые и графические, электронные таблицы, системы управления базами данных (СУБД), и пр.);

2. работа со специализированными программами, соответствующим особенностям специальности. Для подготовки бухгалтеров это программы автоматизации бухгалтерского учета: «1С:Бухгалтерия», «Алтын», «Галактика» и т. д.;

3. использование программных средств для организации самого учебного процесса (электронные учебники, программы для проведения тестового контроля, мультимедийные курсы, лекции, практические и лабораторные занятия на электронных носителях.).

Как было сказано выше, особую актуальность приобретает задача подготовки кадров новой формации в сфере бухгалтерского учета. Достичь высокого профессионализма, умения самостоятельно принимать обоснованные и эффективные решения в настоящее время невозможно без овладения методами информационно-компьютерных технологий, использования программ, предназначенных для автоматизации бухгалтерских задач. Кроме того, использование бухгалтерских программ в учебном процессе при подготовке специалистов (бухгалтеров, аудиторов, аналитиков) позволяет взглянуть на бухгалтерский учет, с другой точки зрения, что способствует углублению и систематизации знаний.

На сегодняшний день недостаточно лишь использовать компьютер для автоматизации своей профессиональной деятельности, необходимо также понимать всю системно-информационную картину мира. Ее основой могут стать знания об информационной среде, законах ее функционирования, умение ориентироваться в информационных потоках. Большую роль в формировании информационной культуры играет образование, которое должно формировать нового специалиста информационного сообщества. У этого специалиста необходимо вырабатывать следующие навыки и умения: дифференциации информации; выделения значимой информации; выработки критериев оценки информации; производить информацию и использовать ее. Только в этом случае можно говорить о конкурентоспособном, профессионально - мобильном и свободно ориентирующемся в современном мире информации специалисте.

При выборе профессионального программного обеспечения для обучения необходимо учитывать популярность программ в настоящий момент, а также соответствие программного обеспечения современному уровню развития информационных технологий и возможные тенденции его развития в будущем.

Программа «1С: Бухгалтерия 7.7» наиболее полно отвечает последнему требованию. Поэтому при выборе профессионального программного обеспечения для обучения в ВУЗе компьютерной форме ведения учета советуем остановить выбор на программе «1С:Бухгалтерия 7.7». При изучении программы, главное внимание следует уделять не столько отработке приемов работы с данной программой, сколько научить понимать общие принципы функционирования подобных систем, способы организации учета компьютерными средствами.

Информационные технологии – динамично развивающееся направление, и как следствие, встают задачи:

– обеспечение учебного процесса современными программными средствами;

– освоение современных информационных технологий.

Программа «1С: Бухгалтерия 7.7» выбрана для обучения методике ведения бухгалтерского учета в компьютерной среде по ряду причин, наиболее значимыми являются:

- программа является самой распространенной в Казахстане;
- умение работать с программой «1С:Бухгалтерия 7.7» является одним из требований, предъявляемых к специалисту при приеме на работу;
- фирма «1С» имеет широкую франчайзинговую и дилерскую сеть, в частности фирма «1С: Казахстан», сотрудничает с учебными заведениями, предоставляя продажу на льготных условиях полной версии программы «1С: Бухгалтерия 7.7» с обновлением релизов, оказывает консультационную поддержку;
- программа имеет хорошую информационную и методическую поддержку, техническая литература, входит в комплект поставки;
- программа проста в обучении, «прозрачна», имеет открытую архитектуру, позволяющую ее модернизировать;
- в новых релизах программы можно вести не только бухгалтерский, но и налоговый учет, что позволяет провести сравнительный анализ бухгалтерского и налогового учета, наглядно увидеть различия в регламентированной отчетности, выявить сходство и различия бухгалтерского и налогового учета;
- фирма «1С» предоставляет другие интегрированные с «1С:Бухгалтерия 7.7» программные продукты, которые, также могут быть использованы в учебных целях, например «1С:Торговля и склад», «1С:Зарплата и кадры», «1С:Финансовое планирование», «1С:Экзаменатор», «1С:Учебное предприятие»;
- проводится сертификация («1С:Профессионал»).

Мир компьютерных технологий это быстро меняющийся мир. Любой запас знаний и умений, если он не пополняется постоянно, весьма быстро обесценивается. В связи с этим необходимо привить студентам навыки самостоятельного изучения новых программных продуктов, научить их пользоваться документацией, прилагаемой к каждой новой программе, в ней подробно описаны все имеющиеся возможности программного продукта.

Иными словами ценны не те знания, которые способны устареть едва ли не сразу по окончании обучения, а те навыки, которые позволят эти знания получить в любой момент и при любом изменении сопутствующих условий.

С нашей точки зрения преподаватель вуза (колледжа) должен акцентировать внимание студентов на работе с первичными документами. Необходимо проследить за правильностью и последовательностью оформления документов, показать взаимосвязь между отдельными документами. Научить пользователей на основе введенной информации с помощью отчетов выполнять анализ своей работы и анализ деятельности организации.

В связи с тем, что обычно уровень компьютерной подготовки и скорость выполнения заданий у слушателей разная, рекомендуем теоретический материал давать по модулям, в которых объединить несколько небольших взаимосвязанных тем. При обучении посредством этого метода специфична роль преподавателя, она проявляется не в выборе того или иного пути преподавания материала, а в способе структурирования и организации знаний. Такая организация занятий позволит каждому студенту работать в удобном для него темпе, более подготовленные студенты могут самостоятельно по учебному пособию выполнять задания. Преподаватель сможет уделять больше внимания менее подготовленным студентам.

Основной функцией преподавателя во время занятий было не изложение учебной информации, а индивидуальные консультации. Причем, часто преподавателю приходилось самому выявлять отстающих студентов и помогать им. Так как, действовал психологический фактор, никому не хотелось выглядеть недостаточно способным. Поэтому вместо консультации преподавателя, отстающие предпочитали обратиться за помощью к соседу и лишь после неудачи совместного поиска обратиться к преподавателю. Большое внимание при работе уделялось анализу, поиску ошибок с помощью разнообразных отчетов.

Такая организация практики, по отзывам студентов, вносит не только дух соревнований, но имеет элементы увлекательной игры. Во время практики студенты впервые почувствовали, как необходимы бухгалтеру такие качества как внимательность, аккуратность. Практикум обеспечивает не только самостоятельное изучение программы, но дает возможность глубже понять бухгалтерский учет, тем самым достигается соединение теории с практикой. При обучении компьютерному ведению бухгалтерского учета в контексте конкретной профессиональной задачи происходит повторение и осмысление теории бухгалтерского учета и экономического анализа на новом уровне.

Таким образом, можно сделать следующие выводы, что для более эффективного освоения компьютерного бухгалтерского учета необходимо обеспечить учебный процесс:

- современными программными средствами путем эффективного сотрудничества и взаимодействия с фирмами разработчиками информационных технологий;

- типовыми учебно-методическими материалами на электронных носителях, позволяющих выполнить быстрое обновление и необходимое тиражирование при выходе новых релизов программных продуктов.

На создание современных информационно-коммуникационных технологий обучения направлена Государственная программа информатизации образования, утвержденная 22 сентября 1997 года Указом Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева.

Для реализации этой программы в последнее время получили своё наибольшее развитие такие формы обучения как дистанционное обучение,

программированное обучение, обучение с использованием автоматизированных обучающих систем (АОС) на базе информационных технологий.

Основное достоинство информационно-образовательного продукта состоит в том, что он может содержать огромный объем информации, соизмеримый с сотнями книг. Но он должен быть организован таким образом, чтобы любой обучающийся мог легко в нем разобраться. Это достигается с помощью стандартных приемов: использования меню, гиперссылок, справочной системы. Однако отсутствие научно-методического обеспечения в области создания электронных средств обучения привело к тому, что разработчики используют различные методики создания обучающих программ. Это не всегда хорошо отражается на качестве обучающего продукта, т.к. большинство из них представляет набор слайдов и презентаций, которые мало отвечают нуждам пользователей в связи с отсутствием гибкой системы поиска, переходов, возможности анализа информации. Такой подход не отвечает традиционному понятию учебника – основного средства обучения. Но традиционной форме обучения присущи такие недостатки:

- недостаточная иллюстративность классических учебников;
- поиск информации – длительный и трудоемкий процесс;
- отсутствие эффективных способов проверки знаний обучающегося приводит к тому, что контроль над процессом усвоения материала может осуществляться только преподавателем.

Информационные технологии меняют характер развития, приобретения и распространения знаний, открывают возможности для обновления содержания обучения и методов преподавания. Они позволяют модернизировать старые формы обучения и внедрять новые технологии такие как:

- создание учебно-методических комплексов и электронных учебников для организации учебного процесса с учетом индивидуальной траектории усвоения знаний;
- организация самостоятельной работы студентов;
- контроль усвоения знаний и аттестация студентов по пройденным темам;
- курсовое проектирование с использованием программ автоматизации;
- организация практики в бухгалтерии виртуальной фирмы;
- организация дистанционного обучения.

Для активизации профессиональной подготовки и повышения квалификации специалистов, необходим качественно новый подход к организации процесса обучения. Так для обучения студентов работе со специализированными программами возникает необходимость в разработке специфических учебных программ, учебно-методических пособий, содержащих определенный объем теоретических знаний и ориентирующих

студентов на максимально широкий «охват» практических приемов и навыков компьютерного учета.

Подводя итоги, для подготовки высококвалифицированных специалистов необходимы тесные контакты с фирмами производителями программных продуктов. Это связано с чрезвычайно быстрым развитием информационных технологий. Сотрудничество с субъектами рынка информационных технологий предоставит возможным заведениям быть в курсе всех новейших изменений и использовать в учебном процессе современные программные продукты и технологии.

1. Назарбаев Н.А. *Казахстан – 2030. Послание Президента страны народу Казахстана.*- Алматы, 1997.

2. Нидлз Б., Андерсон Х., Колдуэлл Д. *Принципы бухгалтерского учета / Пер. с англ./ Под ред. Я.В. Соколова, М.: Финансы и статистика, 2003.*

3. *Государственный общеобязательный стандарт образования РК, специальность «Бухгалтерский учет и аудит», 2001 г.*

#### Түйін

Бұл мақала бухгалтерлік есеп саласында жаңа формациялы кадрларды, мамандарды дайындау мәселесіне арналған. Қазіргі таңда бухгалтерлік мақсаттарды автоматтандыруға арналған бағдарламалардың, ақпараттық-компьютерлік технология әдістері көмегінсіз жоғарғы дәрежелі көрсеткішке жету және өз бетінше дәйекті, нәтижелі шешімдерді қабылдауға мүмкін емес. Сонымен қатар, бухгалтерлік бағдарламаларды пайдалану мамандарды (бухгалтерлер, аудиторлар, талдаушылар) даярлау кезінде бухгалтерлік есепке басқа көзқараспен қарауға, білімді тереңдетуге және жүйелендіруге септігін тигізеді.

#### Summary

The article is devoted to urgent task – to prepare new formation frames in the sphere of business accounting. Currently, it is impossible to reach high professionalism, capability to take proved and effective decisions, without proper knowledge in IT methods. In addition, use of accounting programs in educational process of such specialists as accountants, auditors, financial analysts, allows considering business accounting form other point of view, forwarded to deep and systematic knowledge.

