

ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 2 (28), 2011**

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



ХАБАРШЫ ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 2 (28)**

Алматы, 2011

Хабаршы. «Экономика» сериясы. - Алматы: Абай атындағы ҚазҰПУ.
- 2011. - № 2 (28). – 124 - бет.

Вестник. Серия «Экономическая». - Алматы: КазНПУ им.Абая. -
2011. - № 2 (28). - 124 с.

Бас редактор

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

Редакция алкасы:

экон.ғыл.д., профессор **Б.З. Зиябеков** (бас ред. орынбасары),
ҚР ҰҒА академигі, экон.ғыл.д., профессор **К.Н. Нармбаев,**
ҚР ҰҒА академигі, экон.ғыл.д., профессор **Н.К. Мамыров,**
экон.ғыл.д., профессор **С.К. Қасымов,**
экон.ғыл.д., профессор **А.С. Смагулов,**
экон.ғыл.к., доцент **Ш.О. Момынқулова,**
экон.ғыл.к., доцент **Э.О. Телагусова,**
экон.ғыл.к., доцент **Ш.Е. Шалбаева,**
ScD, Assoc.Professor **В.Рудзкене** (Литва),
PhD, professor **Месут Йылмыз** (Түркия),
экон.ғыл.к., аға оқытушы **А.О. Жағыпарова** (*жауапты хатшы*)

Главный редактор

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

Редакционная коллегия:

д.э.н., профессор **Б.З. Зиябеков** (зам.гл.редактора),
академик НАН РК, д.э.н., профессор **К.Н. Нармбаев,**
академик НАН РК, д.э.н., профессор **Н.К. Мамыров,**
д.э.н., профессор **С.К. Касымов,**
д.э.н., профессор **А.С. Смагулов,**
к.э.н., доцент **Ш.О. Момынқулова,**
к.э.н., доцент **Э.О. Телагусова,**
к.э.н., доцент **Ш.Е. Шалбаева,**
ScD, Assoc.Professor **В.Рудзкене** (Литва),
PhD, Professor **Месут Йылмыз** (Турция),
к.э.н., ст.преподаватель **А.О. Жағыпарова** (*ответ.секретарь*)

ТЕОРИЯ ЖЭНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

КОНЦЕПЦИЯ ЭВОЛЮЦИОННОЙ ДИНАМИКИ РАЗВИТИЯ

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

По мере усиления процессов глобализации и перехода стран мира к единым правилам торговли и ведения бизнеса, с одной стороны, возрастает открытость национальных экономики, с другой стороны, усиливается процессы международной конкуренции. Прежние механизмы развития, основанные на теории экономического равновесия, в новых условиях не отвечают целям обеспечения эффективного развития. Успешное функционирование обеспечивается только динамическим проектированием будущего и выстраиванием систем ускоренного развития на основе использования уникальных эволюционных решений из будущего. Исследование будущего и его влияние на будущее страны становится главным фактором, определяющим международную состоятельность и конкурентоспособность национальной экономики. Прошлое и настоящее известно всем, закономерности и тенденции налицо, но как пойдет игра глобального мирового порядка, и какое место в таблице мировых рангов займет конкретная страна – это тайна будущего, и должна работать на будущее страны. Нахождение уникальности и тайны развития страны в условиях глобального рынка требует выработки новых подходов и теорий экономического функционирования, механизмы развития которой должны обеспечивать динамизм развития и устойчивую конкурентоспособность в будущем. Расширение горизонта планирования становится важнейшим инструментом технологического и институционального развития экономики. Цена вопроса: кто обеспечит динамизм будущего развития у того и перспективы будущего развития. Концепция будущего развития с длительным горизонтом планирования дает шанс для ускорения развития страны и создает предпосылки для опережающего осуществления структурной и технологической модернизации.

Концепция длительного горизонта планирования развития успешно были реализованы в ряде новых индустриальных странах мира. В их числе, например, восточно-азиатские «тигры»: Япония, Южная Корея и Тайвань. Активная промышленная политика в Сингапуре также основывалась на длительных стратегиях развития и периодически составлявшихся планах. Эти страны сумели за два десятилетия сократить свое отставание от США по душевому ВВП примерно на 30 процентных пунктов. Аналогичных

результатов добились Греция, Испания и Португалия, где на начальных этапах также составлялись индикативные планы. Современный вариант индикативного планирования, опирающийся на 7-летние планы национального развития и социальное партнерство, использует Ирландия. Важную роль система индикативного планирования сыграла в подъеме экономики послевоенной Франции – родине индикативного планирования. Выполнив же свое предназначение, системы индикативного планирования, как правило, отмирают, а на их место приходит такая современная форма конструирования будущего, как форсайт-технология, получившая большое распространение в странах Европейского Союза. В отличие от индикативных планов, составляющихся на 5-7 лет, национальные форсайты формируются на 15-20 лет. Можно сказать, что посредством форсайта современная цивилизация старается увеличить горизонт планирования и тем самым стимулировать прогрессивные решения, имеющие глобальное звучание. По сути дела, индикативное планирование и форсайт – это современные макроэкономические инструменты (формы) реализации концепции длительного горизонта развития страны.» [1].

Современный феномен развития вызван проблемами обеспечения устойчивости функционирования экономических систем в условиях открытого глобального рынка. При открытости доступа на сырье, технологии и ноу-хау двигателем ускоренного развития может быть только наращивание темпов развития. Вместе с тем постоянное и бесконечное наращивание темпов развития на длительное время не может обеспечить никакая страна. Все попытки построения экономических феноменов в историческом времени укладываются в одно, или два десятилетия, после чего страна переходит в умеренный режим развития. Нельзя обеспечивать постоянный и опережающий рост темпов развития экономики, в конечном счете, все определяется ограничениями по ресурсам, технологиям и рынкам сбыта и временем развития по выбранной стратегии движения. Возникает два методологических вопроса, какова длительность горизонта планирования для успешного развития, и по какому алгоритму развивается траектория развития? Дискутируемые положения в экономической науке в области феномена управления развитием или управления развитием из будущего на базе разработанных равновесных моделей прогнозных сценариев мало вносят ясности в механизмы обеспечения процесса развития и динамику его развертывания во времени.

«В настоящее время в практике экономических расчётов широко используются статические методы, к которым относятся методы линейного и нелинейного программирования, балансовые методы и др. Как правило, они рассчитаны на получение удовлетворительного решения для некоторого фиксированного момента времени или короткого интервала. Вне этого момента (интервала) времени найденное решение неприемлемо. Это обусловлено тем, что статическая модель, «не зная» будущего, не резервирует ресурсов для его развития» [2].

В нашем понимании, рассматриваемые в отдельности проблемы развития и формы его реализации в виде динамического или опережающего развития, вне систем его реального обеспечения через базовые закономерности эволюционного развития социально-экономической систем приводит к методологическому заблуждению. Так, например, во многих определениях развитие в широком смысле рассматривается как непрерывный процесс изменений функциональных состояний природных, технических, социальных, экономических и других систем. При этом ставится знак равенства между развитием и эволюцией, тогда как, это совершенно разные категории, отображающие различные сущностные характеристики реального мира. Между тем, если развитие это непрерывный процесс изменений (изменение - общая форма бытия всех объектов и явлений, представляющая всякое движение и взаимодействие, является частным случаем и результатом общего движения материи) [3], то эволюция от латинского слова *evolutio* – «развертывание», это форма развертывания во времени и пространстве процесса развития. В концептуальном смысле, мы предлагаем рассматривать развитие как порядок изменений, а эволюцию как порядок развертывания развития изменений. Тогда в экономическом аспекте под развитием, точнее целенаправленным развитием, следует понимать процесс вложения инвестиций, технологий, осуществление институциональных, организационных и управленческих преобразований для достижения ответных желательных изменений динамики системы. Отсюда эволюцию следует рассматривать как процесс развертывания развития во времени и пространстве через стадии развития жизненного цикла: зарождение, становление, накопление, стабилизация и депрессия. Рис..

Внесение концептуальных уточнений в теорию развития экономических систем позволяет рассматривать развитие (как всеобщее свойство материального мира) в качестве механизма антропософского преобразования исходного состояния экономического развития в желательное состояние развития. При этом эволюция развития конкретной экономической системы выступает как алгоритм стадийного развертывания во времени процессов развития. Если управление развитием, в рамках сложившихся теорий экономического равновесия, предполагает знание прошлого, настоящего и будущего развития, то управление эволюцией предусматривает знание динамики будущего, а еще лучше знание из динамики будущего. Процессы развертывания стадий жизненных циклов развития экономической системы могут изменяться иногда и радикально, под влиянием внешнего факторного давления. Новые научные открытия, возникновения новых товаров и услуг ведут к новым потребностям и необходимости ответа на постоянно возникающие вызовы времени и развития мировой экономики будущего. Генезис любых общественных систем подчиняется в своем развитии эволюционным алгоритмам, которые с одной стороны, задают общие краевые правила развития длительности жизненных циклов, и с другой стороны, позволяют определять степень

завершенности текущего цикла, и тем самым обеспечивает эволюционную оптимизацию динамики траектории развития. Моделирование эволюционного развития с большой вероятностью позволяют осуществлять прогнозирование наступления кризисных ситуаций и выбирать инструменты для эффективной нейтрализации их негативных последствий.



Рис.1 Соотношение категорий развития и эволюция в системе материального и общественного мира

Успешное функционирование экономики страны на всей траектории, и на любом этапе ее жизненного цикла развития, есть процесс постоянной адаптации к условиям внешней среды, целью которой является поддержания динамического равновесия внутренних характеристик с внешней средой.

Адаптивная устойчивость в инерционных системах как экономика не может быть мгновенной и процесс поддержания оптимального развития обеспечиваться путем постоянной коррекции траектории развития.

Между тем, существующие системы планирования, программирования и бюджетирования, как правило, ориентированные на решение задач

видимого горизонта экономической оптимизации и достижения макроэкономического равновесия не обладают механизмами адаптивного действия в длительном горизонте развития, и не могут осуществлять управление траекторными потоками будущего, исходя из сложности процессов эволюционной оптимизации. «Обычные методы прогнозирования, планирования и анализа непригодны для работы с динамической сложностью. Динамически сложной является ситуация, в которой ближайшие и отдаленные последствия какого-либо действия оказываются принципиально различными. Либо когда местные последствия какого-либо действия оказываются противоположными по влиянию на отдаленные части системы. С динамической сложностью мы сталкиваемся, когда в результате очевидных действий получаем весьма неожиданные последствия» [4] .

Глобальный мир породивший новые теории глобального развития, где «управление будущим и управление из будущего» становится чуть ли не главным источником динамической конкурентоспособности и обеспечения устойчивости функционирования страны, объективно предполагает необходимость создания - **Системы динамического управление развитием (СДУР)**.

Система динамического управления предполагает необходимость постулирования его основных положений:

- концепция «управления будущим и управления из будущего» не предполагает обязательного достижения экстремума целевой функции, а лишь обеспечивает динамическое движение навстречу к нему. Иными словами в эволюционной оптимизации речь всегда идет о поиске и выборе решения выгоды по всей цепи жизненного цикла исследуемой траектории развития экономической системы, исходя из новых обстоятельств или вновь возникших проблем развития;

- объектами исследований, разработок и преобразований в эволюционной логистике являются потоковые (материальные, финансовые и соответствующие им информационные и др.) процессы в экономических сферах воспроизводства, обращения и торговли;

- целевая функция предполагает динамическую оптимизацию соответствующих траекторных потоков и стадий жизненного цикла, путем поиска и максимальной мобилизации имеющихся резервов для повышения эффективности их реализации, как в отдельности, так и в потоковом режиме;

- динамическая оптимизация потоковых процессов ведется с позиции целостного процесса, как системы или интегрированной системной совокупности;

- базовым инструментом динамической оптимизации эволюционных потоковых процессов и обеспечения динамического управления служит теоретический аппарат ряда фундаментальных и прикладных наук в области экономической динамики, теории систем, теории эволюции, экономико-математического и динамического моделирования, адаптивного управления и др.

Система динамического управления развитием предусматривает разработку соответствующих стратегий, государственных программ и планов развития, основанных на алгоритмах эволюционной динамики.

Технология организации системы динамического управления развитием национальной экономики предполагает, создание систем:

- проектирования системных компонентов и функций динамического управления экономикой;
- проектирования траектории развития с выделением стадий жизненного цикла;
- прогнозирования параметров развития траектории и стадий жизненного цикла;
- ситуационный динамический анализ и принятие решений;
- адаптивное управление и коррекция траектории развития.

Для наглядности представления процесса проектирования системных компонентов и функций динамического управления национальной экономикой, рассмотрим рис.2, где наравне с традиционными системами стратегического планирования приведены стратегии развития и госпрограммы развития, и другие компоненты и функции, относящиеся к процессам разработки эволюционной динамики.

Блок - «Модель динамического развития экономики» в отличие от моделей традиционного равновесного типа отличается тем, что она построена на положениях эволюционной динамики и включает систему адаптивного управления динамической коррекции траектории и стадий эволюционного развития.

Блок - «Развитие системных процессов обеспечения развития экономики: политических, экономических, технологических, торговых и др.,» обеспечивает баланс политических, экономических, технологических, торговых и др., политик и решений по перспективному развитию, а также определяет механизмы адаптивных алгоритмов управления динамикой развития страны, исходя из ситуационного анализа и оценки будущего развития страны.

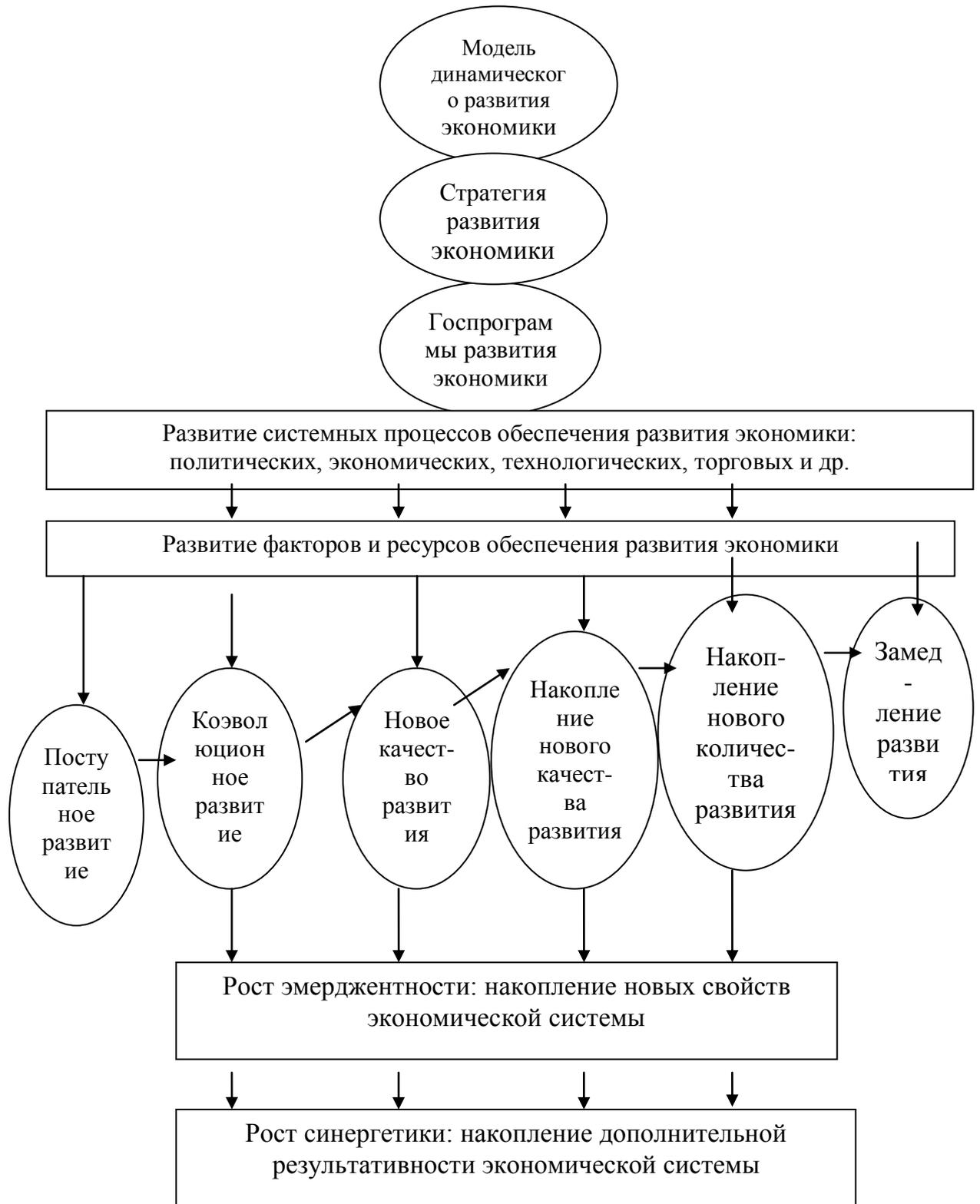
Блок – «Развитие факторов и ресурсов обеспечения развития экономики» определяет ресурсную базу, факторы и условия развития, бюджетное обеспечение, внешние источники, институциональную среду, вопросы наращивания потенциала развития будущего страны.

Блок – «Эволюционной динамики» определяет траекторию и стадийность развития, задает количественные и качественные пропорции эволюционного развития, выделяет эмерджентные свойства в виде накопления ожидаемых новых свойств экономического развития в форме появления новых отраслей, товаров и услуг. Рассчитывает ожидаемые параметры наращивания результативности и эффективности, и в том числе синергетического типа возникших в результате накопления эмерджентных свойств экономики в процессе динамического развития.

Важное место в разработке эволюционной траектории развития национальной экономики отводится стадии «коэволюционного развития». В этот

период, путем дискуссий и обсуждений будущего развития страны осуществляется общественный и политический консенсус, определяется судьбоносный выбор направления развития и формирование образа будущего как параметра порядка социальной системы и стратегической перспективы развития государства.

Рис.2 Системные компоненты и функции обеспечения динамического управления экономикой



На основе стратегического анализа мировых тенденций и внутренних целей, определяются конструкция образа будущего развития. Через формирование количественно-качественных пропорций эволюции стадийности развития, задаются граничные условия, которые могут обеспечить динамическое и устойчивое развитие страны. Управление будущим на стадии его проектирования в период **«коэволюционного развития»** – это определение приоритетных целей, моделирование глобальных процессов, построение прогнозов и сценариев развития, управление рисками, формирование «коридора» для входа в желаемое будущее. Через общественный консенсус основных целей, задач, методов и ожидаемых результатов рассматриваются ключевые социально-политические, экономические, демографические и другие параметры, определяющие образ будущего и траектории развития страны в пространстве глобального развития будущего.

Результат реализации этапа **«коэволюционного развития»** можно представить в виде **«Матрицы эволюционного выбора и ожиданий будущего развития»**, в которой приводится периодическая система динамического преобразования национальной экономики и алгоритмы последовательного эволюционного перехода на более высокие уровни развития в будущей перспективе. Рис.3.

Матрица выполняет важную коммуникативную функцию, являясь системным инструментом взаимодействия государства, экспертов и средством коммуникации при разработке стратегии динамического управления развитием национальной экономики. Другое назначение матрицы заключается в сопряжении конструктивной и прогностической функций принимаемой модели развития, матрица также становится своеобразным параметром порядка развертывания процессов эволюционного развития и определяет его видение в последовательной динамике. При выборе типа развития страны, определении числа и порядка стадий развития формируется система и кортеж целей развития, которые закладываются в качестве базовых принципов и условий при разработке **«Модели динамического развития страны»**. Модельные установки в последующем используются при разработке Концепции и Стратегии развития страны, развертываются через Государственные программы развития и закладываются для исполнения в очередные Планы социально-экономического развития государства.

Если рассматривать в динамике развития макроэкономические индикаторы национального развития, то процесс экономического развития любой страны можно представить как непрерывную цепь восходящих этапов развития национальной экономики в форме S-образной эволюционной траектории развертывания стадий жизненного цикла. Экономическая развертка жизненного цикла любой модели развития, в конечном счете, отражает динамику изменения эффективности и результативности функционирования экономической системы во времени. Рис.4. Только в полном жизненном цикле при соотнесении всех разнородных затрат на различных фазах этого цикла с полученным конечным полезным эффектом проявляется эффективность системы.

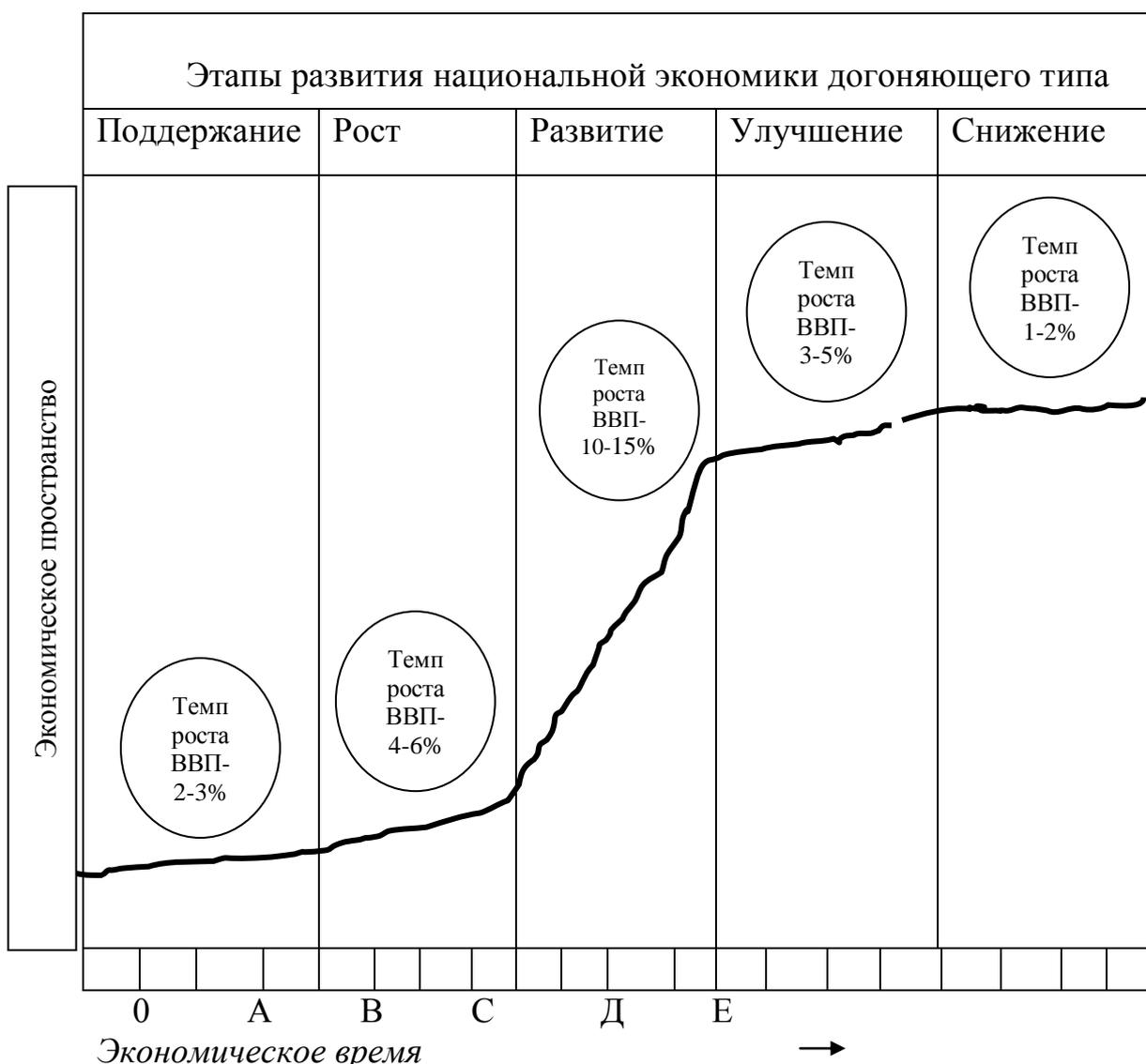
Рис.3 Матрица эволюционного выбора и ожиданий будущего развития

Тип развития	Стадии развития	Системы и цели обеспечения развития экономики			
		Политические макротехнологии	Экономические макротехнологии	Технологические политики	Торговые политики
Инерционный	Поступательное развитие	Поддержание сложившегося курса политического развития	Обеспечение поступательного роста	Внедрение технологий	Рост экспорта
Предмодернизационный	Козволюционное развитие	Политическая консолидация на новый курс развития	Обеспечение условий для нового развития	Нахождение новых технологических решений	Освоение новых рынков
Модернизационный - первичного уровня	Новое качество развития	Политическое обеспечение нового курса развития	Создание основ новой экономики	Создание секторов новых технологий	Освоение новых товаров
Модернизационный - вторичного уровня	Накопление нового качества развития	Политическая закрепление нового курса развития	Создание сбалансированной экономики нового типа	Формирование новой технологической экономики	Расширение новой товарной экспансии
Модернизационный - третичного уровня	Накопление нового количества развития	Политическое наращивание нового курса развития	Наращивание масштабов экономики нового типа	Наращивание масштабов новой технологической экономики	Расширение объемов экспорта новых товаров
Постмодернизационный	Замедление развития	Поддержание сложившегося курса политического развития	Поддержание достигнутых масштабов развития экономики	Поддержание достигнутого уровня технологического развития	Удержание объемов экспорта новых товаров

Полное время модельного цикла складывается из временных затрат каждой его фазы. Общее правило развития экономической системы по S-

образной эволюционной траектории состоит в том, что отдача постепенно растет сначала и достигает максимума где-то возле середины жизненного пути, после чего сокращается. Меньшая отдача в начале периода связана с естественными ограничениями, заключенными в любом новом ресурсе и его первоначальном освоении, а в конце - с процессом физического старения и конкуренцией со стороны новых продуктов и технологий. Чтобы управлять развитием национальной системой необходимо "видеть всю эволюцию экономической модели развития», уметь обосновывать тот или иной вариант движения ее жизненного цикла.

Рис.4 Развертка жизненного цикла модели эволюционного развития



Время и процессы развития модельного цикла:

- ОА - срок разработки модели развития
- АВ - срок создания механизмов реализации модели
- ВС - срок модернизации
- СД - срок наращивания модели развития
- ДЕ - срок угасания модели развития

На каждой стадии эволюции развития существуют свои цели, приоритеты, задачи, ресурсы, технологии и ожидаемые результаты. Управление позволяет существенно менять его содержание и характер, ускорять или замедлять развертывание спирали развития, и тем самым оказывать целенаправленное воздействие на систему для успешного достижения поставленных промежуточных и конечных целей. Обобщение показывает, что для моделей модернизационного типа развития получивших наибольшее распространение в мире характерны, примерно следующие темпы экономического роста: на стадии поддержания – 2-3%, роста – 4-6%, развития – 10-15%, улучшения – 3-5% и снижения развития – 1-2% роста ВВП.

В целом, в мировой практике наблюдаются различные сценарии развития, но в каждом случае эффективность и результативность реформ зависела от уровня развития страны. Так в развитых странах-системах, процесс развития национальной экономики проходит умеренно из-за их системных масштабов и экономических потенциалов. В странах догоняющего мира, процессы этапной модернизации проходят более энергично и быстрее, в силу того что им уже известны технологии перехода, и их ориентиры развития, в первую очередь, направлены на скорейшее обеспечение конкурентной адаптации в мировую экономику.

Существует связанная последовательность реализации экономических этапов развития, обусловленная логикой строения восходящих систем, в основе которых лежит строгое выполнение ступенчатых процедур развития. Согласно модели развития экономической системы, исходные национальные результаты текущего этапа создают факторные условия для перехода к новому этапу развития. При этом, от качества выполнения экономических процессов предыдущего этапа развития, зависит успех и результативность последующего этапа развития.

Как показывает мировая практика, все попытки игнорирования естественного хода развития экономических систем или некачественное обеспечение нового этапа развития в обманчивой надежде реализации «экономических скачков», как правило, оборачиваются задержками в темпах развития экономики. Воспроизводственные процессы развития экономики – это закономерные явления общественной жизни любой страны и нарушение логики и последовательности их развития недопустимы. Так как, не создав условия для дальнейшего движения можно спровоцировать «разрывы в траектории развития» при освоении следующего эволюционного этапа. Эволюционные S-образные алгоритмы динамического развития в этой связи предусматривают создание необходимых механизмов и факторных условий для последовательной реализации очередного этапа развития страны. На каждом этапе развития на основе системного анализа реализации экономических реформ формируются очередные уточненные задачи, определяются приоритеты и направления развития для перехода к следующему этапу развития. В процессе упреждающей коррекции курса

реформ на основе всемерного учета внешних и внутренних факторов и условий, обеспечивается непрерывный процесс эволюции динамического развития страны на пути построения конкурентного и эффективного государства.

1. www.kapital-rus.ru/articles/article/177549/ Балацк Е.В. Закономерности экономической эволюции.

2. www.kmtec.ru/publications/library/authors/system Кужель О.С. Системная динамика как базовая технология упреждающего управления.

3. www.onlinedics.ru/slovar/fil/i/izme...

4. Сенге П. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации / Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 1999. – 408 с.

Түйін

Бұл мақалада ұлттық экономиканы дамытудың серпінді басқару жүйесінің ұйымдастыру технологиясы қарастырылған. Эволюциялық тандау және келешекке дамуды болжау матрицасына талдау жүргізілген. Эволюциялық даму моделінің өміршеңдік кезеңдерінің өрістеуі көрсетілген.

Summary

The technology of the organization of dynamic control of national economic development. The analysis of a matrix of evolutionary selection and anticipation of future development. Scan shows the life cycle model of evolutionary development.

ЛИЗИНГ КАК ИНСТРУМЕНТ РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИИ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

А.С. Смагулов -

д.э.н., профессор КазНПУ им. Абая

В 2003 году была разработана Стратегия индустриально инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. Она реализуется в 3 этапа: *1 этап* – 2003-2005 годы; *2 этап* – 2006-2010 годы; *3 этап* – 2011-2015 годы.

Главной целью ее является достижение устойчивого развития страны, содействующего отходу от сырьевой направленности, путем дальнейшей модернизации, диверсификации и повышения конкурентоспособности национальной экономики, подготовка условий для перехода в долгосрочном плане к сервисно-технологической экономике.

Основными инструментами и механизмами реализации Стратегии индустриально-инновационного развития станут государственные холдинги и институты развития, создание корпоративных лидеров, социально-предпринимательские корпорации и кластерная инициатива, формирование и

развитие индустриально-инновационной инфраструктуры, внедрение систем повышения эффективности организации производств, продвижение экспорта казахстанской продукции, формирование различных научно-технологических программ, государственная политика в области трансферта технологий, минеральных ресурсов.

При этом важную роль играют созданные финансовые и сервисные институты развития (АО «Банк развития Казахстана», АО «Инвестиционный фонд Казахстана», АО «Национальный инновационный фонд», АО «Центр маркетингово-аналитических исследований», АО «Фонд развития предпринимательства «Даму», АО «Государственная страховая корпорация по страхованию экспортных кредитов и инвестиций», АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий», АО «Казинвест»).

При этом инвестиционный ресурс роста экономики должен сопровождаться развитием нематериальных факторов, в большей степени определяющих производительность и конкурентоспособность отечественных предприятий. Казахстан на данный момент находится в переходном периоде между стадиями факторов производства и стадией эффективности. Первостепенную роль на данном этапе для определения конкурентоспособности страны играют такие факторы как высшее образование и профессиональная подготовка, эффективность рынков, технологическая готовность. Однако, стремясь сформировать экономику, построенную на знаниях, необходимо уже сейчас создать условия для развития инноваций в стране, т.е. для перехода к третьей стадии – стадии инноваций.

В основе базовой модели инновационного развития лежит соотношение между внутренними (наращивание) и внешними (трансферт) источниками инноваций. Стратегия наращивания инноваций характерна для стран-лидеров (США, ФРГ, Англия, Япония), которые совершенствуют собственные технологии, базирующиеся на собственных фундаментальных и прикладных исследованиях. Стратегия трансферта технологий реализуется в странах, не имеющих собственных фундаментальных и прикладных разработок или ограниченных в ресурсах на эти цели.

Для Казахстана сейчас важно стимулирование трансферта иностранных технологий путем создания условий для цивилизованного рынка технологий, то есть через признание всех международных конвенций в области защиты авторских прав, патентов и торговых знаков.

Сегодня Казахстан отстает от многих стран по индексу внедрения технологий в экономику. Это, в первую очередь, объясняется тем, что в стране практически разрушены опытно-промышленные базы и проектно-конструкторские институты и отсутствует эффективный механизм внедрения результатов исследований и разработок в реальный сектор экономики. Процесс внедрения технологий тормозит отсутствие специальных услуг. Необходимость таких услуг, в основном, связана с разработкой и модернизацией технологий, проектированием, а также включают услуги от

маркетинга проекта и подготовки рабочей документации до сдачи объекта «под ключ». Для скорейшего доведения привлекаемых и разрабатываемых технологий до необходимого уровня в целях последующей коммерциализации требуется создание опытно-конструкторских бюро и инжиниринговых организаций.

Выступая 21 мая 2009 года на внеочередном XII съезде партии «Нур Отан», Президент Казахстана Н.А. Назарбаев отметил: «Кризис четко показал отсутствие альтернативы диверсификации экономики. Сегодня на рассмотрение партии «Нур Отан» я представляю базовые принципы Плана посткризисного прорыва экономики Казахстана. С первого января 2010 года в рамках Стратегии «Казахстан-2030» мы начинаем пятилетку форсированного индустриально-инновационного развития. Мы говорим об инновационной индустриализации, а не о той индустриализации, которая была во всех государствах мира в начале прошлого века. Наша индустриализация должна соответствовать нынешнему укладу развития мировой экономики» [1].

Приоритетом экономической политики на новом этапе развития Казахстана государством был выбран путь индустриализации экономики и развития высоких технологий.

Низкие темпы обновления основных фондов, наблюдаемые в Казахстане и, соответственно, значительный физический износ основных фондов являются причиной низкой эффективности производства и невозможности освоения новых видов продукции. Главным инструментом государственной поддержки в сфере обновления основных фондов станет система лизинга по льготной процентной ставке. В этих целях необходима разработка соответствующих бюджетных программ, предусматривающих предоставление лизинговых услуг по обновлению основных фондов и техническому перевооружению через институты развития по приоритетным направлениям на основе проведенного анализа [2, с.19].

В рамках реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан для расширения инструментов финансирования инвестиционных проектов 6 сентября была создана дочерняя компания Банка Развития Казахстана АО «БРК-Лизинг».

Миссией АО «БРК-Лизинг» является создание необходимых условий для обновления основных фондов предприятий Республики Казахстан, динамичное развитие политики инвестирования в создание новых производств.

