

ТРАНЗИТНАЯ ЭКОНОМИКА

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

2
2013

В НОМЕРЕ:

Совершенствование механизма привлечения и эффективного использования иностранных инвестиций

Некоторые аспекты совершенствования деятельности банковской системы Казахстана

Вступление Казахстана в ВТО: проблемы и перспективы

Транзитная экономика

Научно-практический журнал «Транзитная экономика» является одним из ведущих периодических научных изданий Республики Казахстан в области экономических наук, издается с июля 1997 года, имеет свою стабильную аудиторию.

На страницах журнала Вы найдете широкий спектр различных мнений и полезную информацию по вопросам экономической политики, разработки экономического механизма индустриально-инновационного развития Казахстана, проблемам развития отдельных отраслей и сфер экономики.

Публикации журнала ориентированы на специалистов и аналитиков республиканских и региональных органов управления, государственного сектора экономики, крупных народнохозяйственных структур, высших учебных заведений и научно-исследовательских институтов, студентов, магистрантов, докторантов и круг читателей, проявляющих профессиональный интерес к проблемам социально-экономического развития. В редакционный совет входят ведущие ученые-экономисты, видные общественно-политические деятели, работники аппарата Президента и Правительства Республики Казахстан.

Периодичность выхода журнала – один раз в 3 месяца.

Подписку на журнал можно оформить во всех почтовых отделениях «Казпочта», в подписных агентствах «Евразия-Пресс», «Эврика-Пресс», «КазПресс». Индекс подписки 75781. Подписная цена на год для физических и юридических лиц – 5600 тенге.

Издатель ИП «РАДУГА»:

ИИК KZ14856000004821417, Кбе 19, РНН 600718701079

в Филиале АО «Банк ЦентрКредит» г. Алматы:

БИК KСJBKZKX

Условия подписки и размещение статьи:

Обращаться в редакцию по адресу:

050050, г. Алматы, ул. Сатпаева, д.30 а, офис 62

Сайт: www.tranzek.kz

E-mail: tranzit_ek@mail.ru, azbergenova@bk.ru

Телефоны: (727) 377 55 88, моб. (701) 988 76 90

ISSN 2413-4953

Научно-практический
журнал «Транзитная
экономика»

Издается с июля

1997 года

Учредитель: ИП
«Радуга»

Главный редактор

**Раушан
Азбергенова**

Редакционный совет:

Ж.Я. Аубакирова
Е.У. Темирханов
А.Б. Садвакасова
А.М. Байменов
Б.Р. Байсеитов
И.К. Бейсембетов
Р.К. Жоламан
В.М. Елисеев
Н.К. Исингарин
Б.М. Имашев
С.М. Касымов
С.С. Сатубалдин

П. Колева (Франция)

Журнал
зарегистрирован в
Министерстве
культуры

и информации
Республики Казахстан

Свидетельство
№ 12088-ж

СОДЕРЖАНИЕ

ГЛОБАЛЬНАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ

Антонова Н.М.

Экономическая интеграция и либерализация
внешнеэкономической деятельности:
современные условия и возможности для
Казахстана.....4

Кренгауз И.Н.

Вступление Казахстана в ВТО:
проблемы и перспективы.....10

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Балбаков М.Б., Сагымбаева В.М.

Совершенствование механизма привлечения
и эффективного использования иностранных
инвестиций.....18

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Аймешева Ж.С.

Методы принятия управленческих решений
в электроэнергетике.....25

Джубалиева З.У.

Роль предпринимательства в инновационной
модернизации национальной экономики.....34

Жазылбек Л.И.

Қазақстандағы сактандыру нарығының реттеу
әдістерін жетілдіру мен дамыту жолдары.....40

За содержание публикуемых в журнале авторских материалов и рекламы редакция ответственности не несет. Мнение автора не всегда совпадает с мнением редакции

Подписной индекс
75781

Формат 70x108 1/16.

Бумага офсетная.
Печать Riso. Тираж 500 экз.
Цена договорная

050050, г. Алматы,
ул. Сапжаева, д. 30-а,
офис 62.
Тел.: (727) 377 55 88,
моб.: (701) 988 76 90
www.tranzek.kz
tranzit_ek@mail.ru,
azbergenova@bk.ru

Отпечатано в
издательском центре
журнала «Транзитная
экономика»

© «Транзитная
экономика»
2013

Осмонкулова Г.О.

Государственная таможенная служба при
Правительстве Кыргызской Республики
как субъект финансового контроля.....48

Осмонкулова Г.О., Джумабеков А.М.

Применение информационных технологий
в повышении качества таможенных услуг
в Кыргызской Республике.....55

Садвакасова А.Б.

Некоторые аспекты совершенствования
деятельности банковской системы
Казахстана.....62

Салпек Б.С.

Особенности формирования инвестиционной
стратегии предприятий нефтегазового
сектора.....71

Ускеленова А.Т.

Оценка уровня поддержки
предпринимательства в Республике
Казахстан.....78

Zh.M. Kalpakbayeva, Zh.D. Orazayeva

Globalization of knowledge economy.....87

Требования к содержанию
и оформлению статей.....92

**Экономическая интеграция и либерализация
внешнеэкономической деятельности:
современные условия и возможности
для Казахстана**

Антонова Н.М.