## СУЩНОСТЬ КАДРОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ОРГАНИЗАЦИИ

**М.В.Свирева -**

*магистр МВА специальности «Корпоративный менеджмент»  
Международной Академии Бизнеса*

В условиях рыночной экономики один из решающих факторов эффективности и конкурентоспособности предприятия — обеспечение высокого качества кадрового потенциала. Сутью кадровой политики является работа с персоналом, соответствующая концепции развития организации.

Под персоналом следует понимать совокупность всех человеческих ресурсов, которыми обладает организация. Это сотрудники организации, а также партнеры, которые привлекаются к реализации некоторых проектов, эксперты, которые могут быть привлечены для проведения исследований, разработки стратегии, реализации конкретных мероприятий и т.д.[1]

Именно организация эффективной деятельности персонала и является основной заботой управления персоналом организации и соответственно менеджера по персоналу. Для достижения этой цели необходимо хорошо представлять себе такие особенности персонала организации:

- особенности индивидуального поведения;
- особенности группового поведения;
- особенности поведения руководителей, членов управленческой команды.

Особенности индивидуального поведения детерминируются многими параметрами, среди которых:

- индивидуальные способности, склонности и одаренность — предрасположенность к реализации какой-либо деятельности, ориентация на ее выполнение;
- специфика мотивации — специфика потребностей человека, представление о целях профессиональной деятельности;
- индивидуальные ценности — общие убеждения, вера, мировоззрения, представления о мире;
- демографические — половые и возрастные особенности;
- национальные и культурные особенности — усвоенные в опыте способы, правила и нормы поведения, которые детерминируют конкретные реакции человека в конкретных ситуациях.

Особенности группового поведения связаны со многими параметрами, среди которых основные:

- особенности корпоративной культуры — ценности, правила поведения, характерные для конкретного трудового коллектива;
- феномены групповой динамики — этап развития коллектива, особенности лидерства, способа поведения в ситуации конфликта.

Особенности поведения руководителей являются одной из самых комплексных проблем, поскольку самих руководителей можно

рассматривать и как:

- субъектов, имеющих индивидуальные особенности;
- членов некоторой группы, обладающих корпоративной культурой;
- функционеров определенной управленческой технологии (типа управления), обладающей своими правилами поведения.

Система управления персоналом традиционно определяется как целостная система управления кадровым направлением деятельности предприятия, ориентированная на решение трех стратегических задач:

- оперативное и полное удовлетворение потребностей предприятия в трудовых ресурсах необходимой специализации и уровня квалификации;
- формирование и поддержание комплекса организационных, экономических, а также социально-психологических условий, благоприятствующих наиболее эффективному исполнению работниками возложенных на них функций;
- обеспечение необходимого уровня взаимосвязи (точнее, взаимоподдержки) между управлением персоналом и другими направлениями менеджмента организации.

Система управления персоналом включает в себя два основных элемента: кадровую политику и кадровую стратегию. [2]

Кадровая политика — это:

1) система правил и норм (которые должны быть осознаны и определенным образом сформулированы), приводящие человеческий ресурс в соответствие со стратегией фирмы (отсюда, все мероприятия по работе с кадрами должны заранее планироваться и согласовываться с общим пониманием целей и задач организации);

2) набор конкретных правил, положений и ограничений во взаимоотношениях людей и организации.

Основной целью кадровой политики является своевременное обеспечение организации персоналом требуемого профессионального уровня и необходимой численности. Другими ее целями можно считать:

- обеспечение условий реализации предусмотренных трудовым законодательством прав и обязанностей граждан (соблюдение Конституционных прав и обязанностей граждан в трудовой области, соблюдение положений законов о труде и профессиональных союзах, Трудового Кодекса, типовых правил внутреннего распорядка и других документов, принятых высшими органами по этому вопросу);

- рациональное использование кадрового потенциала;
- формирование и поддержание эффективной работы трудовых коллективов;
- разработка принципов организации трудового процесса;
- разработка критериев и методов подбора персонала, отбора, обучения, расстановки и других работ с кадрами;
- разработка теории управления персоналом и т.д.
- это система научно обоснованных целей, задач, ориентиров,

приоритетов, потребностей, принципов, методов, определяющих содержание, формы управления персоналом на различных этапах жизнедеятельности организации.

Кадровая стратегия (стратегия управления персоналом) — специфический набор кадровых мероприятий, основных принципов, правил и целей работы с персоналом, конкретизированных с учетом типов организационной стратегии, организационного кадрового потенциала, типа кадровой политики и формализованных в единую систему для достижения поставленных целей.

Основной целью кадровой стратегии является разработка взаимосвязанных механизмов работы с персоналом, позволяющих повышать и активизировать трудовой потенциал работников сообразно потребностям организации и требованиям, исходящим извне.

Взаимозависимость кадровой стратегии от кадровой политики весьма существенна. Так, кадровую политику можно рассматривать как некую статичную «правовую» среду, на основе которой формируется кадровая стратегия.

Симбиоз политики и стратегии является основой системы управления персоналом, которая призвана решать кадровые и управленческие задачи, основными из которых являются:

- обеспечение организации рабочей силой (планирование, отбор, найм),
- расстановка, обучение и развитие работников,
- профориентация и переподготовка,
- организация продвижения по службе,
- мотивация персонала и оплата труда,
- увольнение (высвобождение) кадров,
- организация и использование персонала.

Управление персоналом организации или менеджмент персонала – целенаправленная деятельность руководящего состава организации, специалистов подразделений системы управления персоналом, включая разработку концепции и стратегий кадровой политики, принципов и методов управления персоналом. Управляющие персоналом - это самостоятельная группа профессиональных специалистов-менеджеров, главные цели которых - повышение производственной, творческой отдачи и активности персонала, разработка и реализация программы развития кадров.

Кадровый менеджмент является органичным звеном всей системы управления предприятиями, организациями, важнейшим фактором их развития. Его приемы направлены на эффективное использование способностей работника «исходя из требований корпоративной культуры», чтобы «содействовать укреплению трудовых отношений в духе сотрудничества, ... способствовать достижению взаимной выгоды индивидов, профессиональных и социальных групп персонала предприятия». [3,с.123]

Кадровый менеджмент как автономная практика направлен на оптимизацию управленческой деятельности, перевод управления из режима

функционирования в режим развития.

Во-первых, кадровый менеджмент способен повысить использование человеческих ресурсов организации, в то время как в 70% управленческих ситуаций решение принимается вместо руководителей среднего звена топ-менеджментом.

Во-вторых, отсутствие кадрового менеджмента приводит к избыточному социальному контролю над деятельностью работников, когда преобладают инвективные «оценки управляющих».

В-третьих, кадровый менеджмент преследует целью релевантность распределения управленческой компетенции и ответственности, что важно в ситуации «перспективных рисков», характерной для современных организаций.

Многие руководители не осознают необходимость кадрового менеджмента по причине целесообразности концентрации решений и нежелания учитывать «человеческий ресурс» в менеджменте организации. Однако перспективы организаций зависят от актуализации внутренних ресурсов, которые не ограничиваются финансовыми и материальными возможностями. Современное экономическое знание основывается на интеллектуальном капитале, умении сформировать управленческую команду, создать систему индивидуального руководства персоналом, открытости и инновационности менеджмента.

Кадровый менеджмент работает на перспективу, не ограничивается вопросами функционирования управления. [4,с.167]

Кадровый менеджмент и право — части единой системы управления персоналом. При становлении и развитии рыночных отношений работа организации происходит в условиях динамизма, изменчивости и усиления конкурентной борьбы. Это требует от собственников и руководителей умения оперативно принимать решения, быть готовым к постоянным и глубоким преобразованиям организационных структур.

Управление человеческими ресурсами предприятия включает комплекс взаимосвязанных видов деятельности:

- определение потребности в рабочих, инженерах, менеджерах различной квалификации, исходя из стратегии деятельности фирмы;
- анализ рынка труда и управление занятостью;
- отбор и адаптация персонала;
- планирование карьеры сотрудников фирмы, их профессионального и административного роста;
- обеспечение рациональных условий труда, в том числе благоприятной для каждого человека социально-психологической атмосферы;
- организацию производственных процессов, анализ затрат и результатов труда, установление оптимальных соотношений между количеством единиц оборудования и численностью персонала различных групп;
- управление производительностью труда;

- разработку систем мотивации эффективной деятельности;
- обоснование структуры доходов, степени их дифференциации, проектирование систем оплаты труда;
- организацию изобретательской и рационализаторской деятельности;
- участие в проведении тарифных переговоров между представителями работодателей и работников;
- разработку и осуществление социальной политики предприятия;
- профилактику и ликвидация конфликтов. [5]

Объем работ по каждой из этих функций зависит от размеров предприятия, характеристик производимой продукции, ситуации на рынке труда, квалификации персонала, степени автоматизации производства, социально-психологической обстановки на предприятии и за его пределами.

Многогранность управления персоналом предполагает множество направлений в этой важной проблеме. Различают следующие аспекты управления персоналом:

- технико-технологический аспект предполагает необходимость учитывать уровень развития конкретного производства, особенности используемых в нем техники и технологий, производственных условий;
- организационно-экономический аспект позволяет раскрыть вопросы, связанные с планированием численности и состава работающих, моральным и материальным стимулированием, использованием рабочего времени и т. п.;
- правовой аспект проблемы включает вопросы соблюдения трудового законодательства в работе с персоналом;
- социально-психологический подход рассматривает вопросы социально-психологического обеспечения управления персоналом; внедрения различных социологических и психологических процедур в практику работы;
- педагогический аспект затрагивает проблемы, связанные с воспитанием и обучением персонала.

Традиционно принято выделять четыре подсистемы, соответствующие основным функциям управления человеческими ресурсами: подбор персонала, обучение и развитие персонала, оценка персонала и вознаграждение персонала.

Каждая организация в работе с персоналом решает одни и те же основные задачи, вне зависимости от специфики деятельности.

Во-первых, каждая организация привлекает необходимые для достижения ее целей человеческие ресурсы, то есть сотрудников.

Во-вторых, все без исключения организации проводят обучение своих сотрудников, чтобы объяснить стоящие перед ними задачи и привести их навыки и умения в соответствие с этими задачами.

В-третьих, организации осуществляют оценку участия каждого из сотрудников в достижении стоящих перед организацией целей.

В-четвертых, каждая из организаций в той или иной форме вознаграждает своих сотрудников, то есть каким-то образом компенсирует

затраты времени, энергии, интеллекта, которые они несут, работая над достижением организационных целей.

Таким образом, перечисленные задачи актуальны для любой организации, хотя их острота и формы решения могут различаться. Для их успешного решения каждая организация должна разработать и внедрить особые методы, процедуры, программы, которые в своем единстве будут представлять систему управления человеческими ресурсами, деятельность по управлению персоналом.[6]

### Түйін

Нарық экономика шарттарында бір нәтижелілік шешуші факторларынан және бәсеке қабілеттіліктің тұрақты потенциал жоғары сапа кәсіпорындар - қамтамасыз етуі. Тұрақты мәнмен саясатшыларды қызметшімен жұмыс келеді, ұйым даму концепциялары лайықты. Мақсатпен ең басты тұрақты стратегиялар қызметшімен жұмыс өзара байланысқан механизмдарының өңдеуін келеді, ұйым қажеттіліктеріне және талаптарға сәйкес келетін қызметкерлердің еңбекті потенциалы мүмкіндік беретіндердің жоғарылату және активтеу, сырттан шығатынмен. Тұрақты менеджмент болашаққа жұмыс істейді, және басқару жұмыс жасаулары сұрақтармен шектелмейді .