Она ставит перед собой такие стратегические цели: совершенствование и повышение эффективности государственной инвестиционной политики в области лизинга; развитие обрабатывающей промышленности, производственной и транспортной инфраструктуры; взаимодействие с институтами развития в привлечении и размещении внешних и внутренних инвестиций в экономику страны.

Основными задачами компании АО «БРК-Лизинг» являются: среднесрочное и долгосрочное лизинговое финансирование инвестиционных проектов; стимулирование лизингового финансирования производственного сектора экономики Республики Казахстан путем софинансирования с другими финансовыми институтами; использование механизмов лизингового финансирования для реализации инвестиционных прорывных проектов.

В настоящее время АО «БРК-Лизинг» проводит значительную методологическую работу по совершенствованию лизинга в Казахстане. В частности, Методологическим Советом компании была утверждена продуктовая линейка «Индустриальный лизинг» (9 моделей), а также новые для отечественного рынка лизинговых услуг корпоративные концепции АО «БРК-Лизинг» (10 моделей), которые могут быть взяты на вооружение другими лизинговыми компаниями.

В целях реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, создания и развития предприятий, производящих высокотехнологичную продукцию с высокой добавленной стоимостью, и привлечения инвестиций в экономику Казахстана, АО «БРК-Лизинг» разработало концепцию «Индустриальный Лизинг». Она направлена на создание максимально благоприятных условий для развития производства посредством использования различных моделей лизинговых сделок. Суть предлагаемых моделей заключается в комплексном обслуживании лизингополучателя в сотрудничестве с другими институтами развития, коммерческими организациями, ТНК, индустриальными зонами и технопарками, что во много раз повышает качество лизинговых отношений.

Внедрение концепции «Индустриальный Лизинг» будет осуществляться по следующим 9 моделям: «кредит + лизинг»; «equity + лизинг»; «консалтинг + лизинг»; «венчурный лизинг»; «территориальный лизинг»; «привлечение ТНК»; «лизинг промышленных зданий «под ключ»; «пакет лизинга» для корпораций»; «импорт высокотехнологичного оборудования по схеме «технологии + оборудование» [3].

Модель «кредит + лизинг» предполагает взаимодействие банков второго уровня и «БРК-Лизинг» по предоставлению комплексного обслуживания в сфере лизинговых услуг. В данной модели сотрудничества происходит распределение рисков инвестиционного проекта путем вывода отношений институтов развития с банками второго уровня на качественно новый уровень партнерства. «БРК-Лизинг» выступает своего рода «гарантом» для участников из коммерческого сектора. В рамках модели «БРК-Лизинг» заключило меморандумы о сотрудничестве с такими банками второго уровня, как Банк «ЦентрКредит», Банк «Каспийский», «АльянсБанк», «Нурбанк», «Казинвестбанк», «Темірбанк» и «ЦеснаБанк». Подписанные документы отражают стремление их участников сотрудничать в развитии финансово-кредитных отношений и лизинговых инструментов финансирования индустриально-инновационного сектора Казахстана.

Сотрудничество консалтинговых компаний и «БРК-Лизинг» путем реализации совместных инвестиционных проектов по схеме «консалтинг+лизинг» подразумевает реализацию лизинговых проектов на основании исследований, проведенных консалтинговой компанией, в том числе исследования перспективных сегментов рынка, предполагает информационно-маркетинговую подготовку и сопровождение проекта со стороны консалтинговой компании, а со стороны «БРК-Лизинг» – финансирование и реализацию проекта. С помощью реализации данной модели компания стремится развить у клиентов культуру ведения бизнеса.

В ее рамках «БРК-Лизинг» осуществляет сотрудничество с АО «Центр маркетингово-аналитических исследований», АО «Центр инжиниринга и трансферта технологий» и АО «Казагромаркетинг», ведет работу по установлению и развитию сотрудничества и с другими консалтинговыми компаниями. Внедрение инноваций в производство является одним из главных приоритетов в развитии экономики Республики Казахстан. «Венчурный лизинг» предусматривает совместную работу компании с Национальным инновационным фондом, призванным стимулировать создание и развитие венчурных компаний в республике. При реализации этой модели Национальный инновационный фонд осуществляет разработку бизнес-плана и трансферта технологий, на которых основывается новое производство, затем создает венчурную компанию и осуществляет финансирование ее исследований. «БРК-Лизинг» осуществляет лизинговое финансирование производства и его расширение, и таким образом участвует в коммерциализации инновационных проектов, содействуя тем самым реализации инновационной политики государства.

Некоторые предприятия на сегодняшний день сталкиваются с проблемами строительства новых производств и возведения коммуникаций.

Для решения этого вопроса «БРК-Лизинг» предлагает модель «территориального лизинга», которая предполагает реализацию инвестиционных проектов на территориях СЭЗ, индустриальных зон и технопарков, то есть на четко ограниченном пространстве с существующими коммуникационными сетями, где действуют государственные преференции и льготы.

В рамках данной схемы возможно упрощение лизинговых процедур в части предоставления залогового обеспечения. Оно связано с тем, что объект лизинга будет находиться на охраняемой и ограниченной территории, находящейся под контролем администрации, с которой «БРК-Лизинг» осуществляет сотрудничество. Это ведет к повышению ликвидности установленного оборудования и имущества. Преимуществом для лизингополучателя является также значительное удешевление проекта.

В модели «Лизинг с привлечением ТНК» задачей «БРК-Лизинг» является содействие привлечению как внутренних, так и внешних инвестиций в развитие обрабатывающей промышленности и производства товаров с высокой добавленной стоимостью. Привлечение прямых

инвестиций транснациональных корпораций или участие их в проекте обеспечит доступ к опыту и знаниям, мировым технологиям, обладающим высокой инновационностью и гибкостью, позволит получить постоянную технологическую поддержку и минимизировать риски при выводе продуктов на рынок и оптимизировать продажи через существующие внутренние и мировые сети продаж. Данная схема лизинга направлена на обновление основных фондов предприятий, приведение их в соответствие международным и отраслевым стандартам, стандартам качества ISO в целях привлечения ТНК, обладающих технологиями и средствами. Это обеспечит повышение конкурентоспособности местного предприятия и переход его на качественно новый уровень производства, что дает возможность выйти как на внутренний, так и на внешний рынки.

В рамках реализации индустриального проекта по модели *«Лизинг промышленных зданий «под ключ»*. В случае наличия проблемы изношенности или отсутствия зданий и сооружений у предприятий «БРК-Лизинг» предоставляет возможность долгосрочного лизингового финансирования строительства промышленных зданий из материалов отечественного производства. Для системообразующих корпораций, осуществляющих прорывные проекты развития собственного производства, специально существует системный подход к обслуживанию по модели *«Пакет лизинга» для корпораций*.

Она предусматривает комплексное предоставление услуг по лизинговому финансированию инвестиционных проектов по развитию Корпораций. Они направлены на модернизацию оборудования и расширение производства, развитие логистики и финансирование научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ.

Модель финансирования импорта высокотехнологичного оборудования по схеме *«технологии+оборудование»* поможет лизингополучателю в выборе наиболее оптимальной техники для конкретного производства. АО «БРК-Лизинг» формирует обширную базу данных о предлагаемых в мире высоких технологиях и ведущих производителях оборудования в приоритетных для Казахстана отраслях.

Компания «БРК-Лизинг» производит профессиональную технологическую оценку, на ее основании производит квалифицированный выбор подходящего оборудования и осуществляет лизинговое финансирование проекта.

Сотрудничая в рамках схемы *«equity+лизинг»* стороны рассматривают реализацию проекта путем участия Фонда в уставном капитале предприятия, в том числе временное участие с выходом из проекта на заранее оговоренных сроках, и приобретение необходимой для реализации проекта техники и оборудования за счет лизингового финансирования АО "БРК-Лизинг". В последующем продвижение продукции данного предприятия осуществляется АО "БРК-Лизинг" которое выступает в качестве лизингодателя для клиентов предприятия. Для концентрации усилий по продвижению государственной

инвестиционной политики и четкого позиционирования на рынке АО «БРК-Лизинг» разработало следующие Корпоративные концепции – «*Масштабное перевооружение*»; «*Привлечение Smart инвестиций*»; «*Made in Kazakhstan*»; «*Логистика для инвестиционных проектов*»; «*Взращивание компании*»; «*Казахстан – реэкспортная площадка*»; «*Казахстанский генеральный подрядчик*»; «*Обновление подвижного состава и воздушного парка*»; «*Удешевление жилищного и промышленного строительства*»; «*Энергосберегающие технологии*» [4].

Цель корпоративной концепции «*Масштабное перевооружение*» состоит в обновлении основных фондов предприятий Республики Казахстан (износ которых достигает 70-80%), в том числе обновление производственных мощностей обрабатывающей промышленности, транспортной и производственной инфраструктуры. При этом деятельность АО «БРК-Лизинг» будет направлена на:

- создание энергосберегающих производств с высоким коэффициентом полезного действия;
- повышение автоматизации процессов производства;
- повышение культуры производственных процессов;
- внедрение международных стандартов качества и др.

Суть корпоративной концепции «*Привлечение Smart инвестиций*» заключается в формировании полного пакета иностранных инвестиций, так называемых Smart инвестиций, включая привлечение в экономику страны иностранного капитала, мировых брендов, ТНК, технологий, международного опыта, международных систем качества, международных систем управления, высококвалифицированных кадровых ресурсов.

Иностранные инвесторы способствуют внедрению международной производственной культуры, системы менеджмента, корпоративных стандартов, а это в конечном итоге положительно отразится на конкурентоспособности предприятий Казахстана.

Деятельность АО «БРК-Лизинг»:

- усилит привлекательность проектов и лояльность к ним со стороны иностранных инвесторов, так как компания выступает оператором технического перевооружения производственных мощностей и гарантом эффективной реализации проекта (институциональный партнер);
 - способствует трансферу технологий;
 - обеспечит доступ к международным рынкам товаров;
 - увеличит финансирование НИОКР на предприятиях и возобновление института опытно-конструкторских бюро;
- позволит привлечь транснациональные корпорации в экономику Казахстана;

Целью корпоративной концепции АО «БРК-Лизинг» «*Made in Kazakhstan*» является всесторонняя поддержка казахстанских производителей готовой конечной продукции с высокой добавленной стоимостью и создание отечественных брендов.

Деятельность АО «БРК-Лизинг» способствует:

- реализации пилотных проектов по производству продукции «Made in Kazakhstan», дающих толчок развитию отдельных отраслей экономики;
- производству высококачественной продукции, соответствующей мировым стандартам, повышению доверия и лояльности потребителей к продукции «Made in Kazakhstan» (аналогично внедрению концепций «German Quality», «Turkish Quality» и т.д.);
- созданию казахстанских брендов и повышению конкурентоспособности продукции;
- стимулированию производства готовой продукции (finished products);
- продвижению экспорта продукции «*Made in Kazakhstan*»;

Крупномасштабные промышленные мега-проекты нуждаются в соответствующей инфраструктуре, обеспечивающей бесперебойную поставку сырья и транспортировки готовой продукции. Вокруг этих проектов, в свою очередь создаются дополнительные производства дальнейшего передела с высокой добавленной стоимостью, также требующие соответствующей инфраструктуры. Поэтому целью разработки корпоративной концепции АО «БРК-Лизинг» «*Логистика для инвестиционных проектов*» является финансирование инфраструктурных проектов вокруг крупномасштабных «стволовых» инвестиционных проектов, которые способствуют устойчивости и эффективности реализации мега-проектов и тем самым достижению мультипликативного эффекта.

Корпоративная концепция «*Взрачивание компании*» предусматривает участие АО «БРК-Лизинг» в создании новых предприятий и процессе их роста. Взрачивание компании до определенного уровня технико-технологической, экономической и коммерческой обеспеченности позволит создать привлекательную базу для дальнейшего инвестирования потенциальными казахстанскими и зарубежными инвесторами, для выхода на внутренние и внешние фондовые рынки.

Корпоративная концепция «*Казахстан – реэкспортная площадка*» основывается на транспортно-транзитных преимуществах экономики для создания производств, в которых Казахстан будет выступать в качестве реэкспортной площадки.

Предпосылками и причинами принятия этой концепции являются:

- толлинговая переработка сырья из стран СНГ (переработка хлопка, нефти, газа, шерсти, металла, леса);
- привлекательный инвестиционный климат;
- наличие налоговых льгот и преференций на импорт продукции, в том числе возможности беспошлинной торговли в рамках стран-участниц ЕврАзЭС;
- существование развитого логистического центра и выгодных транспортных развязок;

- возможность реализации проектов в рамках создаваемых СЭЗ, технопарков и индустриальных зон;
- финансирование через институты развития Казахстана для реализации «прорывных» проектов.

Корпоративная концепция «Казахстанский Генеральный подрядчик» направлена на создание строительных компаний, которые могут выступать в качестве Генерального подрядчика при строительстве крупномасштабных инфраструктурных и производственных объектов. Принятие этой концепции обусловлено строительным бумом, который возник за последние 5-7 лет, необходимостью возведения высококачественных зданий и сооружений, обновления и создания новых производственных и инфраструктурных объектов.

Корпоративная концепция АО «БРК-Лизинг» «Обновление подвижного состава и воздушного парка» состоит в финансировании проектов по приобретению подвижного состава и воздушных судов для обновления и модернизации парка локомотивов, грузовых и пассажирских вагонов, морских и речных судов, парка авиационной техники.

Принятие корпоративной концепции «Удешевление жилищного и промышленного строительства» вызвано необходимостью финансирования проектов, способствующих удешевлению себестоимости строительства жилья и строительства промышленных зданий путем создания новых и модернизации старых заводов по производству строительных материалов.

Предпосылками ее принятия послужили: стремление населения к улучшению своих жилищных условий, развитие системы ипотечного кредитования жилищного строительства; уменьшение стоимости и обеспечение доступности жилья широким слоям населения; большой удельный вес импортируемых строительных материалов и отсутствие достаточных мощностей для их производства в республике.

Деятельность АО «БРК-Лизинг» будет способствовать:

- созданию производства новых, более эффективных энергосберегающих и экономичных строительных материалов;
- уменьшению импорта иностранных и стимулированию производства казахстанских строительных материалов;
- уменьшению себестоимости строительных материалов за счет внедрения высокотехнологичных производств, нацеленных на уменьшение материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости производимой продукции, увеличению номенклатуры выпускаемых предприятиями республики строительных материалов.

Все это в конечном итоге приведет к уменьшению стоимости как жилищного, так и производственного строительства.

Продукт корпоративной концепции «Энергосберегающие технологии» актуален в контексте разрабатываемой правительством программы энергосбережения в условиях дефицита электричества и существующих экологических проблем. Компанией уже финансируются проекты,

способствующие внедрению и созданию производств энергосберегающих технологий. В частности, это производство утеплителей на основе минеральной ваты, создание систем энергосбережения в ТЭЦ и т.д.

В настоящее время АО «БРК-Лизинг» участвует в модернизации предприятий в 11 отраслях экономики – это текстильная и швейная промышленность, производство электро- и оптического оборудования, стройматериалов, машин и металлических изделий, переработка сельхозпродукции и производство пищевых продуктов, транспорт, связь, строительство дорог и транспортная инфраструктура и др.

В свою очередь, эти инжиниринговые компании готовы оборудовать или модернизировать предприятия «под ключ», начиная от проектирования и заканчивая послепродажным сервисом поставленного оборудования. Инжиниринговые компании синтезируют несколько технологий, тем самым улучшают и удешевляют технологическую цепочку. Они же сопровождают внедрение этой технологии в производство на предприятии-заказчике, обучают персонал работе на оборудовании и осуществляют его гарантийное обслуживание.

Лизинговая компания АО «БРК-Лизинг» работает в проектах совместно как с зарубежными, так и с казахстанскими инжиниринговыми компаниями («Caspian Contractors Trust», «Центр инжиниринга и трансфера технологий»)

Преимущества лизинга через АО «БРК-Лизинг» проявляются в:

- оперативности рассмотрения заявок;
- профессиональном сопровождении лизинговой сделки: консалтинг, поиск поставщика, транспортировка, таможенное оформление, страхование предмета лизинга;
- долгосрочном финансировании;
- ставке вознаграждения значительно ниже среднерыночных;
- наличии вариантов обеспечения рисков (авансовый платеж, залоговое обеспечение, денежный вклад, гарантии АО «Фонд развития предпринимательства Даму», гарантии банков второго уровня и т.д.);
- финансировании крупномасштабных проектов;
- возможности предоставления льготного периода;
- наличии различных моделей лизинга;
- взаимодействии с Институтами Развития в рамках Фонда национального благосостояния «Самрук-Казына» по реализации инвестиционных проектов;
- наличии базы данных поставщиков высокотехнологичного оборудования.

Основные условия лизингового финансирования в АО «БРК-Лизинг» таковы:

- минимальная сумма лизинга 1 млн. долл. США;
- срок лизинга от 3 до 20 лет;

- установление процентных ставок лизинга в зависимости от степени риска проекта;
- соответствие инвестиционным приоритетам.

За два года работы БРК-Лизинг продемонстрировал высокие темпы роста: если в первый год организационного становления было одобрено к финансированию 12 лизинговых сделок, то уже по итогам восьми месяцев второго года портфель одобренных проектов достиг 31 проекта на общую сумму 379,2 миллионов долларов (участие АО «БРК-Лизинг» 154,1 миллиона). И это серьезный показатель, если учесть, что компания работает в специфической нише – индустриальные проекты, требующие капиталоемких и долгосрочных инвестиций.

В 2007 году одобрено 28 проектов в 10 отраслях отечественной экономики на общую сумму 367,5 млн. долларов, в которых участие БРК-Лизинг составляет 158,3 млн. долларов. Средневзвешенный срок лизингового финансирования – 7 лет, средний объем лизингового финансирования одной сделки – 5 млн. долларов США.

С начала 2006 года по ноябрь 2008 года лизинговый портфель компании вырос в 24 раза, сумма одобренных проектов возросла в 11 раз. За три года компания закрепила на лизинговом рынке и заняла там свою нишу. К началу 2008 года объем рынка лизинга в Казахстане составлял свыше 1 млрд долларов США, и АО «БРК-Лизинг» занимало в нем не менее 15 процентов.

БРК-Лизинг демонстрирует очень высокую динамику развития (лизинговый портфель вырос в 13 раз) за счет активного поиска лизинговых операций и укрупнения размеров сделок с первоначальных 1-1,5 млн. до 10-15 млн. долларов.

В настоящее время в БРК-Лизинг одобрено к финансированию 44 лизинговые сделки на общую сумму 478,2 миллиона долларов с общей долей участия БРК-Лизинг около 211 миллионов долларов, из них 17 лизинговых сделок полностью профинансированы, по 21 сделке начато финансирование, шесть – подходят к финансированию.

15 декабря 2008 года в Южно-Казахстанской области запущена дополнительная линия прядильно-ткацкой фабрики по производству хлопчатобумажной пряжи АО «ЮТЕКС». Проектная мощность фабрики после расширения запланирована в объеме десяти тысяч тонн продукции в год. Общая стоимость проекта составляет порядка 34 миллионов долларов, из которых 11,1 миллиона предоставило АО «БРК-Лизинг». Создание предприятий глубокой переработки хлопкового сырья позволит увеличить добавленную стоимость, а также будет стимулировать создание новых рабочих мест.

В рамках реализации государственной программы по созданию хлопково-текстильного кластера в Южно-Казахстанской области перед АО «БРК-Лизинг» поставлена задача предоставления в лизинг сельскохозяйственной техники, что позволит хозяйствующим субъектам

региона использовать в своем производстве современные агротехнологии и высокопроизводительную технику. Компания предлагает сельскохозяйственным предприятиям области крайне выгодные условия. Ставка вознаграждения предполагается не выше 4% годовых, срок действия лизинга – до 10 лет, погашение платежей – один раз в год. Приоритетом «БРК-Лизинг» в данной области будет финансирование хлопковых хозяйств и хлопкоперерабатывающих предприятий.

АО «БРК-Лизинг» прорабатывает ряд проектов по обновлению и модернизации парка подвижного состава, строительства вагоноремонтных и вагоностроительных заводов, производства запасных частей, оборудования и материалов для нужд железнодорожного транспорта и ряда других предприятий. В целях развития транспортной инфраструктуры, АО «БРК-Лизинг» профинансирован проект ТОО «ПромСтройСистема 2007» по приобретению полувагонов для транспортировки сыпучих грузов. Сумма финансирования АО «БРК-Лизинг» составила 17,3 млн. долларов США при общей стоимости проекта 18,9 млн. долл. США. Средства АО «БРК-Лизинг» направлены на приобретение подвижного состава (в количестве 258 единиц) российской компании ОАО «Руххиммаш», являющейся одним из лидеров российских производителей машиностроения. В результате компания ТОО «ПромСтройСистема 2007» планирует в год транспортировать 7,2 млн. тонн сыпучих материалов. Проект реализуется в рамках корпоративной концепции АО «БРК-Лизинг» «Обновление подвижного состава, воздушного и водного транспорта» и нацелен на модернизацию парка подвижного состава, обеспечения качественными и безопасными железнодорожными перевозками по международным стандартам.

Если резюмировать все вышеизложенное, то, по нашему мнению, можно сделать следующий вывод:

1. Маркетинг, логистика и инжиниринг становятся неотъемлемыми атрибутами и составными частями лизинговых инвестиционных проектов, особенно в крупномасштабных сложных индустриальных и инфраструктурных проектах, связанных с технологическим обновлением, инновациями и диверсификацией производства, при развитии перерабатывающих отраслей промышленности;

2. В Казахстане складывается прогрессивная тенденция перехода от концепции традиционного лизинга при поставках единичного оборудования (*штучных поставках*) к концепции технологического лизинга путем организации комплектных поставок новой техники и внедрения передовых технологий на отдельных предприятиях, затем и к концепции кластерного лизинга, когда модернизируются техника и технологии взаимосвязанных между собой переделов и производств в рамках 7-8 индустриальных кластеров в приоритетных отраслях и агропродовольственных кластеров в регионах, что дает в целом синергетический и мультипликативный эффект.

1. *Выступление Президента Казахстана Н.А. Назарбаева на внеочередном XII съезде партии «Нур-Отан» 21 мая 2009.*

2. *Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы (в редакции Указа президента РК от 2 июля 2008 года № 627).*

3. *Продуктовая линейка АО «БРК-Лизинг» в рамках моделей Концепции «Индустриальный лизинг» – Астана, 2007. www.kdbl.kz*

4. *Корпоративные концепции АО «БРК-Лизинг» - Астана, 2007. www.kdbl.kz*

Түйін

Мақалада Қазақстанның индустриалды-инновациялық даму стратегиясын жүзеге асырудың құралы ретіндегі лизингтің мәні мен маңызы, механизмдері сөз болады. Мұнда «Индустриалды лизинг» тұжырымдамасының модельдері және «БРК-Лизинг» АҚ-ның корпоративтік тұжырымдамалары талданған.

Summary

In the article as an instrument for Kazakhstan industrial and innovative development strategy leasing, as well its nature, value and mechanisms are considered. The different concepts of leasing models like Industrial Leasing and corporate leasing concepts of JSC “BRK-Leasing” were described.

«БУХГАЛТЕРЛІК ЕСЕП ҚАҒИДАЛАРЫ» ПӘНІНЕН ДӘРІСТІК САБАҚТАРДЫ ӨТКІЗУДЕГІ ЖАҢА ТЕХНОЛОГИЯЛАРДЫ ҚОЛДАНУ МҮМКІНШІЛІКТЕРІ

Э.О. Телагусова - э.ғ.к., аға оқытушысы
Абай атындағы ҚазҰПУ

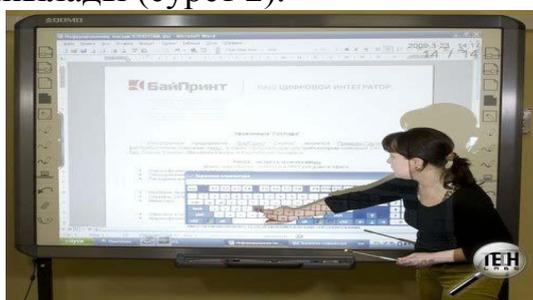
Дәрістік сабақтарда өтілетін жаңа тақырып мазмұнын студенттердің тез әрі жеңіл қабылдауына жаңа компьютерлік технологиялар көмегімен іске асыру мүмкіншілігі жоғары. Бүгінгі таңда көпшілік дәрістік аудиториялардың проекторлар және компьютерлік техникалармен жабдықталмауы себебінен, көпшілік жағдайда аз санды топтар үшін дәрістерді ескірген әдістермен, яғни бор мен тақтаны ғана пайдаланып өткізуге тура келіп отыр. Әрине ескі әдіспен салыстырғанда білім беру процессін компьютерлік оқыту жүйесімен толықтыру қажетті болып табылатындығы сөзсіз. Электрондық дәрістерді пайдаланғанда ең бастысы слайдтарды алдын-ала даярлап, оларды көрсетуде ізбе-ізділік тәртібін сақталуын қамтамасыз ету. Осыған байланысты бір дәрістік сабақта қолданылатын слайдтар саны қанша болуы керектігі, оларды ақпараттық блоктарға бөлу, мәтінінің көлемі, графиканы, анимацияны пайдалану және т.с.с туралы сұрақтар туындайды.

Бір слайдты көрсетуге әдетте бір минуттан бес минутқа дейін уақыт кетеді. Слайдтарды өте жиі ауыстыру оладың мазмұнын түсініп, меңгеруге мүмкіндік бермейді, ал слайдтарды өте аз қолдануда ақпаратты жұтатып, азайтып көрсетеді. Бұдан басқада слайдтарды ауыстырып отыру аудиторияның көңілін дәріске аударудың бір тәсілі болып, дәрісті қызықтырарлықтай қылып өткізуге септігін тигізеді.

Бірқатар зерттеушілер ақпаратты түсіндірудің үздіксіз әдісі (тақырыпты тақтаға бормен сызу арқылы түсіндіру) және дискреттік әдісінің (плакаттар немесе техникалық құралдар көмегімен дайын блоктар арқылы түсіндіру) арасындағы артықшылықтар мен кемшіліктерін салыстырып зерттеген. Тыңдаушының көңілін аудару үшін, түсіндіріліп отырған материалдың мазмұнын түсіну және оны меңгеру үшін дискреттік форма тиімді болып отырғандығы анықталған. Компьютерлік технологиялар көмегімен алдымен зерттеу объектісін көрсетіп, сонан соң оның құрылымдас бөліктерін қарастыруға болады, дегенмен кей жағдайларда жекеден жалпыға өту тиімдірек жағдайларда болады.

Ақпаратты дискретті түрде ұсынудың маңызды аспектілерінің бірі ол ақпараттық блоктардың көлемі мен сыйымдылығы. Мысалы, элементтер саны 2 ден 9 ға дейін болса оларды санап алуға болады, ал 9-40 объекті болса онда оларды қабылдауда арасында кейбіреулерін жіберіп алады, егер 40 тан асып кетсе тіпті оларды бір-бірінен ажырату қиын болады. Әрине ақпаратты қабылдау элементтердің санына ғана емес, ол студенттердің дайындық деңгейіне, оқытылатын материалдың күрделілігінен, түсіндіру ұзақтығы сияқты бірқатар параметрлерге де байланысты болады. Электронды дәрістердің артықшылығы ол олардың көрнекілігінде, материалды ойластырылып, жан- жақты көркізбелі түрде түсіндірілуінде.

Бірақ бұл алдын-ала тиянақты даярлықты талап етеді және қағаз түріндегі плакаттар мен көркізбелік құралдарды пайдалануды толық жоймайды. Осы бағыттағы басты жетістіктердің бірі бұл интерактивті тақталар, (сурет 1), оны пайдалану барысында бор орнына маркерлер қолданылады (сурет 2).



Сурет 1 — Интерактивті тақта



Сурет 2 — Маркерлер

Интерактивті тақта — бұл компьютерге жалғанған сенсорлы үлкен экран, оған сызбалар компьютерге жалғанған проектор арқылы беріліп отырылады. Компьютердегі жұмысты бастау үшін тақтаның бетін қозғап, түртсе жеткілікті. Интерактивті тақталар үшін жасалған арнайы

камтамасынздандыру бағдарламалары мәтіндермен және объектілермен, аудио- және видеоматериалдармен, Интернет-ресурстарымен жұмыс жасауға және тақтаның бетіндегі ашық тұрған құжаттарға өзгерістер енгізіп оларды сақтап отыруға мүмкіндік береді.

Мысалы, «Бухгалтерлік есеп қағидалары» пәнінде «Бухгалтерлік баланс» тақырыбында бухгалтерлік есепте қолданбалы маңызы бар тақырып. Бұл тақырыпта дәрісті оқу барысында компьютерлік презентация қолданылады (MS Power Point). Бұл аудиторияға бухгалтерлік баланстың әрбір баптарының құрылымын, олардың толтырылуын және ондағы өзгерістердің типтерін көрнекі, толық және түсінікті түрде көрсетілуіне мүмкіндік береді. Мысалы: бухгалтерлік балансты сипаттауды келесі слайд арқылы жеткізуге болады. (сурет 3).

Бухгалтерлік баланс

31.01.10ж. БАЛАНС	
АКТИВ (шаруашылық қаражаттары)	ПАССИВ (шарушылық қаражаттарының құралу көздері)
Бұл не? Деген сұраққа жауап береді	Бұл қайдан келді? Деген сұраққа жауап береді.
Заттық белгісі бар мүліктер	Ұйымға салынған инвестициялар және олардың басқада міндеттемелері түріндегі қарыздары. Заттық негізі болмайды.

Сурет 3 — Бухгалтерлік баланс сипаттамасы

Ал келесі кезекте осы бухгалтерлік баланстың құрылымына тоқталып сипаттама беріледі. Мұны келесі слайдпен көрсете аламыз (сурет 4).

31.01.10ж. БАЛАНС			
АКТИВ		ПАССИВ	
1. Қысқа мерзімді активтер		3.Қысқа мерзімді міндеттемелер	
2. Ұзақ мерзімді активтер		4.Ұзақ мерзімді міндеттемелер	
		5. Капитал	
Баланс		Баланс	

Сурет 4 — Баланстың құрылымы

Сонымен қатар баланс құрылымындағы әрбір баланс баптарына тоқталып, баланс баптары мен баланс валютасы түсінігіне тоқталып сипаттама берілуі керек. Мұны келесі суреттен көре аламыз (сурет 5).

31.01.10ж. БАЛАНС	
АКТИВ	ПАССИВ
1. Қысқа мерзімді активтер: -Ақша қаражаттары; -Қорлар; -Қысқа мерзімді дебиторлық борыштар; -Басқада қысқа мерзімді активтер.	3.Қысқа мерзімді міндеттемелер: -Қысқа мерзімді банктік несиелер; -Еңбек ақы бойынша міндеттемелер; -Қысқа мерзімді салықтық төлемдер бойынша міндеттемелер; -Басқада қысқа мерзімді міндеттемелер.
2. Ұзақ мерзімді активтер: -Негізгі құралдар; -Ұзақ мерзімді дебиторлық борыштар; -Басқада ұзақ мерзімді активтер.	4. Ұзақ мерзімді міндеттемелер: -Ұзақ мерзімді банктік несиелер; -Ұзақ мерзімді инвестициялар; -Басқада ұзақ мерзімді міндеттемелер.
	5. Капитал -Жарғылық қор; -Резервтік қор;
Баланс	Баланс

Баланс валютасы

Сурет 5 — Баланс құрылымы

Шаруашылық операциялардың жүргізілуі нәтижесінде баланстағы болатын өзгерістердің түрлерін осы жасалған слайдтар негізінде анимация арқылы көрсетсек, бұл дәрістік материалды психологиялық тұрғыдан қабылдауда өте маңызды қызмет атқарады. Шаруашылық операциялардың өзгеруінің бірінші типінде баланста келесідей өзгерістер болады:

А+; А- (Актив плюс, актив минус).

Яғни бұл баланс активті жағындағы бір баптың көбеюін, екінші бабының бірдей сомаға азаюын білдіреді. Мұндай шаруашылық операция баланстың валютасына әсерін тигізбейді. Мысалы, сатып алушылардан алдын-ала жіберілген тауарлар үшін кассаға 1500 теңге ақша келіп түскен, мұны слайдта келесі суреттегідей көрсетеміз.

31.01.10ж. БАЛАНС			
АКТИВ		ПАССИВ	
1. Қысқа мерзімді активтер: -Ақша қаражаттары; -Қорлар; -Қысқа мерзімді дебиторлық борыштар; -Басқада қысқа мерзімді активтер.	-1500 +1500	3.Қысқа мерзімді міндеттемелер: -Қысқа мерзімді банктік несиелер; -Еңбек ақы бойынша міндеттемелер; -Қысқа мерзімді салықтық төлемдер бойынша міндеттемелер; -Басқада қысқа мерзімді міндеттемелер.	
2. Ұзақ мерзімді активтер: -Негізгі құралдар; -Ұзақ мерзімді дебиторлық борыштар; -Басқада ұзақ мерзімді активтер.		4. Ұзақ мерзімді міндеттемелер: -Ұзақ мерзімді банктік несиелер; -Ұзақ мерзімді инвестициялар; -Басқада ұзақ мерзімді міндеттемелер.	
		5. Капитал -Жарғылық қор; -Резервтік қор;	
Баланс		Баланс	

Сурет 6 — Баланстағы бірінші типтегі өзгеріс

Шаруашылық операциялардың өзгеруінің екінші типінде баланста келесідей өзгерістер болады:

П+; П- (Пассив плюс, пассив минус), яғни баланстың пассивіндегі бір бабы көбейіп екінші бабы сол сомаға азаяды. Мысалы қызметкерлердің еңбекақысынан 7000 теңге жеке табыс салығы ұсталынды. Мұны келесі слайд түрінде көрсетеміз.