к.э.н., доцент,
ЗКГУ им. М. Утемисова,
г. Уральск

В современном мире невозможно представить развитие какой-либо страны без интеграционных процессов. Яркими примерами можно назвать Европейский Союз, АСЕАН, МЕРКОСУР. Таковым аналогом в СНГ можно назвать Таможенный Союз.

Достигнутые в Москве соглашения привели к тому, что с первого июля 2011 года таможенные границы между Россией и Казахстаном, а также Россией и Белоруссией полностью исчезли. А с января 2012 года хозяйствующие субъекты трех стран работают в Едином экономическом пространстве (ЕЭП), на котором применяются общие принципы регулирования бизнеса.

Последние новости показали, что совместные экономические интересы в Таможенном союзе превалируют над политикой.

Формирование Таможенного союза России, Беларуси и Казахстана вызвало много споров и обсуждений как на Западе, так и внутри государств союза. Многие скептики утверждали, что Таможенный союз

– это перспектива далекого будущего. Решение присоединиться к ВТО единым фронтом еще более усилило полемику вокруг такой интеграции, в особенности на Западе

Таможенный союз – торгово-экономическая интеграция Республики Казахстан, Российской Федерации и Республики Беларусь. Страны участники ТС применяют единый таможенный тариф и другие единые меры регулирования торговли товарами с третьими странами. Казахстан и Россия входят в десятку стран мира по площади территории. Оба государства играют заметную роль на глобальном зерновом рынке, обладают большими интеллектуальными и природными ресурсами. Подобное перечисление в первую очередь говорит о

потенциале сближения наших экономик, который следует раскрыть в полном объеме. Однако не все так гладко – Россия и Казахстан имеют близкую по внутренней структуре экономическую модель. Это обстоятельство в большей степени создает не взаимодополняемость, а скорее повышает конкурентность наших стран в некоторых нишах, допустим, в том, что касается энергетического сектора.

Наша экономика не высокого уровня конкурентоспособности, это главная проблема в условиях ТС. Россия защищает своих производителей, которые производят практически все. И таможенный тариф в России считается в мире одним из самых протекционистских. Получается, ТС защищает российского производителя. В связи с тем, что у нас исчезли внутренние таможенные границы, можно констатировать, что зона монополий российского производителя расширилась. Ведь в Казахстане российские товары практически не имеют конкурентов. По мнению бизнеса, это приведет к удорожанию импорта, что, в свою очередь, простимулирует удорожание продукции отечественной промышленности.

Однако, есть и другая точка зрения. Таможенный союз открыл большие перспективы для отечественного бизнеса благодаря отмене таможенных границ, внушительному расширению рынка, который увеличился с 16 млн. человек до 170 млн. Почти весь товар, который поступает в Казахстан, проходит через границу России и Беларуси – и импортируемые товары, и экспорт. И проблемы, связанные с провозом товаров через территорию этих государств, всегда были. Сейчас нет таможенных постов, СВХ, которые зачастую препятствовали быстрому продвижению товара, нет необходимости готовить множество различных документов. С этой точки зрения Таможенный союз положительное явление.

Без интеграции Казахстану как стране, находящейся в глубине континента, трудно будет развиваться. Имея транспортные развязки, дорожную, железнодорожную, морскую логистику, мы с партнерами можем сделать уникальную и конкурентоспособную систему, не имеющую аналогов на постсоветском пространстве.

Россия от создания ТС может получить прибыль в размере около \$400 млрд., а Беларусь и Казахстан – по \$16 млрд. к 2015 году. По оценкам специалистов, ТС позволит стимулировать экономическое развитие и может дать дополнительно до 15% роста ВВП стран-участниц к 2015 году. Но уже сейчас можно подвести предварительные итоги и оценить ситуацию.

По оперативным данным, объем внешней торговли товарами государств-членов Таможенного союза (ТС) с третьими странами в

2012 году составил \$939,3 млрд., сообщает «Интерфакс-Казахстан». По сравнению с 2011 годом объем внешней торговли Казахстана увеличился на 3,2%, или на \$28,7 млрд., говорится в материалах Евразийской экономической комиссии (ЕЭК).

При этом экспорт в третьи страны в 2012 году составил \$600,1 млрд., импорт из третьих стран – \$339,2 млрд. Стоимостной объем экспорта товаров возрос на 2,6%, или на \$15,5 млрд., импорта – на 4,1%, или на \$13,2 млрд.

Таким образом, в 2012 году сложилось положительное сальдо внешней торговли товарами в размере \$260,9 млрд. В 2011 году его величина составляла \$258,7 млрд.

Объемы взаимной торговли государств-членов Таможенного союза 2012 году составили \$68,6 млрд. По сравнению с 2011 годом объем взаимной торговли увеличился на 8,7%.

В том числе между Россией и Белоруссией взаимная торговля выросла на 9,6% и составила \$43,9 млрд., между Россией и Казахстаном – выросла на 6,8% и составила \$23,8 млрд., между Белоруссией и Казахстаном –15,1% и \$0,9 млрд. соответственно.

Удельный вес товаропотоков между Россией и Белоруссией при этом сложился на уровне 64,0%, между Россией и Казахстаном – 34,7%, Белоруссией и Казахстаном – 1,3%.