### Summary

In the conditions of market economy one of determinatives of efficiency and competitiveness of the enterprise — quality maintenance of personnel potential. A personnel selection essence is work with the personnel, corresponding to the concept of development of the organisation. A main objective of personnel strategy is working out of the interconnected mechanisms of work with the personnel, allowing to raise and make active labour potential of workers in compliance with requirements of the organisation and the requirements proceeding from the outside. Personnel management works on prospect, and is not limited to questions of functioning of management.

## **РАЗВИТИЕ СТРАТЕГИИ ОЦЕНКИ И УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ КОММЕРЧЕСКОГО БАНКА**

**М.Ж.Хведелидзе -**  
*магистрантка 2 курса АЭиП*

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

Уполномоченным органом большее внимание уделяется созданию и правильной оценке рисков коммерческими банками. В частности в Инструкции АФН РК «О требованиях к наличию систем управления рисками и внутреннего контроля в банках второго уровня» от 30 сентября 2005 года № 359 отмечено, целью данного документа является определение требований к формированию в банках адекватной системы управления рисками и внутреннего контроля, предусматривающих применение банками и банковскими группами методов контроля рисков, обеспечивающих эффективное определение, оценку и ограничение рисков банка и банковской группы с учетом вида и объема проводимых ими операций [1].

Обеспечение устойчивости функционирования коммерческих банков вызывает необходимость разработки ими стратегии развития, в которой должны найти отражение цели развития банка, политика по основным направлениям деятельности банка, механизм реализации этой политики и организация системы маркетингового мониторинга. Некоторые банковские учреждения имеют намерения обеспечить более быстрый рост капитала, другие же предпочитают стремиться к минимизации риска и поддерживать имидж-надежного банка при невысоком уровне выплат процентов и дивидендов. И в том и в другом случае процесс управления риском, являясь неотъемлемой частью всей системы финансового менеджмента, выделяется в специфическую стратегию со своими принципами, целями, задачами и т.д.

Стратегию управления банком в самом широком смысле понимают как обобщающую модель действий, ориентированную на его долгосрочное развитие. Стратегия управления реализуется в процессе принятия управленческих решений, способах достижения поставленных целей, а также в общем направлении использования средств. Достижение ранее поставленной цели предполагает выработку новой цели и, соответственно, новой стратегии. Таким образом, последовательное достижение цели - максимальная прибыль при сохранении приемлемого для акционеров банка

уровня риска - предполагает постоянный поиск новых возможностей дальнейшего роста, повышения прибыльности и более эффективного планирования и контроля. А потому банковская стратегия не является чем-то однозначным, раз и навсегда сформулированным и выработанным, а представляет собой определенный уровень системы целей организации.

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

- управленческая составляющая;
- концептуальная составляющая.

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

Концептуальная составляющая стратегии банка является гораздо более трудно формализуемым понятием и в общем случае оно представляет собой комплекс целей, сформулированных в общих чертах, достижение которых банк считает своей задачей, причем необязательно задачей первоочередной. Данный комплекс целей в ряде источников определяется как миссия банка, которая включает в себя следующие компоненты: цель образования банка; роль банка в экономике конкретного региона; роль банка в обществе; идеологию, которой придерживается банк при осуществлении различных операций на рынке финансовых услуг; место банка в перспективе по отношению к другим субъектам экономической и социальной системы.

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

Концепция стратегии непосредственным образом связана с характером и степенью интенсивности конкурентной борьбы на рынке банковских услуг. При малоинтенсивной конкуренции главной проблемой стратегии банка является управление ресурсами, прежде всего капиталом. Такая стратегия предполагает выбор направлений для инвестирования, формирования кредитного портфеля и соответственно носит название «портфельной». Ее характеристиками выступают: приоритетное управление ликвидностью баланса; отказ от оказания нерентабельных и высокорискованных услуг;

создание дочерних банков и поглощение других кредитных институтов; использование преимуществ эффекта синергизма между имеющимися в портфеле объектами инвестирования.

В условиях необходимости эффективной конкуренции приоритет стратегического управления от инвестиционного портфеля перемещается на достижение высокой конкурентоспособности, а сама стратегия из портфельной превращается в конкурентную, которая может быть ориентирована либо на потребителя, либо на производство банковских продуктов и услуг. В настоящее время, в условиях усиления конкуренции и превращения банковских рынков в рынки покупателя, коммерческие банки и другие институты банковского рынка строят свою конкурентную стратегию на основе концепции маркетинга, ориентируясь, прежде всего на удовлетворение покупательских потребностей. Данное обстоятельство позволяет банку знать своих потенциальных клиентов и их потребности, что не приводит к невостребованности банковских продуктов. Помещение клиента в центр банковской стратегии означает четкое определение объемов предоставляемых услуг в сочетании с детальной сегментацией рынка и соответствующей дифференциацией банковского производства. Надежность клиентов позволяет банку минимизировать все партнерские риски и повысить качество обслуживания.

В настоящее время очень ограниченное число банков разрабатывает свою стратегию с обязательным присутствием концептуальной составляющей. Большинство банков ориентируется в первую очередь на достижение краткосрочных целей. В этом случае резко снижается эффективность и устойчивость развития, осложняется выход на достойный уровень среди региональных банков, а также достижение параметров международных стандартов.

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

По мнению отечественных ученых «риск – менеджмент как система управления включает в себя процесс выработки цели рискованных вложений капитала, определение вероятности наступления рискованного события, выявление степени и величины риска, анализ окружающей обстановки, выбор стратегии управления риском, выбор оптимальных приемов управления риском и способов его снижения» [2, с.199]

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

Эффективность системы управления банковскими рисками неотделима

от эффективности всей системы управления коммерческим банком, а потом может быть оценена по степени достижения намеченных целей, конечным результатам деятельности, скорости принятия решения и т.д. Одновременно с этим, эффективность рассматриваемой системы оценивается по специфическим критериям: доходу (убытку) от рискованных операций, количественным показателям риска, качеству подсистемы адаптации, обоснованности использования механизмов регулирования принимаемого банком риска.

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

Существование органа управления рисками является обязательным условием стабильной работы банка. Этот орган должен обладать гибкостью, способностью приспосабливаться к новым условиям. Информационное, методическое и инструментальное обеспечение исполнительных групп поддерживается службой актуализации баз данных по проблемным ситуациям. Она занимается выявлением или прогнозированием потребностей отдела, разработкой методик, моделей, программно-алгоритмических и информационных средств управления рисками. Информационная база о рисках включает в себя архив результатов мониторинга риска, каталог факторов риска, банк методов и алгоритмов адаптации к рискам, прогнозную информацию. Обеспечение органа, управляющего риском, необходимой информацией в нужное время является центральной и наиболее сложной проблемой организации управления.

Стратегия управления риском представляет собой обобщение таких направлений, как:

- стратегический маркетинг;
- стратегический контроль над выполнением принятых решений в области управления рисками;
- стратегическое планирование уровня риска и др.

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

На следующем этапе осуществляется определение и оценка зон конкретного вида риска. Делаются предположения по поводу возможных источников убытков и рискованных ситуаций, приносящих убытки,

прогнозируется уровень будущих потерь. Главной задачей данной стадии является количественное измерение риска.

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

Определение наилучшей (оптимальной) стратегии поведения банка на рынке, обеспечивающей максимальный рост прибыли за счет правильного выбора из всех потенциально возможных сделок их отдельного наилучшего множества (по показателям доходности и надежности) непосредственно связано с проблемой правильной оценки риска.

Измерение риска, как правило, осуществляется по двум основным направлениям. Во-первых, определяют вероятностное распределение величины причинного события, или, по меньшей мере, некоторые количественные показатели этого распределения (математическое ожидание, доверительный интервал и т.п.). Во-вторых, выявляют зависимость величины негативного события от величины причинного события. Показателями такой зависимости являются коэффициенты эластичности, детерминации, корреляции и т.п. Показатели первого направления называются вероятностными, второго - масштабными. Два направления дополняют друг друга, и на их основе, возможно, получать комплексные оценки риска, к которым, например, относится популярная в последнее время оценка VaR (Value-at-Risk). Сущность, роль риск-менеджмента и порядок использования метода VaR банками детально раскрыты в работе ученого Челекбая А.Д. [3].

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

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

Область допустимого риска характеризуется уровнем потерь, не превышающим размеры расчетной прибыли. В этой области еще возможно осуществление рассматриваемого вида банковских операций, поскольку банк рискует только неполучением прибыли. Все произведенные затраты

окупаются. При нормальном развитии ситуации, то есть когда все-таки случится незначительная потеря, банк может получить прибыль не намного меньше расчетного уровня.

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

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

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

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

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

При этом необходимо учитывать, что существуют причины, ограничивающие возможности осуществления достоверных и полных расчетов. Во-первых, точность расчетов не будет выше точности выявления возможности реализации сценариев и оценки их вероятности, которые

должны задаваться извне, т.е. определяться на основе мнения экспертов. Во-вторых, управление банковскими рисками - процесс сложный, связанный с многофакторными зависимостями с множественными обратными воздействиями. Кроме этого, ввиду прямой или косвенной связи между факторами на современном рынке понятие «риск конкретного типа» представляется адекватным лишь в той степени, в которой соответствующая группа факторов свободна от влияния других групп. Наконец, некоторые взаимодействия банковской деятельности невозможно формализовать в принципе. Игнорировать данный момент невозможно, поскольку иначе существо дела искажается настолько, что дискредитируется сама идея применения методов оценки. Поэтому до определенного момента использование количественных методов повышает эффективность управления рисками в деятельности коммерческого банка, но далее возникают неоправданные иллюзии, что приводит к росту риска.

После того, как решение вошло в стадию реализации, первоочередной задачей становится установление обратной связи, т.е. обязательно должны поступать данные о том, что происходило до и происходит после осуществления указанных мероприятий. Органы управления банком должны иметь возможность и способность видеть, как встраиваются принятые решения в систему управления и как они взаимодействуют. Это дает возможность своевременно корректировать ситуацию, не допускать значительных потерь.

Контроль за рисками предполагает координацию действий всех подразделений и служб банка по отслеживанию ситуации в течении всего периода существования риска, а также мониторинг и ограничение риска через систему лимитов.

Мониторинг предполагает наличие регулярной независимой оценки и контроля за риском на основе информации, получаемой из должностных отчетов, внешнего и внутреннего аудита, систематического анализа положения контрагентов.

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

В детализированную отчетность по мониторингу должно войти отслеживание только ключевых видов риска. В этой связи необходимо установить стоимостные лимиты потерь, и все те риски, которые находятся за их пределами, вывести из числа попадающих в детализированную отчетность. Это, однако, не означает, что они выпадают из общей системы управления риском - контроль за ними будет осуществляться выборочно, по мере необходимости.

Установление лимитов связано с определением предельно допустимого

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

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

#### Түйін

Ғылыми мақалда комерциялық банктің тәуелдік істерін басқару мен бағалау стратегиясы қаралған. Комерциялық банкіні басқарудың стратегиясы табыс кіргізудің тұрақты әлеуетін қамтамасыз етеді, ал ағымдағы операцияларды басқару әлеуетті нақты табысқа айландырады. Стратегия мен ағымдық жоспарлаудың стратегиялық мақсаты мен қауырт міндеттері комерциялық банкілердің тәуекелдерін ең төменгі деңгейге түсіруге мүмкіндік береді.