31.01.10ж. БАЛАНС			
АКТИВ		ПАССИВ	
1. Қысқа мерзімді активтер: -Ақша қаражаттары; -Қорлар; -Қысқа мерзімді дебиторлық борыштар; -Басқада қысқа мерзімді активтер.		3.Қысқа мерзімді міндеттемелер: -Қысқа мерзімді банктік несиелер; -Еңбек ақы бойынша міндеттемелер; -Қысқа мерзімді салықтық төлемдер бойынша міндеттемелер; -Басқада қысқа мерзімді міндеттемелер.	-7000 +7000

2. Ұзақ мерзімді активтер: -Негізгі құралдар; -Ұзақ мерзімді дебиторлық борыштар; -Басқада ұзақ мерзімді активтер.		4. Ұзақ мерзімді міндеттемелер: -Ұзақ мерзімді банктік несиелер; -Ұзақ мерзімді инвестициялар; -Басқада ұзақ мерзімді міндеттемелер.	
		5. Капитал -Жарғылық қор; -Резервтік қор;	
Баланс		Баланс	

Сурет 7 — Баланстағы екінші типтегі өзгеріс

Шаруашылық операциялардың өзгеруінің үшінші типінде баланста келесідей өзгерістер болады:

A+; П+ (Актив плюс, пассив плюс), яғни баланстың активінде және пассивіндегі баптары бірдей сомаға көбейеді. Мысалы, жабдықтаушылардан қоймаға 5000 теңгеге тауар келіп түскен. Слайдта келесі түрде көрсетіледі:

31.01.10ж. БАЛАНС			
АКТИВ		ПАССИВ	
1. Қысқа мерзімді активтер: -Ақша қаражаттары; -Қорлар; -Қысқа мерзімді дебиторлық борыштар; -Басқада қысқа мерзімді активтер.	+5000	3.Қысқа мерзімді міндеттемелер: -Қысқа мерзімді банктік несиелер; -Еңбек ақы бойынша міндеттемелер; -Жабдықтаушылар алдындағы міндеттемелер; -Басқада қысқа мерзімді міндеттемелер.	+5000
2. Ұзақ мерзімді активтер: -Негізгі құралдар; -Ұзақ мерзімді дебиторлық борыштар; -Басқада ұзақ мерзімді активтер.		4. Ұзақ мерзімді міндеттемелер: -Ұзақ мерзімді банктік несиелер; -Ұзақ мерзімді инвестициялар; -Басқада ұзақ мерзімді міндеттемелер.	
		5. Капитал -Жарғылық қор; -Резервтік қор;	
Баланс		Баланс	

Сурет 8 — Баланстағы үшінші типтегі өзгеріс

Шаруашылық операциялардың өзгеруінің соңғы төртінші типінде баланста келесідей өзгерістер болады:

А-; П- (Актив минус, пассив минус), яғни баланстың активінде және пассивіндегі баптары бірдей сомаға азаяды. Мысалы, кассадан қызметкерлерге 25000 теңге көлемінде еңбек ақы төленді. Бұл шаруашылық операциясының нәтижесінде болатын баланстағы өзгерісті келесі слайд түрінде көрсетуге болады.

31.01.10ж. БАЛАНС			
АКТИВ		ПАССИВ	
1. Қысқа мерзімді активтер: -Ақша қаражаттары; -Қорлар; -Қысқа мерзімді дебиторлық борыштар; -Басқада қысқа мерзімді активтер.	-25000	3.Қысқа мерзімді міндеттемелер: -Қысқа мерзімді банктік несиелер; -Еңбек ақы бойынша міндеттемелер; -Жабдықтаушылар алдындағы міндеттемелер; -Басқада қысқа мерзімді міндеттемелер.	-25000
2. Ұзақ мерзімді активтер: -Негізгі құралдар; -Ұзақ мерзімді дебиторлық борыштар; -Басқада ұзақ мерзімді активтер.		4. Ұзақ мерзімді міндеттемелер: -Ұзақ мерзімді банктік несиелер; -Ұзақ мерзімді инвестициялар; -Басқада ұзақ мерзімді міндеттемелер.	
		5. Капитал -Жарғылық қор; -Резервтік қор;	
Баланс		Баланс	

Сурет 9 — Баланстағы төртінші типтегі өзгеріс

Студенттерге материалды мұндай түрде ұсыну біздіңше олардың тақырыпқа қызығушылығын арттырып, олардың материалды ынтамен қабылдауына жеңілдік жасайды. Бұдан басқада дәрісті мұндай тәсілмен ұсыну лектордың да уақытын үнемдеп, неғұрлым көбірек материалды жеткізуіне ықпал жасайды.

Сонымен, оқыту барысында жаңа технологияларды пайдалану оқытылатын материалдың қабылдануын айтарлықтай жеңілдетеді, сондықтан білім беру сапасын арттыра отырып, оқытудың әдістемесін жетілдіруге қажет.

1. Программирование в пакетах MS Office : уч. пособие для вузов / Под ред. С.В. Назарова. — М. : Финансы и статистика, 2007. — 656 с.

2. Гарова, М. Информационно-образовательные технологии в повышении качества обучения студентов вуза (на примере использования в процессе обучения сети Интернет) // Учитель, 2007. — № 3.

3. Полат, Е.С. Новые педагогические и информационные технологии в системе образования : учебное пособие / Е.С. Полат, М.Ю. Бухаркина, М.В. Моисеева, А.Е. Петров; под ред. Е.С. Полат. — М. : Академия, 1999.

4. Информация для всех : проекты в области медиаобразования / МОО ВПП ЮНЕСКО [Электронный ресурс] // Медиаобразование, 2007. — № 3. — режим доступа <http://www.edu.of.ru/mediaeducation>.

5. Радостовец, В.К. Бухгалтерский учет на предприятии: учебное пособие / В.К. Радостовец; В.К. Радостовец, В.В. Радостовец, О.И. Шмидт.- 3-е изд., доп. и перераб.- Алматы: Центраудит-Казахстан, 2002.- 727 с.

Резюме

Дисциплина «Бухгалтерский учет» преподается на кафедре «Учета и аудита» для студентов всех экономических специальностей.

При изучении данной дисциплины студенты получают необходимые знания в процессе лекционных и практических занятий, изучения дополнительной литературы. Для оптимизации учебного процесса и улучшения понимания изучаемого материала проводится компьютеризация лекционного курса, практических занятий и лабораторного практикума.

Одним из важнейших элементов учебного процесса является лекционный курс, эффективность которого зависит от использования лекционных демонстраций. Лекционные демонстрации являются важной составляющей лекционного курса, т.к. позволяют наглядно изложить изучаемый материал, что повышает эффективность усвоения изучаемого материала. В статье рассматриваются пути повышения качества обучения посредством компьютеризации лекционных курсов, таким образом мы сможем оптимизировать учебный процесс и улучшить понимание изучаемого материала.

Summary

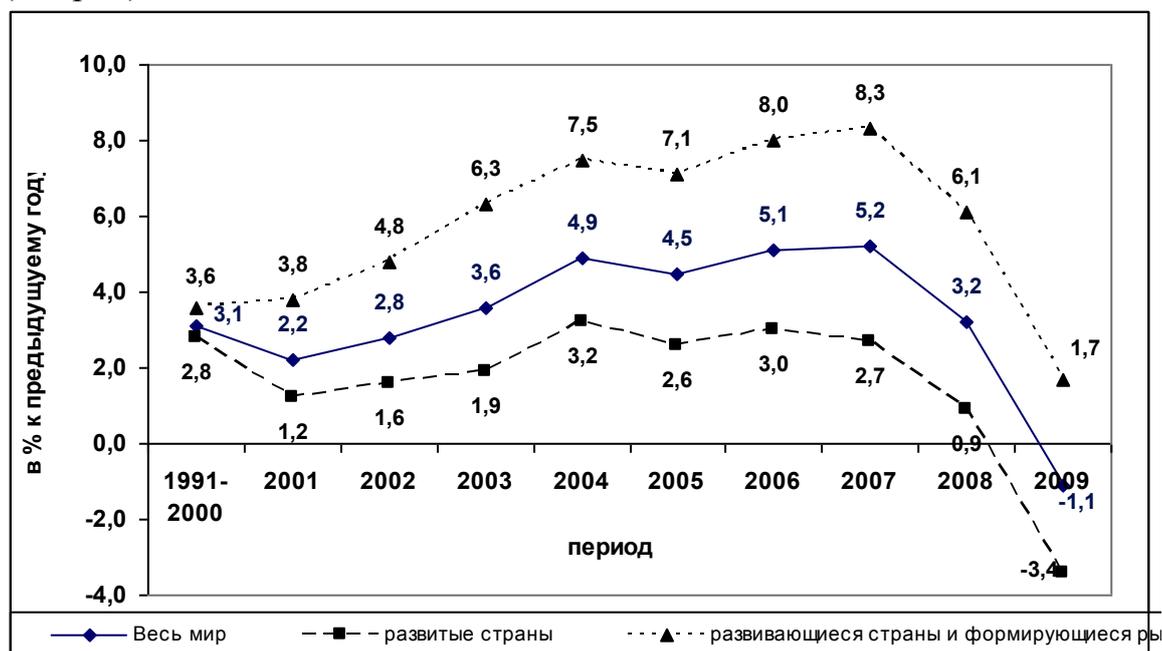
Discipline of Accounting is taught at the Department of Accounting and Auditing "for students of all economic specialties.

In studying this discipline, students receive the necessary knowledge in the course of lectures and practical classes, studying additional literature. To optimize the learning process and better understanding of the material under study is carried out the computerization of lecture courses, workshops and laboratory practical. One of the key elements of the educational process is a lecture course, the effectiveness of which depends on the use of lecture demonstrations. Lecture demonstrations are an important part of the lecture course, because can clearly describe the material under study, which increases the efficiency of absorption of the material under study. The article discusses ways to improve the quality of education through the computerization of lecture courses, so we can optimize the learning process and improve understanding of the studied material.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА И СТРАН СНГ

К.А. Туркеева - к.э.н., доцент
КазНПУ им.Абая

Начиная с 2001 г. мы наблюдали значительный рост мировой экономики. При этом значительный рост показывали страны с развивающейся экономикой. Но, уже, начиная с 2007 г. как следствие мирового кризиса, мы наблюдаем быстрое снижение темпов экономического роста (см. рис).



Источник: составлено по данным [1, 169].

Рисунок – Динамика изменения параметров глобальной экономики, 1991-2009 гг.

Без сомнения, что и подтверждается мнением большинства экономистов, современный мировой экономический кризис имеет институциональную природу. Он порожден особенностями сформировавшейся институциональной среды мирового экономического пространства, ее несовершенством. В ходе кризиса страны демонстрируют грубую настройку институтов, направленную не столько на эффективное, сколько на быстрое решение возникших проблем. Одни порождают институциональные новации (например, Китай), другие демонстрируют деградацию институтов, возврат к старым проверенным способам регулирования. В результате кризиса должно произойти изменение архитектуры институционального пространства, пересмотр принципов и правил функционирования мировой экономической системы и национальных экономик с целью достижения их большей устойчивости к внешним шокам и внутренним.

В связи с этим проблема институциональной конфигурации посткризисного политического, экономического, социального и т.д. мирового пространства находится в центре внимания политиков и научного сообщества. Данное исходит из того, что современный мировой кризис явился хорошим "информационным поводом", позволяющим заострить проблему дальнейшего мирового развития: поиска его путей и целей, наличия или отсутствия потенциала соответствующей парадигмы, его возможных вариантов и перспективы. В этой связи многие исследователи ставят вопрос о необходимости замены существовавшей до сего момента модели общественного развития, а соответственно и методов ее реализации. Значительная часть дискуссий и обсуждений укладывается при этом в рамки ставшей уже привычной дихотомии: либеральное рыночное хозяйство vs усиление роли государства. Однако современное состояние государства таково, что оно давно овладело рыночными рычагами для осуществления своего "вмешательства" в экономику, и если при этом не ставить задачу поиска теоретически чистой модели, то можно сказать, что многие институционализированные формы регулирования общемировых процессов уже сейчас включают в себя некий симбиоз государственного вмешательства с рыночными инструментами, «происходят качественные изменения в макроэкономической политике государств мира» [2].

В условиях структурно усложняющегося современного общества роль государства, несомненно, повышается, но сводится она скорее не к усилению функции прямого участника процессов в противовес механизмам саморазвития, а к роли "диспетчера", согласовывающего все усложняющиеся многообразные интересы в условиях роста и обострения общемировых проблем.

По мнению большинства экономистов-экспертов наиболее вероятными центрами будущего развития могут стать три: американский, европейский, китайский (азиатский). Такой выбор связан со способностью перехода на новый технологический уровень, потенциалом рынка спроса, а также интегрированностью в мировую экономику. При этом обсуждаются вопросы создания новой валюты и вопросы формирования «валютных зон».

Наиболее ярким примером региональной интеграции государств на пространстве СНГ стало Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), примером «континентального регионализма» становится объединение стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), способное со временем сформировать мощный экономический блок. То есть государства, оставаясь основными законными претендентами на обладание верховной властью в пределах его собственных границ, уже не смогут претендовать на роль единственных центров или глобальных органов власти.

В развитии экономики развивающихся стран, мировой кризис выявил внутренние факторы уязвимости, выветив проблемы несоответствия валют в балансах заемщика, недостатки управления риском (например, существенных убытков корпораций на рынках валютных производных

финансовых инструментов в некоторых странах) и чрезмерно быстрого роста банковских кредитов. Эти и другие сбои затронули ключевые элементы банковской системы, их последствия быстро распространились на все отрасли и страны в глобальной экономике.

Но при этом, в отличие от развитых стран, несмотря на определенное снижение темпов роста в последнем квартале 2008 г., в абсолютном большинстве развивающихся стран их величины оказались в положительном диапазоне. Так, в группе развивающихся стран Азии рост ВВП за этот период составил 5,5%, и в частности, в таких странах, которые показывают в последнее время высокие темпы развития, как Китай и Индия показатели составили, соответственно – 6,9%, и – 4,8%. Экономика этих стран испытала на себе влияние сокращения экспортного сектора. При помощи мер экономической политики в этих двух странах рост ВВП продолжался благодаря меньшей доле торговли в экономике и поддержанию внутренней активности.

Казахстан является участником нескольких как региональных, так и субрегиональных формирований на постсоветском пространстве. Существенным вкладом Казахстана в укрепление общего евразийского пространства стало председательство в СВМДА, в Диалоге по сотрудничеству в Азии, активная деятельность в ШОС, СНГ, создание в рамках ЕврАзЭС Таможенного союза. Не менее важным фактором развития многостороннего континентального сотрудничества явилось председательство Казахстана в ОБСЕ и ОИК.

Негативное влияние кризиса на страны постсоветского пространства в 2009г. выразилось:

- в падении объемов производства, объемов экспорта, объемов инвестиций;
- девальвации национальных валют; росте безработицы, инфляции, дефицита государственного бюджета, объемов государственного долга.

На постсоветском пространстве отчетливо выделяются две группы стран с разной экономической спецификой. К первой группе принадлежат крупные экспортеры ресурсов – Россия и Казахстан, Азербайджан. Во второй группе – страны, зависящие от экономик стран-соседей – Таджикистан, Кыргызстан, Молдова, Армения. Хотелось бы отметить, что если рост экономики Азербайджана связан с нефтедобывающим сектором, то рост экономики Узбекистана связан скорей всего с его закрытостью от внешнего мира. Данные по развитию Узбекистана не прослеживаются в глобальном рейтинге конкурентоспособности, также как и Туркменистана. Так, прослеживая глобальный рейтинг конкурентоспособности ВЭФ в 2009-2010гг., мы видим, что лишь России и Казахстану удалось найти свою нишу с позиции конкурентоспособности экономики в глобальном рейтинге (Россия – 63 место, Казахстан – 67, Кыргызстан – 123 места (см. таблица)

Таблица - Рейтинг и критерии конкурентоспособности

	Россия	Казахстан	Кыргызстан
1	2	3	4
Индекс глобальной конкурентоспособности	63	67	123
Подиндекс А «Базовые критерии»:	68	66	122
1. Институты	116	80	127
2. Инфраструктура	65	71	110
3. Макроэкономическая стабильность	37	25	128
4. Здравоохранение и начальное образование	60	94	96
Подиндекс В «Усилители эффективности»:	48	58	112
5. Высшее образование и профессиональная подготовка	45	57	87
6. Эффективность рынка товаров и услуг	84	63	118
7. Эффективность рынка труда	33	15	67
8. Развитость финансового рынка	109	80	112
9. Технологический уровень	72	77	129
10. Размер рынка	9	56	117
Подиндекс С «Инновации и развитость бизнеса»	77	84	121
11. Конкурентоспособность компаний	88	85	117
12. Инновационный потенциал	57	75	120
Составлено по источнику [3]			

Страны СНГ, объединяя усилия по противодействию финансово-экономическому кризису, разрабатывают совместные планы антикризисных действий. Таким планом, является «План по реализации совместных мер государств-членов Евразийского Экономического Сообщества по преодолению последствий мирового финансового кризиса».

Между тем, одних принимаемых мер и планов будет недостаточно без определенной помощи со стороны развитых стран, международных организаций, и банков развития. У развивающихся стран меньше способности противостоять ударам кризиса и приспосабливаться к новым глобальным экономическим реалиям. Меры, по включению развивающихся стран в процесс глобального развития, не только отвечают фундаментальному принципу справедливости, но и являются стратегически важными для стабильности в мире - как политической, так и экономической.

Большой проблемой в условиях кризиса явилась проблема занятости и безработица. В России уровень безработицы составил 8,1%, Беларуси – 0,9%

от экономически активного населения, в Казахстане – 6,3%. Показатель по Казахстану оказался минимальным за последние годы. Это связано с реализацией «Дорожной карты» на которую было выделено 1262,3 миллиона долларов. Для сравнения, в России на снижение напряженности на рынке труда и занятости было выделено 1357 миллионов долларов США.

В большинстве стран темпы роста инвестиций в основной капитал снизились вследствие нехватки собственных денежных средств предприятий и удорожания кредитных ресурсов. В некоторых странах значительные капиталовложения продолжали осуществляться за счет государственного бюджета и иностранных инвесторов.

Что касается стран СНГ и Казахстана, то таких вложений все еще не достаточно для кардинального обновления основных фондов, а доля инвестиций в промышленность в общем объеме инвестиций в основной капитал в последние годы снизилась во всех странах Содружества (в среднем по СНГ – с 41% в 2000 году до 36% в 2007 году). Кроме того, за период кризиса эта негативная тенденция усилилась более чем в 2 раза, что является очень мощной угрозой, поскольку в национальных экономиках отсутствуют денежные средства для покрытия ущерба от физического и морального износа основных фондов.

Кризис сказался на торговом и платежном балансах ряда стран СНГ, следовательно, на состоянии их бюджетов - значительном его дефиците, снижении доходной части, - а также на проблеме внешнего долга. Чрезмерные надежды на внешние и внутренние займы, без учета возможностей их возврата, нерациональное использование этих ссуд - все это привело к потере управляемости финансами государства.

Текущий глобальный кризис показал, что высокая степень взаимосвязанности мировой экономики имеет свои издержки. Результаты влияния финансовых и экономических проблем развитых стран на ситуацию в мире вызывают споры о преимуществах и недостатках открытости и ценностей свободного рынка. Нельзя не учитывать усиливающиеся стремления отдельных стран к различным формам протекционистской экономической политики, ограничивающей развитие мировой торговли и способствующей процессам регионализации. Важнейшим уроком текущего мирового кризиса стало понимание того, что будущее развитие глобальной экономики крайне неопределенно и непредсказуемо. И этот факт необходимо учитывать при планировании экономического развития страны в дальнейшем.

Мировые кризисы приносят для развивающихся стран не только проблемы, но и новые возможности, к примеру, и это, прежде всего, реализация новой экономической модели развития стран постсоветского пространства, связанная с экономической диверсификацией, о чем неоднократно говорится в различных программах экономического развития стран. Но вопрос в том, насколько этот шанс реализуем.

Ускорение процесса появления новых центров экономического роста также, как указывалось выше, происходит под влиянием мирового финансового кризиса. Бразилия, Россия, Индия, Китай (БРИК) являются тому подтверждением, четыре крупнейших развивающихся экономики мира располагают валютными резервами на 2,8 триллиона долларов, из которых почти 2 триллиона приходится на один Китай. В целом это примерно 42% валютных резервов всех стран мира на сегодня, вместе взятых - их общий объем составляет около 6 триллионов долларов.

Мировой опыт показывает, что в условиях масштабной рецессии национальных экономик, как правило, меняются подходы к управлению экономическим развитием. Модель открытой либеральной экономики меняется на более закрытую модель с жестким государственным управлением. Только активное вмешательство государства способно обеспечить прогрессивные процессы по модернизации экономики и общества и обеспечению стабильного развития страны. Следует учитывать и то, что модель сырьевого развития, характерная для экономики Казахстана в последние годы, имеет естественные пределы, экологически небезопасна, ставит страну в зависимость от конъюнктуры мировых рынков и не соответствует в целом общей линии мирового экономического развития. Альтернативой "сырьевой" стратегии в современной экономике выступает переход на инновационный путь развития.

1. <http://www.worldbank.org> - Официальный сайт Мирового банка
2. Дж. М. Ботон и К. И. Брэдфорд-мл. Глобальное управление: новые участники, новые правила. // <http://www.imf.org/external>
3. www.moody.com

Түйін

Ғаламдық және аймақтық институционалды өзгерістердің: ТМД елдері мен Қазақстанның экономикасына әсер ету ерекшеліктері.

Мақала әлемдік экономиканың тұрақсыздығы шарттарындағы ұлттық экономиканы дамыту сұрақтарына арналған. Экономикалық дамуды басқару жолдарындағы мемлекеттің рөлін күшейтуге екіпін істелген. Ұлттық экономиканы дамытуда инновациялық жолға өтудің қажеттігін көрсеткен.

Summary

Global institutional and regional changes: features of influence on economy of Kazakhstan and the CIS country

Article is devoted a question of development of national economies in the conditions of instability of world economy. Emphasis on strengthening of a role of the state in approaches to management of economic development is placed. Necessity of transition of national economy on an innovative way of development is shown.

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

КАЗАХСТАНСКАЯ МОДЕЛЬ ДИНАМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Б.Д. Иманбердиев - *д.э.н., профессор*

КазНПУ имени Абая,

С.М. Касымов -

д.э.н., профессор КазНПУ имени Абая

Становление Республики Казахстан как независимого и суверенного государства связано с двумя периодами развития. На первом периоде, начало 90-х годов было связано со становлением Казахстана как суверенного и независимого государства после развала в 1991 году СССР. В это время основную роль сыграли программы становления новой государственности и антикризисные программы выхода из системного кризиса. Последующие программы развития были связаны с проведением мер по реструктуризации и созданию основ рыночной экономики, важным было стабилизировать экономическую ситуацию и провести базовые структурные преобразования. Основными задачами государственной экономической политики были проведение реформ и обеспечение базисных основ социально-ориентированного национального хозяйства.

Экономические реформы 90-х годов позволили перевести экономику на рыночные отношения, сформировали государственную систему для перехода к долгосрочному планированию социально-экономического развития страны. В 1997 году было создано Агентство по стратегическому планированию и реформам положившее начало разработке прогнозов стратегического развития страны на перспективу. Период этот для страны был достаточно сложен, так в конце 1990-х годов квота на экспорт нефти из Казахстана составляла всего 3,5 млн. тонн в год, цена на нефть не превышала 12 долларов за баррель, доходы государства были крайне низки. По существу стоял вопрос выживания экономической системы страны, которая к тому же находилась под влиянием идей, предусматривающих два взаимоисключающих направления: либо усиление госрегулирования с переходом к госкапитализму, либо полная стихия рынка в рамках либерализации.

В этой непростой ситуации, когда текущие задачи выживания экономики страны заслоняли перспективное развитие страны на будущее, было принято решение о принятии программы со стратегическими задачами для страны на длительную перспективу. Концептуальный механизм заключался в следующем, следовало принять программу развития, где текущие проблемы должны решаться исходя из глобальных задач, где тактика вопроса должна быть интегрирована в ее стратегию, которое

предусматривало построение индустриального государства интегрированного в процессы мировой экономики [1].

Принятие первой стратегической программы развития «Казахстан-2030. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев» или Стратегия «Казахстан-2030», поставило достаточно амбициозные цели, достижение которых казалось реалиями далекого будущего. Были поставлены семь долгосрочных приоритетов:

1. Национальная безопасность.
2. Внутриполитическая стабильность и консолидация общества.
3. Экономический рост, базирующийся на открытой рыночной экономике с высоким уровнем иностранных инвестиций и внутренних сбережений.
4. Здоровье, образование и благополучие граждан Казахстана.
5. Энергетические ресурсы.
6. Инфраструктуру в особенности транспорт и связь.
7. Профессиональное государство.

Для каждого из этих долгосрочных приоритетов были в последующем разработаны и последовательно реализованы стратегии, концентрируя усилия на конкретных действиях, намеченных в годовых, трех-, а затем пятилетних планах. Эти долгосрочные приоритеты должны были структурным каркасом для концентрации усилий государства и общества, стать основой критериев при формировании бюджета страны и экономической политики.

Уникальность Стратегии «Казахстан-2030», состояла в том, что тогда в 90-ых еще не было необходимых теоретических разработок того, как именно нужно проходить путь модернизации странам, вышедшим из коммунистического прошлого. Никто ранее в истории еще не переходил из тоталитарной советской экономической системы, которая сама по себе была для истории уникальным явлением, без необходимых институтов, судов, института частной собственности, бирж и прочего, как это было в Индии, Сингапуре и Малайзии, к современному государству.

Были изучены стратегические программы Китая, Малайзии, Сингапура, Японии, Южной Кореи, США, Норвегии, Канады, других государств. Выяснилось, в частности, что в тех странах, где принимались и последовательно претворялись в жизнь долгосрочные стратегии, основанные на расчетах, понимании местной экономической специфики, на менталитете народа, там добивались поистине выдающихся результатов. Однако опыт ускоренного развития стран ЮВА проходил при доминанте экономических целей, достижения конкурентоспособности и обеспечения производительности на фоне игнорирования социальных интересов общества, чего не могло допустить наша страна, имевшая традиции постоянного повышения уровня жизни и считавшая это главной целью государства.

Стратегия «Казахстан-2030», стала основополагающим стратегическим документом, определяющим курс долгосрочного экономического развития Казахстана на основе использования лучших сторон рынка и госрегулирования, которая строилась по схеме: государство берет на себя инвестирование в стратегически важные объекты и определяет общие правила игры и одновременно максимально облегчает условия для рынка.

Стратегия «Казахстан-2030» условно разделена на десятилетние стратегические планы развития. На предстоящий десятилетний период и ставятся национальные цели развития, конкретизирующие, с учетом достигнутого уровня экономического роста, внешние и внутренние условия и задачи требующие решения на этот период.

В рамках реализации приоритетных целей стратегии «Казахстан-2030» был разработан стратегический план - 2010, который направлен на решение конкретных задач, уточняющих этапные проблемы развития, в частности:

1. Построить основы конкурентоспособной в долгосрочном плане экономики.

2. К 2010 году увеличить вдвое объем валового внутреннего продукта (ВВП).

На период до 2010 года модель развития страны предусматривалась в следующем виде:

В сфере экономики:

- превращение государства в «локомотив» экономического роста;

- создание и выведение крупных системообразующих компаний с

участием государства на региональный и, по возможности, мировой уровень;

экономическая экспансия в регионе СНГ.

В сфере государственного управления:

- создание эффективного, способного управлять государственным

Предпринимательством, Правительства;

- четкое разделение функций центральных и местных органов власти;

- предоставление самостоятельности местным органам государственного управления в пределах компетенций, установленных законодательством;

- контроль государства за основными социальными сферами через совершенствование бюджетной системы.

Выступая, по истечении 10 лет реализации Стратегии «Казахстан-2030» на конференции «Стратегия «Казахстан-2030» в действии: десять лет реформ» Президент Н.А.Назарбаев, отметил «В эти десять лет на основе Стратегии мы смогли сделать качественный прорыв в своем развитии. Сделали тот объем работы, на который у многих стран ушло не одно десятилетие.

Сегодня мы можем с полным основанием заявить, что Стратегия

"Казахстан-2030" полностью подтвердила свою жизнеспособность и эффективность. Она бесповоротно изменила парадигму нашего развития – от модели выживания к модели опережающего развития. За прошедшее десятилетие ВВП страны увеличился с 22 млрд. долларов США до 100 млрд. долларов, почти в пять раз. ВВП на душу населения вырос за этот период в 3,7 раза, и в текущем году приблизится к 7 тысячам долларов США, сравнявшись с показателями ряда государств Центральной и Восточной Европы. Объем прямых иностранных инвестиций, привлеченных в казахстанскую экономику, достиг более 70 миллиардов долларов США. Это - 80 процентов от всех инвестиций, привлеченных в Центральную Азию. Международные активы страны с учетом средств Национального фонда превышают 40 миллиардов долларов США. Если вспомнить, что мы начинали с пустой казны, надо сказать, что мы достигли немало. Внешнеторговый оборот увеличился за десятилетие более чем в 6 раз, а в этом году он может достичь 80 миллиардов долларов США. С каждым годом укрепляются банковский, страховой сектор и накопительная пенсионная система. По классификации Всемирного банка, Казахстан сегодня входит в группу стран со средним уровнем дохода. За 10 лет денежные доходы казахстанцев выросли в 6,5 раза, почти в 5 раз увеличилась среднемесячная зарплата, в 4,5 раза выросла минимальная заработная плата. Среднемесячный размер пенсии за этот период увеличился в 4 раза. По оценке международных организаций и экспертов, Казахстан добился высоких результатов в сфере реформирования госслужбы, приблизив свое законодательство и процедуры к международным стандартам. Таким образом, мы можем с уверенностью констатировать, что Казахстан, успешно завершив переходный этап своего экономического развития, готов и способен совершить новый качественный рост в предстоящие годы [2].

В период, когда разрабатывался Стратегический план-2010, мировая экономика вступила в фазу подъема. Подготовка Стратегического плана-2020 осуществлялась в кардинально иных условиях - глобального экономического спада. Несмотря на то, что по большинству приоритетных сфер в период реализации Стратегического плана-2010 достигнут значительный прогресс, многие пункты повестки дня реформирования остаются незавершенными. Реализация программ развития конкурентоспособной и диверсифицированной экономики требует дальнейшего продолжения. Качество услуг образования и здравоохранения все еще требует улучшения. Реформы в государственном секторе, начатые в период реализации Стратегического плана-2010, также остаются незавершенными. Разграничение полномочий между уровнями государственного управления, развитие системы стимулов на государственной службе, повышение качества государственных услуг и эффективности их администрирования - все эти вопросы требуют дальнейшего решения в период реализации Стратегического плана-2020 [3].

В процессе подготовки к восстановлению экономики, Казахстан должен ускоренно реализовать реформы, которые позволят повысить ее

международную конкурентоспособность, которая является главной характеристикой успешного развития страны. Для решения проблем повышения конкурентоспособности предстоит реализовать ряд направлений развития.

В ближайшее десятилетие приоритетными в деятельности государства будут пять ключевых направлений:

- 1) подготовка к посткризисному развитию;
- 2) обеспечение устойчивого роста экономики за счет ускорения диверсификации через индустриализацию и развитие инфраструктуры;
- 3) инвестиции в будущее - повышение конкурентоспособности человеческого капитала для достижения устойчивого экономического роста, процветания и социального благополучия казахстанцев;
- 4) обеспечение населения качественными социальными и жилищно-коммунальными услугами;
- 5) укрепление межнационального согласия, безопасности, стабильности международных отношений.

Первое ключевое направление - подготовка к посткризисному развитию - включает меры, результаты которых будут ощутимы в начале десятилетнего периода. Это создание более благоприятной бизнес-среды, укрепление финансового сектора и совершенствование правовой системы.

Действия в рамках второго ключевого направления - будут способствовать ускорению диверсификации экономики Казахстана в результате реализации программы форсированной индустриализации страны и развития инфраструктуры. Это позволит изменить экономическую модель и перейти от экстенсивного, сырьевого пути развития к индустриально-инновационному развитию. Планы инфраструктурного развития страны будут сфокусированы на модернизации отраслей энергетики, транспорта и телекоммуникаций, способствующих форсированной диверсификации экономики и привлечению иностранных инвестиций в страну. Количество и качество человеческих ресурсов являются основополагающими факторами, определяющими будущее любой страны. Человеческий капитал - это основной двигатель инноваций и повышения эффективности экономики.

Третье направление - инвестиции в будущее - будет включать меры, необходимые для повышения качества человеческих ресурсов Казахстана в долгосрочном периоде. В рамках четвертого ключевого направления - услуги для граждан - будут усилены меры по социальной защите населения и эффективному предоставлению жилищно-коммунальных услуг. **В рамках пятого ключевого направления** - межнациональное согласие, безопасность, стабильность международных отношений - будут предусмотрены меры по укреплению внутренней стабильности, безопасности, мира и согласия, развитию миролюбивой внешней политики.

Казахстан в 2020 году должен стать среднеразвитой конкурентоспособной страной с диверсифицированной экономикой и входить число пятидесяти конкурентоспособных стран мира с

благоприятным деловым климатом, позволяющим привлекать значительные иностранные инвестиции в несырьевые сектора экономики страны. Страна будет иметь инфраструктуру мирового уровня за счет интенсивного развития транспортной инфраструктуры и телекоммуникаций. К 2020 году казахстанская экономика в реальном выражении возрастет более чем на треть по отношению к уровню 2009 года. За счет успешной реализации планов по диверсификации экономики показатели роста перерабатывающих отраслей экономики к 2020 году будут больше показателей роста добывающих отраслей или равны им.

Казахстан и в перспективе будет одним из крупнейших производителей углеводородного сырья, используя этот важнейший фактор для дальнейшего развития и повышения конкурентоспособности национальной экономики в будущем. Вместе с тем республика примет участие в решении проблемы глобального потепления, ускоряя технологическую модернизацию энергетики и развитие энергосбережения. Эффективность использования природных ресурсов страны, в особенности водных, возрастет за счет модернизации инфраструктуры и формирования политики рационального использования природных ресурсов с учетом задачи по защите окружающей среды.

Стратегический план-2020 предусматривает детальную реализацию общенациональных стратегических приоритетов через **программные документы нижнего уровня**. Стратегические цели и целевые индикаторы Стратегического плана-2020 станут основой для разработки пятилетней государственной программы развития, определяющей механизмы и инструменты реализации общенациональных стратегических приоритетов. При этом в бюджетных программах государственных органов определены прямые и измеримые результаты их деятельности. Цели развития страны позволят выстроить четкую схему национального развития и оценки результативности модернизации страны на следующий пятилетний период в реализации Стратегического плана-2020.

Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы (**ГПФИИР-2010-2014**) разработана в соответствии с ключевыми направлениями Стратегического плана-2020, являющегося вторым этапом реализации Стратегии развития Казахстана до 2030 года [4].

Цель Программы – обеспечение устойчивого и сбалансированного роста экономики через диверсификацию и повышение ее конкурентоспособности. Несмотря на положительную динамику развития последних лет, Казахстан по данным на 2008 год достиг производительности труда по паритету покупательной способности 22,6 тыс. долл. на человека, в то время как в России - 33,4, Японии - 68,2, США - 98,1. Низкая конкурентоспособность становится сдерживающим фактором дальнейшего развития национальной экономики. Программа является логическим продолжением проводимой политики по диверсификации экономики и

интегрировала в себя основные подходы Стратегии индустриально-инновационного развития на 2003-2015 годы, Программы «30 корпоративных лидеров Казахстана», а также других программных документов в сфере индустриализации.

Мировой опыт свидетельствует о наличии различных подходов к индустриализации: стратегии «догоняющего развития», «традиционной специализации», «постиндустриального развития». Исходя из структуры национальной экономики, на данном этапе развития наиболее подходящей стратегией индустриализации экономики Казахстана является стратегия «традиционной специализации» с опорой на сырьевой сектор с последующим переходом сырьевых производств на более высокие переделы.