Вопрос о том, в чем конкретно интересы Казахстана соблюдены и какие плюсы мы имеем в рамках проекта ЕЭП, беспокоит многих представителей отечественного бизнеса. Он интересуется не только компании, ориентированные на экспорт товаров в Россию и Белоруссию или на импорт продукции из этих стран в Казахстан. Тема конкуренции с российско-белорусскими товарами давно и активно обсуждается отраслевых кругах среди казахстанских переработчиков, занятых поставками различных ТНП на внутренний рынок. Особенно остро эту проблематику поднимают представители пищевых компаний, которые считают, что более мощные российские и белорусские конкуренты без внутренней защиты казахстанского рынка могут попросту вытеснить местных производителей. Компании-лидеры отрасли через НЭП «Атамекен», промышленные ассоциации и другие дискуссионные площадки ставят перед правительством вопросы, какой будет протекционистская политика государства в рамках ТС и ЕЭП и предполагается ли она вообще, готовы ли мы к активной экспансии российских и белорусских товаров без соответствующей защиты внутреннего рынка. Во всяком случае, после многочисленных переговоров можно выделить три направления, где Казахстан добился серьезных преимуществ для внутреннего товаропроизводителя.

Первое и во многом базовое для Астаны направление – это условия по транзиту углеводородов через территорию Таможенного союза на внешние рынки. Здесь существует ряд проектов, которые обсуждаются давно, но формат этого обсуждения во многом поменялся с учетом позиции Казахстана по ТС и ЕЭП. Расширение пропускной способности трубопровода КТК до начала промышленной добычи нефти на Кашагане, прямой доступ казахстанских компаний-экспортеров к российским черноморским портам, доступ к газотранспортным экспортным сетям России и Белоруссии для поставок казахстанского газа в Европу – эти темы получают развитие теперь уже в виде конкретных обязательств и проектов.

Второе направление, по которому казахстанская сторона обеспечила себе ряд выигрышных позиций, это интересы грузоотправителей – экспортеров и импортеров, пользующихся услугами российских и белорусских железных дорог. К ним, опять-таки, относятся казахстанские экспортеры сырья, а также обширная категория предприятий торгового бизнеса: на сегодня, по данным Министерства индустрии и торговли РК, в импорт ТНП из России и через российскую территорию из других стран вовлечено более 80 процентов казахстанских предприятий оптовой торговли. Для всех этих бизнесов – как экспортеров, так и импортеров – важна стоимость перевозок, поскольку она прямо влияет на цену товаров и на рентабельность. Участники договорились, и с 1 января 2013 года на всей территории Единого экономического пространства унифицирован механизм экспортно-импортной тарификации, и казахстанские грузоотправители будут транспортировать свои товары по всей территории ЕЭП на одинаковых условиях, так же, как и российские и белорусские субъекты смогут делать это на территории Казахстана. Кроме того, к 1 января 2015 года казахстанские и белорусские транспортники получают возможность перевозить грузы по российским железным дорогам, используя свой локомотивный парк.

Наконец, третье направление, по которому Казахстан существенно усилил позиции в рамках договоренностей по ЕЭП, – это торговая интеграция. Компании из Казахстана, продающие товары в России, получают серьезные конкурентные преимущества по сравнению с ныне действующим порядком. Дело в том, что российские поставщики товаров в Казахстане сейчас находятся в существенно лучшем положении по многим позициям внутреннего регулирования, чем наши – в России. В рамках ЕЭП подобный дискриминационный порядок коренным образом пересмотрен, все производители должны иметь одинаковые условия на территории стран Таможенного союза.

Кроме того, Министерство экономического развития и торговли

(МЭИТ) РК сейчас выполняет специальную отраслевую «Программу развития торговли в Республике Казахстан на 2010–2014 годы», которая предусматривает обширный комплекс протекционистских мер. Среди мер защиты внутреннего производства отраслевая программа предлагает активизацию механизмов таможенно-тарифной политики, упрощение системы нетарифного регулирования, усиление активности по применению торговых мер. В широком смысле, интеграционные пункты документа нацелены на то, чтобы выровнять условия для торговли у компаний из стран ТС в Казахстане и казахстанских компаний – в странах ТС.

Конечно, есть и негативные стороны ТС. И, по словам директора Группы оценки рисков Досыма Сатпаева, прежние надежды и прогнозы наших властей на то, что ТС откроет для казахстанских предпринимателей 153-миллионный рынок сбыта, не оправдались [1]. Но мы должны учитывать, что это долгосрочный проект и можно надеяться, что ТС может стать влиятельным игроком в мировой экономике. Список стран членов ТС будет расширяться, так как Россия, Казахстан, Беларусь являются главными торговыми партнерами многих стран. Страны, которые хотят стать членами Союза должны соответствовать определенным критериям. Это очень важно и необходимо. Все мы видим, что сейчас происходит в Европейском Союзе. Греция на грани дефолта, принимаются все меры, чтобы спасти экономику этой страны. Экономики Италии, Португалии и Испании тоже переживают кризис. Все это угрожает всей экономике Европейского Союза. Можно констатировать, чтобы в дальнейшем ТС смог избежать таких ситуаций на своей территории, обязан очень ответственно подходить к выбору кандидатов на членство. Соответствуют ли экономики Кыргызстана, Узбекистана, Молдовы или Таджикистана этим критериям? Экономики Казахстана и России тоже не на равных позициях. Россия это страна с большой экономикой, развитой промышленностью. Нашей стране нужно защищать собственные интересы наших производителей, бизнесменов и т.д., иначе они могут не выдержать конкуренции.