#### Summary

In the scientific article are considered strategy of an estimation and management of risks of commercial bank. Management strategy by commercial bank provides constant potential of profitableness, and management of current operations transforms potential into real profit. The combination of strategic targets and operative problems, strategic and routine planning allow commercial banks to minimise risk.

## ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ КРЕДИТНЫМИ РИСКАМИ В БАНКАХ

**М.А.Баймуратов -**  
*магистрант КазЭУ им.Т.Рыскулова*

Наиболее частой причиной банкротств банков являются кредитные риски, в связи с чем органы, регулирующие деятельность банков устанавливают стандарты по управлению кредитными рисками. Для защиты международных финансовых рынков ключевые стандарты прописаны в международных соглашениях, которые направлены на унификацию национальных подходов к управлению кредитными рисками. В основе надежного управления рисками лежит определение существующих и потенциальных кредитных рисков, присущих кредитным операциям. Среди мер по противодействию данным рискам должна быть четко сформулированная политика организации в отношении кредитных рисков и установление параметров контроля кредитных рисков. Такой контроль включает в себя ограничения кредитных рисков при помощи политики, обеспечивающей достаточную диверсификацию кредитного портфеля.

Конкретные меры по управлению кредитными рисками обычно включают три вида правил. Первый вид – это правила, направленные на ограничение или уменьшение кредитных рисков. К примеру, определение концентрации и размер кредитов, кредитование связанных лиц или превышение лимитов.

Второй вид правил включает правила по классификации активов. Сюда относится анализ вероятности погашения портфеля кредитов и прочих кредитных инструментов. Включая начисленные и невыплаченные проценты, которые подвергают банк кредитному риску.

Третий вид включает правила по кредитному резервированию – не только по портфелю кредитов, но также по всем другим активам, которые могут привести к убыткам.

Анализируя функцию управления кредитными рисками, нужно рассматривать кредиты и все другие виды кредитных инструментов (балансовые и забалансовые), чтобы определить следующие факторы:

- уровень, распределение и важность классифицированных активов;
- уровень и состав ненакапливаемых, неработающих, пересмотренных, пролонгированных активов и активов с пониженной ставкой;
- достаточность резервов по переоценке активов;
- способность руководства управлять проблемными активами и собирать их;
- чрезмерная концентрация кредитов;
- соответствие и эффективность кредитной политики и процедур по кредитному администрированию, а также их соблюдение;

-адекватность и эффективность процедур банка по определению и отслеживанию первоначальных и изменяющихся рисков или рисков, связанных с уже одобренными кредитами.

Четкое распределение полномочий при утверждении кредитов помогает обеспечить принятие разумных и соответствующих установленным параметрам решений. Организации должны иметь процедуры для управления инкассацией основных сумм, процентных платежей и прочих издержек в соответствии с установленными условиями погашения. Также должен существовать некий механизм, направленный на решение неработающих кредитов, а также механизмы по обеспечению соблюдения прав кредитора в случаях непогашения кредитов. Системы отчетности банка должны предоставлять точные и своевременные отчеты по состоянию кредитного портфеля, в то время как сбор детальной, современной информации по заемщикам является прерогативой процесса оценки рисков.

Процедуры урегулирования являются важным элементом управления кредитными рисками. Если не предпринять своевременные действия в отношении проблемных кредитов, то может быть окончательно упущена возможность укрепить их или получить по ним деньги, вследствие чего убытки могут возрасти до такой степени, что они станут угрожать платежеспособности банка. Оценивая процедуры урегулирования, нужно рассмотреть организацию данной функции, включая анализ эффективности работы отделов и ответственных служащих. В итоге должна быть определена эффективность действий подразделений по взысканию долгов; сколько было успешных попыток взыскания (их количество и объем) и сколько времени в среднем уходило на каждый случай. Также нужно оценить участие высшего руководства в этом процессе.

При урегулировании каждый кредит и заемщик должны рассматривать индивидуально. Типичная стратегия урегулирования состоит из следующих действий: сокращение кредитных рисков, которым подвергается банк; для этого можно, например, заставить заемщика предоставить дополнительный капитал, фонды, залог или гарантии; работа с заемщиком по оценке проблем и нахождению решений, которые позволят увеличить возможности заемщика по обслуживанию кредита и его платежеспособность, например, предоставление консультаций, разработка программы по сокращению операционных расходов и/или по увеличению доходов. Продажи активов, создания программы реструктуризации долга или изменение условий кредита; передача управления заемщиком более кредитоспособному лицу или организация его продажи; организация совместного предприятия; погашение задолженности путем внесудебного урегулирования или через подачу судебного иска, использование гарантии, лишение права выкупа залога или ликвидация залога.

Очень важно, чтобы банки предоставляли необходимую информацию контролирующим организациям и другим заинтересованным лицам для того, чтобы те могли правильно оценить финансовое состояние банков, так как у

банков разных стран разные правила классификации кредитов, резервные требования, практика обращения с проблемными кредитами, а также степень профессионализма банковского руководства. Принципы предоставления информации в отношении кредитных рисков должны контролироваться регулируемыми организациями, как рекомендовано Базельском комитетом по банковскому надзору. В частности, должна раскрываться следующая информация:

- политика и методы, используемые в отчетах для кредитов и для допущений снижения стоимости (например, для резервов);
- политика управления рисками и контроль над ними;
- кредиты, в том числе ослабленные и просроченные, а также соответствующие общие резервы и специальные резервы по основным категориям заемщиков и географическим регионам, методы согласования изменений резервов;
- крупные кредиты, кредиты связанным с банком лицам;
- суммы кредитов (и другая относящаяся к ним информация), которые отличаются от первоначально заключенных кредитных соглашений, например, в том случае, если они были реструктурированы.

К основным признакам ухудшения кредитного портфеля относятся:

1 - предоставление кредитов сверх установленных лимитов директорам и крупным акционерам или в их интересах вразрез с установленными кредитными принципами под давлением заинтересованных сторон. Частные интересы являются ключевой проблемой во многих ситуациях

2 - Предоставление чрезмерно рискованных кредитов или кредитов на неудовлетворительных условиях с полным осознанием того, что нарушаются кредитные принципы

3 - стремление получить прибыль перевешивает благоразумие и банк принимает кредитное решение в надежде, что риски не осуществятся или условия погашения не окажутся невыгодными. Это очень частая проблема, так как кредитный портфель обычно является основным активом, приносящим доходы.

4 - исчерпывающая кредитная информация представляет собой единственно достаточный точный инструмент оценки финансового положения заемщика. Именно на основе такой информации должны предоставляться кредиты, а от заемщика нужно требовать все необходимые финансовые отчеты. Кредитное дело должно также содержать информацию о цели заимствования, намеченный план погашения и о источник, отчеты по состоянию и надзору за кредитом, экспертные заключения и протоколы кредитных совещаний.

5 - часто является причиной принятия неадекватных кредитных решений. Потеря внимательности обычно выражается в недостаточном контроле за старыми, хорошо знакомыми заемщиками, доверии к устной информации, а не к надежным и полным финансовым данным и в оптимистичном толковании известных недостатков заемщика, так как в

прошлом они не повлияли на возврат кредита. Банки часто игнорируют тревожные знаки в отношении заемщика, экономики, региона, индустрии или других существенных факторов. Они также могут не заключить необходимые соглашения о погашении кредитов, например в результате того, что вовремя не инициировали соответствующие юридические процедуры

6 - неэффективный надзор неизменно приводит к тому, что банк имеет неполную информацию о действиях заемщика на протяжении всего срока кредита. Вследствие этого первоначально надежные кредиты могут создать проблемы или принести убытки.

7 – некомпетентность или слабая квалификация сотрудников.\

8 - неправильный выбор рисков.

9 - кредиты, основанные на залоге с сомнительной ликвидационной стоимостью, или кредиты, залог по которым не обеспечивает необходимого запаса безопасности.

Для разработки оптимальной кредитной политики необходимо учитывать:

- лимиты на общую сумму выданных кредитов,
- концентрацию кредитов, необходимо стимулировать диверсификацию кредитного портфеля и способствовать нахождению баланса между максимальным доходом и минимальным риском.

- ограничения по процентному соотношению кредитов, выдаваемых коммерческому сектору, сектору недвижимости, физическим лицам или другим кредитным категориям, являются общепринятой практикой. Политика в отношении данных ограничений должна разрешать некоторые отклонения от установленных нормативов, если их одобряет руководство

- в кредитной политике должны описываться виды кредитов, которые банк намеревается предоставлять клиентам,

- максимальные сроки для каждого вида кредитов, а кредиты должны выдаваться с реальным графиком погашения. Планирование сроков погашения должно зависеть от ожидаемого срока погашения, от назначения кредита и от полезного срока службы залога,

- процентные ставки по различным видам кредитов должны быть достаточными для того, чтобы покрывать издержки банка на привлечение ресурсов, кредитный надзор, администрирование (включая общие накладные расходы и возможные убытки),

- кредитное администрирование. Во избежание задержек в кредитном процессе большие банки стремятся децентрализовать управление кредитами в соответствии с географическим местоположением; кредитными продуктами и/или видами клиентов. Кредитная политика должна устанавливать лимиты для всех служащих, занимающихся предоставлением кредитов. Индивидуальные ограничения могут быть более жесткими, чем обычно, в зависимости от опыта служащего и срока его службы в банке. Кредитные лимиты могут быть также основаны на групповых полномочиях,

крупные кредиты могут потребовать согласия комитета. Должны быть оговорены отчетные процедуры и частота заседаний комитета.

- распределение ответственности за принимаемые оценочные решения и содержать официальные, стандартные процедуры оценки, включая процедуры по переоценке, связанные с возобновлениями или пролонгациями ссуды. Допустимые виды переоценок и лимиты по ним должны быть оговорены для каждого вида кредитных инструментов. Также должны быть определены обстоятельства, при которых необходимо участие квалифицированных независимых оценщиков. Должны быть детально описаны допустимые соотношения суммы кредита к оценочной стоимости как проекта, так и залога, а также методы оценки по различным видам кредитных инструментов. Кредитная политика также должна содержать требования к авансовым платежам, где это возможно,

- резервные обязательства для всех видов ценных бумаг, которые принимаются как залог. Эти обязательства должны быть соотнесены с возможностью реализации ценных бумаг. Назначаются ответственные и устанавливается график периодических переоценок залога,

- ослабление кредита или коллективно оцененной группы кредитов. Это происходит в тех случаях, когда имеется вероятность того, что банк не сможет получить определенные суммы в соответствии с контрактными условиями кредитного соглашения. Ослабление может учитываться через снижение балансовой стоимости кредита до стоимости его реализации (по результатам оценки) путем частичного списания либо путем внесения соответствующих расходов в отчет о прибылях и убытках за период, в который ослабление произошло,

- неуплаченные обязательства всех видов и описывать какие отчеты представляются правлению по этим неуплатам. Данные отчеты должны содержать достаточно информации для того, чтобы определить фактор риска, потенциальные убытки и альтернативные пути действий. Нужно установить дополнительные меры по сбору платежей, которые должны быть систематическими и постепенно ужесточаться. Необходимо также принять соответствующие директивы, обеспечивающие предоставление руководству информации по всем случаям неполучения средств.