Основными качественными результатами Программы предусматриваются рост производительности факторов производства, развитие и укрепление национальной инновационной системы, снижение уровня концентрации экономики и усиление роли малого и среднего бизнеса в процессе индустриализации, рациональная организация производительных сил индустриального сектора, рост качества человеческого капитала.

Традиционные экспортоориентированные сектора индустрии сохранят роль локомотивов индустриализации за счет развития производств последующих переделов и обеспечения широкого мультипликативного эффекта от их развития на сопряженные сектора экономики.

Создание и внедрение наукоемких технологий и конкурентоспособной продукции секторов «экономики будущего» позволит Казахстану создать основы постиндустриальной экономики.

В структуре экономики предполагается увеличение удельного веса несырьевых секторов с ростом доли несырьевого экспорта до уровня не менее 40% в общем объеме экспорта.

Будет достигнуто опережающее развитие инфраструктуры – энергетической, транспортной, инфокоммуникационной. Будут созданы системные условия для трансфера новых технологий и освоения отечественной промышленностью инновационных разработок, за счёт дальнейшего развития инновационной инфраструктуры, создания инфраструктуры качества, формирования нормативной правовой базы в сфере энергосбережения, внедрения результатов НИОКР в приоритетных отраслях экономики.

За счет проведения селективной фискальной политики предусматривается повышение уровня инвестиционной привлекательности в высокотехнологичное производство и обрабатывающие экспортоориентированные отрасли.

Успешное осуществление Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, позволит обеспечить устойчивость и сбалансированность роста экономики путем проведения целенаправленной диверсификации и повышение конкурентоспособности национальной экономики.

Создаст необходимые предпосылки и условия для последующего поступательного развития с целью успешного достижения в перспективе целей Стратегической программы развития «Казахстан-2030. Процветание, безопасность и улучшение благосостояния всех казахстанцев».

В настоящее время феномен казахстанского стратегического развития и программирования роста конкурентоспособности национальной экономики становится предметом пристального изучения. Осознание необходимости присутствия в долгосрочной стратегии развития страны национального экономического интереса привело руководство Казахстана в 1997 году к отказу от полностью формализованного подхода к социально-экономическому развитию и началу реализации новой стратегии определяющей основные стратегические направления социально-экономического развития Казахстана на основе учета национально-государственных интересов.

В соответствии со "Казахстан-2030", первоочередной задачей адаптированной модернизации была признана реструктуризация промышленности, связанная с экономической независимостью страны. Неотъемлемой частью "адаптированной модернизации" стало наличие в структуре экономики наукоемких производств в соответствующих специализированных отраслях экономики Казахстана. В посланиях Президента народу Казахстана внимание уделено таким неотложным задачам как: повышению конкурентоспособности казахстанской экономики, переход к модели диверсифицированного развития на основе широкого использования национального и иностранного потенциалов для развития высокотехнологичных производств. Казахстан, реализуя национальную модель модернизации, вместе с тем в полной мере старается следовать самым прогрессивным тенденциям мирового развития, поскольку во всем мире научно-технический потенциал становится фактором роста конкурентоспособности и определяет новые контуры глобального развития мира.

В соответствии с принятой стратегической программой модернизации **Стратегия «Казахстан-2030»**, первостепенной задачей для современного Казахстана является не просто структурная модернизация, а структурная модернизация, учитывающая национальные особенности с приоритетом на повышение уровня жизни. При подобном неформализованном подходе к современному развитию сама идея адаптированной модернизации экономики является многоаспектной, а ее углубленная и системная разработка, может быть плодотворной при поиске и выработке реальных национальных программ перехода к рынку, рыночным отношениям, то есть выбору стратегии модернизации [5].

В современном мире, при выборе мобилизационной модели модернизации, необходимо учитывать глобальный контекст реформ и накопленный различными странами опыт такого развития. Рационально-научная легитимация модернизационного развития, которая была принята в течении долгого времени, и состояла в том, чтобы воспринять некоторые образцы развития в качестве норм. Но "догнать" можно было только в том

случае, если модель развития, его образец были, известны. Ориентиры модернизации, в качестве которых традиционно выступали Северная Америка и Западная Европа, не являются постоянными и стабильными, поскольку сегодня многие развитые страны сами находятся в процессе радикальной трансформации. Особая сложность в достижении успеха в процессе вторичной, догоняющей модернизации видится в том, что догоняющим странам необходимо преодолеть не количественный, а качественный разрыв. Догоняющие страны развивают в первую очередь индустриальную экономику, в то время как передовые страны мира вступили в стадию постиндустриального, или даже постэкономического развития [6].

Специфическая особенность модели казахстанского развития заключается в том, что в ней нет застывших «догм развития» и модернизации любой ценой. Для стратегии Казахстана важным является избрание позиции многополярной открытости и широкой вовлеченности в транснациональные процессы, что в целом позволило убедить мировой бизнес в серьезности намерений модернизации национальной экономики.

Обеспечение модернизационного перехода от индустриальной экономики с сырьевым направлением к индустриально-инновационного развитию с последующим переходом к постиндустриальному развитию составляют суть Стратегии «Казахстан-2030». При этом это стратегия при всей ее жесткой целеориентированности, в тактике реализации учитывает все реалии текущего времени и своевременно вносит корректирующие поправки в промежуточные десятилетние стратегии развития. В оперативном режиме принимаются адаптивные антикризисные программы развития, которые выправляют траекторию развития, внося необходимые решения на возникшие вызовы и новые обстоятельства хода мировых процессов. В целом следует отметить, что Казахстан выстроил стройную систему стратегического планирования развития с высокими адаптационными механизмами реализации целей развития, направленных на последовательное повышение конкурентоспособности национальной экономики и достижения высокого качества жизни общества.

Изучение казахстанской модели модернизации показывает, модель развития национальной экономики Казахстана в целом построена на принципах S-образной эволюционной траектории развития на основе последовательного развертывания стадий жизненного цикла модернизации страны на периоде 1997-2030 годы. Рис.1. В ней достаточно четко прослеживается эволюционный алгоритм, а временные периоды и этапы развития укладываются по 4 стадиям: 1) коэволюционная 1997-2000 годы, 2) новое качество развития 2001-2010 гг 3) накопление нового качества развития 2011-2020 гг., и накопление нового количества развития 2021-2030 гг.

**Модель развития экономики Казахстана на период
1997-2030 годы**



Стратегия развития: Казахстан - 2030



Исчерпание сложившейся парадигмы развития	Стратегии развития по стадиям эволюционного развития						Разработка новой парадигмы и механизмов развития	
	Разработка парадигмы развития до 2030 года. Формирование механизмов Развития. 1997-2000 ГОДЫ	Стратегия развития 2010		Стратегия развития 2020		Стратегия развития 2030		
		Государственные программы развития по периодам, годы						
		2001-2005	2006-2010	2011-2015	2016-2020	2021-2025	2026-2030	

Замедление развития	Козволюционное развитие (1997-2000гг.)	Новое качество развития (2001-2010гг.)	Накопление нового качества развития (2011-2020гг.)	Накопление нового количества развития (2021-2030гг.)	Замедление развития
---------------------	--	--	--	--	---------------------

Цели					
Задачи					
Функции					
Результаты					
Рост эмерджентности					
Рост синергетики					

Рис. 1 .Модель развития национальной экономики Казахстана на период 1997-2030 годы.

Прослеживается стройная логика построения системы **Стратегических планов на десятилетний период и Государственных программ развития по пятилетним срокам**, создающих базисные условия для динамического развития и своевременную сбалансированность и последовательность выполнения стадий эволюционной модернизации страны. На коэволюционной стадии, были разработаны базовые принципы и цели развития, определена этапность и система управления развитием **Стратегии развития: Казахстан – 2030**. За период 2000-2005 годы были созданы институциональные механизмы в виде Фондов развития, в 2005-2010 годы разработаны и реализуются **Государственные программы** создания индустриально-инновационных основ новой экономики модернизационного типа. Начиная с 2010 года, реализуется **Карта индустриализации** направленная на оптимизацию развития производительных сил страны и рационализацию расселения населения, исходя из решения факторов пространственного развития страны в системе глобального развития.

Обобщая практику стратегического планирования и программирования Казахстана, следует отметить, в процессе эволюционного развития за 2000-2010 годы были заложены прочные основы **стадии «нового качества роста»** и страна постепенно переходит к освоению стадии **«накопление нового качества роста»**. Демонстрируемые на протяжении 14 лет непрерывность и последовательность реализации положений **Стратегии развития: Казахстан – 2030**, создают уверенность в том, что Казахстан успешно осуществит задачи и поставленные цели.

Важным научно-практическим выводом является выявление механизмов и закономерностей становления и реализация в Казахстане положений стратегического планирования эволюционного типа развития. Изучение основ теории эволюционики, экономической динамики и теории систем, а также обобщение опыта эволюционного типа динамического развития Казахстана, дает нам основание считать, что на основе объединения теорий эволюционики, теории динамики и теории систем зарождаются основы и положения **эволюционной теории динамического развития**, которая на сегодня может стать прогрессивным инструментом прогнозирования будущего и обеспечения развития страны из будущего в системе глобального развития.

Как показывает практика, Казахстану удалось выстроить стройную систему стратегического планирования и программирования развития национальной экономики эволюционного типа, которая за 14-летний период осуществления подтвердила свою правильность и обоснованность. Она способствовало качественному преобразованию страны на пути модернизационного развития, обеспечив при этом стабильный экономический рост, последовательное повышение международной конкурентоспособности национальной экономики и повышение уровня

жизни общества. Строго придерживаясь основных положений Конституции, где Республика Казахстан провозглашается «демократическим, правовым и социальным государством, высшими ценностями которого являются человек..., и экономическое развитие направлено на благо всего народа» Казахстан демонстрировал за все годы своего существования образец модернизации социально-экономического типа, которое мало кому удавалось в мировой практике [7].

По определению казахстанскую модель развития можно назвать: **казахстанская модель развития с человеческим лицом**, которая показывает путь динамического развития для стран транзитного типа, и как, можно последовательно, повышая параметры качества жизни построить новое общество. По достигнутым результатам стратегического планирования и программирования развития национальной экономики за последний 10-летний период Республика Казахстан достигла многого и заслужила авторитет перед мировым сообществом, стала важным и надежным экономическим партнером и страной-лидером в Центрально-Азиатском регионе.

1. Келимбетов К. Доклад «Посткризисное развитие Казахстана станет логическим продолжением курса, заложенного Президентом в Стратегии «Казахстан – 2030» на международной научно-практической конференции «Стратегия Казахстан-2030: возможности преодоления и перспективы нового десятилетия для Казахстана». – Астана, 10 октября. КАЗИНФОРМ.

2. Выступление Президента Н.А.Назарбаева на конференции Стратегия «Казахстан-2030» в действии: десять лет реформ. Астана, 07.08.2010 года.

3. Указ Президента Республики Казахстан от 1 февраля 2010 года № 922. О стратегическом плане развития Республики Казахстан до 2020 года. //Газета «Казахстанская правда» от 02.02.2010 г., № 22 и от 12.02.2010 г., № 31-33

4. Указ Президента Республики Казахстан от 19 апреля 2010 года О государственной программе по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы». //Газета «Казахстанская правда» от 04.2010.

5. Кошанов А.К. Трудное восхождение. На путях к рынку. Избранные труды. – Астана, 2004. - С.16.

6. Иноземцев В.Л. За пределами экономического общества Постиндустриальные теории и постэкономические тенденции в современном мире. - М., 1998.

7. Раздел I. Общие положения. Конституция Республики Казахстан, принятая на республиканском референдуме 30 августа 1995 года, с изменениями и дополнениями. - Алматы, 1995.

Түйін

Бұл мақалада Қазақстанның даму моделінің ерекшеліктері белгіленген. Қазақстан ұлттық экономикасының даму моделі S-үлгілі эволюциялық даму траекториясының қағидаларына толық сәйкестігі көрсетілген. Қазақстанның адами тұлғаны дамыту моделі деп дәлелденген анықтама берілген.

Summary

We observed specific features of the model of the Kazakhstan Development. Shows that the model of the national economy of Kazakhstan fully complies with the principles of the S-shaped trajectory of evolutionary development. Rightly defines this model as Kazakh model of development with a human face.

ПРОБЛЕМЫ РЕГИОНАЛИЗАЦИИ И УГЛУБЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ

**А.А. Рогачев – д.э.н., профессор,
Т.М. Рогачева - д.э.н., профессор**

Сегодня становится очевидным, что ни одна страна в мире, в том числе и Казахстан, не могут развиваться вне контекста глобализации. Вместе с тем, глобализация приносит выгоды в первую очередь тем группам стран, которые являются лидерами технологического прогресса, и имеют давний опыт существования в условиях жесткой международной конкуренции. Для других же стран выгоды менее очевидны и зависят от того, насколько они технологически и экономически подготовлены к глобализации.

Наряду с глобализацией в послевоенное время в мире активно разворачиваются процессы регионализации, являющиеся формами хозяйственной интернационализации, при которой страны-участники замкнутых экономических блоков стремятся получить наибольшие выгоды за счет интеграции экономик и пытаются сообща противостоять вызовам глобализации. Наиболее впечатляющих успехов в этом достиг Евросоюз. У постсоветских, тождественных во многих отношениях странах, в таких условиях существует только одна возможность смягчить последствия глобализации – это наращивание интеграционного потенциала.

Перед Казахстаном стоит сложная задача рационального сочетания региональной интеграции с широким участием в глобальных процессах. В этом аспекте интеграционные сообщества постсоветских стран надо строить как составную часть мирового хозяйства, ориентируясь на его нормы и правила. Это предполагает максимальную степень открытости национальных рынков в рамках группы государств, прежде всего, в отношении притока капиталов и современных технологий из третьих государств.

Для Казахстана как сугубо континентальной страны геоэкономический фактор имеет непреходящее значение. В связи с чем, его будущее не

мыслится без укрепления интеграционных связей в регионе и налаживания взаимовыгодных условий сотрудничества с другими странами в постсоветском пространстве.

Формирование межгосударственных региональных интеграционных объединений за счет постепенного сближения национальных хозяйств нескольких стран и формирования ими определенного экономического пространства является важнейшей особенностью современного этапа развития мировой экономики.

Можно выделить следующие стадии (или этапы) региональной экономической интеграции: зона свободной торговли, создание Таможенного союза, общий рынок, валютный союз. Завершает этот процесс образование экономического союза с наднациональными органами хозяйственной координации, единой денежной системой, общим центральным банком, унифицированной налоговой и общей экономической политикой. Казахстан уже является участником различных организаций региональной интеграции. Самым «старым» из них является Содружество независимых государств. Сразу же отметим, что сформированное по старому типу «братских» республик, СНГ так и не стало базой экономической интеграции между суверенными государствами. Вопреки общемировой тенденции развития региональной интеграции хозяйственное взаимодействие стран СНГ в значительной мере характеризуется дезинтеграцией, которая в первую очередь обусловлена экономическим размежеванием, переориентацией на более эффективное сотрудничество с Западом. В особенности это относится к 90-м началу 2000-х годов. При этом доля взаимного товарооборота стран СНГ снизилась с 79% в 1991 г. до 26% в 2002 г.

Одной из причин переориентации экономических связей стран СНГ преимущественно на дальнее зарубежье является их технологическая отсталость, не позволяющая стать поставщиком новейших технологий, необходимых для модернизации предприятий. Интеграция же сотрудничества на базе устаревших технологий, неэффективной структуры производства, в свою очередь, обуславливает невозможность равноправного участия в международном разделении труда, отвечающем их национальным интересам.

Сказывается и низкая конкурентоспособность многих видов выпускаемой продукции. Резкий спад производства в 90-е годы и открытость экономики стран Содружества внешнему рынку привели к заполнению их внутреннего рынка товарами из дальнего зарубежья, превосходящими по своим потребительским свойствам изделия, которыми бывшие республики СССР обменивались прежде.

Вместе с тем, ориентация на западные рынки не в полной мере оправдала надежды постсоветских стран из-за неконкурентоспособности подавляющей массы производимой ими продукции (за исключением сырья), что делает безальтернативной экономическую интеграцию стран СНГ, тем более что при размещении крупных промышленных предприятий бывшего

СССР его республики в большинстве случаев не имели замкнутой технологической цепи.

В силу этого хозяйственные связи де-факто остаются ориентированными преимущественно на постсоветское экономическое пространство. Например, Казахстан без поставок из России может выпускать только 48% прежнего объема продукции. В аспекте рассматриваемой нами проблемы первостепенное значение имеет развитие в рамках СНГ производственной кооперации, важнейшим инструментом которой могут быть совместные целевые программы производства конкурентоспособной продукции, замещающей импорт товаров из дальнего зарубежья.

В течение последних 10 лет существенных изменений в структуре экспорта в странах СНГ не происходит. Так, в экспорте Азербайджана и России в страны ближнего зарубежья продолжают доминировать топливно-энергетические товары, Беларуси - продукты переработки нефти, машины, оборудование и транспортные средства, Казахстана - хлебные злаки, каменный уголь, сырая нефть, Кыргызстана - электроэнергия, хлопковое волокно, отдельные виды машиностроительной продукции, Таджикистана - электроэнергия, хлопковое волокно и необработанный алюминий. Вместе с тем не ослабевает тенденция роста импорта из стран дальнего зарубежья.

Создание СНГ - это отнюдь не завершающий этап интеграционного процесса. Это скорее начало процесса, в ходе которого государства должны найти такие формы политического и экономического сотрудничества, которые были бы применимы для всех, а самое главное, были бы достаточно эффективными. К сожалению, пока большинство документов, принятых на уровне СНГ, не выполняются. Однако руководство Казахстана считало и считает, что это отнюдь не дискредитирует саму идею интеграции, более того, в СНГ имеется большой интеграционный потенциал, который еще предстоит реализовать.

В СНГ складывается гибкий механизм сотрудничества, позволяющий учитывать разную степень готовности и интереса к интеграции участников этого процесса. Результатом этой уникальной тенденции стало возникновение трех уровней интеграции: первый - общее сотрудничество всех участников Содружества; затем Евразийское экономическое сообщество, а также Центрально-Азиатское сотрудничество; и третий - таможенный союз в лице Беларуси, Казахстана, России с перспективой формирования единого экономического пространства.

Предыстория зарождения Евразийского экономического сообщества вкратце такова: в 1996 г. на базе СНГ был сформирован Таможенный союз. Четыре государства - Казахстан, Россия, Белоруссия и Киргизия - подписали Договор об углублении интеграции в экономической и гуманитарной областях. В 2000 г. к ним присоединился Таджикистан. К сожалению, в Таможенном союзе не все договоренности реализовывались. И часть из них осталась на уровне рекомендаций.

Недостатком союза считалось и то, что он работал, прежде всего, над решением внутренних проблем. И в меньшей степени заботился о том, насколько его положения соответствуют нормам других международных организаций, в частности Всемирной торговой организации. Когда Киргизия вступила в ВТО, многие «внутренние» договоренности нарушались. Все это и предопределило изменение статуса Таможенного союза и его трансформацию в новую международную организацию – евразийское экономическое сообщество

Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС) создано в октябре 2001 г. главами государств, неудовлетворенных темпами интеграции в рамках СНГ: Беларуси, Казахстана, Кыргызстана, России и Таджикистана. В целом сообщество характеризуется большими потенциальными возможностями повышения уровня экономической безопасности. Именно экономическая спецификация, упор на экономическую интеграцию является отличительной особенностью ЕврАзЭС.

Союз 5 стран, организованный на базе общности социально-экономических, технологических и внешнеторговых интересов, стремится к созданию общего экономического пространства, позволяющего оптимально использовать потенциал и ресурсы каждой страны. Для устойчивого экономического развития ЕврАзЭС важно расширить, прежде всего, внешнеторговую деятельность и реализацию совместных экономических проектов.

Интеграционные процессы в рамках Евразийского сообщества имеют базовое значение для всех стран СНГ. В частности, ЕврАзЭС выросшее из Таможенного союза, должно стать основой для создания единого энергетического пространства на территории СНГ.

Между тем переориентация интересов многих хозяйствующих субъектов и экономической политики ряда государств СНГ на рынки «дальнего зарубежья» имеет много минусов. В частности, заказанные западными фирмами машины и оборудование, необходимые для модернизации имеющегося производственного потенциала, часто «не вписываются» в имеющуюся базовую технологическую основу производства.

Иначе говоря, на постсоветском пространстве и, прежде всего, в странах ЕврАзЭС, необходима единая стратегия обновления национального производства на основе создания системы машин, отвечающей современным мировым стандартам, применительно к отечественным базовым технологиям. Это требует разработки и реализации совместных инвестиционных программ и их финансирования государствами-участниками.

На одном из заседаний Межгоссвета ЕврАзЭС (сентябрь 2002 г.) отмечалось, что в отличие от проектов реальные итоги развития отношений между участниками сообщества труднее отнести к знаковым. Страны по-прежнему вводят по отношению друг к другу специальные защитные антидемпинговые и компенсационные меры. Между странами сообщества

«существует достаточный уровень разногласий по выработке единых правил таможенного регулирования». Именно поэтому главы государств Казахстана, России и Беларуси вновь вернулись к идее создания Таможенного союза, который и стартовал с 1 января 2010 г. [1]. Здесь также немало противоречий, которые необходимо преодолевать. При этом нужно максимально использовать опыт ЕС.

Сотрудничество в рамках ЕС изначально предполагало более широкую степень сотрудничества, нежели в ЕврАзЭС и Таможенном союзе. Поэтому сравнение этих интеграционных структур возможно только в качестве организаций, преследующих тождественные цели. Например, в вопросах охраны границы Евросоюз пошел дальше, организовав единую погранслужбу, в то время как в ЕврАзЭС только согласовываются действия национальных пограничных и таможенных служб.

Тем не менее, при рассмотрении взаимоотношений ЕврАзЭС и ЕС речь теперь идет о «блоковом» взаимовыгодном сотрудничестве равноправных партнеров, имеющих большой потенциал. Системное взаимодействие двух экономических блоков более эффективно, нежели точечные контакты отдельных постсоветских стран с объединенной Европой, так как расширяются возможности предложения и выбора.

Такое сотрудничество возможно в нескольких направлениях, прежде всего, в торговом. Население стран-участниц ЕврАзЭС составляет порядка 180 млн. человек, а это уже весьма крупный рынок. Второе направление сотрудничества - инвестиции в развитие производственной инфраструктуры, требующей внедрения высоких технологий. Нужно иметь в виду и транспортно-транзитные возможности сообщества.

Еще в сентябре 2003 г. Президенты Казахстана, Беларуси, России и Украины подписали Соглашение о формировании Единого экономического пространства, которое, к сожалению, не было реализовано. Теперь это планируется на 2012 год. Государства-участники соглашения стремятся содействовать развитию торговли и инвестиций между сторонами, обеспечивающему устойчивое развитие экономик сторон на базе общепризнанных принципов и норм международного права, а также правил и принципов ВТО, укреплению единства и развитию экономических потенциалов.

Однако для того, чтобы это интеграционное объединение функционировало не менее эффективно, чем Европейский союз, а впоследствии могло стать с ним в один ряд по уровню развития экономик стран-участниц, необходимо поэтапное решение задач по углублению интеграции. В первую очередь, национальным министерствам, ведомствам и новым наднациональным органам ЕЭП предстоит проделать большой объем работы по унификации таможенных тарифов и мер нетарифного регулирования. Кроме этого, понадобится найти взаимовыгодный способ торговли стран-участниц этой межгосударственной экономической структуры с третьими странами.

Единые правила в области конкуренции и субсидий, которые призваны заменить действующий ныне пакет документов по антидемпинговым, компенсационным, специальным и защитным мерам, обеспечат свободу перемещения товаров, услуг, капитала и рабочей силы в пределах общих границ стран, входящих в Единое экономическое пространство.

При формировании единого экономического пространства четырех стран, а затем Организации региональной интеграции целесообразно использовать опыт Европейского Союза, который в современном мире по праву считается лучшим примером экономической интеграции, завершившийся введением в 1999 г. единой валюты (евро). В настоящее время в рамках политической интеграции речь идет о конфедерации стран Европы.

Такой уровень интеграции стал возможен только после образования зоны свободной торговли, таможенного союза, а затем на его базе – единого внутреннего рынка. Страны же СНГ до настоящего времени не смогли достичь и первого уровня интеграции – зоны свободной торговли, так как ни одно из государств не хочет поступиться своими интересами ради общей выгоды.

Тем не менее, Казахстан, Россия и Беларусь, по сравнению с остальными участниками СНГ, по уровню развития экономики и степени продвижения рыночных реформ более или менее сопоставимы, что является важнейшей предпосылкой для качественно иного экономического сближения.

В рамках 3-х стран легче синхронизировать национальные законодательства, принципы экономической политики и совместить экономические интересы сторон, хотя, конечно, существует и много противоречий на разрешение которых, как показывает опыт ЕС, нужно продолжительное время.

Только на построение зоны свободной торговли в Европе ушло 11 лет (1958-1969 гг.). В это время в регионе были постепенно отменены таможенные пошлины и количественные ограничения на взаимную торговлю, сформирована единая таможенная и аграрная политика, установлен общий таможенный тариф в отношении третьих стран.

В 1968-1976 гг. формируется общая политика в области охраны окружающей среды, научных исследований и технологического развития, закладываются основы европейской валютной системы. В 1987-1992 гг. страны ЕС начинают вести единую энергетическую и социальную политику и устраняют последние барьеры, мешающие свободному передвижению товаров и факторов производства (пограничные и таможенные посты и др.). С 1993 г. ускоренными темпами развивается валютный союз, завершившийся введением в 1999 году единой валюты – евро.

Таким образом, чтобы достичь интеграции на уровне валютного союза потребовалось в течение 40 лет последовательно пройти стадии зоны свободной торговли, таможенного союза, а затем на его базе – единого

внутреннего рынка. Сейчас страны ЕС приближаются к высшему уровню интеграции – политической конфедерации.

Как показывает опыт ЕС, на первом этапе функционирования ЕЭП необходимо добиться того, чтобы страны-участники сняли все (или почти все) ограничения на взаимное движение капиталов. Во-вторых, для полноправного участия и эффективного функционирования Единого пространства необходимо, чтобы Россия, Казахстан и Беларусь выработали определенные критерии, к достижению которых должны стремиться национальные экономики.

В качестве таких критериев вполне можно использовать систему показателей (несколько модифицируя её), применяемую в ЕС. К таким показателям, получившим название «маастрихтские критерии», относятся: дефицит бюджета в размере 3%, государственный долг в размере не более 60% ВВП, определенный максимальный уровень инфляции и величина деятельности процентной ставки и др. Ясно, что для того, чтобы соответствовать таким критериям, необходимы уступки и срочные реформы в финансово-экономической сфере.

В-третьих, опыт Европейского союза говорит о том, что его эффективность во многом кроется в уникальном сочетании межгосударственных и надгосударственных институтов. Поэтому создание в ЕЭП наднациональных органов управления представляется нам совершенно оправданным. Особое место в реализации данной идеи отводится независимой комиссии по торговле и тарифам, самостоятельно управляющей этой сферой и согласовывающей позиции на внешнем рынке. Государствам, основываясь на опыте Европейского союза, необходимо сосредоточиться на гармонизации таможенной, торговой, фискальной и денежно-кредитной политики.

Эксперты называют в числе необходимых условий формирования ЕЭП - расширение и развитие Таможенного союза, создание экономического валютного союза и единого Евразийского центрального банка. Учитывая то, что основа таможенного союза уже заложена и имеется большой опыт работы, ничто не мешает ему заработать уже на данном этапе. Возможно, на этом этапе понадобится трех-четырёхлетняя программа по экономическому сближению. Здесь и возникает потребность в создании Евразийского центрального банка. Он будет поддерживать стабильность цен и денежно-кредитную политику, эмитировать единую валюту.

Формирование общего рынка – это общемировая тенденция, которая в последние года приобрела наиболее масштабные формы. Ни одна национальная экономика не сможет оставаться конкурентоспособной на мировом рынке без реальной интеграции в составе того или иного региона.

Региональный «общий рынок» предполагает соблюдение так называемого принципа «четырёх свобод» и зиждется на унификации законодательств, гармонизации макроэкономической политики,

формировании единых принципов регулирования деятельности субъектов, работающих в сфере внешнеэкономической деятельности.

Интересен для Казахстана и опыт стран Юго-Восточной Азии, многие из которых построили современные высокотехнологические общества с эффективной экономикой и высоким уровнем жизни населения. Хотя азиатские страны и восприняли западные институты, они не копировали их, а с учетом местных условий и традиций населения создали собственные национальные модели развития, что нужно делать и Казахстану.

Также как у «азиатских тигров» в Казахстане более значительна, по сравнению с западными странами роль государства в экономике и общественной жизни, ибо рыночная система как таковая все еще находится в стадии формирования, и рыночные механизмы не способны в автоматическом режиме регулировать сложнейшие социально-экономические процессы переходного общества.

На примере стран Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) можно проследить и эффективность региональной интеграции. Япония, первая, добившаяся экономических успехов, стала активно воздействовать на соседние страны. Она дала им возможность для первоначального толчка технологии, выделила необходимые средства и придала, таким образом, динамизм их экономическому развитию. После кризиса 1997-1998 гг. усиление внутрорегиональных связей рассматривается как важнейший фактор обеспечения стабильности рынков. В странах ЮВА на повестку дня ставится вопрос о создании зоны свободной торговли, а также единой валюты.

В отношении постсоветских стран может быть вполне применим эффект каскадного развития («стая летящих гусей» по японской терминологии), когда впереди располагается небольшая группа наиболее развитых стран (Россия, Казахстан, Беларусь), которая тянет за собой среднеразвитые страны СНГ, а последние – аутсайдеров, все вместе поднимаясь по ступеням экономического развития.

Аксиомой является положение, что из чужого опыта нужно заимствовать успех, а не ошибки. «Азиатские тигры» вследствие слабости собственной научной базы почти не имеют собственных технологий, что вынуждает их активно импортировать ноу-хау, а это ставит их в зависимость от производителей новых технологий.

Казахстан же располагает населением с более высокой общеобразовательной подготовкой и пока еще удовлетворительной научной базой, которую, однако, в целях научно-технологического развития экономики следует всемерно укреплять. В противном случае при техническом перевооружении производства наша страна столкнется с теми же проблемами, что и страны ЮВА.

На постсоветском пространстве в последние годы все отчетливее проявляются процессы региональной финансовой интеграции как частный случай экономической интеграции. В принципе финансовая интеграция, в

том числе и взаимное проникновение банков на рынки сопредельных государств, процесс вполне закономерный. Например, казахстанские банки все больше проявляют интерес к внешним рынкам, в частности России и Кыргызстана. Так, Казкоммерцбанк приобрел банки в Москве и Кыргызстане, Темирбанк – Инэксимбанк в Кыргызстане. В Кыргызстане наши банки интересуют приватизация в нефтяном и телекоммуникационном секторах, а в России - развитый рынок ценных бумаг (чего нет в Казахстане), хотя там снижаются процентные ставки по кредитованию и уменьшается маржа.

Приобретение еще в 2003 г. Темирбанком крупного пакета акции Инэксимбанка (25% акций купил ЕБРР) способствовало почти 2-кратному (за несколько месяцев) увеличению притока вкладов. И это в условиях Киргизии, где вследствие низкой степени доверия населения к финансовым институтам, депозитная база в среднем по стране составляет примерно 10% денег, имеющихся у населения.

Особо перспективным направлением финансовой интеграции на постсоветском экономическом пространстве следует считать интеграцию финансовых систем России и Казахстана, в частности процесс продвижения казахстанских банков на российский рынок, а также российских банков на рынки Центральной Азии. Учитывая растущие объемы взаимного сотрудничества, восстановление экономических связей и создание общего экономического пространства, прогнозируется, что в ближайшее три года совокупный объем инвестиций казахстанских финансовых институтов на российском рынке может резко возрасти.

Используя временное преимущество перед Россией - более высокий инвестиционный рейтинг, казахстанские банки могут предложить своим российским клиентам более дешевые и долговременные продукты. Это касается, прежде всего, трех крупнейших банков страны - Казкоммерцбанка, банка ТуранАлем и Народного банка, на долю которых приходится свыше 60% всего рынка. Именно они намерены в ближайшее время выйти на российский рынок.

Вместе с тем объем оттока казахстанского банковского капитала на российский рынок должен ограничиваться пруденциальными нормативами и рассматриваться исключительно в контексте потребностей формирования Единого экономического пространства, а не других узковедомственных («корыстных») интересов банковской системы.

Экономика Казахстана растет медленно во многом из-за совершенно неудовлетворительного кредитования реального сектора. В свете изложенного, поиск выгодных заемщиков за рубежом, в то время как отечественные предприниматели испытывают острейший голод в кредитных ресурсах, нельзя рассматривать в качестве самоцели (мы уже не говорим о непатриотичности).

В основе любой интеграции, в том числе и в финансовой сфере, должны лежать общегосударственные, национальные интересы. С одной

стороны, отечественные финансовые институты страны, например банки, как мы уже говорили, расширяют свой бизнес в соседних странах (России, Киргизии), а с другой стороны, на национальном финансовом рынке все более существенно влияние иностранного финансового (банковского) капитала, что снижает его устойчивость.

Как показывает опыт, в случае кризисной ситуации первыми уходят из страны иностранные капиталы. Поэтому увеличение иностранной доли на отечественном рынке может привести к более сильной зависимости республики от глобальных рынков. В то же время банковская система РК находится в чрезмерно «тепличных» условиях. Положение кардинально изменится, если в Казахстан придут западные банки (а это неизбежно в аспекте вступления в ВТО), предлагающие универсальный пакет услуг. Уже находящиеся в стране иностранные банки в связи с изменением условий, также могут начать ускоренными темпами расширять спектр своего бизнеса.

По опыту Европейского союза, где есть аналогичная структура, на постсоветском пространстве (в рамках СНГ, ЕврАзЭС и ЕЭП) целесообразно создать Межнациональный банковский совет (или ассоциацию), который бы способствовал углублению валютно-финансовой интеграции (унифицируя национальные и разрабатывая наднациональное законодательство, давая экспертные заключения в финансовой сфере и др.).

Важнейшее значение также имеет создание в рамках СНГ единого пространства для свободного движения капиталов за счет развития фондового рынка. Первые проекты интеграции фондовых рынков предполагают размещение российских депозитарных расписок в странах-участниках и организацию единой торговой площадки государств-членов ЕврАзЭС. Реализация этих проектов требует дальнейшей гармонизации национальных законодательств, развития инфраструктуры рынка ценных бумаг, согласованных методик эмиссий акций и облигаций.

В настоящее время торговые отношения между странами Евразийского экономического сообщества строятся, как правило, на бартерной основе, либо с использованием «твердых валют». Межгосударственные платежи осуществляются через корреспондентские счета коммерческих банков. Вместе с тем не практикуется проведение межгосударственных платежей через корреспондентские счета, открытые в центральных банках, что в международной практике считается основным способом платежа, гарантирующим завершенность операции и уменьшающим риски, присущие платежным системам.