При всех плюсах достигнутых соглашений по ЕЭП следует понимать, что с запуском новой экономической организации экономическая политика Казахстана на внутреннем рынке потребует новых подходов. Необходимо решить, как должна строиться линия государства в условиях открытого рынка с соседями, как защитить казахстанские компании и как обеспечить стабильность макроэкономических параметров Казахстана.

В этот важный период необходимо правильно распорядиться притекающими ресурсами в интересах страны и общества. Следует

направить инвестиции в обрабатывающий несырьевой сектор, обеспечить постепенный технологический рост на базе собственных ресурсов и стимулировать трудовые ресурсы страны к конкурентной борьбе с иностранными специалистами. В краткосрочной же перспективе ожидается повышение доли импорта, за счет снижения пошлин на ввозимые товары.

Другой потенциальной проблемой станет необходимость ориентироваться на решения наднациональных органов ТС – ЕЭП, регулирующих общую политику. Отсюда, соответственно, – сужение инструментария воздействия на экономику со стороны национальных органов. В известной степени, как утверждают отечественные критики, казахстанская экономика становится зависимой от внешних факторов. Оппозиционные издания, ссылаясь на российские источники, не пропустили повода в очередной раз заявить о «потере Казахстаном экономического суверенитета». На самом деле, конечно, зависимость от столь жесткой наднациональной экономической политики выглядит как серьезный минус.

Представители «Атамекена» находятся в числе активных и жестких критиков Таможенного союза. От этой ассоциации неоднократно исходили предупреждения о том, что ТС и ЕЭП нарушают экономический суверенитет Казахстана, что приток российско-белорусского импорта нанесет удар по позициям отечественных производителей, в частности, в пищевой отрасли.

На сегодняшний день цель существования ТС: обеспечить бизнесу комфортные и выгодные условия для работы на общем экономическом поле с соседями. Движение к этой цели предполагает и разумные компромиссы. При всем том перспективы, которые открывает перед отечественной экономикой и бизнесом рынок Таможенного союза, выглядят многообещающе.

Интеграция полезна не только в экономическом плане, она очень полезна и в политическом. Это очень важно. Потому что, безопасность и целостность государства мы можем сохранить с помощью этого союза, создав сильную экономику [2].

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Сатпаев Д. Таможенный союз надежд не оправдал. // forbes.kz
2. Харламова В.Н. Международная экономическая интеграция. Учебное пособие. М., Анкил, 2006.
3. Агентство РК по статистике. www.gov.stat.kz.
4. Налоговый Комитет Республики Казахстан. // www.profinance.kz.
5. Статкомитет СНГ // www.cisstat.kz.

ВСТУПЛЕНИЕ КАЗАХСТАНА В ВТО: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Кренгауз И.Н.

к.э.н., доцент,
КазЭУ им. Рыскулова,
г. Алматы

Всемирная торговая организация (ВТО англ. World Trade Organization – WTO), являющаяся преемницей действовавшего с 1947 г. Генерального соглашения по тарифам и торговле (ГАТТ), начала свою деятельность с 1 января 1995 г. С правовой точки зрения система ВТО представляет собой своеобразный многосторонний контракт (пакет соглашений), нормами и правилами которого регулируется примерно 97% всей мировой торговли товарами и услугами.

Преимущества вступления в ВТО для каждой страны являются своими, особенными. Процесс вступления Казахстана во Всемирную торговую организацию начался 26 января 1996 года. Переговорный процесс по вступлению Казахстана в ВТО находится на завершающей стадии. Правительством отстаиваются максимально выгодные условия для дальнейшего развития национальной экономики после вступления в ВТО, с учетом обязательств Казахстана, принятых в рамках Таможенного союза. В данном случае одним из «самых сложных» на этом завершающем этапе переговоров является вопрос по «объему субсидирования сельскохозяйственной отрасли и право оказания транспортных субсидий на экспорт зерна». Процесс вступления Казахстана в ВТО планируется завершить в середине 2013 года.

Проведенный нами анализ позволил выявить положительные и негативные последствия, которые повлечет за собой вступление Казахстана в ВТО. К положительным последствиям можно отнести:

- вступление нашей республики в ВТО активизирует диверсификацию казахстанской экономики, будет способствовать отходу ее от сырьевой направленности и переходу к производству конечных продуктов, росту внешнеэкономической активности государства, в итоге повлияет на создание новых рабочих мест;

- усилит инвестиционную привлекательность казахстанской экономики, что позволит привлечь инвестиции в обрабатывающую промышленность и в развитие высокотехнологичных производств;

- облегчит доступ к новейшим технологиям и также будет способствовать быстрейшему прогрессу страны и выходу ее на траекторию устойчивого развития;

– повысит качество и конкурентоспособность национальной продукции в результате расширения присутствия передовых технологий, товаров, услуг и инвестиций на внутреннем рынке, внедрения международных стандартов качества;

– улучшит экспортные позиции Казахстана на мировом рынке;

– позволит получить стране более предсказуемый и надежный доступ к мировому рынку;

– республика автоматически получит в отношениях со всеми членами ВТО режим наибольшего благоприятствования (РНБ);