- полноту и точность информации по каждому аспекту финансового положения заемщика. Исключение может быть сделано только в том случае, когда кредит изначально выдавался на условии, что ликвидный залог будет использоваться в качестве источника выплат. Кредитная политика должна определять требования к финансовой отчетности организаций и частных лиц – заемщиков всех категорий. Необходимы директивы по финансовой отчетности, имеющей аудиторское заключение, не имеющей аудиторского заключения, промежуточной финансовой отчетности, по отчету о движении денежных средств и прочим отчетным документам. Политика должна устанавливать процедуры анализа кредитов внешними проверяющими для периодической корректировки данных. Если срок погашения кредита больше

года, нужно предписать подготовку банковскими служащими финансовых прогнозов на этот срок, чтобы удостовериться, что ссуда может быть погашена заемщиком. Возможные допущения при таком прогнозировании должны быть точно оговорены. Все требования необходимо описать так, чтобы любая негативная информация, не соответствующая кредитной политике банка, была сформулирована явным образом.

#### Түйін

Мақалада банктердің банкротқа ұшырауының себебі кредиттік тәуекелдіктер болып табылатыны айтылған. Соған байланысты банктердің қызметін реттеуші органдар, кредиттік тәуекелдіктерді басқару бойынша стандарттар бекітеді. Сонымен қатар кредиттік тәуекелдіктерді басқару шаралары мен қайта реттеу процедуралары туралы айтылған.

#### Summary

In article it is said that the reason of bankruptcies of banks are credit risks in this connection the bodies regulating activity of banks establish standards on management of credit risks. And as it is told about measures on management of credit risks and procedure of settlement of management by credit risks.

## **СУЩНОСТЬ И НЕОБХОДИМОСТЬ ЛИЗИНГА В РАЗВИТИИ ЭКОНОМИКИ СТРАНЫ**

**М.Омарова -**

*магистрант КазНПУ имени Абая*

Лизинг в Казахстане - сравнительно новый вид деятельности. Для стимулирования инвестиций в производственную сферу, для обновления промышленного потенциала, для повышения конкурентоспособности отечественных производителей нашей стране необходимо развивать лизинговые отношения. Но для этого нужно создать соответствующие условия. Как показывает опыт других передовых стран мира, этому уделяют самое пристальное внимание: соответствующее законодательство, налоговые льготы и т.д.

Нашим производителям и предпринимателям нужно создать условия, при которых они стремились бы развивать этот род деятельности. Для этого в первую очередь следует добиваться появления лизинговых сделок с достаточно длинными сроками действия (не менее 3-х лет). Ведь именно такие договора будут нести реальные инвестиции в экономику.

Мне кажется, правительство прежде всего должно если не освободить, то хотя бы снизить в два и более раз налог на прибыль, полученную лизингодателями от реализации договоров по лизингу со сроком действия

три и более лет. Также следует стимулировать банки предоставлять кредиты лизинговым компаниям, которые заключают длительные договора.

Кроме этого, необходимо рассмотреть возможность снижения таможенных пошлин и налогов по товарам, ввозимым на территорию Казахстана и являющимся объектами международного финансового лизинга.

Безусловно, вышеперечисленные меры должны способствовать развитию лизинговых компаний и операций, производимых ими.

Можно с полной уверенностью сказать, что лизинг в нашей стране постепенно будет наращивать свои обороты и будет играть все более весомую роль в экономике Казахстана.

Одним из важных факторов инвестиционной привлекательности Республики Казахстан стало проведение глубоких институциональных преобразований по следующим ключевым направлениям:

демонополизация производства; приватизация государственной собственности; реформирование бюджетной и налоговой системы; трансформация банковской системы; пенсионная реформа; формирование системы медицинского страхования; реформа жилищно-коммунального сектора.

Предоставленные инвесторам экономические возможности, а также существующие законодательные акты и относительно справедливые процедуры заключения сделок и политическая стабильность служат основанием для достижения положительных результатов в привлечении инвестиций в нашу страну.

Они позволяют создать новые рабочие места и таким образом бороться с неполной занятостью или сплошной безработицей.

Иностранные инвестиции нередко влекут за собой рост экспорта из страны-получателя на рынки соседних стран или даже на рынок той страны, откуда поступают инвестиции.

Развитие собственного производства в Казахстане является ключевым моментом в решении проблемы зависимости экономики Казахстана от сырьевого сектора. По разным источникам информации приводятся данные об уровне изношенности основных фондов в Казахстане от 60 до 80%, требующие замены в ближайшие несколько лет. Огромную роль в этом играет развитие лизинга, как инструмента финансирования инвестиций в основные средства.

Лизинг является важным источником среднесрочного и долгосрочного финансирования предприятий как в странах с переходной экономикой, так и в развитых странах. Особую роль он играет в качестве эффективного средства увеличения активов лизингополучателей, как действующих так и вновь созданных предприятий, играющих ключевую роль в вопросах обеспечения занятости, внедрения инноваций и развития конкуренции в этих странах. В мировой практике именно этот инструмент является одним из доступных источников финансирования для малого и среднего бизнеса.

1994 год стал стартовым для широкого развития лизинговой

инфраструктуры. Лизинговые компании начали интенсивно создаваться в стране. Это явилось следствием продекларированной Правительством Республики Казахстан политики благоприятствования развитию лизинга. Это выразилось во множестве нормативных актов, предоставляющих всевозможные льготы субъектам лизинговых отношений. Одним из таких документов был принятый Правительством Республики Казахстан Закон К 266 от декабря 1994 г. «Об иностранных инвестициях» в котором предусмотрено оказание серьезной государственной поддержки, создание благоприятной экономической среды для широкого развития лизинга на отечественном рынке.

В РК принят Закон Республики Казахстан от 5 июля 2000 год «О финансовом лизинге», по которому лизингодатель — участник лизинговой сделки, который за счет привлеченных и (или) собственных денег приобретает в собственность предмет лизинга и передает его лизингополучателю на условиях договора лизинга. В рамках одной лизинговой сделки лизингодатель не вправе одновременно выступать в качестве другого ее участника. Продавец это участник лизинговой сделки, у которого лизингодатель приобретает предмет лизинга на основании договора купли—продажи или договора лизинга. Продавец может одновременно выступать в качестве лизингополучателя предмета лизинга (возвратный лизинг). Участники лизинговой сделки — физические лица, являющиеся индивидуальными предпринимателями, и юридические лица, выступающие в качестве лизингодателя и лизингополучателя, а также физические и юридические лица, выступающие в качестве продавца предмета лизинга. В данный нормативный акт были внесены изменения и дополнения от 10 марта 2004 года.

Потенциал роста казахстанского рынка лизинга, однако, не выглядит столь уж бесспорным, поскольку очевидно, что лизинг будет выдерживать серьезную конкуренцию со стороны "классического" кредитования, для последнего у банков есть даже избыточные ресурсы, а малый и средний бизнес становится все более интересным клиентом. Обычно же развитие лизинга "подталкивается" неразвитостью других возможностей финансирования.

Комментируя развитие лизинговых отношений в РК, согласно Письму департамента налоговой политики и прогнозов министерства экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан к постановлению Правительства Республики Казахстан от 28.04.04 г. К 475 «Об утверждении перечня основных средств, ввезенных лизингодателем в целях передачи в финансовый лизинг по договорам финансового лизинга, импорт которых освобождается от налога на добавленную стоимость».

В рамках этого хотелось бы сказать, что одной из главных задач Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003—2015 гг. является создание и развитие наукоемких и высокотехнологических производств, для достижения которой в

определенной степени необходимо стимулировать развитие лизинга оборудования и технологий как одного из эффективных инструментов инвестиций в основные средства.

На сегодняшний день в Казахстане существует ряд проблем, негативно влияющих как на развитие отечественного лизинга, так и на реализацию важнейших государственных программ в области развития малого предпринимательства. К примеру, в казахстанском налоговом законодательстве отсутствуют льготы по амортизации имущества, сданного в лизинг, что снижает экономическую эффективность лизинга по сравнению с другими формами приобретения имущества. Вопрос ускоренной амортизации в целях налогообложения является очень важным для становления рынка лизинговых услуг. Примером тому являются страны Европы и США, где лизинг стал рассматриваться высокоэффективным финансовым механизмом в 50-х годах из-за введения ускоренной амортизации в целях налогообложения. В России также лизинговый сектор стал стремительно развиваться после применения ускоренной амортизации лизингового имущества с коэффициентом 3. другой проблемой при осуществлении ряда лизинговых сделок (например, международного или возвратного лизинга) является двойное налогообложение предмета лизинга в части оплаты НДС. Оно ложится тяжким бременем на лизингополучателя, увеличивая стоимость предмета лизинга на 32%, что, естественно, не стимулирует в стране развитие малого и среднего предпринимательства.

Современное развитие лизинга в Казахстане во многом похоже на становление лизинга в России. Так, первые лизинговые компании в Казахстане, как и в России, были созданы при банках, у которых имелись средства для финансирования проектов. На стадии развития основными клиентами этих лизинговых компаний являлись корпоративные клиенты банков. Сегодня в Казахстане действуют около двадцати и одна государственная лизинговые компании, а также компании, которые были созданы при банках: "Альянс лизинг", "АТФ лизинг", "БТА лизинг", "Темир лизинг", "Халык лизинг", "Центр лизинг" и другие. Основными потребителями лизинговых услуг этих компаний являются топливно-энергетическая отрасль, металлургия, транспорт, торговля, сельское хозяйство. Поставщиками оборудования являются как казахстанские предприятия, так и зарубежные, в том числе и российские. Большой интерес казахстанские лизинговые компании проявляют к поставке российского оборудования по схеме сублизинга. В этом случае лизингополучателем оборудования выступает казахстанская лизинговая компания, которая будет сдавать оборудование в сублизинг конечному пользователю. Такая схема выгодна и российской лизинговой компании, так как у нее возникает намного меньше рисков, чем, если бы она работала напрямую с конечным казахстанским пользователем. В настоящее время в Казахстане наблюдается растущий интерес к созданию новых лизинговых компаний, что будет не только способствовать демонополизации казахстанского рынка лизинговых

услуг, но и сделает лизинг более востребованным финансовым инструментом.

Характеризуя рынок лизинга, можно отметить, что хотя, согласно статистике, в нем преобладает лизинг сельхозтехники, такое впечатление создается из-за присутствия государственной корпорации, кредитующей сельхозпроизводителей. Что же касается частных лизинговых компаний, то их клиентами остаются малый и средний бизнес, приобретающий с «помощью лизинговых схем, например, транспорт или оборудование для небольших предприятий пищевой и обрабатывающей промышленности. Стандартный кредит составляет обычно примерно \$100 тыс.

Развитие собственного производства в Казахстане является ключевым моментом в решении проблемы зависимости экономики Казахстана от сырьевого сектора. По разным источникам информации приводятся данные об уровне изношенности основных фондов в Казахстане от 60 до 80%, требующие замены в ближайшие несколько лет. Огромную роль в этом играет развитие лизинга, как инструмента финансирования инвестиций в основные средства.

*Лизинг* является важным источником среднесрочного и долгосрочного финансирования предприятий как в странах с переходной экономикой, так и в развитых странах. Особую роль он играет в качестве эффективного средства увеличения активов лизингополучателей, как действующих так и вновь созданных предприятий, играющих ключевую роль в вопросах обеспечения занятости, внедрения инноваций и развития конкуренции в этих странах.

В структуре инвестиций в основной капитал доля лизинга в развитых странах составляет порядка 20-30%, в странах с переходной экономикой около 10-20%. В Казахстане данный показатель по итогам 2003 года составил всего 1%, за 9 месяцев 2005 г. — 2%. В России данный показатель составляет 5%.