В целях совершенствования платежно-расчетных отношений государств ЕврАзЭС на базе использования национальных валют Национальный банк РК предлагает создать общую платежную систему стран ЕврАзЭС, позволяющую осуществлять межгосударственные платежи, основанную на использовании внутренних механизмов платежных систем стран сообщества.

Для создания общей платежной системы стран ЕврАзЭС предполагается выбрать один расчетный банк, который будет устанавливать курсы национальных валют стран ЕврАзЭС к единой расчетной единице. Например, к доллару США, евро, российскому рублю, казахстанскому тенге или другой валюте. Межгосударственные платежи будут осуществляться в национальной валюте плательщика через национальную платежную систему страны-плательщика. Схема платежа следующая: плательщик – коммерческий банк – расчетный банк (оператор).

После определения курсов национальных валют к единой расчетной единице происходит конвертация национальной валюты плательщика в национальную валюту получателя денег и преобразование форматов сообщений страны-плательщика в форматы страны-получателя. Данные операции может осуществлять как сам расчетный банк, так и оператор платежной системы в случае, если функции оператора и расчетного банка будут разделены. Дальнейшая схема платежа выглядит следующим образом: расчетный банк (оператор) – коммерческий банк – получатель денег.

В настоящее время функции расчетного банка может взять на себя Межгосударственный банк, что наиболее оправдано, поскольку его основное предназначение состоит в осуществлении межгосударственных платежей и совершенствовании платежно-расчетных отношений между странами-учредителями. Кроме того, Межгосударственный банк стал участником национальных платежных систем стран-участников ЕврАзЭС, и в нем открыты корреспондентские счета центральных банков этих стран.

На втором этапе работ предлагаем организовать систему, аналогичную функционирующей в настоящее время в Европейском союзе транснациональной платежной системе ТАРГЕТ. Основным условием построения такой системы является создание в каждой стране – участнице ЕврАзЭС системы валовых расчетов в режиме реального времени. Это означает, что каждый платеж, поступающий в систему, обрабатывается индивидуально и в режиме реального времени. Данные системы будут связаны между собой, так называемой сетью взаимоподключения, которая будет осуществлять конвертацию одной валюты в другую.

Систему целесообразно создать как транснациональную платежную сеть, в которой расчеты являются окончательными, т.е. безотзывными. Участниками этой системы будут являться коммерческие и центральные банки стран ЕврАзЭС. Следует правда отметить, что при всей своей привлекательности создание единой платежной системы имеет и недостатки, среди которых наиболее существенный сводится к увеличению валютного риска из-за различной конвертируемости национальных валют по отношению к «твердым» валютам (доллар, евро).

Несмотря на существование национальных валют и интенсивную работу по сближению платежных систем, до последнего времени в межгосударственных расчетах стран ЕврАзЭС преобладают валюты третьих стран – американский доллар, евро. Чтобы национальные валюты могли

использоваться в расчетах между экономическими субъектами пространства, центральные банки должны минимизировать курсовые колебания своих валют по отношению друг к другу. В случае реализации проекта интегрированного валютного рынка стран-участниц ЕврАзЭС, когда национальные валюты будут котироваться друг к другу непосредственно, будет обеспечен прямой доступ к валютным рынкам других стран, интерес к национальным валютам и осуществлению расчетов в них возрастет.

Основными преимуществами единой платежной системы стран ЕврАзЭС являются: снижение рисков, связанных с нахождением денег клиентов на корреспондентских счетах в коммерческих банках; использование национальных валют стран-участниц системы; гарантирование платежа деньгами центральных (национальных) банков. А также «прозрачность» платежей, поскольку они будут осуществляться через национальные (центральные) банки стран ЕврАзЭС; возможность объединения платежных систем с различным уровнем развития.

Завершающим этапом экономической интеграции, как показывает международный опыт, является введение единой валюты стран ЕврАзЭС (возможное имя – алтын). Здесь много нюансов, требующих точных экономических расчетов. В принципе единая валюта может быть создана в рамках ЕврАзЭС, Единого экономического пространства, СНГ. Однако для этого требуются намного более тесная экономическая интеграция, чем в настоящее время.

Во-первых, нужны согласованные и обеспеченные де-факто такие макроэкономические параметры, как уровень инфляции, уровень дефицита бюджета, уровень государственного долга. Во-вторых, необходима согласованная таможенно-тарифная и налоговая политика, в частности, сближение и унификация ставок по основным налогам: социальному, подоходному (индивидуальному и корпоративному), НДС.

В области денежно-кредитной политики требуется обеспечение реальной независимости центральных банков, создание единой платежной системы (о чем мы писали выше), дальнейшая либерализация валютных режимов (некоторая работа в этом отношении в нашей стране проводится), в частности, либерализация операций, связанных с движением капитала и достижением полной конвертируемости национальных валют, запрещение прямого финансирования дефицита бюджета и др.

Вот далеко не полный перечень вопросов, требующих предварительного (до введения единой валюты) решения. Нужно иметь в виду, что переход стран ЕС к единой валюте – евро является закономерным результатом почти полувекового движения Европы по пути интеграции. Страны Европейского союза еще в 50-е годы прошлого столетия сняли преграды в продвижении товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов в рамках единого платежного союза. Однако введение общей валюты имело определенные трудности. Это и скачущий курс евро (особенно в первые годы), и несоответствие финансовых систем стран-участниц высоким

критериям единой валюты, нестабильность экономического роста в некоторых странах-участницах и др.

Существует несколько моделей латиноамериканских международных валютных организаций. Правда, все они находятся еще в стадии оптимизации, так как в мире по-прежнему очень сильное влияние имеет доллар. В Африке есть два объединения: валютный союз Центральной Африки и Западно-африканский валютный союз. Они созданы на базе бывшей зоны франка. В Юго-Восточной Азии также уже есть реальные подвижки в сторону единой валюты. Идут очень заметные процессы по усилению интеграции ряда государств на базе китайского юаня.

Обобщая изложенное выше можно констатировать, что создание валютного союза с единой валютой на постсоветском пространстве будет возможно только после формирования в рамках какого-либо интеграционного образования (ЕврАзЭС, ЕЭП) зоны свободной торговли, где бы беспрепятственно шел обмен товарами местного производства, и соответствующей подготовки финансовых систем стран интеграционного объединения. Хотя по нашей оценке на это потребуются не менее 10 лет, подготовительную работу следует проводить уже сейчас. Для Казахстана глубокая интеграция в рамках постсоветских стран – наиболее перспективный путь развития.

В 2010 г. достигнут существенный прогресс (прорыв) в формировании Единого экономического пространства Казахстана, России и Беларуси. Главы указанных государств в декабре 2010 г. подписали пакет из 17 ключевых соглашений, предусматривающих согласованную макроэкономическую политику, свободное движение товаров и услуг, капиталов и рабочей силы.

Принятые документы предполагают, что участники ЕЭП с 1 января 2013 года будут согласовывать макроэкономическую политику: дефицит бюджета, госдолг и параметры инфляции, предоставления промышленных и сельскохозяйственных субсидий, регулирования деятельности естественных монополий. Инвесторам стран ЕСП будет обеспечиваться режим наибольшего благоприятствования. Унификация законодательства в сфере услуг и инвестиций приведет к взаимному признанию лицензий. Соглашения позволят обеспечить транспарентность системы госзакупок, которая будет контролироваться не только каждой из сторон, но и в целом ЕЭП.

С 1 января 2013 года у Казахстана, России и Беларуси будут единые унифицированные железнодорожные тарифы на перевозку грузов. Кроме того, в рамках ЕЭП будет унифицирован тариф на транспортировку нефти. Пакет документов предусматривает создание единого рынка рабочей силы трех стран и отмену для их граждан квот на привлечение иностранных рабочих /3/.

Перечисленные и другие положения ЕЭП взаимовыгодны для всех стран-участниц и являются основой для создания в ближайшие годы на базе ЕЭП Евразийского Союза – еще более глубокой и прогрессивной формы интеграции на постсоветском пространстве.

1. Масимов К. *Наша задача – в рамках Таможенного союза повысить конкурентоспособность отечественных товаров* // *Казахстанская правда*. 2009. 30 декабря

2. Рогачев А., Шадиев Р. *Качество экономического роста и проблемы глобализации*. – Алматы: Ғылым, 2005.

3. *ЕЭП строят рекордными темпами* // *Деловой Казахстан*. 2010. 10 декабря.

Түйін

Қазақстан алдында жаһандану үрдістеріне кеңінен қатысуда аймақтық интеграцияның тиімді үйлесім табуының күрделі мәселесі тұр. Бұл аспектіде постсоветтік елдердің интеграциялық қоғамдастығын әлемдік шаруашылықтың құрамдас бөлігі ретінде оның нормалары мен ережелеріне бағыттай отырып құру қажет.

Summary

Kazakhstan faces the difficult task of rational combination of regional integration with a wide participation in global processes. In this aspect, the integration community of the post-Soviet countries needs to be built as part of the world economy, focusing on its rules and regulations.

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ФИНАНСОВО-БАНКОВСКОГО СЕКТОРА

Е.Ж. Даирбеков - к.э.н., доцент

Рассматривая конкуренцию на финансовом рынке как состязательность финансовых организаций, при которой их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия предоставления финансовых услуг на рынке, необходимо определиться с двумя следующими ключевыми понятиями:

- область конкуренции (сфера финансовых услуг, виды продукции (услуг) и рынки, на которых осуществляется независимое соперничество конкурентов);
- субъекты конкуренции — конкуренты, т.е. финансовые компании и иные организации, представляющие на рынок продукцию и услуги, расцениваемые потребителем как заменители продукции услуг-оригиналов.

Сфера финансовых услуг — среда деятельности и совокупность всех организаций, представляющих финансовые услуги. Речь идет об объединении таких традиционных и обычно рассматриваемых отдельно отраслей, как собственно банковская деятельность, сберегательные институты, операции с ценными бумагами, страхование, операции с недвижимым имуществом, кредитные союзы и финансовое дело, а также нефинансовые компании, связанные с производством и предоставлением финансовых услуг. Изменения в финансовой системе вызывают слияние

ранее разделенных отраслей и взаимопроникновение рынков (банковского, страхового, кредитного, рынка ценных бумаг и т.д.). Для современного развития сферы финансовых услуг характерны три основные тенденции: институализация, секьюритизация и глобализация.

Для финансовых организаций институализация означает развитие и быстрый рост методов привлечения сбережений, в том числе за счет новшеств в сфере пенсионного обеспечения (появление и развитие системы негосударственных пенсионных фондов и индивидуальных пенсионных счетов, обеспечивающих клиентам льготный режим налогообложения). Активизация накопительного страхования способствовала обострению конкуренции в сфере деятельности традиционных депозитных институтов (коммерческих и сберегательных банков, кредитных союзов). С точки зрения инвестиционной деятельности, институализация затрагивает три аспекта:

- 1) операции в качестве дилеров в торговле ценными бумагами;
- 2) деятельность в качестве поставщиков новых финансовых услуг — создателей новых рынков;
- 3) посредничество при слияниях компаний.

Секьюритизация — это продажа ссуд, оформленных как ценные бумаги и, именно, в таком качестве проданных инвесторам. Ключевые категории секьюритизации — это риск (кредитный, процентный и совокупный), ликвидность и ограничения по капиталу:

- продавая ссуды, инициатор секьюритизации перекладывает риск на инвестора;
- продаваемые ссуды позволяют фирмам финансовых услуг увеличить ликвидность;
- в процессе продажи ссуд фирмы увеличивают комиссионное вознаграждение за высокий класс своих экспертиз и надежность условий выдачи ссуд. Кроме того, обслуживая ссуды и ценные бумаги (собирая процентные платежи и пересылая их инвесторам), они получают вознаграждение за услуги;
- если регулируемые государством фирмы финансовых услуг сталкиваются с балансовыми ограничениями в форме минимального процентного соотношения капитала и активов, секьюритизация позволяет избежать подобных ограничений, а финансовая компания, получая вознаграждения за услуги, имеет возможность сохранить прибыльность.

Глобализация связана с интернационализацией и слиянием финансовых учреждений и рынков в межрегиональном, межгосударственном и мировом масштабах.

Современное представление о перспективах развития сферы финансовых услуг состоит в том, что традиционные кредитные учреждения (банки, сберегательные организации, кредитные союзы) стремятся к роли организаторов кредитов, тогда как реальная финансовая мощь перейдет к секьюритизаторам активов. Это обстоятельство позволяет объяснить возрастающую привлекательность для коммерческих банков инвестиционной деятельности.

Коммерческие банки, выступая основными и активными участниками финансового рынка, претендуют на особую роль в экономике. Современные исследователи и практики финансового дела представляют два противоположных взгляда на вопрос специфической роли банков:

1) Регулирующие органы, осуществляющие контроль за безопасностью и обоснованностью операций банков, выделяют необходимость контролировать защищенность банков от риска, исходя из доктрины их особенности. Аргументы регулирующих органов основываются на взаимодействии трех функций банка: а) обслуживания коммерческих сделок и, соответственно, управления системой платежей; б) предоставления кредитов и поставки ликвидности для нужд экономики; в) механизма между монетарной политикой и экономикой. Хотя регулирующие органы признают, что не только банки выполняют эти функции, они утверждают, что совокупность трех этих функций оправдывает государственную политику поддержки банков в виде страхования депозитов и доступа к кредиту в последней инстанции. Поэтому привилегия банков на право приема депозитов должна строго охраняться от других конкурентов. Подобная «охрана» подразумевает протекционизм и удержание охраняемого объекта в определенных пределах. Однако поскольку небанковские финансовые организации все чаще проникают в банковские отрасли, регулирующие органы вынуждены иметь дело с реальностью свободного финансового рынка, что заставляет их уравнивать расширение полномочий банков с усилением защиты банковских привилегий.

2) Представители предпринимательских кругов, рассматривая роль банков с точки зрения соотношения риска и доходности, выдвигают приоритет получения доходов и оспаривают доктрину их особенности по двум причинам. Во-первых, банки ничем не отличаются от других финансовых институтов вследствие масштабов текущего рыночного регулирования их деятельности. Небанковские организации, действующие при более мягком регулировании, представляют практически те же финансовые услуги, что и банки. Во-вторых, преимущества конкуренции, означают, что меньшие (а не большие) ограничения, касающиеся ценообразования, каналов обслуживания и размещения, будут вести к совершенствованию финансовых услуг и усилению финансовых организаций. Поэтому исключается необходимость защищать привилегию банков на право приема депозитов.

Развитие финансовой теории и искусство компромисса изменяют точку зрения ученых на «особый» характер банковской деятельности. Вероятно, истина в этом вопросе находится между этими двумя крайними позициями. Можно выделить пять ситуаций, в которых финансовая организация (например, коммерческий или сберегательный банк) может оказаться действительно особенной организацией:

1. Финансовая организация имеет единственную в своем роде предметно-производственную специализацию (например, до либерализации

регулирования сферы финансовых услуг коммерческие банки США обладали монополией на чековые счета).

2. Финансовая организация имеет особую стратегию для управления своей предметно-производственной специализацией (например, коммерческие банки специализируются на выдаче коммерческих промышленных ссуд, а сберегательные институты специализируются на потребительских и ипотечных ссудах, причем главным образом на сделки или ресурсы сбережений в месте своего расположения).

3. Финансовой организацией руководят менеджеры «особого рода». Однако, в настоящее время управление финансовыми компаниями стало столь же универсальным, как продукция и услуги, которые эти фирмы продают.

4. Финансовая организация обслуживает особый круг потребителей. Хотя самые маленькие финансовые компании все еще рассчитаны на местных клиентов, ориентация на традиционную клиентуру уже уступает место банковской деятельности в масштабах региона, государства и мира.

5. Организация имеет особые связи с правительственными организациями, которые контролируют ее деятельность на входе и выходе, масштабы расширения операций, страхование депозитов, налогообложение, виды банковских продуктов и цены.

В современной сфере финансовых услуг специализация постепенно уступает дорогу универсализации и большей однородности или даже слиянию финансовых институтов и рынков. Коммерческие банки и другие финансовые институты легче всего отличить от других фирм по наличию у них государственных гарантий, видам лицензий и формам правительственного регулирования. Однако в условиях дерегулирования финансовой сферы коммерческие банки сталкиваются с трудностями, конкурируя с менее стесненным регулированием участниками рынка.

Таким образом, конкуренция на финансовом рынке — это динамический процесс соперничества коммерческих банков, кредитных институтов и иных финансовых организаций, в ходе которого они стремятся обеспечить себе прочное положение на рынке кредитов и банковских услуг, а также на альтернативных новых рынках услуг-заменителей.

Характерные признаки конкуренции:

- существование рынков с альтернативными возможностями выбора для потребителей (продавцов);

- наличие большего или меньшего количества потребителей (продавцов), соревнующихся между собой и использующих различные инструменты рыночной политики;

- чередование применения этих инструментов одними конкурентами и ответных мер других конкурентов.

Финансовые организации, выступающие посредниками в процессах финансирования, осуществляя перемещение денежных потоков от собственников денежных средств к заемщикам (т.е. трансформацию

сбережений в инвестиции), функционируют на рынках в роли продавцов и покупателей. Поэтому, в зависимости от участвующих в конкуренции рыночных субъектов, можно выделить конкуренцию продавцов и конкуренцию покупателей. Конкуренция продавцов — это их соперничество за наиболее выгодные условия предоставления финансовых услуг. Конкуренция покупателей — это соревнование между ними за доступ к этим услугам. Обе эти формы могут осуществляться одновременно, находясь в определенном сочетании, Их соотношение на каждом конкретном рынке определяется рыночной силой продавцов и покупателей. К примеру, на рынке продавцов, где они обладают значительной рыночной силой и возможностью в определенной степени диктовать покупателям свои условия (вследствие ненасыщенности рынка, его монополизации и т. д.), преобладает конкуренция покупателей. Напротив, на рынке покупателей, где они обладают большей рыночной силой, чем продавцы (из-за перенасыщенности рынка или действия иных факторов), основной формой является конкуренция продавцов. Коммерческие банки выступают в роли продавцов кредитных средств, спрос на которые очень велик, и реальная конкуренция существует не между банками, а между их покупателями — заемщиками. С другой стороны, на этом же рынке ссудных капиталов, являющимся рынком продавца, банк может быть не только продавцом, но и покупателем (рынок межбанковских кредитов). В этом случае диктовать условия будет потенциальный кредитор (вкладчик). Кроме того, банки вынуждены конкурировать за привлечение вкладчиков не только между собой, но с другими финансовыми организациями.

Специфика финансового рынка в том, что это образование имеет весьма широкие границы как географические, так и предметные, и состоит, из множества элементов, весьма диверсифицированных как по форме и содержанию, так и «по выбору групп потребителей». Поэтому, определяя Область конкуренции, приходится рассматривать не один, а несколько рынков. Современные финансовые организации действуют в роли продавцов или покупателей практически во всех рыночных секторах, которые включают:

1. *Рынок средств производства и производственных услуг.* На него коммерческие банки выходят в роли продавцов банковских услуг для предприятий (расчетное обслуживание, ведение счетов, управление финансами предприятий), финансовых посредников (кредитованием производственных объектов), а также в роли покупателей производственных ресурсов (приобретение офисного оборудования).

2. *Рынок предметов потребления и потребительских услуг.* Здесь банки и финансовые организации выступают как финансовые посредники (выдача ссуд на потребительские цели), но иногда и как покупатели (организация приемов в рамках работы с общественностью).

3. *Рынок труда* — целевая область кадровой политики банков, которым неизбежно приходится обновлять или пополнять свой персонал, выходя на этот рынок в качестве покупателей.

4. *Рынок интеллектуально-информационного продукта*. На нем банки могут действовать и как продавцы банковских услуг (финансовое консультирование), и как покупатели производственных ресурсов (программное обеспечение для ЭВМ).

5. *Рынок недвижимости*. Здесь банки обычно выступают как финансовые посредники (ипотечное кредитование) и сравнительно редко как покупатели (приобретение земельных участков и помещений для офиса) или продавцы (реализация залога по невозвращенному ипотечному кредиту).

6. *Финансовые рынки:* а) *рынок ссудных капиталов*. С одной стороны, финансовые организации покупают временные права на денежные ресурсы у своих вкладчиков, а с другой — выступают как продавцы при выдаче ссуд;

б) *рынок ценных бумаг*. Выполняя поручения клиентов, а также по собственной инициативе финансовые организации осуществляют куплю-продажу ценных бумаг и выступают попеременно то в роли продавцов, то в роли покупателей (при этом они могут выпускать собственные долговые обязательства, в том числе ликвидные и обращаемые на рынке, таким образом пополняя рынок дополнительными платежными инструментами);

в) *Рынок валют и драгоценных металлов*. Роль финансовых организаций на этом рынке аналогична их роли на рынке ценных бумаг.

Сфера конкуренции очень обширна, а конкурентная среда многообразна, разнородна и включает следующие уровни (см. рис.1):

- конкуренцию между коммерческими банками;
- конкуренцию банков с небанковскими финансовыми институтами;
- конкуренцию банков с нефинансовыми организациями.

Основной уровень — конкуренция между коммерческими банками, которые традиционно делятся на универсальные и специализированные. Ранее между этими видами банков существовала четкая грань. Это было связано с тем, что для ряда операций устанавливались законодательные ограничения. Кроме того, прибыли банков от отдельных специализированных операций иногда были настолько велики, что деятельность в других сферах становилась необязательной. В результате в экономике существовали и универсальные, и специализированные банки.

Однако в последнее время во многих странах в условиях усиления банковской конкуренции все больше проявляется тенденция к универсализации банковской деятельности.



Рис.1 Уровни банковской конкуренции

Причина универсализации кредитных учреждений аналогична таковой для диверсификации в отраслях материального производства: универсальный банк лучше защищен от коммерческого риска, чем специализированный и более гибко реагирует на изменение конъюнктуры, а следовательно, более конкурентоспособен.

В современных условиях наряду с соперничеством между банками все более серьезную конкуренцию банки испытывают со стороны небанковских финансовых институтов. Это страховые компании, финансовые брокеры, пенсионные фонды, инвестиционные фонды, компании по выпуску кредитных карточек и др., а также нефинансовые организации (почтовые отделения, торговые дома, промышленные предприятия, строительные компании и т.д.). Итогом универсализации банковского дела и усиления конкуренции со стороны небанковских институтов стало быстрое развитие финансовых конгломератов.

Помимо этих трех уровней, на некоторых из них можно выделить два подуровня:

а) индивидуальную конкуренцию, при которой конкурентами являются отдельные кредитные институты;

б) групповую конкуренцию, при которой конкурентами могут выступать группы родственных кредитных институтов (подписание картельных соглашений, координация действий конкурентов для проведения согласованной политики).

Финансовые организации используют различные методы достижения и удержания конкурентных преимуществ на финансовых рынках, что обеспечивает многообразие видов и форм конкурентной борьбы.

В зависимости от отраслевой принадлежности субъектов можно выделить внутриотраслевую и межотраслевую конкуренцию. Внутриотраслевая конкуренция — это конкуренция между банковскими учреждениями, производящими аналогичные банковские продукты и услуги, которые удовлетворяют одну и ту же потребность, но различаются по цене (ставке процента), качеству, ассортименту. Межотраслевая конкуренция — конкуренция между банковскими институтами и другими предприятиями разных отраслей. Рассматривая внутриотраслевую конкуренцию, отметим, что с точки зрения отдельного кредитного института, банковская отрасль выступает в качестве рынков сбыта финансовых услуг. В свою очередь, перечисленные выше отрасли могут быть раздроблены на подотрасли, причем большинство финансовых институтов действует не в одной, а в нескольких отраслях и подотраслях.

При разработке своей конкурентной стратегии каждый кредитный институт должен определиться, будет ли он специализированным или универсальным, взвешивая преимущества и недостатки альтернативных стратегических решений. Универсальные финансовые организации при прочих равных условиях обладают конкурентным преимуществом благодаря возможности рассеивания риска на широкий ассортимент реализуемых продуктов и услуг, что при наличии достаточных финансовых ресурсов склоняет в пользу универсализации. Однако, руководству не следует забывать, что универсализированная организация может обладать стратегическими недостатками по причине интенсивности внутриотраслевой конкуренции. Универсальные организации демонстрируют наибольшую степень диверсификации и представляют собой многоотраслевые компании, конкурирующие со всеми участниками финансового рынка. Поэтому они испытывают максимальное давление внутриотраслевой конкуренции.

Специализированные банки действуют в меньшем числе отраслей и конкурируют, помимо универсальных банков, только с финансовыми организациями, имеющими аналогичную специализацию. То же относится и к небанковским организациям, внедряющимся только в одну банковскую отрасль (или даже в рыночную нишу). В зависимости от широты специализации интенсивность внутриотраслевой конкуренции снижается или повышается, но она меньше, чем у универсальных банков. Так, кроме коммерческих банков, кредитные операции осуществляют сберегательные учреждения и другие финансовые посредники. Стирание различий между банковскими и небанковскими учреждениями обостряет конкуренцию за оказание финансовых услуг — предоставление кредита (потребительский кредит, лизинг, рисковое кредитование, ипотечные ссуды), операции с ценными бумагами, услуги по страхованию, финансовые консультации и т.д.

Главная особенность небанковских финансовых посредников — накопление ресурсов в основном через привлечение сбережений широких слоев населения. Их сближает с коммерческими банками общность выполняемых функций: хранение денежных вкладов и предоставление ссуд

заемщикам. Поэтому фактически они учреждения банковского типа, но работают в основном с мелкими вкладчиками. Вторая группа финансовых посредников представлена страховыми (страховые компании и пенсионные фонды) и инвестиционными (инвестиционные фонды, трастовые и финансовые компании) институтами.

Страховые компании, реализуя страховые полисы, принимают от населения сбережения в виде регулярных взносов, которые затем инвестируют на долгосрочной основе в предприятия различных отраслей. Пенсионные фонды, управляемые банками и страховыми компаниями, собирают взносы работающих людей для выплаты собранного дохода при выходе на пенсию. Собираемые деньги используются для инвестирования в различные объекты, предоставления коммерческих кредитов и ссуд под залог.

1. Масленников В.В. *Зарубежная банковская система*. – М.: Элит, 2001

2. Калиева Г.Т. *Коммерческие банки в Казахстане: проблемы устойчивости*. – Алматы: Экономика, 2005.

3. *Дерегулирование финансовой сферы и банковский кризис: опыт внутренних стран Запада // Финансист. 2008. - № 24. - С.26-27.*

Түйін

Бұл мақалада қазіргі кездегі қаржы нарығындағы негізгі бәсекелестіктің асқынуының факторлары, сондай-ақ осы үрдістегі екінші деңгейлі банктері мен жинақтау мекемелерінің рөлдері жазылған. Сонымен қатар қаржы-банктік саладағы бәсекелестік қатынастардың негізгі ерекшеліктерін күшейту жағдайындағы ғаламдануын басқару мен жаңа технологиялардың дамытуы қарастырылған.

Summary

This article examines the main factors of increasing competition in the financial market under current conditions, as well as the role of commercial banks and savings institutions in this process. It reveals the basic features of competition in the financial and banking sector in the context of increasing its globalization, deregulation and development of new technologies.

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ВНЕДРЕНИЯ МСФО В КРЕДИТНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

Р.Акыбаев -

профильная магистратура

1 курс МБШ КазЭУ им. Т.Рыскулова

Кредитование компаний и организаций является традиционным видом банковских операций. Процесс кредитования связан с действием многочисленных и многообразных факторов риска, способных повлечь за собой непогашение ссуды в обусловленный срок. Проблема кредитного риска приобрела актуальность в современной казахстанской действительности, особенностью которой является довольно небольшой опыт кредитования коммерческих организаций и невысокая степень его обобщения.

В процессе проведения активных кредитных операций с целью получения прибыли банки сталкиваются с кредитным риском, для его снижения используются различные методики анализа финансового состояния заемщиков.

Один из основных способов избежания не возврата ссуды является тщательный и квалифицированный отбор потенциальных заемщиков. Главным средством такого отбора является экономический анализ деятельности клиента с позиции его кредитоспособности. Под кредитоспособностью понимается такое финансовое состояние организации-заемщика, которое дает уверенность в эффективном использовании заемных средств, способности и готовности заемщика возратить кредит в соответствии с условиями кредитного соглашения.

Существует множество методик оценки качества заемщиков - методик анализа финансового положения клиента и его надежности с точки зрения своевременного погашения кредита. Применяемые в настоящее время и рекомендуемые способы оценки кредитоспособности заемщика опираются, главным образом, на анализ его деятельности в предшествующем периоде и ориентированы, в основном, на решение расчетных задач. При всем значении таких оценок они не могут исчерпывающе характеризовать кредитоспособность потенциального заемщика в прогнозе.

Самыми простыми моделями оценки положения компании на рынке являются PESTEL, SWOT и модель Porter.

PESTEL анализ – этот анализ направлен на выявление политических, экономических, социальных, технологических и юридических или законодательных аспектов внешней среды, которые могут повлиять на стратегию компании.

SWOT анализ включает в себя анализ ситуации внутри компании, а также анализ внешних факторов и ситуации на рынке. При использовании данного анализа можно выявить сильные и слабые стороны анализируемой фирмы. Так же разработать возможные варианты развития компании при изменении внешних факторов, способы использования сильных сторон для уменьшения рисков и т.д.

Модель Porter - "Модель пяти сил" отображает основные, влияющие на деятельность предприятия, факторы современной конкуренции. Степень прибыльности индустрии товаров или услуг, в которой действует компания, в целом зависит от следующих факторов:

1. Интенсивности существующей на рынке конкуренции.
2. Возможности и угрозы входа на рынок новых игроков.
3. Зависимости от покупателей.
4. Зависимости от поставщиков.
5. Угрозы со стороны заменителей товара или услуг.

Анализ кредитоспособности клиента в соответствии с основными принципами кредитования, содержащимися в методике CAMPARY, заключается в поочередном выделении из кредитной заявки прилагаемых финансовых документов, отражающих деятельность клиента, в их оценке и уточнении после личной встречи с клиентом.

Название CAMPARY образуется из начальных букв следующих слов:

- C - Character - репутация, характеристика клиента;
- A - Ability - способность к возврату кредита;
- M - Margin - маржа, доход;
- P - Purpose - целевое назначение кредита;
- A - Amount - размер кредит;
- R - Repayment - условия погашения кредита;
- I - Insurance - обеспечение, страхование риска непогашения кредита.

Также можно выделить следующие методы:

а) статистические методы оценки кредитного риска (модель "Зета" и уравнение Альтмана, модель Чессера, техника кредитного скоринга Дюрана и т.д.) Пятифакторная модель Альтмана, построенная на основе анализа состояния 66 фирм, позволяет дать достаточно точный прогноз банкротства на 2-3 года вперед. Факт банкротства на один год можно установить с точностью до 95%. Модель надзора за ссудами Чессера прогнозирует случаи невыполнения клиентом условий договора о кредите. Кредитный скоринг (kredit scoring) - технический прием, предложенный американским экономистом Д.Дюраном в начале 40-х гг. для отбора заемщиков по потребительскому кредиту.

б) система финансовых коэффициентов (разработка Мирового банка) используется во всем мире, в т.ч. и в работе российских банков. Рассматривая подробнее эту систему, можно выделить 5 основных групп финансовых коэффициентов (согласно методике Мирового банка): коэффициенты ликвидности, коэффициенты оборачиваемости, коэффициент

финансового рычага, коэффициенты рентабельности и доходности, коэффициенты погашения долга.

Основой анализа кредитоспособности должна являться формализованная оценка заемщика, основывающаяся не только на его финансовой отчетности, но и на ряде не менее значимых факторов, таких как политическая обстановка, репутация клиента, уровень компетентности руководства и персонала, политика в области развития его финансово-хозяйственной деятельности и другие. Так же нужно отметить, что при оценке делового риска необходим многомерный анализ факторов, имеющих как финансовый, так и нефинансовый характер, системный подход к оценке делового риска, включающий рассмотрение совокупности характеристик, создающих адекватное представление о бизнесе клиента, таких как: финансовое состояние предприятия; его положение в отрасли и в соответствующем сегменте рынка. Специфика производства товаров, работ, услуг особенности организационной структуры предприятия и прочие.[1]

Выбор системы анализа для каждого конкретного случая определяется масштабами бизнеса клиента и сферой его деятельности. В связи с переходом реального сектора экономики на составление отчетности по МСФО эта проблема становится особенно актуальной, как собственно и в связи с повышением требований к уровню и глубине знаний в области экономического анализа для аудита.

Банки могут столкнуться с некоторыми трудностями с раскрытием информации о рисках, связанных с финансовыми инструментами, так как требования МСФО в данной области были существенно расширены. МСФО 7 содержит требования в отношении раскрытия количественной и качественной информации о рисках, включая минимальный набор требований в отношении раскрытия информации количественного характера. В частности, МСФО 7 требует раскрытия основных количественных данных о подверженности организации рискам, возникающим в связи с финансовыми инструментами, по состоянию на отчетную дату, основывающихся на информации для внутреннего пользования, представляемой руководству предприятия. Дополнительно МСФО вводит ряд специальных требований к раскрытию информации по каждому виду риска.

Трудность в практическом применении стандарта возникает в том случае, если банк не подготавливает информацию в соответствии с требованиями МСФО 7 для внутреннего пользования в рамках процесса управления рисками.

Количественная информация о подверженности банка рискам, раскрытие которой требует МСФО 7, должна представляться руководству банка в обычном порядке. Если этого не происходит и банк вынужден делать дополнительные расчеты и оценки для соответствия требованиям МСФО 7, данный факт может указывать на недостатки процесса управления рисками, что требует привлечения внимания руководства банка.

Отсутствие установленных процедур контроля за рисками компании и тот факт, что подобная информация не представляется руководству, не освобождает банк от выполнения минимальных требований стандарта. В случае отсутствия такой информации руководство должно будет произвести дополнительные оценки для соответствия минимальным требованиям стандарта.[2]

1. Журнал «Бухгалтерия и финансы» № 4 2006.
2. <http://www.iprnoi.ru/article.php?idarticle=006895>
3. *Международные стандарты финансовой отчетности 2008.*
4. *Закон Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» от 28 февраля 2007. №234 – III.*

Түйін

Авторды бапта несиє ұйымына қаржы есеп беруінің халықаралық стандарттарын енгізудің негізгі мәселелерін қарайды.