– Казахстан будет также иметь дополнительные и выгодные пути транзита для своих товаров. Это особенно важно для развития внешней торговли Казахстана отечественными товарами обрабатывающей промышленности;

– позволит решать торгово-политические споры в рамках, предусмотренных в ВТО процедур, на более справедливой основе;

– Казахстан сможет реально рассчитывать на получение права участия в разработке норм, регулирующих мировую торговлю, руководствуясь национальными интересами;

– получит возможность доступа к оперативной информации о внешнеэкономической политике и намерениям правительств, стран-участниц ВТО, что, в конечном счете, позволит вести более эффективную торговую политику;

– в связи с расширением импорта казахстанский потребитель сможет получить доступ к широкому ассортименту товаров и по более низким ценам. Казахстан получает в отношениях со всеми странами-членами организации режим наибольшего благоприятствования, ряд преимуществ в области лицензирования экспорта, стандартов, применения антидемпинговых и компенсационных пошлин.

– казахстанские потребители выиграют от снижения цен, произойдет снижение коммерческих рисков, снижение себестоимости казахстанской продукции, приведение национального законодательства в соответствии с нормами и правилами ВТО, увеличится приток иностранных инвестиций в экономику страны;

– ускоренное развитие получают отрасли, выпускающие конечную продукцию с высоким уровнем наукоемкости и добавленной стоимости, появится быстрый доступ к оперативной информации во внешнеэкономической политике правительств стран-участниц ВТО.

К возможным негативным последствиям вступления Казахстана в ВТО можно отнести:

– падение уровня производства ввиду невозможности конкурировать с мировыми производителями; низкая вероятность установления

для Казахстана «переходного периода» по причине малого объема промышленного производства;

- торговая дискриминация, выраженная в низкой конкурентоспособности отечественной продукции, не пользующейся спросом на мировом рынке;

- снижение потенциала развития малого и среднего бизнеса Казахстана;

- ослабление позиций отечественных производителей из-за снижения цен на ввозимые в страну товары;

- принятие обязательства по существенному открытию доступа на внутренние рынки товаров и услуг из других стран;

- проблема защиты от недобросовестной конкуренции;

- возможность широкого применения антидемпинговых и компенсационных пошлин со стороны других государств в отношении импортных товаров;

- в связи с наплывом импорта продовольствия, товаров народного потребления и услуг из-за рубежа возможно увеличение индекса цен, что приведет к повышению уровня инфляции в стране;

мдля быстрого получения прибыли на первое время преимущественное развитие получит экспорт сырья и полуфабрикатов;

- ограниченные возможности таможенно-тарифного регулирования для защиты внутреннего рынка товаров и практически отсутствие мер по защите рынков услуг.

В настоящее время сохраняются сырьевая ориентации экономики республики и низкий уровень конкурентоспособности ее перерабатывающего сектора. Согласно таможенной статистике на январь-ноябрь 2011 года основной статьей казахстанского экспорта являются топливно-энергетические товары, чья доля в общей структуре составила чуть более 77%. Продажа металлов и изделий из них за границу по объемам в 6,5 раз уступает топливно-энергетическому сырью, но, тем не менее, занимает второе место. Несмотря на то, что данные категории товаров составляют значительную часть мирового товарооборота, эти специализированные рынки не подпадают под действие основополагающих документов ВТО. Сегодня Казахстан основном обслуживает сырьевые потребности более успешных экономик в обмен на продукцию отраслей глубокой переработки и с высокой добавленной стоимостью. По данным Агентства РК по статистике, производство готовых товаров в общей структуре ВВП с 2006 по 2010 гг. колеблется в пределах 43-45%. При этом доля промышленных отраслей в объеме валового продукта в 2010 году составляла около 33%, доля сельскохозяйственного производства

– 4,5%. Почти половину казахстанского импорта за указанный период составляют машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты. Продукция химической промышленности с долей в 14,4% является второй крупнейшей товарной группой в структуре импорта нашей страны. Проблемы ожидаются в секторе обрабатывающей промышленности. Главная из них – низкая конкурентоспособность большинства его отраслей и предприятий. При текущей товарной номенклатуре экспорта Казахстану будет весьма затруднительно реализовать возможные экономические выгоды от вступления в ВТО. Обязательства ВТО создают определенные ограничения в процессе государственного стимулирования развития отечественного производства и местного бизнеса, в том числе методами, которыми оно осуществляется в настоящее время. Так, государственного субсидирования лишатся многие программы поддержки малого бизнеса. Вступление Казахстана в ВТО может создать угрозу сельскому хозяйству и продовольственной безопасности. Доля сельского хозяйства в ВВП Казахстана составляет 8,5-9%; с функционированием и развитием сельского хозяйства связаны повседневная деятельность и жизненный уклад, благополучие и нужды 44% населения страны. Сельское хозяйство обычно является одним из самых острых вопросов на переговорах. Это стратегическая для любой экономики отрасль, поскольку от нее зависит продовольственная безопасность. При этом она обычно сильнее всего защищена пошлинами и субсидиями. Соглашение ВТО по сельскому хозяйству предполагает сокращение поддержки, имеющей искажающее воздействие на международную торговлю. Все меры господдержки подразделяются на меры «зеленой» и «желтой» корзин. В «зеленую» входят те, что могут предоставляться без ограничения, поскольку они не оказывают или, как предполагается, оказывают минимальное искажающее воздействие на торговлю. К таким мерам, например, относятся строительство сельской инфраструктуры, проведение научных исследований, борьба с вредителями и болезнями сельскохозяйственных животных и растений, а также адресные выплаты сельхозтоваропроизводителям при получении ими убытков. «Желтая» корзина включает стоимость прямой и косвенной поддержки сельхозтоваропроизводителей, влияющей на цену и себестоимость продукции. В частности, речь идет об АМП (субсидии, подлежащие сокращению), *de minimis* (субсидии в размере 5–10% от ВП сельского хозяйства исключаются из сокращений, для развивающихся стран – 10%), специальном и дифференцированном режиме. Таможенные режимы, которые перестанут действовать, способствуют удешев-