Отрасль лизинга в Казахстане вполне молодая. Точкой отсчета ее истории как реальной индустрии можно считать принятие Закона РК "О финансовом лизинге" в июле 2000 года. Именно после этого многие банки стали рассматривать лизинг в качестве нового финансового инструмента и для его эффективного использования приступили к созданию дочерних лизинговых компаний. Специфика их создания при материнских банках, располагающих финансами для осуществления проектов, характерна для всех начинающих лизинговых рынков. Казахстан в этом смысле не является исключением. Сегодня в стране около двух десятков лизинговых компаний. Большая их часть принадлежит банкам, имеется всего несколько исключений, таких как государственная компания "Казагрофинанс", созданная для развития сельскохозяйственной отрасли, или "Астана-финанс", образовавшая в прошлом году собственный лизинговый департамент.

Развитие собственного производства в Казахстане является ключевым моментом в решении проблемы зависимости экономики Казахстана от сырье-

вого сектора. По разным источникам информации приводятся данные об уровне изношенности основных фондов в Казахстане от 60 до 80%, требующие замены в ближайшие несколько лет. Огромную роль в этом играет развитие лизинга, как инструмента финансирования инвестиций в основные средства.

*Лизинг* является важным источником среднесрочного и долгосрочного финансирования предприятий как в странах с переходной экономикой, так и в развитых странах. Особую роль он играет в качестве эффективного средства увеличения активов лизингополучателей, как действующих так и вновь созданных предприятий, играющих ключевую роль в вопросах обеспечения занятости, внедрения инноваций и развития конкуренции в этих странах.

В структуре инвестиций в основной капитал доля лизинга в развитых странах составляет порядка 20-30%, в странах с переходной экономикой около 10-20%. В Казахстане данный показатель по итогам 2003 года составил всего 1%, за 9 месяцев 2005 г. — 2%. В России данный показатель составляет 5%. Отрасль лизинга в Казахстане вполне молодая. Точкой отсчета ее истории как реальной индустрии можно считать принятие Закона РК "О финансовом лизинге" в июле 2000 года. Именно после этого многие банки стали рассматривать лизинг в качестве нового финансового инструмента и для его эффективного использования приступили к созданию дочерних лизинговых компаний. Специфика их создания при материнских банках, располагающих финансами для осуществления проектов, характерна для всех начинающих лизинговых рынков. Казахстан в этом смысле не является исключением. Сегодня в стране около двух десятков лизинговых компаний. Большая их часть принадлежит банкам, имеется всего несколько исключений, таких как государственная компания "Казагрофинанс", созданная для развития сельскохозяйственной отрасли, или "Астана-финанс", образовавшая в прошлом году собственный лизинговый департамент.

#### Түйін

Қазақстандағы лизинг - қызметтің салыстырмалы жаңа түрі. Өндірістік салаға инвестицияларының ынталандыруы, өнеркәсіптік потенциалдың жаңартуы, біз елге отандық өндірушілердің бәсекеге түсе алатындықты жоғарылатуына лизингтік қатынастар жетілдіруге керек. Ол үшін дер бірақ бап жасауы керек. Қалай әлемнің басқа алдыңғы елдерінің тәжірибесінің көрсетеді, бұл өзі қадала қарауларды зер салады : тиісті заң, салық жеңілдігі және тағы басқалар.

#### Summary

Leasing in Kazakhstan - comparatively new form of activity. For stimulating the investments into the production sphere, for the renovation of industrial potential, for increasing the competitive ability of domestic producers to our country it is necessary to develop leasing relations. But for this it is necessary to create the corresponding conditions. As shows the experience of other foremost countries of world, to this the closest attention is paid: the corresponding legislation, tax breaks and so forth

## ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ИПОТЕКАЛЫҚ НЕСИЕЛЕУДІҢ ҚАЗІРГІ МӘСЕЛЕРІ ЖӘНЕ ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ

**А.Р.Сыдықова -**

*Т. Рыскулов атындағы ҚазЭУ, ХБМ Кәсіби магистратурасының  
магистранты*

Қазақстан Республикасындағы ұзақ мерзімді ипотекалық кредиттеудің мақсаты – орта табысты азаматтарды жеке қаражаттары есебінен тұрғын үймен қамтамасыз етудің рыноктық принциптерге негізделген тиімді жүйесін талдап жасау. Осындай жүйе жасау арқылы мынадай шараларды жүзеге асыруға болады:

⇒ Тұрғындардың жинақтары және басқа да бюджеттен тыс ресурстар түріндегі қажетті қаржы-қаражаттарды тұрғын үй сферасына тарту;

⇒ Тұрғын үй рыногын мейлінше жандандыру.

Діттеген мақсатқа сәйкес қалыптасатын ипотекалық кредиттеу жүйесі мынадай талаптарға жауап беруі тиіс:

1. Қазақстандық заңнамалық базаға және нақты экономикалық жағдайларға сәйкес болуы;

2. Азаматтардың, банктердің, инвесторлардың қаржылық ресурстары, зейнетақы қорлары, сақтандыру компаниялары және басқа да қаржы көздері негізінде жасалуы.

Ипотекалық кредиттеудің ұзақ мерзімді жүйесінің орнығуы мен дамуы үшін өзекті дейтін келесі негізгі мәселелерді жан-жақты қарастырып, шешу қажеттігі туындайды:

⇒ Заңнамалық және нормативтік базаларды жетілдіру, зейнетақы активтерін орналастыру іс-әрекеттеріне өзгертулер енгізуді ипотекалық кредиттеуге қосымша қаржыларды тарту мақсатын көздеп жүргізу;

⇒ Ипотекалық кредиттер беру қызметіне мүдделі екінші деңгейлі банктерді ынталандыруға қажетті критерийлерді анықтау;

⇒ Зейнетақы активтерін басқарушы компаниялардың ипотекалық облигацияларды сатып алу ережесін талдап жасау;

⇒ Екінші деңгейлі банктердің ипотекалық облигациялар шығару ережесін талдап жасау;

⇒ Ипотекалық кредиттер алатын азаматтарды, кредиторларды, инвесторларды салықтық ынталандыру;

⇒ Несие алушыларды әлеуметтік қорғау механизмдерін талдап жасау; Жеке және мүліктік сақтандыру рыногын мейлінше дамыту.

Ипотекалық кредиттеуді кең көлемде жүргізе алатын ірі мемлекеттік емес ұйымдардың қазіргі кездегі тапшылығына байланысты Қазақстан үшін ипотекалық кредиттеу жүйесін дамытудың малайзиялық моделі қолайлы болып отыр. Аталған модель тұрғын үй рыногы дамуын қамтамасыз ететін

ипотекалық компания құру арқылы жүзеге асады. Аталған жүйе екі нарықтық деңгейден тұрады: коммерциялық банктер және Қазақстандық Ипотекалық Компания. Дәлірек айтсақ, бірінші деңгей – несиелердің өзі, ал екінші деңгей – несие беруші-банктерді қаржыландыратын арнайы ипотекалық бағалы қағаздар (облигациялар, кепілдік қағаздар). Ал, банктер ипотекалық пулдар арқылы қамтамасыз етілген ипотекалық облигациялар шығарып компания есебінен қайта қаржыландыруға қол жеткізеді. Уақыт өте келе еуропалық немесе американдық модельдерді қолдану мүмкіндіктері де туындап, олардың ережелерін пайдалану жақтары да қарастырылуы ашық мәселе.

Ұзақ мерзімді кредиттік ресурстарды тартатын кредиттік ұйымдар моделдерінің негізгі түрлері мыналар:

1) Кредиторлар ипотекалық облигациялар шығарып, оларды қаржы рыноктарында өткізеді (сатады);

2) Қарыз берушілер ұжымдық инвестициялар жүйесі арқылы қайта қаржыландырылады;

3) Қарыз берушілер ипотекалық кредиттердің қайталама рыноктары операторлары арқылы қайта қаржыландырылады.

Рыноктың дамуы барысында кредиттік ресурстарды ұзақ мерзімге тартудың басқа да модельдері пайдаланылуы мүмкін:

1) Ипотекалық кредиттеуге ұзақ мерзімді ресурстарды тарту негізгі көздеріне кредиттік желілер ашып, займдарды беруге ынталы банктер, сондай-ақ басқа да ұйымдар (қорлар) тартылады;

2) Екінші деңгейлі банктер шығаратын ипотекалық облигацияларды институционалдық және басқа да инвесторлар арасында орналастыру қолға алынады;

3) Мақсатты облигациялық займдарды орналастырудан түскен қаражаттар есебінен қаржыландыру орын алады;

4) Кепілдікке салынған мүлікті қайталама рынокта сату есебінен қаржы көздері ашылады.

Ипотекалық несиелендіру нарығының тиімді және қарқынды дамуы үшін, мамандардың пікірлері бойынша, келесідей шаралар жүйесін қолдану керек:

1) Бағалы қағаздар нарығына банктердің ипотекалық облигацияларды оңай жолмен орналастыру үшін жағдайлар жасау;

2) Инфляция мен қайта қаржыландыру қойылымын төмендетуді қамтамасыз ететін елдегі жалпы экономикалық жағдайдың тұрақты дамуын ұстап тұру;

3) Ипотекалық несиелендіруге қызмет көрсететін аппаратты қамтамасыз етудің үлестік шығындарын азайту жолымен банктерге өзінің пайыздық маржасын біртіндеп төмендетуге мүмкіндік беру;

4) Халықты тұрмыс-үймен қамтамасыз ету мәселесіне байланысты ҚР-да шығарылған барлық заңнамалық актілердің орындалуын бақылау және оның жетілдіруін жүзеге асыру және т.б.

Сонымен, тек ипотекалық несиелендіру нарығының ғана емес, сондай-ақ жылжымайтын мүлік нарығының қалыпты дамуы үшін республикада қажетті инфрақұрылым қалыптастырылды. Қалыптасқан объективті әлеуметтік-экономикалық жағдайлар Қазақстандағы халықты тұрғын үймен қамтамасыз етудің ерекше моделінің ұйымдастырылуын анықтайды.

Қазақстандық нарықтық қатынастардың дамуы коммерциялық банктердің қызметтері мен операциялары жайлы мәселені маңызды етеді, қазіргі кезде дамып келе жатқан тауарлық және қаржы нарықтар жағдайында банк жүйесінің құрлымы өте күрделеніп кетті. Несие жүйесінің институционалды оптималды формаларын капитал нарығындағы тиімді әрекет ететін механизмді коммерциялық құрылымдарға қызмет етудің жаңа әдістерді іздестіру жүріп жатыр.

Меншікті тұрғын үйге ие болу – кез-келген отбасының бірінші реттегі қажеттілігі. Қазақстандағы тұрғын үй құрылысын қаржыландыру өткен кеңес дәуірінің тұрғын үйді қаржыландырудың бөлігі ретіндегі дәстүрлі схемасы мемлекеттік тұрғын үй құрылысын жүргізу мақсатында бюджет ресурстарының және сол ресурстардың тұрғын үй жағдайын жақсартқысы келген кезекте тұрған азаматтар арасында тегін бөлінуінің орталақтандырылған жүйесін көрсететін. Өкінішке орай, бұл схема Қазақстанның тәуелсіздік алып, нарық экономикасына көшу жағдайында өзінің негіссіздігін көрсетті. Құрылысты және халықты тұрғын үймен қамтамасыз етуді бюджеттік қаржыландырудың қысқаруы жағдайында тұрғын үйді сатып алудың негізгі қаражат көзі болып халықтың меншікті қаражаттары немесе көптеген экономикалық дамығын мемлекеттерде кездесетін банктердің несиелері табылады.