Summary

In article the author considers the basic problems of introduction IFRS in the credit organization

РАЗВИТИЕ МАРКЕТИНГА В КАЗАХСТАНЕ

Д.Ш. Жансеитов -

ТОО «Азиаский газопровод»

Процесс формирования и развития рыночных отношений в Республике Казахстан сопровождается усилением конкурентной борьбы между хозяйствующими субъектами, постоянным изменением внешней и внутренней маркетинговой среды, что требует совершенствования предпринимательской и маркетинговой деятельности по созданию, распределению и потреблению товаров и услуг. Поэтому интерес к маркетингу как философии и инструментарию предпринимательства значительно возрос. Также этого требовали потребности выхода страны из экономического кризиса и достижения высоких темпов экономического роста. Потому что маркетинг, как свидетельствует мировая практика, является ключевым элементом любого бизнеса, инструментом развития современного рынка, который создает и обеспечивает среду равновесных и устойчивых отношений между всеми субъектами рынка.

В настоящее время в Казахстане разработана и реализуется индустриально-инновационная политика, поставлены задачи по достижению устойчивого экономического и социального прогресса страны, развития различных отраслей экономики, ее инфраструктуры, повышения реальных доходов населения, намечены реформы в сфере управления, науки,

образования, здравоохранения и других отраслях и сферах. Их реализация зависит от развития теории и практики маркетинговой деятельности на всех уровнях иерархии управления рыночным хозяйством, что обуславливает необходимость развития маркетинга в нашей стране.

Впервые термин «маркетинг» в Казахстане начал использоваться в начале 90-х годов. В 1992 году в учебных заведениях начали преподавать курс «Основы маркетинга», а в 1994 году был осуществлен первый выпуск специалистов-маркетологов.

Для объединения усилий профессиональных маркетологов и специалистов, работающих в области маркетинга и формирования маркетинговой культуры в Казахстане в 2000 году создано общественное объединение "Казахстанская Ассоциация Маркетинга".

В последние годы все больше требуется специалистов по маркетингу, растут требования к маркетологам. По данным исследования, проведенного в 2002 году экспертами «Казахстанской ассоциации маркетинга», уже более половины предприятий имеют в своей структуре отделы маркетинга и специалистов по маркетингу. В 36,3% компаниях существует отдельно выделенная служба маркетинга, треть компаний (28,6%) в своем составе имеют специалистов с маркетинговой подготовкой. Более 20% предприятий распределили функции маркетинга по другим службам. Почти 11% фирм используют другие формы организации маркетинга на своем предприятии: в большинстве отдельно выделенных департаментах и службах маркетинга работает до 5 человек.

В 2002 году впервые в Казахстане при «Департаменте малого бизнеса Акимата города Алматы был создан «Экспертный Совет по вопросам маркетинга». Это все свидетельствует о растущем интересе предпринимателей, неправительственных и международных организаций, средств массовой информации и общественности к вопросам маркетинга.

Сейчас происходят значительные изменения: большинство компаний не только имеют в своей структуре отдел маркетинга, но и руководители предприятий приходят к пониманию того, насколько важным становится маркетинг в условиях возрастающей конкуренции. К маркетингу начинают подходить как к стратегическому направлению в развитии бизнеса, а значит, и статус маркетолога, и уровень решаемых им задач возрастают.

В современных условиях обострения конкурентной борьбы для выявления перспектив развития бизнеса интенсивно проводятся маркетинговые исследования. Если в первой половине 90-х годов профессиональные маркетинговые исследования в Казахстане проводились только западными, чаще всего - транснациональными компаниями, а местным исследовательским фирмам доверялись, как правило, лишь полевые работы, то в настоящее время ситуация коренным образом изменилась. Экономический рост вызвал значительный рост потребностей местного бизнеса в маркетинговых исследованиях. По некоторым оценкам, оборот рынка маркетинговых исследований за последние 5 лет возрос в 5-6 раз. В

Казахстане сформировалась собственная индустрия маркетинговых исследований. Казахстанские компании освоили, практически весь спектр современных исследовательских методик и технологий.

В 2002 году ведущие исследовательские компании страны объединились в Казахстанскую ассоциацию профессиональных исследователей общественного мнения и рынка (КАПИОР). В КАПИОР объединились практически все казахстанские маркетинговые исследовательские компании, которые имеют опыт работы на уровне современных профессиональных стандартов и добились международного признания. Это - Агентство социальных и маркетинговых исследований БРИФ, Центр бизнес-информации, социологических и маркетинговых исследований BISAM Central Asia, Центр изучения общественного мнения (ЦИОМ), исследовательская группа Центральноазиатский проект, исследовательская компания Market Consult, Институт сравнительных социальных исследований ЦЕССИ-Казахстан. Следует отметить, что ведущие исследовательские компании Казахстана обрели свой имидж, стали хорошо узнаваемы в среде отечественного и зарубежного бизнеса.

Соотношение местных и иностранных заказов в совокупном портфеле исследовательских организаций Казахстана составляет сегодня примерно 70:30. Это почти на уровне стран с развитой рыночной экономикой (80:20). При этом иностранные клиенты, как правило, общаются с казахстанскими исследователями без посредников и поручают им полный проектный цикл, от разработки инструментария (а иногда, и от диагностики подлежащих исследованию проблем) до предоставления клиенту аналитического отчета и рекомендаций.

В связи с насыщением казахстанского рынка различными товарами возросла актуальность позиционирования товара, торговых марок. Для определения стоимости торговых марок с 2006 года ведется ежегодный листинг казахстанских брендов. Составление листинга казахстанских брендов основано на проведении стоимостной оценки нематериальных активов компании по единой методике VR BV&A (Brand Valuation & Analysis). Так, в листинге 2006 года участвовали компании из 9 отраслей, суммарная стоимость 11 брендов составила \$0,5 млрд. Самым дорогим брендом стал «Альянс Банк» - \$240 млн. Самый эффективный (соотношение стоимости к объему продаж) - бренд «Интеллект», компании, оказывающей образовательные услуги. Высоко оценены бренды строительных компаний «Куат» (80,6 млн. долл.) и «TS Engineering» (59,3 млн. долл.), из продуктов питания минеральная вода «АСЕМ-АЙ» (10,8 млн. долл.), макаронные изделия «Корона» (стоимость бренда - 9,1 млн.долл.), мука «Цесна» (4,9 млн. долл.).

В казахстанском маркетинге большое внимание уделяется развитию маркетинговых коммуникаций. Сравнительно быстрыми темпами развивается рекламный рынок Казахстана., так, по данным ИА «Казахстан Сегодня», рост рекламного рынка ежегодно составляет 30-35%. Его объем в

2006 году составил 651 млн.долл., что на 37% больше по сравнению с 2005 годом (474 млн.долл.) Для рекламодателей предпочтительным местом размещения рекламы является телевидение. Телереклама привлекательна и среди тех, для кого она предназначена, что подтверждается результатами опроса населения в 19 крупнейших городах Казахстана, проведенного исследовательской компанией «Alvin Market» (среди других средств рекламы телереклама отмечена на 1 месте, 44,6%).

За последние 15 лет сформировался и рынок PR. В 2001 году создана некоммерческая организация - Национальная Ассоциация по Связям с Обществом (НАСО) Республики Казахстан. Учредителями НАСО выступили: компания «Актис Систем Азия», агентство «БРИФ Центральная Азия», Казахстанский Пресс-Клуб, Национальный Пресс-Клуб и агентство коммуникативного менеджмента «Ренессанс». Миссией НАСО является формирование и развитие в Казахстане профессионального прогрессивного и грамотного рынка PR-услуг и технологий.

Активно развивается рынок сетевой розничной торговли. Например, за период с 2001 по 2006 год в Алматы количество магазинов, работающих в сетевом формате, увеличилось в пять раз и составляет на сегодняшний день 163 единицы. Наиболее популярным в Алмате является сеть GROS, который обеспечивает 1/3 всех продаж сетевых предприятий. Обобщенные показатели сетевых предприятий торговли следующие:

- количество покупателей в день - 12077 человек;
- средний чек - 18 долл.;
- оборот в день - 226 тыс. долл.

Вместе с тем, существуют и определенные проблемы, сдерживающие развитие маркетинга в Казахстане. Одной из актуальнейших проблем современного казахстанского бизнеса является правильная организация маркетинга на предприятии. Следует отметить, что основная масса казахстанских компаний ориентирована на продажи и во многих из них нет понимания у руководителей с маркетологами: руководитель сфокусирован на достижении краткосрочных результатов продаж, маркетинговая функция второстепенна и может подчиняться директору по продажам.

Немаловажной является проблема нехватки специалистов по маркетингу. «Немаркетинговая» ситуация остается по-прежнему злободневной: позиция маркетолога является одной из самых горячих, работодатели не могут получить качественного предложения на свой запрос. Хотя ведется подготовка специалистов-маркетологов во многих вузах, кадровый голод - актуальнейшая нерешенная проблема для большинства компаний, работающих на казахстанском рынке.

В 2003 году роль отдела маркетинга в бизнес - процессах компании, по мнению топ - менеджеров, заключалась в таких видах деятельности, как увеличение продаж, развитие сети региональных представительств, создание и продвижение новых товаров, закуп, логистика, разработка и проведение промоакций, разработка дизайна торговых помещений, реклама, размещение

в средствах массовой информации, связи с общественностью и прочее. Поэтому существует проблема отсутствия понимания роли маркетолога, а значит и маркетингового видения развития компании, так как складывалась ситуация: «продадим то, что произведем».

Не во всех предприятиях существуют специальные службы маркетинга. В то время как на крупных предприятиях существуют целые маркетинговые отделы, в малых и средних предприятиях из-за ограниченности финансовых и человеческих ресурсов не могут принять в штат маркетолога, который будет целенаправленно решать маркетинговые задачи. Но эта ситуация меняется в лучшую сторону, сейчас большинство компаний не только имеют в своей структуре отдел маркетинга, но и руководители предприятий приходят к пониманию того, насколько важным становится маркетинг в условиях возрастающей конкуренции. К маркетингу начинают подходить как к стратегическому направлению в развитии бизнеса, а значит, и статус маркетолога, и уровень решаемых им задач возрастают.

Казахстанская ассоциация маркетинга и консалтинговая фирма «Market Consult Group» провели опрос специалистов ряда алматинских компаний с целью изучения уровня развития маркетинга. Как выяснилось из исследования, наиболее значимыми проблемами для алматинских предприятий стали: проблема общего обострения конкуренции (46,4% респондентов); проблема расширения объемов рынка (39,3%); необходимость совершенствования качества продукции (32,1%).

Помимо внешних отраслевых проблем специалисты отметили внутренние: формирование имиджа для марки, продукта, компании (50% опрошенных); разработка новых продуктов, расширения или улучшения обслуживания заказчиков и прогнозирование сбыта (объемов рынка) (39,3% и 32,1% соответственно); создание маркетинговых информационных систем в компании и мониторинг продаж (10,7%).

Но, несмотря на указанные проблемы, вследствие происходящих изменений на казахстанском рынке происходит интеграция процессов стратегического и оперативного планирования. Стратегические цели, сформулированные на долгосрочную перспективу, разбиваются на оперативные, ориентированные на краткосрочный период. Добиваясь оперативных целей, казахстанские предприятия шаг за шагом идут к намеченным стратегическим целям, при этом используются опыт и достижения ведущих мировых компаний в области маркетинга.

1. *TNS Gallup Media Asia.*
2. *BISAM Central Asia*
3. *Маркетинг товаров и услуг. 2007. - №1-4*

Summary

The formation and development of market relations in the Republic of Kazakhstan is accompanied by increased competition between economic entities, a permanent change in the external and internal marketing environment, which requires the improvement of business and marketing activities for the creation, distribution and consumption of goods and services.

МЕЖДУНАРОДНЫЙ МАРКЕТИНГ - ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

Д.Ш. Жансеитов -
ТОО «Азиатский газопровод»

В современных условиях, одной из важнейших концепций управления предприятиями является маркетинг, призванный формировать рациональные производственные программы, оперативно реагировать на складывающиеся ситуации на рынках сбыта продукции и, в конечном итоге, побеждать в условиях конкурентной борьбы..

При этом маркетинг опирается на соответствующие приемы и методы, овладение которыми требует серьезных знаний и практических навыков.

В условиях цивилизованного рынка маркетинг является не просто руководством к целенаправленной программе действий, но и "философией современного бизнеса". В силу этого маркетинг ныне занимает центральное место в функционировании хозяйственной единицы как целостного механизма, а также во внутрифирменном и внешнеэкономическом планировании.

Экономический смысл использования маркетинга состоит в ускорении отдачи производственных фондов предприятий, повышении мобильности производства и уровня конкурентоспособности выпускаемых товаров, своевременном создании новых товаров и ускорении их продвижения не просто на международный рынок, а на те его сегменты, где может быть достигнут максимальный коммерческий эффект. Именно поэтому международный маркетинг – как совокупность сложившихся в мировой практике методов комплексного изучения рынков, выявления новых потребностей и меняющихся предпочтений покупателей, методов создания эффективных каналов реализации товаров и услуг, проведения рекламных кампаний с системой соответствующих служб и методов управления на предприятиях – представляет несомненный практический интерес для отечественных предприятий.

Принципы, методы, функции маркетинга в равной мере применимы при работе, как на внутреннем, так и на внешних рынках. Вместе с тем международному маркетингу присущи свои особенности, порождаемые условиями работы на внешних рынках. Каждая страна имеет свою

специфику, в которой необходимо разбираться. Готовность страны к восприятию тех или иных товаров и услуг и ее привлекательность в качестве рынка для зарубежных фирм зависит от существующей в ней маркетинговой среды. Планируя выход на внешние рынки, деятель международного маркетинга должен изучить экономику каждой интересующей его страны.

В современных условиях, в связи с меняющимся характером мирового рынка, перенасыщенного высококачественными и разнообразными товарами, международный маркетинг приобретает всевозрастающее значение. Набирает темпы переход к принципиально иной концепции технологических процессов. Расширяется работа на заказ, так как потребители хотят покупать товары, отвечающие их индивидуальным потребностям.

Для мировой экономики характерно усиление интернационализации производства. Компаниям требуется выход на национальные рынки. Правомерна широкомасштабная работа по выяснению местных особенностей, культурных и иных традиций на этих рынках. Выход на зарубежные рынки не ограничивается простой продажей товаров. Необходимо постоянное присутствие фирмы-производителя в регионе, где она реализует продукцию. Международный маркетинг и нацелен на изучение всех этих особенностей, закономерностей и тенденций развития внешнего рынка на современном этапе.

Международный маркетинг призван также решать многие глобальные проблемы современного мирового хозяйственного процесса.

В 90-е годы в мире произошли масштабные экономические, политические и социальные процессы огромной преобразующей силы, которые оказали и продолжают увеличивать свое воздействие на мировое хозяйство, его качественные характеристики.

Общественно-политические и экономические процессы вызывают существенные сдвиги в развитии международного маркетинга, формируя его новые, более многообразные формы.

Меняется не только мир, но и его понимание. Ныне уже довольно сложно провести четкую границу, которая совсем недавно делила государства на противоположные системы. В мире, особенно в Европе, произошла такая кардинальная перестройка сил и переоценка ценностей, что существовавшие вплоть до 90-х годов положения и стереотипы относительно проблем международного маркетинга, мирового хозяйства изжили себя. Растет понимание невозможности более жить в условиях конфронтации, требуется конструктивное созидательное мышление, отвечающее новым реалиям.

Важнейшей проблемой на этом фоне становится не столько сотрудничество различных систем, сколько взаимодействие разноуровневых структур. Они характеризуются как степень развитости, так и степень вовлеченности в международное разделение труда и мировое хозяйство.

Сильнейшее влияние на развитие современного международного маркетинга и всемирного хозяйства, их подсистем и их взаимодействия оказывает ряд разно уровневых глобальных факторов:

- распад мировой социалистической системы, появление множества новых государств, не до конца определившихся в своей политике и своих интересах;

- политический и экономический кризис в Восточной Европе и СНГ, перерастающий во многих регионах в военно-политический (обстановка на Балканах, в Закавказье);

- кризис мировой финансово-кредитной системы;

- технологическая революция;

- обострение энергосырьевой, экологической и продовольственной проблем;

- усиление взаимозависимости национальных хозяйств, их экономической политики;

- преодоление межсистемных противоречий между странами, что проявляется в признании конкуренции как главного фактора, обеспечивающего равновесие внутрихозяйственного развития.

Важным элементом глобального развития современного международного маркетинга является обострение конкуренции. Предприятия находятся в условиях такой конкуренции, какой они никогда еще не знали. Это, конечно, выгодно потребителю. Но это означает также, что повышение эффективности, постоянное обновление производства и распределительной сети стало насущной необходимостью и нужно приспосабливаться к новому положению вещей.

Глобализация современной мировой экономики является решающим фактором развития международного маркетинга. Одно из распространенных мнений специалистов заключается в том, что сейчас происходит переход от исторического периода, для которого была характерна абсолютизация интересов собственной национальной экономики (с законодательными и политическими рамками, присущими каждому отдельному государству), что было вполне оправданным и логичным, к другому этапу – глобальной экономике, не имеющей единого жесткого регулирующего аппарата. С одной стороны, развиваются процессы "анархии" (это касается прежде всего валютно-финансовой системы), с другой – усиливаются тенденции к олигархии (это заметно на концентрации промышленности и финансов, формировании технологических союзов между отдельными фирмами, в результате чего образуются огромные корпорации, которые не знают границ). Таким образом, формирующаяся глобальная экономика конца столетия не сможет обеспечить эффективную базу развития в мировом масштабе без адекватных законодательных и политических рамок.

Глобализация – это источник возросшей эффективности, значительного улучшения условий для потребителей. Товар, да и вообще все факторы

производства – капитал, труд, информация – движутся все более свободно и становятся доступными всем и по более дешевой цене.

Однако существуют и проблемы развития современного международного маркетинга, которые связаны с тем, что попытки выдать маркетинг за универсальное средство от тяжелых недугов современной экономики остаются безуспешными. Являясь, по существу, специфическим монополистическим орудием конкурентной борьбы, маркетинг приводит к жесткой схватке монополистических гигантов за экономическое господство, что имеет следствием усиление нестабильности, ведет к увеличению совокупных затрат на единицу продукции, вызывает рост цен. Косвенным образом маркетинг влияет и на социальную стабильность в странах с рыночной экономикой, поскольку в его задачи входит активное воздействие на потребительский спрос, навязывание населению выгодного товаропроизводителем стандарта потребления, что нередко сопровождается раздуванием ложных потребностей, фальсификаций новизны предлагаемой покупателю продукции и т.п.

Проблемы существуют, но нельзя не признать, что использование принципов маркетинга – это в определенном смысле двигатель прогресса, поскольку маркетинг является новым средством конкурентной борьбы.

В 90-х годах в экономической, политической и социальной жизни Казахстана произошли кардинальные изменения. Распад СССР и его социалистической экономики привели к необходимости развития в стране нового для нее хозяйственного механизма, опирающегося не на командно-административные методы управления экономикой, а на совершенно иные отношения, которые предполагают рыночные рычаги регулирования как самой экономической системы, так и отдельных ее элементов. В условиях быстро развивающихся в стране рыночных отношений уже невозможно игнорировать разработку проблем рынка, которые напрямую связаны с производством и распределением продукции, наиболее полно удовлетворяющей растущие запросы потребителей. В условиях жесткой конкуренции, присущей любому рынку, для эффективного управления производством и распределением продукции необходима особая система мер, направленная на достижение конечного результата, – в эту систему мер входит и международный маркетинг. Теория международного маркетинга сложилась как совокупность научных и практических знаний западных предпринимателей, чей многолетний опыт деятельности на рынке в условиях конкурентной борьбы усиливает практическую значимость основ международного маркетинга для предпринимателей.

Из вышеизложенного следует, что Казахстан вышел на принципиально иной уровень интеграции в мировой рынок и теперь проблема развития принципов современного международного маркетинга стоит перед тысячами фирм различных форм собственности, выходящих на зарубежные рынки.

К сожалению, нестабильная экономическая и политическая ситуация в стране пока не позволяет в полной мере реализовать основные положения

концепции маркетинга, так как маркетинг, прежде всего, предполагает сбор и анализ сведений о рынке и его среде, составление на их основе кратко-, средне- и долгосрочных прогнозов развития рыночной ситуации (на которую, в частности, и влияют факторы внешней среды). Кроме того, психологически - потребители в большинстве своем еще не готовы к ведущей роли "диктатора" рынка, да и некоторые производители пока вынуждены работать на рынке вслепую, надеясь на то, что предложенный ими товар рано или поздно найдет своего покупателя. Поэтому в сложившейся, довольно неординарной, ситуации на рынке выиграет тот, кто сможет наиболее оптимально применить цельную концепцию международного маркетинга к российской действительности.

Приходится, однако, констатировать, что сегодня во многих компаниях складывается парадоксальная ситуация. Службы маркетинга собирают довольно большой объем данных, но использовать их в полной мере не могут, так как нет ни методов обработки этой информации, ни системы анализа. Другими словами, существует необходимость в методологии интегрированного решения. С организационной точки зрения это выглядит как объединение разрозненных блоков маркетингового учета в единую комплексную систему.

Фирмы, занимающиеся международным маркетингом, должны подходить к принятию решений в этой области последовательно и комплексно.

Во-первых, необходимо разбираться в международной маркетинговой среде и, в частности, в особенностях системы международной торговли. При рассмотрении конкретного зарубежного рынка нужно исходить из оценки его экономических, политико-правовых и культурных особенностей.

Во-вторых, фирма должна решить, какой процент общего объема своих продаж она планирует осуществить на внешних рынках, будет ли она действовать только в нескольких или сразу во многих странах; а также в странах какого типа она предполагает работать.

В-третьих, фирме предстоит определить, на какие конкретные рынки следует выйти, а это требует оценки вероятного уровня доходов на вложенный капитал в сопоставлении со степенью существующего риска.

В-четвертых, фирме необходимо решить, как именно выходить на каждый привлекательный для нее рынок – с помощью экспорта, совместной деятельности или прямого инвестирования. Фирма должна четко представлять, в какой степени следует приспособлять свои товары, стратегию стимулирования, цены и каналы распределения к специфике каждого зарубежного рынка.

И наконец, фирме нужна эффективная организационная структура, специализированная на деятельность по международному маркетингу. Большинство фирм, начиная с организации экспортного отдела, заканчивают созданием международного филиала. Однако некоторые идут дальше и со временем превращаются в транснациональные компании, высшее

руководство которых уже занимается планированием маркетинга и его управлением в глобальном масштабе.

Как уже говорилось выше, проблем в развитии международного маркетинга много, так же как много критики в его адрес. Есть мнение, что он отрицательно влияет на благосостояние потребителей за счет высоких цен, применения методов навязывания товаров, продажи недоброкачественной или небезопасной в обращении продукции, использования практики выпуска в обращение незапланированных товаров, а также низкого уровня обслуживания потребителей. В отношении воздействия на общество в целом маркетинг критикуют за то, что он способствует распространению чрезмерного меркантилизма и искусственного спроса, недостатку общественно полезных товаров, эрозии культуры потребления и чрезмерному влиянию бизнеса на общество. Критические замечания по поводу воздействия маркетинга на конкуренцию между предприятиями сводятся к тому, что он вызывает слияние фирм, сужающих конкуренцию, ставит барьеры для выхода на рынок других фирм и поощряет хищническую конкуренцию.

Эти осязаемые злоупотребления в сфере маркетинга вызвали к жизни движения гражданских действий, и в первую очередь консюмеризм и движение за охрану окружающей среды. Консюмеризм – это организованное общественное движение за расширение прав и влияния потребителей в отношении продавцов. Движение за охрану окружающей среды имеет целью свести к минимуму вредное влияние приемов и практики маркетинга на окружающую среду и качество жизни. Его сторонники требуют вмешательства во всех случаях, когда удовлетворение потребительских нужд оборачивается слишком большими издержками для окружающей природы.

Общественные движения привели к принятию многих законов для защиты потребителей – это касается характера рекламы, обеспечения безопасности товаров, отражения истины при указании ингредиентов и сроков годности на этикетках товаров и т.д.

Несмотря на то, что поначалу многие предприниматели были противниками этих общественных движений и законов, сегодня большинство из них признает необходимость в позитивном информировании потребителей, их образовании и защите. Решение многих проблем лежит в использовании концепции просвещенного маркетинга, основанного на принципах новаторства, ориентации на потребителей, осознания своей общественной миссии и социально-этической ответственности.

Тенденции развития современного международного маркетинга связаны с динамичным развитием мирового хозяйства, конкуренцией товаропроизводителей на мировом рынке, с интернационализацией и интеграцией общества. Понимание принципов международного маркетинга и следование им на практике позволит предприятиям плавно интегрировать в мировую экономику.

Түйін

Мақалада халықаралық маркетингтің негізгі мәселелері әңгімеленеді. Тиімді өндірістік бағдарламаларды қалыптастыруға шақырылған маркетингтің кәсіпорынды басқарудың ең маңызды тұжырымдамаларының бірі, қазіргі шарттарында өнім өткізу ашылмалы – жабылмалы ахуалдарға базарға жедел жеткізіп ақыр соңында бәсеке күрес шарттарындағы жеңу болып табылады. Бұл нақтылы өмір деңгейін қамтамасыз ететін тауарлар және қызметтер жүрісте өңдеп адамдардың қарамағына жеткізіліп берілетін процесстер.

Summary

In my article describes the basic problems of international marketing in our country and the whole world. In modern conditions, one of the most important concepts of business management is marketing designed to generate rational production programs, responsive to the evolving situation on the markets for products and, ultimately, to win in a competitive environment. Marketing affects all our lives. It is a process in which developed and made available to the people goods and services to ensure a certain standard of living.

УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ ТРУД НА ПРЕДПРИЯТИИ И ЕГО ЗНАЧЕНИЕ

А.К. Шамова -

ТОО «Азиатский газопровод»

Происходящие в стране экономические преобразования сопровождаются серьёзной работой по совершенствованию форм и методов управления. Это требует качественных изменений в организации и управлении производством на всех его уровнях и во всех его звеньях.

Управленческий труд - это вид трудовой деятельности по выполнению функций управления в организации, назначением которого является обеспечение целенаправленной и скоординированной деятельности трудового коллектива по решению стоящих перед ним задач.

Объектом управленческого труда является сфера его приложения - организация, структурное подразделение.

Предмет управленческого труда - управленческие решения и практические действия, необходимые для обеспечения функционирования объекта в требуемом режиме. Поскольку управленческие воздействия на все сферы деятельности осуществляются через членов производственного коллектива, приоритетное значение имеет управление живым трудом, то есть целесообразной деятельностью всех членов коллектива. Однако следует учитывать, что более полные результаты управленческих воздействий могут быть достигнуты только с учетом их распространения не только на живой, но и на общественный труд, так как производство соединяет эти две его стороны. Такой подход особенно актуален сегодня, когда с развитием сферы

рыночной экономики возможно преобразование отдельных структурных подразделений крупных предприятий и объединений в самостоятельные предприятия, а коллектив становится хозяйствующим субъектом находящихся в его распоряжении средств производства.

Содержание управленческого труда применительно к конкретному объекту определяется составом функций управления. К их числу можно отнести: определение целей и планирование, организацию исполнения, координацию и стимулирование деятельности исполнителей, учет и контроль исполнения. Каждая функция отражает определенную форму и способ управленческого воздействия на управляемый объект, обуславливая соответствующие стиль и методы управления.

В зависимости от функциональной роли в процессе управления выделяют особенности с точки зрения содержания их труда, характера умственной деятельности и влияния на результаты деятельности коллектива, членами которого они являются, и производственного процесса в целом.

Руководители организаций и структурных подразделений принимают решения по всем важнейшим вопросам деятельности аппарата управления. В круг их должностных обязанностей входят подбор и расстановка кадров, координация работы исполнителей, производственных звеньев и подразделений управления. Основная их задача - обеспечить эффективный труд производственного коллектива.

Рассмотрим теоретические основы процесса принятия управленческих решений.

Суть процесса состоит в решении проблем – больших и малых, важных и второстепенных. Само решение рассматривается как волевое воздействие субъекта управления на его объект, направленное на достижение стоящих целей.

Результаты управленческих решений, особенно в крупных организациях, затрагивают интересы тысяч и тысяч людей, что требует их всесторонней и тщательной подготовки, на которую уходит масса сил и средств. Тем не менее, результаты решений не полностью подконтрольны менеджерам, поскольку те не могут влиять на все определяющие их факторы. Если одни из этих факторов могут подвергаться прямому и непосредственному воздействию, то на другие воздействовать, возможно, лишь опосредовано, через смежные с ними факторы, третьи же факторы приходится просто «принимать к сведению» и стараться от них тем или иным способом себя застраховать, нейтрализовать их действие.

Принять решение в принципе не трудно – можно просто подбросить монету. Сложнее принять хорошее решение, наиболее полно отвечающее сложившимся условиям. Практика показывает, что на сам процесс принятия решений воздействуют три основных фактора: знания, опыт, чувства. В зависимости от преобладающего влияния одного из них выделяют интуитивные, адаптационные и рациональные решения.

Интуитивное решение базируется на предположении руководителя о том, что его выбор правильный. Здесь присутствуют «шестое чувство», своего рода озарение, посещающее наиболее опытных, обладающих широким кругозором менеджеров, располагающих минимальным временем, что не позволяет долго раздумывать над ситуацией. При принятии таких решений чрезвычайно велик риск ошибки, поэтому применять их можно только в крайнем случае.

Адаптационное решение основывается на общих знаниях, здравом смысле и имеющемся у руководителя позитивном и негативном опыте. Оно предполагает осуществление действий, которые в аналогичной ситуации в прошлом были успешны, с поправкой, разумеется, на сегодняшний день. Положительной стороной подобного способа принятия решений является простота и оперативность, но он страдает рядом существенных пороков.

Здравый смысл на практике встречается весьма редко: опыт, на который при этом возлагаются столь большие надежды, могут отсутствовать, если решение принимается впервые; действуя же по аналогии легко упустить другие, гораздо более выгодные варианты решений.

Слабой стороной адаптационного и интуитивного решения является их субъективность. Она обусловлена как характером руководителя, в соответствии с которым они могут быть рискованными или взвешенными, инертными или импульсивными, так и его личной компетентностью, определяемой опытом и образованием, от которых зависит уровень понимания ситуации и проблемы.

Психологи считают, что необходимые для принятия решений трезвость, выдержка, умение системно мыслить, приходят к большинству людей в возрасте около 45 лет, и, по крайней мере, до 60 лет их уровень остаётся достаточно высоким.

Но даже с учётом этого опасность субъективизма при принятии адаптационного и интуитивного решений не исчезает. Она устраняется только при выработке и принятии рационального решения.

В основе рационального решения лежит не наитие или прежний эмпирический опыт, а объективный анализ условий, в которых предприятие действует в настоящий момент и которые предположительно будут иметь место в перспективе. Такое решение принимается в несколько этапов.

Первым шагом на пути подготовки и принятия решения является анализ ситуации, что позволяет очертить проблемное поле. Здесь на основе форм проявления проблемы формируется сама проблема.

Вторым шагом в процессе рационального решения становится анализ проблемы с целью определить причины её возникновения. Для этого проблема изучается сначала целиком, а затем по частям, под разными углами зрения, что помогает выявить внутренние взаимосвязи и закономерности её развития и, в конце концов, найти факторы, способствующие её возникновению.

Чаще всего в основе проблем могут лежать четыре группы факторов.

Во-первых, неверные принципы, на которых базируется деятельность предприятия.

Во-вторых, ошибочные (завышенные или заниженные) критерии, по которым происходит оценка деятельности; первые покажут наличие проблемы там, где её в действительности нет; вторые - приуменьшат её значение.

В-третьих, проблемы возникают вследствие ошибок, допущенных в процессе осуществления текущей деятельности.

В-четвёртых, проблемы порождаются непредвиденными обстоятельствами, например, стихийными бедствиями, техногенными катастрофами, политическими и экономическими катаклизмами, которые сложно предвидеть. Поскольку анализ может потребовать немалых затрат времени, сил и средств, к его рамкам необходимо подходить разумно. Это означает, что всегда нужно уметь вовремя остановиться и прекратить дальнейшее углубление в проблему, не дающее ничего принципиально нового для её недопонимания. В то же время в проблеме требуется всегда разбираться до конца, ибо её недопонимание гораздо опаснее, чем полное непонимание, так как влечёт за собой активные действия, результаты которых трудно предугадать.

Третьим шагом на пути решения проблем является определение цели, то есть для чего это делается. Знание цели помогает сформулировать критерии и условия решения, а также выбрать наиболее простой способ её достижения.

Четвёртый шаг состоит в определении возможности и целесообразности решения тех или иных проблем и подходов к организации этого процесса.

Пятый шаг в цикле поиска рационального решения состоит в разработке надёжных критериев окончательного отбора вариантов. Существуют два вида таких критериев: необходимые и достаточные. С помощью необходимых критериев, имеющих характер жёстких ограничений, приемлемые решения отделяются от абсолютно неприемлемых.

В качестве достаточных критериев на втором этапе отбора, где происходит определение лучшего варианта, используются желательные характеристики, с помощью которых можно выбрать то, что подходит в наибольшей степени.

На шестом этапе происходит поиск и разработка различных вариантов решений. Выработать вариант решения - это значит сделать выбор качественных и количественных значений переменных, влияющих на заданный результат, который в наибольшей степени отвечает данным условиям.

Седьмой шаг на пути принятия решения состоит в выборе окончательно варианта, который уже будет реализоваться на практике. Здесь трудности возникают, когда преимущество имеющихся вариантов окажется неявными. Если принимаемое решение может быть формализовано и выражено в количественных показателях, то больших сложностей при выборе подходящего варианта не возникает - сначала отбираются лучшие по

техническим параметрам, а затем на основе экономических критериев минимума затрат или максимума эффекта определяется окончательный.

Выбор вообще возможен только тогда, когда у принимающего решение существует не менее двух линий поведения и возможных исходов, имеющих для него неодинаковую ценность, то есть когда действия влияют на результат. Сама проблема выбора возникает тогда, когда имеются сомнения относительно различных линий поведения и процесс решения направлен на то, чтобы эти сомнения рассеять.

Проблема будет считаться решённой, если путём выбора удастся максимизировать или оптимизировать для данного субъекта ценность результата.

Восьмой шаг на пути принятия рационального решения состоит в согласовании его основных положений с исполнителями и заинтересованными лицами, то есть теми, кого оно непосредственно.

Девятый шаг в процессе принятия рационального решения состоит в утверждении его руководителем формы или подразделения, потому что только руководство распоряжается ресурсами, нужными для его реализации, и несёт за них персональную ответственность. Пока утверждения нет, проект остаётся только проектом, в который можно вносить любые изменения. И лишь после того, как решение утверждено, оно превращается в документ, обязательный для исполнения всеми, кого оно касается.

Особое значение среди круга вопросов персонального менеджмента имеют планирование и распределение рабочего времени, а также проблемы организации личного труда работников управления. Рациональный индивидуальный рабочий стиль каждого работника является важным условием эффективной работы аппарата управления.

Планирование труда руководителей осуществляется в форме разработки плана работы на определенный период времени, либо путем формирования планов выполнения конкретных работ и мероприятий.