лению импорта, что в свою очередь негативным образом скажется на национальных производителях. Реальной угрозой, могущей спровоцировать социальные проблемы, является ограничение размеров экспортных пошлин, которое может привести к сокращению доходной части бюджета и снижению расходов на социальные нужды. Важное значение при формировании правовой базы вступления Казахстана в ВТО имеет внесение изменений и дополнений и действующее законодательство – в части создания благоприятных условий для нормальной и эффективной работы малого и среднего бизнеса, активного привлечения иностранных и внутренних инвестиций в реальный сектор экономики республики, развития перерабатывающих отраслей промышленности и сельского хозяйства и перехода к сервиснотехнологической- экономике, ускоренной ее модернизации. Тогда стратегические выгоды от вступления республики в ВТО перевесят комплекс отрицательных последствий.

Что ждет Казахстан после вступления в данную организацию? Поскольку наша страна является частью Евразийского экономического пространства и в дальнейшем, судя по всему, все больше будет сближаться с Россией и Беларуссией, нам нелишне будет взглянуть на анализ вступления РФ в ВТО. Поскольку основными экспортными товарами для РФ является сырьё: углеводороды и металлы, и потребители и так не заинтересованы в том, чтобы облагать их какими-то особенно высокими пошлинами, само по себе вступление в ВТО не может как-то радикально позитивно отразиться на экспортном потенциале страны.

Однако автор ожидает, что улучшение регулирования, которое произойдет вследствие вступления в организацию, позитивно скажется на росте прямых иностранных инвестиций в страну. Ощутимый позитивный эффект для страны наступит только в том случае, если страна создаст идеальные условия для прямых иностранных инвестиций и для иностранных компаний из сектора услуг, в частности финансовых. В апреле 2012 года весьма впечатляющее исследование по вступлению России в ВТО опубликовала компания Ernst&Young. Основной вывод, сделанный в обзоре, таков: «Эффект неравномерно распределен между отраслями экономики. В масштабе всей страны наибольший рост объема производства ожидается в цветной металлургии (14,45%, в процентах от уровня базового года), в черной металлургии (3,63%), в химическом и нефтехимическом производстве (2,05%). Наибольшее сокращение объема производства ожидается в следующих отраслях: обработка древесины, целлюлозно-бумажное производство и производство изделий из дерева (-6,74%, в процентах от уровня базового

года), легкая промышленность (-4,35%) и машиностроение (-2,77%)» [1]. Отсюда видно, что в России в результате вступления в организацию сожмутся самые высокомаржинальные отрасли, но вырастут сырьевые или первичные переделы. РФ, таким образом, спустя десять лет в гораздо большей степени окажется сырьевым придатком индустриальных стран, чем она является сейчас. Однако, если брать более отдаленную перспективу, когда основным источником сырья станут уже не рудники или месторождения, а мусорные свалки, Россия отстанет в технологическом плане еще больше, чем сейчас.

Для Казахстана с его гораздо менее диверсифицированной экономикой, чем российская, это справедливо в еще большей степени. Если взглянуть на страну, которая сравнительно удачно провела предварительные переговоры, на КНР, то и здесь не все гладко. В докладе Ernst&Young большая глава посвящена Китаю. В ней говорится, что вступление в организацию, несомненно, привело к притоку прямых иностранных инвестиций в страну. «Период членства Китая в ВТО совпал с мощным ростом экономики и торговли в стране. С 2001 по 2010 год экспорт Китая вырос в шесть раз – до 1,57 трлн. долларов США, импорт увеличился почти в шесть раз – до 1,39 трлн. долларов, ВВП – в четыре раза. Безусловно, открытие рынков во многом способствовало расширению торговли в стране. Однако трудно ответить на вопрос, является ли этот бум последствием вступления страны в торговую организацию или он произошел бы и без него» [1]., – честно признают исследователи.