Осындай жағдайларда объективті түрде инфляцияға аз көлемде шалдығытын және мерзімінде қайтарылуы қамтамасыз етілетін халықтың тұрғын үй құрылысына қажетті ұзақ мерзімді несиелерге деген қажеттілігі туады. Дәл осы талаптарға тауарлы-материалдық құндылықтардың аманатымен қамтамасыз етілетін ипотекалық несиелер жауап береді. Көптеген шетел мемлекеттердің тәжірибесі көрсеткендей, дұрыс ұйымдастырылып, есептелген мемлекеттік саясаттың жүргізілуі жағдайында ипотека біртіндеп тұрғын үй нарығының жұмыс істеуін үлкен дәрежеде қамтамасыз ететін өзін-өзі қаржыландыратын жүйеге айналды. Оған қоса халық тарапынан төлемге қабілетті сұраныстың тез өсуі есебінен жана құрылыс жанданады, құрылыс материалдарының, мамандандырылған техниканың шығарылымы ұлғаяды, жаңа жақсартырылған архитекторлық жобалар пайда болады, сондай-ақ экономиканың көптеген басқа да салаларының жедел дамуы орын алады. Ипотекалық несиелеу - жылжымайтын мүлік объектісінің құны мен жылжымайтын мүлікті сатып алушының ағымдағы табыс деңгейі арасындағы қайшылықты шешетін механизм.

Ипотекалық несиелеу сферасының негізгі мәселелері – «көлеңкелі» ақшалардың болуы, секьюритизация туралы заңның болмауы, сәйкес қызмет көрсетудің, әсіресе, сақтандыру сферасында жеткілікті дамымауы,

заңнамадағы «жырықтар», т.б. болып табылады. Өкінішке орай, Қазақстандағы сақтандыру динамикасы төмен деңгейде. Біздің сақтандыру компанияларымыз сол сияқты ұқсас ресейлік компаниялардан ең алдымен әдістемелік жағынан зор артта қалуда. Сонымен қатар, бүгінгі күні біз сақтандыру компанияларын ипотека бойынша бағалы қағаздар рыногының негізгі инвесторлары ретінде қарастырмаймыз.

Республикадағы ипотекалық несиелеудің даму қарқынын және ұсынылған кредиттеу жүйелерін, яғни «Қазақстан Республикасының тұрғын үй құрылысының жинақтық банкі» АҚ, «Қазақстан ипотекалық компаниясы» АҚ, екінші деңгейлі банктер мен ипотекалық компаниялардың ипотекалық несиелеу жүйесін ескеретін болсақ, несиелеудің бұл түрі перспективті және жедел дамушы болып қалуда. Мемлекеттік бағдарламаның белсенді жүзеге асырылуы тұрғын үй рыногында ұсыныстың көбеюіне мүмкіндік береді, ал ол өз кезегінде ипотекалық кредитке сұраныстың ұлғаюына әкеледі, және де болашақта кредиттің жалпы көлемінде ипотекалық несие үлесі өсе береді.

Экономиканың өсуі бірінші кезекте қымбат тауарлардың барлық түріне, соның ішінде жылжымайтын мүлікке төлемқабілетті сұранысты тудырады. Бұдан шығатын қорытынды біздің әлеуметтік ауқаттылығымыздың өсуін байқауымызға болады, дегенмен де экономиканың өсуімен бірге бағалар да өсе береді. Ал жылжымайтын мүлік рыногында әлі де болса шешілмей жатқан мәселелер баршылық. Әйтсе де, ТМД елдеріндегі бірқатар мемлекеттер біздің ипотекалық несиелеу тәжірибемізді қолдануды жөн көреді. Бұл Қазақстан Республикасының ипотекалық несиелеу жүйесінің дұрыс бағытта болуын дәлелдейді.

Қазіргі таңда ұлттық несие жүйеміз толық қанды дамып отырған бірден-бір сала болып табылады. Оның дәлел ретінде экономиканың соңғы жылдардағы қарқынды дамуының негізі сонау жылдардағы жекешелендіру реформасы кезінде мемлекеттің қолдауымен жүргізілген тиімді несие саясатының жемісі болып табылады. Сонымен қатар ұлттық несие жүйеміздің бір тармағы ретінде банктік жүйенің әлемдік стандарттарға өтуі, еліміздің Ұлттық банкі өзінің қызметтері бойынша ТМД елдері ішінде классикалық Орталық банк қызметін толық қанды атқарып отырған бірден-бір банк болып табылады.

Ипотекалық несиелеудің дамуы әлеуметтік тұрақсыздықты жоюға оң ықпал етеді. Ипотека жұмысбастылық проблемасына әсер етеді және халықтың тұрғын үйге қажеттілігін қанағаттандыруға көмектеседі. Елдің банк жүйесінің қызметінің тұрақтылығы мен тиімділігін жоғарлатуда ипотеканың маңызы зор. Ипотека жағдайында жылжымайтын мүлікті дұрыс бағалау, сонымен бірге дамыған жылжымайтын мүлік нарығы қажет.

Ипотекалық несиелеу кезінде тәуекелдіктің төмендеуіне қарыздардың мақсатты сипаты да ықпал етеді. Жылжымайын мүлікпен жасалатын операциялардың, көп жағдайда, коммерциялық банктердің ағымдағы несиелік операцияларымен салыстырғанда тәуекелдігі төмен болып келеді. Ипотекалық несиелеу, сөзсіз – банк қызметінің перспективті бағыты. Ипотекалық банк біршама тұрақты және рентабельді экономикалық институт болып табылады. Сондықтан банк жүйесінде осындай сенімді банктер не-ғұрлым көп болса, оның жалпы экономикалық жүйедегі қызметі соғұрлым тұрақты әрі тиімді болады.

Ипотекалық несиелеу Қазақстанда 4-5 жыл көлемінде ғана қолданысқа енді. Соған қарамастан ол тұрақты табысы бар азаматтар үшін жылжымайтын мүлікке қол жеткізудің бірден-бір тәсілі болып отыр. Соңғы уақытта ипотекалық компаниялар мен банктерде міндетті бастапқы жарна мүлік құныны 30%-дан 10-15%-ға, пайыз қойылымы 24%-дан 10-12%-ға дейін төмендетіліп, несиелеу мерзімі 3 жылдан 20-25 жылға дейін ұзартылды. Сонымен қатар ипотекалық несие берушілер тек тұрғын үйді сатып алуды несиелеп қана қоймай, коммерциялық жылжымайтын мүлікті, оларды жөндеу мен жанартуды да несиелеуді тәжірибеге енгізді. Ипотекалық ұсыныстардың ұлғаюымен ұзақ мерзімді ипотекалық несиелеуде банктердің міндеттері мен ішкі инвестициялық потенциалды қолдану мәселелерін шешетін арнайы қаржылық институтын құру қажеттігі туды. Осы міндеттерді шешумен Қазақстандық Ипотекалық Компания айналысады. Ол ипотекалық бағалы қағаздарды эмиссиялау жолымен қажетті қаражаттарды тартады, өз кезегінде сол бағалы қағаздар ипотекалық несиелер бойынша талап ету құқығының кепілімен қамтамасыз етіледі.

Ұзақ мерзімді ипотекалық несиелеу бойынша операцияларды енгізу банктердің алдына тәуекелді басқару жүйесіне өздерінің қауіптерімен, несие берудің мамандандырылған түрлеріне сәйкес ерекше шешімдер қабылдауды талап ететін бірқатар ерекше проблемалар қояды. Несиені қайтармағаннан туындайтын шығындар жалпыэкономикалық (тұрғын үйге бағаның жалпы түсуі, жұмыссыздық) немесе субъективті себептерден пайда болуы мүмкін. Субъективті себептерден туындаған несиенің қайтарылмауын төмендету үшін несиенің қайтарылу ықтималдығын бағалайтын қатаң тәсіл – андеррайтинг қолданады. Андеррайтинг кезінде төлем қабілеттілікті анықтауда негізгі көрсеткіш болып қарыз алушының табысында төлемдердің үлесі табылады.

Элиталық тұрғын үйлерді несиелеу нарығы шектеулі, себебі несиенің бұл түрі үлкен тәуекелге ие: қарыз алушының міндеттемелер көлемі жоғары. Қазақстанда орта және төменгі таптағы адамдардың талаптарын қанағаттандыруға бағытталған ипотекалық несиелеу жүйесі жұмыс істеуі керек.

Сонымен қатар қолайлы шарттармен берілетін несиелеу көлемін ұлғайту үшін алғышарттар жасау қажет: ұзақ мерзімге және төменгі пайыз қойылымымен валюталық эквивалентін белгілеусіз теңгемен несиелеу.

#### Summary

The goal of long-term mortgage lending in Kazakhstan is to make a mutually beneficial system of providing good citizens of the middle class housing expense of their personal funds. In our time due to insufficient non-state organizations that could lead mortgage lending, for Kazakhstan the most suitable system is - the Malaysian model of development. Development of mortgage lending is key to the success of social inequality. Kazakhstan needs to develop methods of mortgage lending to lower-class people and for the needs of other people. Together with this, we need to increase the number of competitive bids for the citizens: it means credit in tenge at low interest rates and long-term.

## СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ДЕПОЗИТНОГО РЫНКА В КАЗАХСТАНЕ И ИХ ПЕРСПЕКТИВЫ

**Боранбек Бауыржан -**

*магистрант профильной магистратуры МБШ,  
КазЭУ им. Т.Рыскулова*

Депозитные ресурсы выступают основным источником инвестиций банков. Именно они раскрывают содержание деятельности коммерческого банка как посредника в приобретении ресурсов на свободном рынке капиталов.

Современный период экономического развития Республики Казахстан характеризуется сократившимися в последние годы темпами роста валового внутреннего продукта, прогнозным ухудшением основных макроэкономических показателей, ожидаемым ростом безработицы и сокращением занятости населения. Страна вступила на вынужденную траекторию сохранения достигнутого в годы устойчивого экономического роста развития, которая в условиях общемирового финансового кризиса и экономической рецессии в ряде развитых стран характеризуется существенным снижением качества жизни населения. Снижение номинальной заработной платы и доходов населения на фоне повсеместно наметившейся тенденции роста уровня инфляции обусловило значительное сокращение уровня потребления.

В таких условиях объективно сужаются предпосылки формирования сбережений у значительной части населения, поскольку первоочередной задачей становится удовлетворение жизненно важных нужд. Одновременно сокращение объемов производства как в развитых секторах

промышленности, ввиду снижения мировых цен на сырье, так и в менее развитых отраслях Казахстана способствовало сокращению доходов, прибыли и убыточности многих потенциально интересных для депозитного рынка хозяйствующих субъектов.

Депозитный рынок Казахстана, несмотря на относительно небольшой период построения рыночной экономики в стране и трансформации экономики, демонстрирует формирование четко сложившихся тенденций, характерных именно для этого сектора финансового рынка. Мировой финансовый кризис, повсеместно обостривший внутренние проблемы в развитии национальных финансовых рынков, обозначил новые пути дальнейшего развития коммерческих банков на депозитном рынке. Реализация активной депозитной политики, направленной на построение на депозитном рынке отношений нового типа, способных обеспечить устойчивость депозитных учреждений и реальную эффективность депозитов, стало основным ориентиром развития на современном этапе.