Типовыми составляющими труда руководителя, специалиста, учитываемыми при установлении распорядка работы, являются: постановка целей, планирование работы, установление приоритетности задач, мероприятий, намеченных к исполнению; осуществление контрольных функций; информация и коммуникация. Конкретизация и детализация характера и содержания работ производятся оперативно с учетом складывающейся обстановки, на основе планирования процессов выработки и реализации конкретных решений.

Түйін

Экономикадағы менеджменттің ерекше орыны тап ол қажетті сонымен бірге кәсіпкерліктің бәсекеге түсе алатындығы қорлар және сыртқы ортасы бар арақатынас қажетті кәсіпорындағы өндірістік және экономикалық процесстердің кірігуін қамтамасыз етуі керек болған шартталған. Менеджменттің негіздері, кәсіпорынды басқару, шешім қабылдаудың әдістерінің білімі - тиімді жұмыстың кепілдігі.

Summary

A special place in the management of the economy due to the fact that he must ensure the integration of industrial and economic processes at the plant, the necessary resources and relationships with the external environment, as well as business competitiveness. Knowledge of the basics of management, methods of enterprise management, decision-making - key to high performance.

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ И МЕТОДЫ УПРАВЛЕНИЯ

А.К. Шамова -

ТОО «Азиатский газопровод»

Менеджмент — это динамичный элемент, поддерживающий жизнеспособность каждого предприятия. Без этого элемента "производственные ресурсы" остаются всего лишь ресурсами и никогда не становятся производством. В условиях конкуренции жизнеспособность любого предприятия и, тем более, его успех особенно зависят от опыта и эффективности менеджмента. Опыт и умение правильно действовать являются единственными преимуществами, которые имеет предприятие в конкурентной экономике.

Менеджмент — это также особый класс руководителей в индустриальном обществе. Мы больше не говорим о "капитале и труде", мы говорим о "менеджменте и труде". Понятие "ответственность капитала" исчезло из нашей лексики вместе с понятием "права капитала". Вместо них мы слышим об "ответственности менеджмента", а также об (не очень удачное словосочетание) "исключительных правах менеджмента".

Для экономической деятельности необходимо предприятие. Вторая функция менеджмента — создание производительного предприятия с использованием человеческих и материальных ресурсов. Если сформулировать более конкретно, это функция управления менеджерами.

Предприятие по определению должно уметь производить больше или лучше, чем каждый ресурс, из которых оно состоит (эффект синергизма). Оно должно представлять собой единое целое, т.е. нечто большее, чем просто сумму его составных частей, а результат его деятельности должен быть большим, чем сумма результатов деятельности всех его составных частей.

Таким образом, предприятие нельзя рассматривать как механическое соединение всех его ресурсов. Другими словами, чтобы создать предприятие на основе определенных ресурсов, недостаточно просто соединить их в определенной логической последовательности, а затем лишь открыть клапан для вливания капитала, как были твердо убеждены экономисты XIX столетия (и как продолжают полагать многие их последователи из нынешних кабинетных экономистов). Требуется нечто большее — превращение

ресурсов. А это не может произойти из такого безжизненного, неодушевленного ресурса, как капитал. Для этого требуется менеджмент. Но ясно и то, что "ресурсами", способными к самосовершенствованию и развитию, могут быть лишь человеческие ресурсы. Все другие ресурсы подчиняются законам механики. Их можно использовать лучше или хуже, но на "выходе" вы никогда не получите результат больший, чем сумма всех "входов". С другой стороны, проблема, связанная с объединением неодушевленных ресурсов, всегда заключается в минимизации неизбежного сокращения "выхода" вследствие трения и т.п. Человек, единственный из ресурсов, доступных человечеству, способен к самосовершенствованию и развитию. Лишь то, что великий средневековый публицист (сэр Джон Фортеस्कью (JohnFortescue)) называл *intencioropuli*, т.е. направленные, , фокусированные, объединенные усилия свободных людей, способно произвести истинно целое. Действительно, способность создать целое, большее суммы его составных частей, еще со времен Платона считается признаком так называемого "правильного общества".

Говоря о самосовершенствовании и развитии, мы подразумеваем, что человек сам в состоянии определить свой вклад в общее дело. Тем не менее, мы по привычке определяем так называемого "рядового работника" (в отличие от менеджера) как человека, который работает под чьим-либо руководством, не неся никакой ответственности за выполняемую им или другими людьми работу и не участвуя в принятии решений, касающихся этой работы. Такой подход указывает лишь на то, что мы рассматриваем "рядового работника" (или простого исполнителя) как любой другой материальный ресурс и, рассматривая его вклад в работу предприятия, считаем, что он подчиняется законам механики. Это серьезное заблуждение. Заблуждение, однако, заключается не в определении работы простого исполнителя, а в нашей неспособности понять, что многие функции простого исполнителя являются, в сущности, управленческими (или по крайней мере стали бы гораздо более производительными, если были бы управленческими). Другими словами, утверждение, что именно управление менеджерами является основой деятельности предприятия, остается незыблемым.

То, что это действительно так, отражено в терминах, которые мы использовали для описания различных действий, с помощью которых можно создать успешно функционирующее и производительное предприятие. Мы говорим об "организации" — формальной структуре предприятия. Но под этим мы подразумеваем именно организацию менеджеров и их функций: ни кирпичам, ни раствору, ни простым исполнителям в организационной структуре нет места. Мы говорим о "лидерстве" и о "духе" компании. Но "лидерство" в первую очередь является отличительной чертой менеджеров, а "дух" компании вырабатывается лишь в среде менеджмента. Мы говорим о целях и эффективной деятельности компании. Но эти цели являются в первую очередь целями руководства компании, а эффективная деятельность

компании является производной деятельности менеджмента. И если предприятие терпит неудачу за неудачей, мы меняем в первую очередь не рядовых работников, а руководителей этого предприятия. Менеджеры к тому же — самый дорогостоящий ресурс предприятия. Очень часто наличие в крупной компании хорошего инженера или бухгалтера с 10- или 12-летним рабочим стажем равноценно прямым инвестициям в 50 тысяч долларов. Эта цифра, конечно же, весьма условна (хотя величина погрешности может быть ничуть не больше, чем в самых скрупулезных подсчетах инвестиций в какое-нибудь оборудование и прибыли, получаемой от использования этого оборудования). Но даже если истинная величина существенно меньше указанной, она все же достаточно высока, чтобы лишний раз убедиться в том, что инвестиции в менеджеров (истинные данные о которых вы никогда не встретите в книгах) перевешивают инвестиции в любой другой ресурс практически во всех отраслях. Использование этих инвестиций с максимальной эффективностью является, таким образом, основным требованием к управлению любым предприятием. Следовательно, управление менеджерами сводится к тому, чтобы сделать ресурсы производительными, создав на их основе предприятие. А сам менеджмент столь сложное и многогранное явление (даже на самых мелких предприятиях), что управление менеджерами неизбежно становится не только жизненно необходимой, но и сложной задачей.

Последней функцией менеджмента является управление работниками и работой. Работу нужно выполнить, а ресурсом, с помощью которого ее можно выполнить, являются работники — начиная с самых малоквалифицированных до настоящих мастеров своего дела, от тех, кто умеет выполнять лишь простейшие операции, до вице-президентов компании. Это означает, что работу необходимо организовать так, чтобы она подходила каждому отдельному человеку, а людей нужно организовать так, чтобы каждый человек достигал на своем рабочем месте максимальной эффективности и производительности. Такой подход подразумевает, что человека следует рассматривать как определенный ресурс, т.е. как нечто, имеющее особые физиологические свойства, способности и ограничения, которые требуют к себе такого же внимания со стороны соответствующих специалистов, как и свойства любого другого ресурса, например медных заготовок. Такой подход, кроме того, подразумевает, что человеческий ресурс следует рассматривать прежде всего именно как живого человека и гражданина, обладающего, в отличие от любого другого ресурса, неповторимой индивидуальностью, понимающего, что, в каком объеме и как он делает, и потому нуждающегося в мотивации, чувстве причастности к общему делу, удовлетворении, стимулах, а также в вознаграждении, лидерстве, получении определенного статуса. И именно менеджмент, и только менеджмент, может удовлетворить эти требования.

В любой управленческой проблеме, любом решении и действии существует еще один важный фактор, который является — выразимся как

можно точнее — не четвертой функцией менеджмента, а дополнительным измерением. Имеется в виду время. Менеджмент всегда должен учитывать требования не только текущего момента, но и долгосрочной перспективы. Управленческую проблему нельзя считать решенной, если немедленной выгоды добиваются, принося в жертву долгосрочные интересы (а возможно, даже выживание) компании. Управленческое решение можно считать безответственным, если оно рискует текущим годом ради грандиозного будущего. Довольно распространен случай, когда работа менеджмента, с одной стороны, дает превосходные экономические результаты предприятия, но с другой — истощает до предела его ресурсы и оставляет позади себя одни лишь руины; это показательный пример безответственного поведения менеджмента, неспособности сбалансировать потребности текущего момента и более отдаленного будущего. Сиюминутные "экономические результаты", по сути, являются фикцией и достигаются за счет истощения капитала. В каждом случае, когда недостаточно полно учитываются потребности настоящего и будущего, когда эти потребности не гармонизированы и не сбалансированы, капитал, т.е. ресурсы, позволяющие производить материальные блага, подвергается серьезной опасности или разрушается.

1. Таунсенд Р. *Секреты управления*. - М.: Интерконтакт, 2004.
2. Сантелайнен Т. и др. *Управление по результатам*. - М.: Прогресс, 1999.
3. Юксвярав Р.К., Хабакук М.Я., Лейманн Я.А. *Управленческое консультирование: теория и практика*. - М.: Экономика, 1999
4. Мескон М. Х., Альберт М., Хедоури Ф. *Основы менеджмента*. Пер. с англ. - М., 2004.
5. Румянцева З.П., Соломатин Н.А., Акбердин Р.З. и др. *Менеджмент организации. Учебное пособие* - М., 2003.

Түйін

Нарықтық экономика биік талаптар менеджерлердің біліктілігіне көрсетеді. Ұйымдардың жоғарғы басқаруын ең маңызды функциямен өндеу және тиімді құрылыстың белгі бағдарлалған іске асыруы болып қалыптасады. Өнімнің салынған жаңартуы жеке кәсіпорындардың тірі қалуы, тұрақтану және Қазақстандық экономиканың өркендеуін анықтайтын фактормен топтауы керек.

Ең маңызды жетістік факторымен жаңа түрдің жетекшілерінің әзірлеуі болып қалыптасады: қызметтің нәтижелерінде экономикалық және әлеуметтік мәселелер, асқақ сезіммен жоғары кәсіби құзырлы кең шеңберлеріндегі жауапкершіліктері.

Summary

Management - a dynamic element that supports the viability of each enterprise. Without this element, "inputs" are just resource and never become production. In

the competitive viability of any enterprise and, especially, its success is particularly dependent on experience and performance management. Experience and ability to act are the only advantages that the company has a competitive economy.

Management - it's also a new class of managers in industrial society. We no longer speak of "capital and labor, we are talking about" management and labor. "The concept of "responsibility of capital" has disappeared from our vocabulary, along with the notion of "rights of capital." Instead we hear about "liability management", as well as (not a very good phrase) an "exclusive right to management."

РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФИНАНСОВЫЙ ЦЕНТР ГОРОДА АЛМАТЫ

А.Б. Исаев -

магистрант 1-го курса

специальность 6N0509-Финансы

Проект создания регионального финансового центра в городе Алматы был инициирован Президентом Республики Казахстан Назарбаевым Н.А. и впервые озвучен Главой государства на встрече с членами Ассоциации банков Казахстана в 1995 году, а также во время выступления на Конгрессе финансистов Казахстана в ноябре 2004 года.

Решение о создании регионального финансового центра города Алматы было обусловлено опережающим развитием финансового сектора Республики Казахстан по сравнению со странами Центрально-Азиатского региона, стабильным ростом доли финансовых услуг в составе валового внутреннего продукта, внутренних накоплений, началом инвестирования в страны СНГ и формированием кадрового состава в финансовой сфере. 5 июня 2006 года Президентом Республики Казахстан был подписан Закон «О региональном финансовом центре города Алматы», согласно которому РФЦА представляет собой особый правовой режим, регулирующий взаимоотношения участников финансового центра и заинтересованных лиц, направленный на развитие финансового рынка Республики Казахстан. В том же году начал работу уполномоченный орган финансового центра — Агентство Республики Казахстан по регулированию деятельности регионального финансового центра города Алматы (АРД РФЦА).

Задачи по развитию финансового сектора Республики Казахстан были определены в Послании Президента Республики Казахстан от 1 марта 2006 года «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира».

При этом, особое внимание уделено развитию города Алматы в качестве финансового центра Центрально-Азиатского региона. Ключевую позицию в этом направлении занимают создание благоприятных условий для крупных финансовых организаций в предоставлении займов, страховых и

финансовых услуг для крупных региональных бизнес-проектов, а также обеспечение финансового центра соответствующей инфраструктурой.

Основные задачи АО «РФЦА»:

Институциональное развитие финансового центра, отвечающего международным стандартам и способствующего привлечению иностранных участников;

Привлечение эмитентов и профессиональных участников в лице организаций, осуществляющих брокерскую и дилерскую деятельность, и институциональных инвесторов для работы в финансовом центре;

Вовлечение внутренних сбережений населения посредством фондового рынка в ценные бумаги и другие финансовые инструменты;

Развитие и внедрение новых финансовых инструментов и фондовых технологий;

Повышение инвестиционной привлекательности г. Алматы и формирование благоприятного инвестиционного имиджа Республики Казахстан за рубежом;

Организационно-техническое обеспечение деятельности финансового центра;

Участие в реализации Программы повышения инвестиционной культуры и финансовой грамотности населения РК.

Принципы работы АО «РФЦА»

Профессионализм – опытный подход во всех сферах деятельности;

Транспарентность – прозрачность деятельности компаний;

Стабильность – надежность и сохранность положительной среды для взаимодействия и оперирования в РФЦА путем неизменно высокого качества услуг;

Доступность – создание среды для всеобщего взаимодействия и отсутствия барьеров для участия партнеров (customer), вне зависимости от географического положения, статуса и т.д.;

Равноправие – функционирование всех институтов на равных правах участия;

Новаторство – применение инновационных методов работы и постоянного совершенствования, поощрение позитивных перемен и идентификация возможностей, которые они создают;

Нацеленность на успех – приложение всех сил и усилий для постоянно высокого уровня услуг РФЦА.

Структура Регионального финансового центра города Алматы



Сегодня в структуру РФЦА входят АО «РФЦА», являющееся крупным акционером Казахстанской фондовой биржи, рейтинговое агентство РФЦА (РА РФЦА), Товарная биржа «Евразийская торговая система» (ЕТС), Академия РФЦА. Данными институтами решаются базовые вопросы развития инфраструктуры фондового рынка, привлечения эмитентов и инвесторов, повышения инвестиционной грамотности населения, подготовки профессиональных кадров.

Основными задачами АО «РФЦА» являются обеспечение интеграции казахстанского рынка ценных бумаг с международными рынками капитала, создание условий для привлечения иностранных инвесторов и эмитентов для работы в финансовом центре, развитие и внедрение новых финансовых инструментов и фондовых технологий, повышение инвестиционной культуры и финансовой грамотности населения.

РА РФЦА — первое в Казахстане национальное рейтинговое агентство, оказывающее услуги в области независимой оценки казахстанских компаний с присвоением корпоративных кредитных рейтингов и рейтингов корпоративного управления. Стратегическим партнером РА РФЦА является Рейтинговое агентство Малайзии. Создание Национального рейтингового агентства РФЦА обусловлено необходимостью развития местной системы рейтингования для внутренних эмитентов и инвесторов. Рейтинговым агентством РФЦА в 2009 году присвоено 20 рейтингов.

Деятельность Академии РФЦА направлена на повышение финансовой грамотности населения Республики Казахстан, а также на создание образовательного центра подготовки и переподготовки специалистов финансового рынка, которые благодаря полученным знаниям и навыкам могут стать активными участниками в этом секторе. Основными партнерами Академии являются: Институт ценных бумаг и инвестиций (СИ, Лондон), Агентство по трансферу финансовых технологий (АТТФ, Люксембург), Академия народного хозяйства при правительстве Российской Федерации, Финансовая академия при правительстве Российской Федерации, Высшая

коммерческая школа (НЕС, Франция). Стратегическим партнером Академии является известный инвестиционный банк — UBS.

Также на базе Академии в настоящее время функционирует Клуб частных инвесторов. Это некоммерческая добровольная площадка, объединяющая и профессиональных участников рынка, и опытных инвесторов, и тех, кто только делает первые шаги на фондовом рынке или не владеет необходимой информацией, но заинтересован в инвестировании на рынке ценных бумаг. Заседания Клуба проходят ежедневно в виде неформальных дискуссионных встреч и тематических тренингов и семинаров.

В рамках мероприятий по совершенствованию инфраструктуры фондового рынка Агентством РК по регулированию деятельности РФЦА проводятся мероприятия по коммерциализации Казахской фондовой биржи, что позволит оптимизировать работу биржи. Также осуществлены конкретные действия по улучшению законодательной базы финансового рынка, в частности были внесены изменения в листинговые требования биржи. Основным нововведением стали требования по количеству акций в свободном обращении (free-float), что обеспечит достаточным объемом свободно обращающихся на рынке акций и будет способствовать росту ликвидности казахстанского фондового рынка.

Помимо этого, были внесены изменения в законодательство по регулированию РФЦА и рынка ценных бумаг:

1. Исключены нормы, закрепляющие функционирование фондовой биржи в качестве некоммерческой организации;
2. Расширена сфера деятельности участников РФЦА по проведению операций на других фондовых биржах;
3. Предоставлена возможность другим профессиональным участникам работать на специальной торговой площадке РФЦА.

Вместе с тем, разработан Бизнес-план по основным направлениям развития Биржи в качестве ведущего регионального финансового рынка на 2008-2010 годы.

Основными мероприятиями являются:

- Объединение площадок KASE и СТП РФЦА (2008);
- Введение системы клиринга и неттинга при проведении торгов на бирже;
- Рассмотрение возможности перехода со схемы расчетов T+0 на схему T+3 при проведении торгов акциями;
- Увеличение количества финансовых инструментов посредством внедрения производных инструментов, а также за счет выхода на рынок новых компаний;
- Повышение прозрачности и транспарентности Биржи;
- Активные маркетинговые работы, направленные на привлечение новых эмитентов на рынок ценных бумаг.

Эти и другие мероприятия призваны значительно повысить уровень ликвидности биржевого рынка и создать благоприятные условия для работы на нем иностранных инвесторов.

Вместе с этим, ведутся работы по совершенствованию операционной деятельности с внедрением новых автоматизированных систем проведения торгов, а также предполагается совместно с АО «Казахтелеком» разработка стандартизированной Интернет-платформы для проведения электронного трейдинга.

В Казахстане расчеты по сделкам осуществляет АО «Центральный депозитарий ценных бумаг». Расчеты проходят последовательным методом, т. е. происходит перечисление ценных бумаг и денег в полном объеме.

В целях совершенствования учетной системы Агентством планируется инициирование процесса капитализации и автоматизации деятельности АО «Центральный депозитарий ценных бумаг». Это позволит снизить транзакционные издержки и операционные риски при проведении неттинговых и клиринговых операций.

В краткосрочной перспективе будет разработан и утвержден кодекс корпоративного управления, и проведен аудит компанией Thomas Murray. В целях приведения деятельности Центрального депозитария в соответствие с международными стандартами запланировано внедрение нетто-расчетов и создание системы управления рисками участников торгов. Также планируется приобретение системы клиринга. Кроме того, запланированы мероприятия по повышению уровня капитализации и принятию конкурентных тарифов.

Таким образом, в целях оптимизации и совершенствования функционирования расчетно-учетной системы по операциям с ценными бумагами необходимо создать клиринговую палату. Клиринг ценных бумаг — централизованная система расчетов по операциям с ценными бумагами.

Клиринг предусматривает комплекс процедур, предназначенных для определения и вычисления взаимных требований и обязательств покупателя и продавца ценных бумаг. Цель клиринга состоит в том, чтобы снизить количество платежей и поставок ценных бумаг по сделкам. По итогам клиринга оформляются расчетные документы, которые направляются на исполнение в расчетную систему и систему, обеспечивающую поставку ценных бумаг.

В рамках реализации Стратегического Плана АРД РФЦА на 2009—2011 годы планируется создание и развитие клиринговой палаты. Капитализация такой палаты уже к 2011 году должна достичь 10 млн. долларов, что поможет добиться ее самоокупаемости в этот же год.

Эффективно действующая товарная биржа включившись в процессы рыночных преобразований, способна обеспечить государству надежную основу и механизм для ценообразования на товарном рынке. Также товарные биржи призваны существенным образом повышать открытость, финансовые возможности и эффективность рынка. Рыночный механизм ценообразования обеспечивает демократичность в формировании цен, предоставляет

участникам рынка информацию о ценах на товары, сокращает число посредников, что в итоге способствует сокращению теневого сектора экономики.

В настоящее время согласно данным Агентства РК по статистике в Казахстане функционируют 9 товарных бирж, которые расположены в городах Алматы и Астана, Павлодарской, Актюбинской, Западно-Казахстанской, Жамбылской, Карагандинской, Кызылординской, Акмолинской областях. Однако деятельность существующих биржевых площадок разрознена и носит узко региональный характер. Фактически же товарные биржи выступают лишь информационными посредниками между продавцом и покупателем, если же сделки и заключаются, то, как правило, за пределами бирж.

В рамках реализации Стратегического плана Агентства Республики Казахстан по регулированию деятельности регионального финансового центра города Алматы (АРД РФЦА) на 2009-2011 годы на базе РФЦА планируется создание товарной биржи, которая будет соответствовать международным стандартам. Новая товарная биржа, на начальном этапе будет призвана организовать в Казахстане систему биржевой торговли зерном. Рынок зерна является одним из наиболее перспективных для современной Казахстанской экономики. Казахстан на сегодняшний день является одним из крупнейших производителей и экспортеров зерна в мире. Так, объем производства в 2007 году составил более 20 млн тонн зерна, из которых экспортировано 8,6 млн. тонн зерна и муки в зерновом эквиваленте. Наличие биржевой торговли позволит анализировать ситуацию на региональных зерновых рынках и обеспечивать гарантированный сбыт внутри страны по фиксированным ценам, а также проводить информационно-разъяснительную работу среди участников зернового рынка с целью повышения грамотности по биржевой торговле.

При этом РФЦА не случайно выбрано в качестве местоположения новой товарной биржи. Деятельность РФЦА направлена на:

- развитие казахстанского фондового рынка;
- развитие и внедрение новых финансовых инструментов, в том числе производных (на товары);
- привлечение отечественных и зарубежных участников рынка;
- совершенствование государственного регулирования рынка ценных бумаг;
- формирование благоприятного инвестиционного имиджа Казахстана в целом. Создание товарной биржи на базе РФЦА во многом будет способствовать и развитию производных финансовых инструментов, что позволит совершенствовать форвардные контракты. Это важно для предварительного финансирования производства товаров, а также для осуществления фьючерсных сделок.

В среднесрочной перспективе ожидается, что эффект от развития товарных бирж будет позитивным. Это позволит:

- найти необходимый баланс между рынком и необходимостью государственного управления экономики, что особенно важно в рыночных условиях;
- создать условия механизма реализации товаров, прозрачного ценообразования;
- прогнозировать ключевые макроэкономические индикаторы на основе их мониторинга;
- усилить прозрачность торговой деятельности ключевых игроков, контролировать монополистов, совершенствовать налоговое администрирование.

Таким образом, в рамках выполнения задачи по созданию товарной биржи запланированы следующие мероприятия:

Развитие РФЦА

В 2009 году были приняты реальные меры по совершенствованию правовых основ работы фондового рынка, благодаря чему расширились возможности инвестирования и сам набор инвестиционных инструментов, была усилена юридическая защита прав инвесторов, стимулировались высокие стандарты корпоративного управления и транспарентности.

РФЦА развивает альтернативные источники финансирования, например, прямое финансирование. АО «РФЦА» оказывает услуги по привлечению инвесторов для прямого финансирования проектов, широко используя партнерские связи с венчурными фондами и инвестиционными банками, и непосредственно участвует в первых двух этапах взаимодействия с фондами, а также помогает компаниям правильно подготовить всю документацию для передачи в фонды.

Учрежден специализированный финансовый суд в городе Алматы. Необходимость его создания была продиктована целью максимально упростить судопроизводство для участников РФЦА. Суд призван решать споры финансового, налогового характера, а также другие гражданские дела одной из сторон которых выступает участник РФЦА. Впервые в истории казахстанского правосудия законодательно закреплена возможность ведения делопроизводства не только на государственном и русском языках, но и на английском языке, что дает возможность представителям иностранных компаний-участников РФЦА обращаться в данный суд.

Также создаются привлекательные условия для эмитентов. Постановлением Правительства РК принято решение о возмещении затрат на аудит компаний, впервые выходящих на торговую площадку KASE. Эта мера позволяет снизить издержки по выходу на фондовую биржу новых компаний, а расходы, связанные с проведением аудиторской проверки, в соответствии с МСФО, являются самой затратной статьей при выходе компаний на фондовый рынок.

Разработаны новые листинговые требования, согласно которым спектр негосударственных ценных бумаг, допущенных к обращению, разделен на две основные группы: акции и долговые ценные бумаги. Кроме того,

расширена линейка предлагаемых финансовых инструментов: это паи паевых инвестиционных фондов, индексные фонды, производные ценные бумаги, долговые ценные бумаги, в том числе секьюритизированные облигации, депозитарные расписки; созданы более широкие возможности инвестирования для отечественных и иностранных инвесторов.

Также, в результате проводимых мероприятий РФЦА по внедрению и запуску новых финансовых инструментов на отечественном фондовом рынке в Казахстане впервые внедрен инвестиционный траст недвижимости (REIT) АО "АИФН «Великая стена».

Казахстанский рынок финансовых услуг сегодня также расширяется за счет внедрения принципов исламского финансирования. РФЦА проводится активная работа в этом направлении. Казахстан первым на пространстве СНГ и Центральной Азии предпринял меры по внедрению исламского финансирования на законодательном уровне. Уже налажены партнерские отношения с ведущими исламскими финансовыми центрами и крупнейшими исламскими финансовыми организациями. В ближайшее время ожидается открытие первого в Казахстане исламского банка - аль-Хилял Банк Казахстан.

Виды доходов	Налогообложение
Доходы от прироста стоимости ценных бумаг (акции, долговые ценные бумаги, депозитарные расписки, паи)	0 % — при реализации методом открытых торгов на Бирже или иностранной фондовой бирже ценных бумаг, находящихся в официальных списках данной фондовой биржи; по акциям компаний с долей недропользования менее 50 %
Дивиденды по акциям	0 % — по ценным бумагам, находящимся на дату начисления в официальном списке Биржи; по акциям компаний с долей недропользования менее 50 % при владении акциями более 3-х лет
Вознаграждение по долговым ценным бумагам	0 % — по ценным бумагам, находящимся на дату начисления в официальном списке Биржи
Дивиденды/Доходы по инвестиционным фондам	0 % — по паям открытых паевых инвестиционных фондов при их выкупе управляющей компанией

Источник: Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет»

Государственная поддержка проектов РФЦА

Государственная поддержка проекта РФЦА базируется на предоставлении налоговых льгот и других стимулов для субъектов организованного рынка ценных бумаг: инвесторам, эмитентам, и брокерско-дилерским организациям. Так, существуют налоговые льготы и другие

стимулы для инвесторов и профучастников, а также возврат затрат на аудит эмитентов финансовых инструментов, допущенных на СТП РФЦА.

На сегодняшний день в РФЦА существуют налоговые льготы:

Налоговые льготы для участников РФЦА, оказывающих финансовые услуги:

Согласно Налоговому кодексу РК (НК) из совокупного годового дохода налогоплательщиков подлежит исключению доход, полученный юридическим лицом — участником РФЦА — от оказания финансовых услуг на СТП РФЦА.

Это предоставляет возможность привлекать большее количество высококвалифицированных брокеров и дилеров, что в свою очередь увеличивает конкурентоспособность существующих участников рынка, а также повышает качество предоставляемых услуг, привлекает новых инвесторов и создает благоприятные условия для появления новых продуктов.

Освобождены от налогообложения доходы юридических и физических лиц (резидентов и нерезидентов) по:

- дивидендам, вознаграждениям по долговым ценным бумагам, приобретенным на СТП РФЦА;

- доходу от прироста стоимости при реализации долговых ценных бумаг, допущенных на СТП РФЦА, в случае совершения гражданско-правовых сделок с ними на данной торговой площадке.

В целях увеличения темпов роста и стимулирования дальнейшего развития фондового рынка Казахстана Агентством проводится работа по включению в проект нового Налогового Кодекса следующих налоговых льгот:

- 1) снижение ставки корпоративного подоходного налога для эмитентов СТП РФЦА.

- 2) освобождение от налогообложения доходов, полученных от операций с драгоценными металлами.

- 3) исключение налогов на доходы от операций с производными финансовыми инструментами (ПФИ).

- 4) исключение налогов на доходы от операций с инструментами исламского финансирования.

- 5) освобождение от налогообложения доходов по паям паевых инвестиционных фондов (не рискованного инвестирования).

Подготовка кадров для фондового рынка. Академия РФЦА.

В рамках реализации Программы развития РФЦА до 2010 года было принято решение о создании образовательного центра «Академия Регионального Финансового Центра города Алматы» (Академия РФЦА). Данный проект направлен на повышение финансовой грамотности среди населения Республики Казахстан, также на создание образовательного центра подготовки/переподготовки профессиональных кадров для финансового сектора, в частности, для формирующегося фондового рынка и финансовых организаций, с предоставлением краткосрочных курсов и

тренингов в целях повышения квалификации для специалистов финансового рынка. Академия РФЦА предназначена для обучения и выпуска квалифицированных специалистов, необходимых для работы на рынке ценных бумаг (РЦБ), которые благодаря полученным знаниям и навыкам могут стать активными участниками в этом секторе.

1. *www.Fingramota.kz*
2. *www.RFCA.kz*

Түйін

Бұл мақалада Алматы қаласының аймақтық қаржы орталығының жасалу тарихы мен негізгі есептің құрылымы және қаржы орталығы мен оның дамытуын перспективаның жұмыс принциптері қаралады.

Summary

This article reviews the history of the creation and structure of the Regional Financial Centre of Almaty City (RFCA), the basic objectives and principles of the financial center and its development prospects.

МЕТОДЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОПТИМАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КОМПАНИИ

А.А. Есмуратов -

КазЭУ имени Т. Рыскулова

магистрант 2 курса

научный руководитель: А.К. Тургулова д.э.н., профессор

На сегодняшний день вопрос: «Как сформировать оптимальную структуру капитала?» является одной из сложнейших и актуальных задач для всех финансовых менеджеров. Ведь для любой компании главный вопрос – это увеличение рыночной стоимости компании и уменьшение стоимости самого капитала, что неразрывно связано между собой.

Капитал – это самовозрастающая стоимость, воплощенная в денежной, материальной и нематериальной формах, инвестированная в формирование активов предприятия с целью получения прибыли.

Как известно, капитал предприятия любой формы собственности и вида деятельности по источникам формирования разделяется на собственный и заемный. Составляющими собственного капитала являются: уставный капитал (в случае акционерных обществ - акционерный) и нераспределенная прибыль. Заемный капитал формируется из банковских кредитов, выпущенных облигаций и векселей (рис.1).

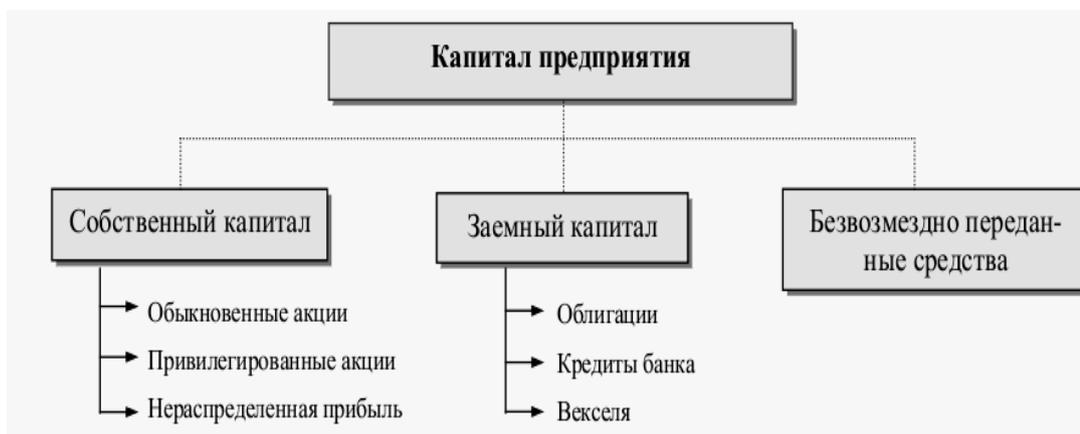


Рис. 1. Классификация капитала предприятия по источникам его формирования

Структура капитала характеризуется всеми зарубежными и отечественными экономистами как структура средств предприятия, полученных за счет различных источников долгосрочного финансирования, т.е. структура капитала компании отражает соотношение заемного и собственного капиталов, привлеченных для финансирования долгосрочного развития компании.

В мире корпоративных финансов выработался основной принцип, заключающийся в следующем: основной целью деятельности менеджеров компании является максимизация ее рыночной стоимости. Максимизируя стоимость компании, менеджеры увеличивают рыночную стоимость акций, принадлежащих акционерам, а, следовательно, и увеличивают благосостояние акционеров. Один из способов увеличить стоимость фирмы – управление вложениями (управление активами). Управление вложениями (активами) позволяет повысить текущий результат или размер денежных потоков, что напрямую ведет к увеличению стоимости фирмы. Практика показывает, что таким путем обеспечивается большая часть возможного ее прироста, но такой практике постоянно сопутствует сосредоточение усилий на наиболее доходных участках работы фирмы, т.е. на постоянной реструктуризации ее деятельности. Причем процесс реструктуризации заходит так далеко, что когда обеспечить требуемую доходность на вложенный капитал больше невозможно, - возникает вопрос о дальнейшем существовании самой фирмы. Второй путь обеспечения роста стоимости компании – управление пассивами с целью снижения издержек (расходов). Для определения издержек, связанных с капиталом организации существует специальный термин – "затраты на капитал" или "издержки капитала" или же "издержки финансирования капитала". Однако, наиболее широкое распространение получил термин "стоимость капитала". Эта концепция является одной из базовых теорий всей системы финансового менеджмента.