Нам не удалось найти ни одного крупного исследования, которое убедительно доказывало бы, что вступление в ВТО в целом позитивно сказывается на экономике нового члена организации. Минусы же видны невооруженным глазом. Предприятия, созданные иностранным капиталом, конкурируют с появляющимися и быстро развивающимися китайскими производителями, а также вытесняют их. Китаю теперь приходится долго и тяжело отбиваться от давления транснациональных корпораций. Сложнее всего будет тем секторам, которые сегодня в большей степени защищаются государством. Это сборка автомобилей и в целом машиностроение, некоторые секторы сельского хозяйства, пищевой промышленности. По автомобилям основной негатив ожидается из-за снижения пошлин. По сельскому хозяйству и пищевой промышленности это еще и льготы. Казахстану необходимо определиться с продукцией каких перерабатывающих отраслей он будет выходить на мировой рынок, и именно для этих отраслей обеспечить защиту товаро-производителей при вхождении в ВТО. Это может быть пищевая, легкая, химическая и нефтехимическая промышленность, промышленность

строительных материалов. На наш взгляд, продукцию именно этих отраслей надо будет защитить высокими таможенными пошлинами. А для того, чтобы предприятия данных отраслей развивались, необходимо создание либо отраслевых, либо точечных СЭЗ, которые должны способствовать привлечению в предприятия перерабатывающего сектора экономики ПИИ как в материально-вещественной, финансовой, так и в интеллектуальной форме. Нужны такие высокие таможенные пошлины и нетарифная защита и для сельскохозяйственной продукции. Эта отрасль во всем мире защищена как дотациями, так и высокими таможенными тарифами.

Мы должны создать условия для обеспечения продовольственной безопасности страны. С одной стороны, Казахстан должен осуществить либерализацию своих внешнеэкономических связей, чтобы обеспечить доступ на национальный рынок иностранных товаров, услуг, инвестиций и ноу-хау с целью оживления внутренней конкурентной среды и ускорения реструктуризации, обновления и диверсификации производства. Мировая практика свидетельствует, что протекционизм в отношении неконкурентоспособных товаров положительного результата не давал и дать не может. С другой стороны – защитить национальных производителей в приоритетных секторах экономики.

Основными задачами развития ключевых отраслей обрабатывающего комплекса должно стать восстановление и ускорение комплексного развития легкой и пищевой промышленности, преодоление технологического и технического отставания предприятий, рост производительности труда, обеспечение конкурентоспособности продукции за счет повышения ее качества, улучшение ассортимента, снижение издержек производства и цен, преодоление зависимости отечественной продукции от импорта текстильной, швейной и кожевенно-обувной продукции, развитие производства сырья и пищевых добавок для пищевой промышленности и насыщение внутреннего рынка высококачественными продуктами отечественного производства. Возрождение и развитие легкой и пищевой промышленности требует также поддержки отдельных предприятий, имеющих перспективу вхождения в рынок, защиты отечественных товаропроизводителей от недобросовестного импорта путем регулирования степени и условий открытости внутреннего товарного рынка, налогового и таможенного регулирования.

Нужно четко определиться в размерах государственной поддержки для развития отдельных отраслей экономики, которая позволит казахстанским товарам выдерживать конкуренцию на внутреннем и внешнем рынке. В целом же, будущее казахстанского рынка будет

зависеть от условий вхождения страны в ВТО. Этот вопрос включает также возможность прохождения Казахстаном «переходного периода» и принятия государством мер поддержки отечественных предпринимателей. Наличие или отсутствие переходного периода определяется тем, есть ли у страны, что защищать. Например, Россия, как страна с развитой автомобильной промышленностью, будет снижать свои таможенные пошлины до уровня ВТО постепенно в течение семи лет. Каким образом планируется создавать новые экспортные позиции в условиях свободной торговли – отсутствия защиты и возросшей конкуренции – на уровне правительства пока не обсуждается или, по крайней мере, на обсуждение с бизнес-сообществом не выносится. Остается неясным, будут ли вообще найдены для отечественных производителей перспективы в рамках ВТО или перспективы для себя найдут только иностранные поставщики товаров и услуг на казахстанском рынке. Это не касается тех отраслей, где успешный экспорт был налажен и без ВТО. Одним из инструментов поддержки могут быть государственные закупки. Например, в России Минэкономразвития планирует предоставить преференции на участие в системе государственных закупок тем российским производителям, на продукцию которых импортные пошлины были снижены при присоединении России к ВТО. Схожий режим национального содержания планируется в будущем использовать и в Казахстане. Однако в целом потребуются новые эффективные методы помощи предпринимателям. Прежние инструменты поддержки – пошлины, субсидии, льготное кредитование и т.п. – должны быть заменены на поддержку общего характера : развитие инфраструктуры, улучшение бизнес- и инвестиционного климата.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. [http://www. ey. com/ RU/ ru/ Issues/ Business-environment/ Russias-success-in-WTO-What-The-Opportunities](http://www.ey.com/RU/ru/Issues/Business-environment/Russias-success-in-WTO-What-The-Opportunities).
2. Саханова А.Н., Кренгауз И.Н., Кунанбаева Д.А. Казахстан в глобальном экономическом пространстве. – Алматы: КазУМОиМЯ имени Абылай хана, 2012.

Совершенствование механизма привлечения и эффективного использования иностранных инвестиций

Балбаков М.Б.

д.э.н., профессор, член-корр. НАН КР

Сагымбаева В.М.

соискатель Института социального
развития и предпринимательства,
г. Бишкек (Кыргызстан)

Выбор приоритетов для достижения инвестиционного обеспечения должен обосновываться на агрегированных экономических критериях по степени соответствия первоочередной необходимости. В частности, развитие экспортного потенциала, привлекающего валютные средства; государственная поддержка реальных секторов экономики, образующих систему жизнеобеспечения республики и социальную сферу; инвестирование производств и отраслей, выпускающих конкурентоспособную продукцию, пользующуюся высоким спросом, как на внутреннем, так и внешнем рынках.