Сократившийся потребительский спрос населения на финансовые продукты и услуги определяет на данном этапе развития финансового рынка необходимость пересмотра стимулирования инвестиционного интереса к депозитам. Мировой финансовый кризис поставил под угрозу достигнутые на депозитном рынке успехи по созданию стабильного инвестиционного климата.

Регулирование депозитной деятельности коммерческих банков является одним из приоритетных направлений нормотворческой работы в банковском секторе. В классическом варианте регулирование депозитного рынка осуществляется в рамках денежно-кредитного регулирования и пруденциального регулирования, осуществляемого надзорными органами. В данном контексте государственное регулирование депозитного рынка может быть успешным лишь в том случае, если государство через органы надзора способно воздействовать на масштабы и характер операций банков второго уровня. В Казахстане функцию регулирования депозитного рынка осуществляют Агентство РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций, проводящее пруденциальное регулирование банков второго уровня, и Национальный банк РК, реализующий денежно-кредитную политику в стране.

В целях реализации задачи повышения доверия населения к отечественной финансовой системе и привлечения его сбережений в банковскую систему в Казахстане функционирует система обязательного коллективного гарантирования депозитов. АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» на накопительной основе формирует специальный резерв, предназначенный для выплаты гарантийного возмещения депозиторам принудительно ликвидируемых банков за счет обязательных календарных взносов банков-участников; доходов от инвестирования активов фонда; денег, полученных в счет удовлетворения принудительно ликвидируемым банком-участником требований фонда по

суммам, выплаченного гарантийного возмещения и средств уставного капитала фонда в пределах пятидесяти процентов от его размера. С 2007 года оплата обязательных календарных взносов банками-участниками системы гарантирования депозитов осуществляется в соответствии с системой дифференцированных ставок «БАТА» (БАНктер ТАлдау жүйесі). Система «БАТА» является также определенным индикативным инструментом, позволяющим оценить риски банков на более ранней стадии. Так, если до 2007 года банки платили взносы по единым ставкам, то с 1 апреля 2007 года банки с более рисковыми показателями деятельности платят календарные взносы по большей ставке, чем банки с менее рисковыми показателями. Ставка взноса банка зависит от его финансовой устойчивости, а также от степени риска ликвидации банка.

В деятельности фонда происходило постепенное расширение перечня объектов обязательного гарантирования депозитов (с 700,0 тыс. тенге до 5,0 млн. тенге). Эта мера оказалась весьма эффективна и результативна: объем вкладов за десять месяцев текущего года увеличился на 20% до 6,5 триллиона тенге. Деятельность фонда на депозитном рынке нельзя назвать простой, поскольку несмотря на значительные усилия НБРК и АФН РК даже в период относительно стабильного развития банковского сектора, имели место факты банкротства коммерческих банков Казахстана.

Несмотря на кризисные явления в стране депозитный рынок вырос на 2,3% за январь 2010 г. и составил 6 621 млрд. тенге. По отношению к январю 2009 года, в январе 2010 года депозитный рынок вырос на 26%. Рост наблюдался по депозитам номинированным в тенге и составил почти 5,5% за январь 2010 года. В то время как, депозиты номинированные в иностранной валюте продолжили сокращаться и снизились на 0,5%. Можно полагать, что тенденция роста депозитов продолжится. Основной рост придется на депозиты номинированные в национальной валюте в связи с постепенным укреплением. Общий объем депозитов резидентов в банковской системе за январь 2010 года вырос на 2,3%, составив 6620,6 млрд. тенге. Депозиты юридических лиц увеличились на 3,3% до 4729,7 млрд. тенге, вклады физических лиц – снизились 0,1% до 1890,9 млрд. тенге. В январе 2010 года объем депозитов в иностранной валюте снизился на 0,5% до 2814,7 млрд. тенге, в национальной валюте увеличился на 4,4% до 3806,0 млрд. тенге.

Удельный вес депозитов в тенге в январе 2010 года по сравнению с декабрем 2009 года повысился с 56,3% до 57,5%. Вклады населения в банках (с учетом нерезидентов) практически не изменились, составив 1935,8 млрд. тенге. В структуре вкладов населения тенговые депозиты увеличились на 3,4%, до 869,4 млрд. тенге, депозиты в иностранной валюте снизились на 2,6% до 1066,4 млрд. тенге. В результате, удельный вес тенговых депозитов повысился с 43,4% до 44,9%. В январе 2010 года средневзвешенная ставка вознаграждения по привлеченным тенговым срочным депозитам небанковских юридических лиц снизилась с 4,5% до

3,7%, а по вкладам физических лиц увеличилась с 10,0% до 10,3%.

Подъем показателей по вкладам населения наблюдается практически во всех БВУ. Так, в АО «Темірбанк» срочные вклады физических лиц за период с января по сентябрь 2009 года составили 43,9 млрд тенге, тогда как за аналогичный период 2008 года было привлечено 41,9 млрд тенге. Таким образом, общий объем привлечения за 9 месяцев 2009 года по сравнению с аналогичным периодом 2008 года увеличился на 4,8%. В АО «Евразийский банк» по состоянию на октябрь 2009 года депозитная база физических лиц составила более 77 млрд тенге, увеличившись более чем на 100% по сравнению с аналогичным периодом 2008 года. В ДБ АО «Сбербанк России» на 1 октября 2009 года остаток привлеченных средств на срочных счетах физических лиц равен 33 534,32 млн тенге. Прирост с начала 2009 года составил 24 204,37 млн тенге или 259,42%. Относительно аналогичного периода прошлого года депозитная база выросла на 1 141,53 млн тенге или 14,68%. Также наблюдается увеличение депозитной базы в АО «Kaspi Bank», что связано с тем, что в течение последних 2-х лет на рынке произошли большие изменения, благодаря которым доверие к БВУ у населения значительно возросло.

Относительно привлечения вкладов физических лиц в 4 квартале 2009 года также положительны. Так, вклады физических лиц в АО «Евразийский банк» составили 80 млрд тенге. АО «Темірбанк» привлек порядка 15 млрд тенге. В «Народном Банке» прирост составляет 6 млрд тенге. На вопрос о привлечении вкладов населения в 2010 году банки отвечают сдержанно. В частности, в «Евразийском банке» прогнозируется сохранить уровень 2009 года. В ДБ АО «Сбербанк» увеличение объемов вкладов в 2010 году составит 5 965,00 млн тенге.

Учитывая общую ситуацию на финансовом рынке Казахстана, планируется удерживать объемы привлечения срочных вкладов физических лиц в 2010 году таким образом, чтобы не отставать от рынка в целом и занимать долю в нем не ниже занимаемой на сегодняшний день. Также планируется работать на удержание существующих вкладчиков, то есть на снижение оттоков с вкладов физических лиц. При формировании ставок вознаграждения по депозитам физических лиц, необходимо учитывать в том числе такие факторы, как уровень ставок вознаграждения по аналогичным продуктам на рынке депозитов, а также, несомненно, уровень предельных ставок вознаграждения, установленных АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» для БВУ. Банк будет рассматривать вопрос о снижении или повышении ставок вознаграждения, учитывая именно эти факторы.

БВУ сами провоцируют рост ставок внутри страны, что связано с их желанием рефинансировать внешние займы за счет внутренних источников ресурсов. В БВУ же заявляют, что повышение или понижение процентных ставок напрямую зависит от того, как будет складываться ситуация на казахстанском депозитном рынке.

Антикризисные меры со стороны государства существенным образом способствовали нивелированию риска дефолтов казахстанских банков, и ожидаемая на начало текущего года угроза их реализации не нашла своего отражения в реальности. При этом доверие к банковской системе со стороны населения удалось сохранить. По результатам десяти месяцев 2009 года можно отметить, что чистого оттока вкладов из системы, который мог бы быть самым нежелательным результатом девальвации и мер по стабилизации банковской системы, не произошло.

Среди основных тенденций, которые намечаются в этом году можно выделить, что темпы роста активов банковского сектора РК не превысят 5-8%, в то время как депозитная база может вырасти на 7-10%. В самом лучшем случае, депозитная база сектора вырастет на 12-15%, а активы покажут рост в пределах 10-12%.

### Түйін

Қазақстан республикасының сауда банктерінің депозиттық операцияларының мәселелерінің зерттеуінің өзектілігі оның жұмыс жасауы қоғамның мүдделері және оның азаматтарының әлеуметтік-экономикалықтары іске асырумен тікелей байланатын анықталады. Кең клиентурасы бар банктік операциялардың орындауы - дамыған несие жүйе болатын әлемдердің барлық елдерделерін қазіргі банктік қызметтің маңызды ерекшелігі. Депозиттердің нарығы - бұл тұрғынның ақшасындағы бәсеке күресінің потенциалдық аренасы негізіненмен. Банктік қорлардың құрастыруын негізгі көздің өйткенілері банктің клиенттерінің үлестері болып табылады.

### Summary

Background research into the problems of deposit transactions of commercial banks of Kazakhstan is determined by the fact that its performance is directly related to the implementation of socio-economic interests of society and its citizens. Implementation of banking operations with a broad customer base - an important feature of modern banking in all countries with a developed credit system. We can say that the market deposits - this is mainly a potential arena of competition for the money people. Since the main source of bank resources are deposits of bank customers.

## С о д е р ж а н и е

### ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

<b>Оралбаева Ж.З.</b> Тәуекелдерді басқарудың кейбір аспектілері.....	3
<b>Жангирова Р.Н., Джакишева О.К.</b> Пути повышения конкурентоспособности агробизнеса Республики Казахстан.....	8
<b>Жолдасова Г.И.</b> Казахстан взял курс на конкурентоспособную экономику.....	12
<b>Тулегенова С.К., Мурзабекова К.А.</b> Аспекты управления инвестиционной политикой.....	17
<b>Жузбаева А.Т.</b> Еңбек нәтижелілігін бағалау мен еңбекақыны төлеудің шетелдік тәжірибесі.....	24

### МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

<b>Дэвид Лал PhD, Амиргалиева С.Н.</b> Об инновационных послевузовских образовательных программах.....	30
<b>Муканов Б.О.</b> Вопросы снижения сезонных диспропорций развития туризма в Республике Казахстан.....	34
<b>Шим П.С.</b> Прогнозирование потребностей в специалистах высшего и среднего профессионального образования как основа для их подготовки.....	40
<b>Иманбердиев Б.Д., Бақытұлы Қуаныш</b> Финансирование человеческого капитала в Казахстане.....	46
<b>Калпакпаева Ж.М.</b> Перспективы и основные направления зернового экспорта в РК.....	52

### ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

<b>Адилбекова Г.</b> Роль информационных технологий при подготовке кадров новой формации в сфере бухгалтерского учета.....	60
<b>Свирепова М.В.</b> Сущность кадрового менеджмента в организации.....	67
<b>Хведелидзе М.Ж.</b> Развитие стратегии оценки и управления рисками коммерческого банка.....	73
<b>Баймуратов М.А.</b> Особенности управления кредитными рисками в банках.....	81
<b>Омарова М.</b> Сущность и необходимость лизинга в развитии экономики страны.....	86
<b>Сыдыкова А.Р.</b> Қазақстандағы ипотекалық несиелеудің қазіргі мәселері және перспективалары.....	92
<b>Боранбек Бауыржан</b> Современные тенденции развития депозитного рынка в Казахстане и их перспективы.....	97

**ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК**  
**«Экономика» сериясы**  
**Серия «Экономическая»**  
**№ 2 (24), 2010**

*Берілтуінұсқадан 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