Сущность концепций стоимости капитала состоит в том, что как фактор производства и инвестиционный ресурс капитал в любой форме имеет определенную стоимость, уровень которой должен учитываться при

его вовлечении в экономический процесс. Существует зависимость между величиной капитала и его стоимостью: стоимость капитала увеличивается с ростом его величины. Данная зависимость не является прямо пропорциональной. Когда капитал предприятия достигает определенной величины, каждый последующий дополнительно привлеченный тенге обходится предприятию дороже предыдущего. Это происходит потому, что: 1) затраты, связанные с размещением новых акций, приводят к относительному росту цены нового собственного капитала по сравнению с ценой нераспределенной прибыли и 2) для привлечения дополнительного числа инвесторов может потребоваться некоторое увеличение требуемой доходности по заемным средствам, привилегированным и обыкновенным акциям. Структура капитала компании отражает соотношение заемного и собственного капиталов, привлеченных для финансирования долгосрочного развития компании. Являясь результатом принятых решений о финансировании, такое соотношение может иметь случайный характер или быть результатом целенаправленного выбора. Но даже сознательно установленная пропорция заемного и собственного капиталов порой далека от экономически рациональной. Формирование рациональной структуры источников средств предприятия в целях финансирования необходимых объемов затрат и обеспечения максимального уровня доходов - одна из важнейших проблем финансового менеджмента.

Традиционная концепция - суть состоит в том, что лишь констатируется существование рациональной структуры капитала, но не дается каких - либо четких рекомендаций к поиску данной структуры. Рационализация структуры капитала происходит за счет учета разной стоимости отдельных его составных частей. Практика показывала, что с ростом доли заемных средств до некоторого уровня стоимость собственного капитала не менялась, а затем увеличивалась возрастающими темпами.

Концепция индифферентности структуры капитала: стоимость любой фирмы определяется исключительно ее будущими доходами и, следовательно, не зависит от структуры ее капитала. Верна при условии существования идеального рынка капитала (отсутствие налогообложения прибыли; не учет рисков, связанных с издержками банкротства; не учет операционных расходов по формированию отдельных элементов капитала и др.) и на практике данная теория никак не может быть применена, она послужила базой для разработки понятийного аппарата существующей взаимосвязи между структурой капитала и стоимостью компании.

Компромиссная концепция структуры капитала обосновывает необходимость использования как заемного капитала, так и собственного при финансировании деятельности компании. Суть данной теории заключается в том, что менеджеры принимают решение о выборе структуры капитала фирмы как компромисс между налоговой защитой по процентным платежам и издержками финансовых трудностей.

Концепции противоречия интересов: говорит о различии интересов и уровня информированности собственников, инвесторов, кредиторов и менеджеров в процессе управления эффективностью использования капитала. Это, в свою очередь, порождает неравнозначную оценку предстоящего уровня доходности и риска его деятельности, а, соответственно, и условия рационализации структуры капитала. Она является скорее поведенческой и не содержит методики, которая могла бы быть выражена математически.

Концепция иерархий. Дает конкретный свод правил по выбору способа финансирования, а при внесении соответствующих корректировок для казахстанских экономических условий, позволяет менеджерам выбирать дешевые источники финансирования с минимальным риском, однако методики поиска рациональной структуры капитала как таковой здесь нет. Концепция является попыткой описать реальное поведение финансовых менеджеров, при решении вопросов финансирования.

Таким образом, с точки зрения существования некоей методики выбора экономически рациональной структуры капитала, некоего математического аппарата наибольший интерес и значимость представляет теория компромисса. Действительно, данная концепция говорит о существовании рациональной структуры капитала, которая является такой комбинацией соотношения доли собственного и заемного капитала, при которой достигается наименьшая стоимость капитала и, следовательно, наибольшая стоимость компании.

Формирование экономически рациональной структуры капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе управления его формированием при создании предприятия. Существуют различные принципы формирования экономически рациональной структуры капитала предприятия, которые представлены на рис. 2.

1. Формирование экономически рациональной структуры капитала по принципу максимизации уровня прогнозируемой финансовой рентабельности. Для проведения таких расчетов используется механизм финансового леввериджа. Левверидж в приложении к финансовой сфере трактуется как определенный фактор, небольшое изменение которого может привести к существенному изменению результирующих показателей.

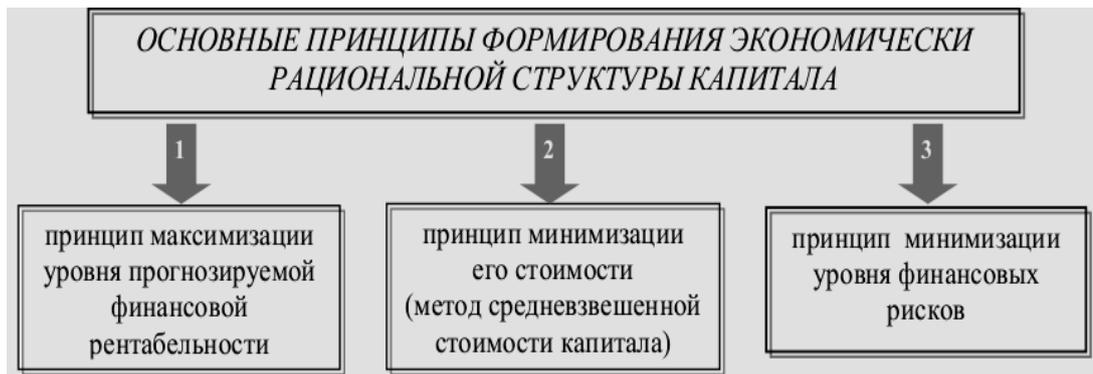


Рис. 2. Характеристика основных принципов формирования экономически рациональной структуры капитала предприятия

Финансовый левэридж характеризует использование предприятием заемных средств, которое влияет на изменение коэффициента рентабельности собственного капитала. Иными словами, финансовый левэридж представляет собой объективный фактор, возникающий с появлением заемных средств, позволяющий предприятию получить дополнительную прибыль на собственный капитал.

1.2. Формирование экономически рациональной структуры капитала по принципу минимизации его стоимости.

Процесс этот основан на предварительной оценке стоимости собственного и заемного капитала при разных условиях его привлечения и осуществлении многовариантных расчетов средневзвешенной стоимости капитала – WACC (Weighted Average Cost of Capital):

$$WACC = \sum_{i=1}^n K_i \times w_i = K_e \times w_e + K_d \times w_d$$

где w - удельный вес конкретного источника в общем объеме капитала;
 K_e - цена собственного капитала;
 K_d - цена заемного капитала;

3. Формирование экономически рациональной структуры капитала по принципу минимизации уровня финансовых рисков.

Этот способ поиска рациональной структуры капитала связан с процессом дифференцированного выбора источников финансирования различных составных частей активов предприятия:

а) Внеоборотные активы.

б) Постоянная часть оборотных активов – представляет собой неизменяемую часть совокупного их размера, которая не зависит от сезонных и других колебаний объема операционной деятельности и не связана с формированием запасов сезонного хранения, досрочного завоза и целевого назначения.

в) Переменная часть оборотных активов.

Существуют три принципиальных подхода к финансированию различных групп активов предприятия (рис.3).

СОСТАВ АКТИВОВ ПРЕДПРИЯТИЯ	Консервативный подход	Умеренный подход	Агрессивный подход
Переменная часть оборотных активов	КЗК	КЗК	КЗК
Постоянная часть оборотных активов	ДЗК + СК	ДЗК + СК	ДЗК + СК
Внеоборотные активы			ДЗК + СК

Условные обозначения:

КЗК — краткосрочный заемный капитал; ДЗК — долгосрочный заемный капитал;

СК — собственный капитал.

Рис. 3. Принципиальные подходы к финансированию активов предприятия

В зависимости от своего отношения к финансовым рискам учредители создаваемого предприятия избирают один из рассмотренных вариантов финансирования активов. Основным недостатком рассмотренных принципов является то, что они позволяют рационализировать структуру капитала рассматриваемого предприятия, ориентируясь лишь на один из множества критериев. Таким образом, финансовый менеджер, прежде чем приступить к решению проблемы рационализации структуры капитала предприятия, должен сделать выбор – какой из возможных критериев будет являться основополагающим. Для устранения данной проблемы, автором предложена комплексная методика выбора экономически рациональной структуры капитала предприятия, которая позволяет сопоставить расчеты рациональной структуры капитала предприятия, проводимые по двум основным критериям: минимизация стоимости капитала (затрат на капитал) и максимизация рентабельности собственного капитала.

Для начала необходимо произвести предварительную оценку возможных вариантов структуры капитала рассматриваемого предприятия и условий привлечения и обслуживания каждого из возможных вариантов структуры. Далее для каждого из вариантов осуществляется расчет средневзвешенной стоимости капитала (WACC) и рентабельности собственного капитала (ROE). Затем строится общий график, одновременно отражающий значения WACC и ROE для каждого рассматриваемого варианта структуры капитала предприятия.

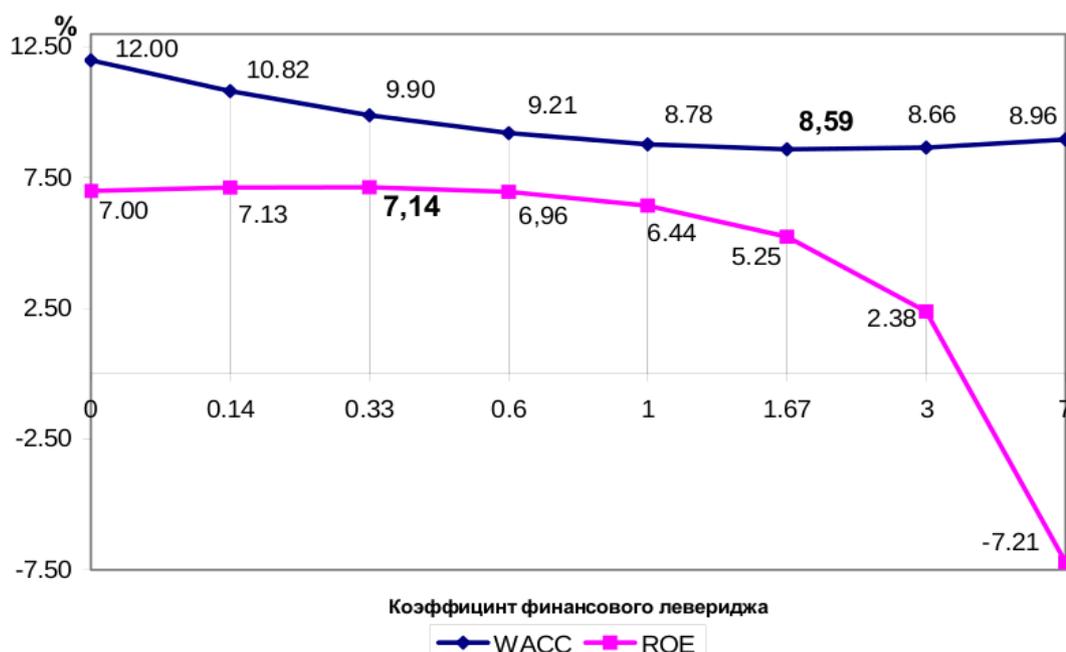


Рис. 4. Динамика изменения средневзвешенной стоимости капитала предприятия и рентабельности собственного капитала в зависимости от структуры капитала предприятия

Данный график иллюстрирует динамику изменения средневзвешенной стоимости капитала и рентабельности собственного капитала в зависимости от его структуры, выраженной коэффициентом финансового левериджа. При значении коэффициента финансового левериджа равном нулю — фирма финансирует свою деятельность лишь за счет собственных средств, значение WACC является высоким, а значение ROE, напротив, низким, что, безусловно, плохо для организации.

С появлением в структуре капитала заемных средств ситуация меняется в лучшую сторону: по мере увеличения доли заемного капитала WACC начинает снижаться, а ROE увеличивается. Так происходит до тех пор, пока коэффициент финансового левериджа не достигает значения равного 0,33 - структура капитала: 75% - собственный капитал и 25% - заемный. Таким образом, если значение коэффициента левериджа меньше 0,33, то увеличение доли заемного капитала до 25% будет давать однозначно позитивный результат, выражающийся в увеличении рыночной стоимости компании, а, следовательно, и в увеличении благосостояния акционеров.

Дальнейшее наращивание доли заемных средств в структуре капитала организации уже не приведет к «однозначной» экономической рационализации — наряду с позитивным снижением стоимости капитала фирмы происходит негативное снижение рентабельности собственного капитала. Здесь необходимо учитывать какой из двух принципов будет являться для организации приоритетным — минимизация WACC или максимизация ROE.

В случае, если руководство предприятия не имеет четко выраженного приоритета в сторону одного из принципов необходимо продолжить анализ графика. Поиск экономически рациональной структуры капитала следует

продолжить на промежутке, характеризующемся значениями коэффициента финансового левериджа от 0,33 до 1,67 включительно. В данном случае мы имеем три отрезка: 0,33 – 0,6, 0,6 – 1 и 1 – 1,67. Здесь следует обратить внимание на угол наклона кривых, отображающих значения WACC и ROE. На отрезке 0,33 – 0,6 кривые имеют различный угол наклона: прямая, отражающая значения коэффициента ROE имеет очень небольшой угол наклона, а прямая WACC напротив сильно наклонена. Это означает, что на данном отрезке при увеличении доли заемного капитала небольшие потери в рентабельности собственного капитала (ROE уменьшается лишь на 0,18 % с 7,14% до 6,96%) компенсируются значительным снижением стоимости капитала предприятия (WACC падает с 9,90% до 9,21%). Таким образом, несмотря на тенденцию к снижению рентабельности собственного капитала, дополнительное привлечение заемных средств будет выгодным для предприятия. Отрезок 0,6 – 1 характеризуется почти параллельным ходом линий графика, это говорит о том, что уменьшению WACC соответствует практически такое же снижение ROE.

На отрезке 1 – 1,67 наблюдается большая разница в углах наклона прямых: при небольшом снижении WACC происходит значительное падение ROE, с точки зрения принципа минимизации значения WACC будет выгодным продолжать наращивать долю заемных средств, однако когда мы параллельно подключаем второй принцип – максимизация ROE мы видим, что увеличение доли заемного капитала будет нерациональным. Можно говорить, что структура капитала, которая будет находиться на промежутке значений коэффициента финансового левериджа 0,6 – 1, т.е. соотношение заемного капитала от 37,5% до 50% и собственного капитала от 62,5% до 50% будет экономически рациональным.

Структура капитала — это важный стратегический параметр компании. С одной стороны, чрезмерно низкая доля заемного капитала фактически означает недоиспользование потенциально более дешевого, чем собственный капитал, источника финансирования. Такая структура означает, что у компании складываются более высокие затраты на капитал, и создает для нее завышенные требования к доходности будущих инвестиций. С другой стороны, структура капитала, перегруженная заемными средствами, также предъявляет слишком высокие требования к доходности капитала, поскольку повышается вероятность неплатежа, и растут риски для инвестора. Стратегическая важность решений по структуре капитала связана с тем, что высокие затраты на капитал, возникающие как при недоиспользовании, так и при чрезмерном вливании кредитных ресурсов, создают препятствия для развития компании. Необходимо отметить, что существует зависимость между выбранной предприятием стратегией и структурой его капитала (рис.5). Различные стратегии предполагают различные подходы к вопросу формирования структуры капитала предприятия, поскольку обуславливают различную инвестиционную активность предприятия. Таким образом, проблему формирования экономически рациональной структуры капитала

предприятия необходимо рассматривать в тесной взаимосвязи с процессом стратегического планирования.



Рис. 5. Взаимосвязь между структурой капитала и стратегией предприятия

Рационализация структуры капитала является одной из наиболее важных и сложных задач, решаемых в процессе финансового управления предприятием.

1. Джеймс К. Ван Хорн, Джон М. Вахович *Основы финансового менеджмента*. - М.: Финансы и статистика, 2006. - С. 380-389.

2. Губанов О.В. *Формирование оптимальной структуры капитала предприятия – одна из важнейших задач современного финансового менеджмента // Вестник ИНЖЭКОНа. Сер. Экономика. 2007. Вып. 3(16). - С. 331–337.*

3. Игнатов А. В. *Анализ финансового состояния предприятия. // Финансовый менеджмент. – 2004. - №4. - С. 3 – 20.*

4. *Финансовый менеджмент /Под ред. проф. Г.Б. Поляка. - М.: Юнити, 2004. - С. 542-551.*

5. *Журнал «National Business» - А.: 2009 - №6. - С.34 - 35.*

Түйін

Берілген мақала капиталдың құрылымына, қарыз және меншікті капиталдың таңдау мәселесіне арналған. Кәсіпорындардың капитал құрылымын қалыптастыру әдістерінің мағынасын ашады. Сол әдіс-тәсілдерді салыстыра тұрып, олардың кемшіліктерімен артықшылықтарын көрсетеді.

Summary

This article is about the methods of building efficient capital structure. Article shows us the meaning of the following methods. The article opens the advantages and disadvantages of each method.

ФИНАНСОВЫЙ ЛЕВЕРИДЖ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ОПТИМАЛЬНОСТИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА КОМПАНИИ

А.А. Есмуратов -

КазЭУ имени Т.Рыскулова

магистрант 2 курса

научный руководитель: А.К.Тургулова д.э.н., профессор

Структура капитала компании, механизм его формирования и функционирования напрямую определяют успешное развитие и эффективность деятельности хозяйствующего субъекта. Именно выбранные собственниками и менеджерами компании источники инвестиций, их состав и соотношение являются объективной основой возникновения и дальнейшей деятельности компании, а также достижения ею желаемых конечных результатов. Проблема определения состава и структуры источников инвестиций известна в экономической литературе как проблема структуры капитала и является актуальной не только для казахстанских компаний. По объективным причинам теории структуры капитала начали появляться за рубежом еще в середине 20-го века, однако, по выражению Р.Брейли и С.Майерса, «до сих пор не существует какой-либо общепризнанной стройной теории структуры капитала». Соответственно, и на методическом уровне отсутствуют общеупотребимые методики определения «оптимальной» структуры капитала, которые учитывали бы специфику деятельности компании и особенности рассматриваемого инвестиционного проекта. На наш взгляд, неоднозначны сама постановка проблемы структуры капитала и понятие «оптимальной» структуры. Так, можно выделить, по крайней мере, пять критериев, которые могут являться основными при определении «оптимальной» структуры капитала хозяйствующего субъекта. Эти критерии включают:

- политику финансирования активов. Формирование структуры капитала компании с учетом указанного критерия основывается на изучении соотношений между статьями актива и пассива баланса и позволяет определить требуемую величину и долю тех или иных источников финансирования;

- стоимость компании. Существуют различные теории, которые рассматривают взаимосвязь структуры капитала и стоимость компании как бизнеса. При этом «оптимальной» является структура капитала, максимизирующая рыночную стоимость компании;

- стоимость капитала. Поскольку как собственный, так и заемный капитал имеют для компании свою стоимость – стоимость обслуживания, то «оптимальная» структура с этой точки зрения – структура, минимизирующая стоимость капитала;

- риски. При формировании структуры капитала компании приходится нести различные виды рисков. Так, в частности, к ним относятся риск частичного или полного не возврата заемных средств, риск обслуживания долга (невыплаты процентов), риск банкротства. При этом компания может поставить задачу оптимизации структуры капитала при существующих ограничениях с точки зрения снижения определенных видов рисков;

- рентабельность.

Общеизвестно, что привлечение заемных средств может вести к увеличению рентабельности собственного капитала предприятия за счет эффекта финансового рычага. Оптимальная структура капитала в данном случае максимизирует рентабельность компании, то есть позволяет получить наибольшую прибыль при существующем уровне собственных средств. Кроме того, на основе приведенных критериев можно выделить показатели более сложного порядка, например, соотношение «риск – доходность (рентабельность)». Очевидно, что каждый из выделенных критериев оптимизации является по-своему важным и существенным при формировании структуры капитала компании. Тем не менее, на наш взгляд, наиболее значимым из перечисленных показателем деятельности компании, характеризующим эффективность использования капитала, инвестированного ее собственниками, а вместе с тем и их благосостояние, является рентабельность собственного капитала (ROE). Ведь одной из основных сущностных характеристик капитала как раз и является его способность приносить доход. Значимость коэффициента рентабельности собственного капитала и его отнесение к одному из важнейших финансовых коэффициентов подчеркивают и другие экономисты, такие, например, как П.Фитцпатрик, Дж.Х. Блисс, К.Риккей. Таким образом, разделяя взгляды указанных ученых в отношении приоритетности показателя ROE, под оптимальной структурой капитала компании в данной статье мы будем понимать такое соотношение собственного и заемного капитала, которое с учетом особенностей функционирования компании позволяет ей максимизировать рентабельность собственных средств, то есть получать максимальный размер чистой прибыли на авансированный в деятельность собственный капитал.

Придерживаясь данного определения, рассмотрим базовые принципы существующих методических подходов к оптимизации структуры капитала компании на основе критерия рентабельности собственного капитала. Так, например, можно выделить следующие подходы, предлагающие свои методики расчета оптимальной структуры капитала, такие, как:

- методика расчета эффекта финансового левериджа;
- методика расчета производственно-финансового левериджа;

- EBIT – EPS подход;
- метод «Дюпон».

Сравнительные характеристики отмеченных методических подходов, выделенные на основе критериев базового посыла и основной формулы расчета, приведены в Таблице 1.

Таблица 1

Сравнительные характеристики отдельных методических подходов к оптимизации структуры капитала на основе критерия рентабельности собственного капитала

Методический подход	Основа подхода	Базовая формула расчета
Подход, основанный на оценке эффекта финансового левериджа	Возможность максимизации рентабельности собственного капитала путем выявления заключающийся в приросте взаимосвязи коэффициента рентабельности между чистой прибылью компании и величиной ее валовой прибыли, а также и существования эффекта финансового левериджа, наблюдаемого в результате привлечения заемного капитала в оборот компании	$\text{ЭФЛ} = (1 - \text{Снп}) \cdot (\text{ROA} - \text{Сп}) \cdot \frac{\text{ЗК}}{\text{СК}}$ <p>Где: ЭФЛ - эффект финансового левериджа, заключающийся в приросте коэффициента рентабельности собственного капитала; Снп – ставка налога на прибыль; ROA – экономическая рентабельность совокупного капитала (отношение валовой прибыли к средней стоимости активов); Сп – размер процентов за кредит, уплачиваемых компанией за использование заемного капитала; ЗК – заемный капитал; СК – собственный капитал.</p>
Подход, основанный на оценке производственно-финансового левериджа	Возможность оптимизации структуры капитала путем выявления и оценки взаимосвязи между показателями валовой прибыли, расходов производственного и финансового характера и чистой прибыли.	$Q \cdot (P - VC)$ $DTL = \frac{Q \cdot (P - VC) - FC - \text{Сп} - (D_{\text{пр}} \cdot _1_)}{1 - \text{Снп}}$ <p>Где: DTL – уровень производственно-финансового левериджа; Q – объем реализации (шт.); P – цена единицы продукции; VC – величина переменных затрат на единицу продукции; FC – величина постоянных затрат на единицу продукции; Dпр – дивиденды по привилегированным акциям.</p>

ЕВИТ – EPS подход	Оптимизация структуры капитала путем выявления такого соотношения источников финансирования деятельности компании, которое позволяет максимизировать показатель «чистой прибыли на акцию» по сравнению с ожидаемым уровнем валовой прибыли.	$EPS = (1 - C_{np}) \cdot (EVIТ - C_p) - D_{пр}/K_a$ <p>Где: EPS – размер чистой прибыли на одну обыкновенную акцию; EВИТ – прибыль до вычета процентов по заемному капиталу и уплаты налогов; K_a – количество обыкновенных акций в обращении.</p>
Метод «Дюпон»	Разложение формулы расчета доходности собственного капитала на факторы, влияющие на эту доходность, и анализ соотношений, образующих коэффициент ROE.	$ROE = ПП \cdot O_a \cdot K_{ФЛ}$ <p>Где: ПП – прибыльность продаж (отношение чистой прибыли к выручке от реализации продукции); O_a – оборачиваемость активов (отношение выручки от реализации продукции к совокупным активам); K_{ФЛ} – коэффициент финансового левериджа (отношение величины совокупных активов к значению величины собственного капитала).</p>

Рассмотрение отмеченных подходов формирования структуры капитала позволило выявить следующие общие недостатки, ограничивающие их применение на практике:

1. В рамках рассматриваемых подходов отсутствует явное разделение заемных средств на долгосрочные и краткосрочные, кроме того, из рассмотрения упускается внутренняя структура собственных и заемных пассивов;

2. Собственные средства компании определяются как бесплатные и в расчет не берутся, что, на наш взгляд, является неоправданным;

3. Ни один из вышеуказанных методов не способен в полной мере удовлетворить запросы менеджеров и собственников в отношении принятия решения об оптимальной структуре капитала – их использование в процессе моделирования стратегии поведения компании на рынке капитала возможно лишь с учетом ряда оговорок и ограничений, оставляя в стороне реалии рынка, объективно и субъективно существующие факторы эндогенной и экзогенной среды, в условиях которых происходит формирование структуры пассивов хозяйствующих субъектов. Тем не менее, приведенные подходы теории финансового левериджа существуют и активно используются экономистами – теоретиками и практиками – в качестве оценки

эффективности деятельности компании, при этом для определения оптимальной структуры капитала наибольшее распространение получил именно подход, основанный на оценке эффекта финансового левериджа. Частично это связано с тем, что его базовая формула уже содержит в себе ссылку на структуру источников финансирования инвестиций компании, что сводит задачу оптимизации соотношения собственного и заемного капитала лишь к нахождению такого значения плеча финансового рычага (ЗК/СК), при котором эффект финансового левериджа будет максимальным. Кроме того, очевидна и логика отмеченного подхода, ведь зная механизм воздействия финансового капитала на уровень прибыльности собственного капитала и уровень финансового риска, становится возможным целенаправленно управлять структурой капитала хозяйствующего субъекта. Вместе с тем, достаточно очевиден тот факт, что данный показатель оценки эффективности использования заемного капитала, применяемый на практике в своей «классической» форме, не может в полной мере удовлетворить требованиям менеджеров и собственников в части формирования оптимальной с позиции максимизации рентабельности собственного капитала структуры долгосрочных пассивов ввиду отмеченных выше недостатков и нуждается определенных корректировках, поскольку имеющиеся недочеты методики, на наш взгляд, не позволяют с достаточной степенью объективности судить об оптимальности структуры источников финансирования деятельности компании, поскольку каждый из названных пунктов является неотъемлемой частью политики формирования структуры капитала компании, пренебрежение которыми ведет к искажению получаемых результатов и снижает качество любого исследования, касающегося данной предметной области.

В связи с вышесказанным, считается уместным предложение универсальной методики, базирующейся на основных постулатах теории финансового левериджа, позволяющей восполнить ее пробелы, отмеченные выше, и адекватно подойти к вопросу оптимизации структуры капитала компании. Так, приведенная базовая формула эффекта финансового левериджа (1) может быть преобразована следующим образом (2):

$$\text{ЭФЛ} = (1 - \text{Снп}) \cdot (\text{ROA} - \text{Сп}) \cdot \text{ЗК} / \text{СК}, (1)$$

$$\text{ЭФЛ} = (\text{ROA} \cdot (1 - \text{Снп}) - \text{Сп} \cdot (1 - \text{Снп})) \cdot \text{ЗК} / \text{СК}. (2)$$

При этом очевидно, что произведение $\text{Сп} \cdot (1 - \text{Снп})$ является выражением стоимости заемного капитала, привлекаемого посредством кредитования, с учетом налога на прибыль. Однако на практике источником заемных пассивов компании выступают не только кредиты, но и капитал, привлекаемый, например, за счет выпуска собственных долговых ценных бумаг, финансового лизинга и прочих источников. Кроме того, в финансировании своей деятельности хозяйствующие субъекты используют не только заемный капитал, но и собственный, который, в свою очередь, также обладает стоимостью и должен приниматься во внимание при анализе структуры пассивов. В связи с этим, возникает объективная необходимость

учета общей стоимости капитала, то есть совокупной суммы расходов компании на поддержание существующей структуры пассивов. На практике подобная задача может разрешаться с помощью показателя средневзвешенной стоимости капитала (WACC), рассчитываемого по формуле средней арифметической взвешенной по следующему алгоритму (3):

$$WACC = \sum_{i=1}^n k_i \cdot d_i,$$

где:

k_i – стоимость i -го источника средств;

d_i – удельный вес i -го источника средств в общей их сумме.

С учетом вышесказанного считается уместным предложить модифицировать формулу эффекта финансового левериджа (2) следующим образом (4):

$$\text{ЭФЛ} = (ROA \cdot (1 - C_{\text{нп}}) - WACC) \cdot ЗК / СК,$$

при этом под капиталом мы будем подразумевать лишь долгосрочные источники финансирования деятельности компании. Однако очевидно, что приведенные расчеты нельзя считать в достаточной мере репрезентативными, поскольку они полностью абстрагированы от влияния фактора инфляции, являющегося неотъемлемым атрибутом нашей отечественной действительности. Так, в условиях инфляции, в случае если долги и проценты по ним не индексируются, будет наблюдаться «обесценивание» обслуживания долга, отраженное в формуле (5):

$$\text{ЭФЛ} = (ROA \cdot (1 - C_{\text{нп}}) - WACC / (1 + I)) \cdot (ЗК / СК) \cdot (I \cdot ЗК / (1 + I) \cdot СК) \cdot 100\%$$

где:

I – уровень инфляции.

Новая методика к определению оптимальной структуры капитала компании разработана на основе критерия рентабельности собственного капитала, позволяющая учитывать стоимость привлечения всех источников финансирования деятельности компании, в том числе собственных, внутреннюю структуру собственных и заемных долгосрочных пассивов, дающая возможность учета дивидендной политики, а также проведения анализа значений показателей как в статике, так и в динамике путем задания ожидаемой величины их значения (например, с использованием модели постоянного роста и проч). Основные отличия альтернативного методического подхода к построению модели оптимальной структуры капитала компании на основе критерия рентабельности собственного капитала от существующих методических подходов теории финансового левериджа приведены в таблице 2

Таблица 2. Основные отличия существующих методических подходов теории финансового левириджа от альтернативного методического подхода

Классические» методики теории финансового левириджа	Альтернативный методический подход
1. В расчет принимается только размер процентов за кредит, уплачиваемых компанией за использование заемного капитала.	1. Учитывается стоимость привлечения всех источников финансирования деятельности, а не только проценты по займам.
2. Внутренняя структура пассивов (собственных и заемных) не принимается к рассмотрению.	2. Изучение внутренней структуры собственного и заемного капитала компании.
3. Стоимость собственного капитала в расчет не берется и принимается равной нулю.	3. Принимается во внимание стоимость собственного капитала, которая на практике отлична от нуля.
4. К рассмотрению принимается в целом структура пассивов без разделения источников финансирования на долгосрочные и краткосрочные.	4. К рассмотрению принимаются только долгосрочные пассивы.
5. Не учитываются особенности дивидендной политики.	5. Возможность учета дивидендной политики.
6. Изучение значений показателей в статике.	6. Возможность использования как в проведении статического анализа, так и в динамике путем задания ожидаемого значения показателей (например, с использованием модели постоянного роста и т.д.)

1. Брейли Р., Майерс С. *Принципы корпоративных финансов.* – М.: Олимп-Бизнес, 1997.

2. Ван Хорн Дж.К. *Основы управления финансами.* – М.: Финансы и статистика, 2001.

3. Ковалев В.В. *Введение в финансовый менеджмент.* – М.: Финансы и статистика, 2001.

4. Савицкая Г.В. *Экономический анализ.* – М.: Новое знание, 2003.

5. Рудык Н.Б. *Структура капитала корпораций: теория и практика.* М.: Дело, 2004.

6. Журнал «Менеджмент на предприятии» №4 2003. Ермолаев С.Н.«Применение традиционной теории структуры капитала в расчетах финансовых показателей фирмы».

Түйін

Осы мақала капиталдың құрылымына, қарыз және меншікті капиталдың таңдау мәселесіне арналған. Мақала кәсіпорындардың қаржы левириджі көрсеткішінің мағынасын ашады. Және де капиталдың ұтымды құрылымның құрастыруы үшін қажетті кейбір әдіс-тәсілдерді салыстыра тұрып, арасынан ең тиімді шешімді табуға тырысады.

Summary

The following article contains materials about capital structure and its ways to make it more efficient. Article shows the meaning of enterprise's financial leverage. And also different methods of efficient capital structure in comparison.

М а з м ұ н ы

ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСТЕМЕ ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

Иманбердиев Б.Д., Касымов С.М. Концепция эволюционной динамики развития.....	3
Смагулов А.С. Лизинг как инструмент реализации стратегии индустриально-инновационного развития Казахстана.....	14
Телагусова Э.О. «Бухгалтерлік есеп қағидалары» пәнінен дәрістік сабақтарды өткізудегі жаңа технологияларды қолдану мүмкіншіліктері.....	26
Туркеева К.А. Глобальные институциональные и региональные изменения и их влияние на экономику Казахстана и стран СНГ.....	34

МАКРОЭКОНОМИКАЛЫҚ РЕТТЕУ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ

Иманбердиев Б.Д., Касымов С.М. Казахстанская модель динамического развития.....	40
Рогачев А.А., Рогачева Т.М. Проблемы регионализации и углубления интеграции на постсоветском пространстве.....	52
Даирбеков Е.Ж. Вопросы теории конкурентоспособности финансово-банковского сектора.....	65

ЖАС ҒАЛЫМДАРДЫҢ МІНБЕСІ ТРИБУНА МОЛОДЫХ УЧЕНЫХ

Акыбаев Р. Основные проблемы внедрения МСФО в кредитной организации.....	74
Жансеитов Д. Ш. Развитие маркетинга в Казахстане.....	77
Жансеитов Д.Ш. Международный маркетинг - проблемы и перспективы развития.....	82
Шамова А.К. Управленческий труд на предприятии и его значение.....	88
Шамова А.К. Современные концепции и методы управления.....	93
Исаев А.Б. Региональный финансовый центр города Алматы.....	97
Есмуратов А.А. Методы формирования оптимальной структуры капитала компании.....	106
Есмуратов А.А. Финансовый леверидж как показатель оптимальности структуры капитала компании.....	115

ХАБАРШЫ. ВЕСТНИК

**«Экономика» сериясы
Серия «Экономическая»
№ 2 (28), 2011**

Берілген түпнұсқадан тікелей репродукциялық әдіспен басылады

Қазақстан Республикасының мәдениет және ақпарат министрлігі
2009 жылы мамырдың 8-де тіркелген №10100 -Ж.

2001 ж. бастап шығады.

Шығару жиілігі – жылына 4 нөмір.

Басуға 06.05.2011 қол қойылды. Пішімі 60x84 1/16.
Көлемі 8,0 е.б.т. Таралымы 300 дана. Тапсырыс 164.

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

Абай атындағы Қазақ ұлттық педагогикалық
университетінің өндірістік-жарнама бөлімінің баспаханасы