Как показало исследование, к числу важнейших государственных приоритетов в нашей стране следует отнести: топливно-энергетическую инфраструктуру; горнорудную промышленность и отрасли обрабатывающей промышленности, включая легкую и пищевую; хранение и переработку сельскохозяйственной продукции; создание новых машин и оборудования; радиоэлектронный комплекс; производство прогрессивных видов строительных материалов и современных конструкций, приспособленных к горным условиям.

Текущие приоритеты состоят из намеченных ранее секторальных направлений, актуальность которых по-прежнему достаточно высокая и сохраняется в долгосрочной перспективе. К таким приоритетам можно отнести: реформирование сети социальной защиты и служб занятости; институциональные и структурные преобразования в аграрном секторе; реформу системы здравоохранения и образования; создание институциональных предпосылок структуризации частного сектора; контроль над состоянием и сохранением окружающей среды; развитие системы водоснабжения и транспортной инфраструктуры.

Разумеется, существует ряд «новых» приоритетов. К числу таких относится: развитие энергетического сектора; развитие систем телекоммуникация и сети Интернет; развитие транспортной инфраструктуры; формирование доступных для частного сектора объемов льготных кредитных ресурсов; развитие ряда отраслей вспомогательных услуг в сельском хозяйстве.

Выбор инвестиционных приоритетов отраслей и секторов экономики должен основываться на различных вариантах, существенных параметрах и критериях, варьируемых в зависимости от поставленных целей и задач, существующих в виде алгоритмов.

Первый вариант – последовательное уточнение приоритетов на основе сужения круга отраслей, отвечающих множественным критериям, выражающим наиболее актуальные задачи развития национальной экономики в условиях глобализации.

Во втором – приводится выбор приоритетных секторов, имеющий демонстрационный характер. В них представляются стратегические задачи, такие, как рост инновационного производства, повышение конкурентоспособности на мировом рынке и социальная ориентация экономики.

Стратегические задачи развития определяют не только приоритетность секторов и отраслей экономики, нуждающихся в развитии и стимулировании, но и экономические механизмы данного стимулирования в целом. Иначе говоря, новую систему регулирования экономики, обеспечивающую ее вывод на траекторию роста в соответствии с программой «Пятилетка созидания» (2013-2017 гг.), принятой на Национальном совете по инициативе Президента страны. Такая система механизмов регулирования взаимно определяется соответствующей характеристикой модели роста инвестиционных приоритетов.

Для Кыргызской Республики привлечение иностранных инвестиций является доминирующей частью государственной политики, так как стране остро необходим иностранный капитал, знание добросовестных иностранных инвесторов и, наверное, самое главное, доступ к рынкам сбыта. В рамках основных направлений по привлечению иностранных инвестиций государством определены перспективные аспекты по их привлечению.

Всего направлений шесть и они могут принести прибыль иностранным инвесторам и соответственно выгоду республике. Среди этих направлений:

- Гидроэнергетика. Данную сферу принято считать приоритетной, так как у республики есть уникальный потенциал в производстве электроэнергии. Первоначальная инвестиция в размере 3 млрд. долларов США будет поставлена Россией для строительства Камбаратинской

ГЭС-1 и ГЭС-2, а также 4 гидроэлектростанций Верхнего каскада «Нарын-ГЭС» в 2013-2020 гг. Однако необходимо привлекать еще больше инвестиций в данную отрасль, чтобы иметь возможность экспортировать данный товар в разные страны, среди которых, в первую очередь, соседние страны, в частности, Китай, Пакистан, Индия.

- Горнорудная промышленность. Речь идет не только о золоте, но и других полезных ископаемых.

Эти две сферы являются наиболее перспективными и для их освоения требуется привлечение как можно больше иностранных инвестиций.

- Инфраструктура. Данная сфера также требует притока иностранного капитала в связи с тем, что она давно морально устарела и требует как минимум реконструкции и модернизации.

- Туризм. Ни для кого не секрет, что у Кыргызстана есть огромный потенциал в этой сфере. В развитии туризма достигнуты определенные успехи, но, к сожалению, эта сфера пока только набирает обороты.

- Разработка высоких технологий. Эта сфера сейчас активно развивается, так как уже невозможно представить нашу жизнь без мобильных телефонов и компьютеров, обслуживающих инновационных программ. Исходя из опыта можно констатировать, что данная сфера требует больших инвестиций. В первую очередь, высокой скорости обновлений и развития новейшей технологии.

В настоящее время на мировых финансовых рынках существует избыток спроса на инвестиции, дефицит капитала. Поэтому большинство международных фирм и финансовых институтов заинтересованы в стабильных «внешних условиях» своей хозяйственно-экономической деятельности в том или ином регионе мира.

В этой связи для эффективной инвестиционной политики необходимо развивать внутренний рынок, причем так организовать экономические процессы, чтобы компаниям, которые сейчас реализуют продукцию за рубежом, стало выгодно продавать ее и внутри страны. Для этого надо создать благоприятные условия при установлении кооперационных связей между производствами, выпускающими первичную и конечную продукцию. Тем самым увеличить занятость местного населения, налоговые отчисления в бюджеты, поднять конкурентоспособность предприятий и целых регионов на мировом рынке, где основополагающим фактором при выборе поставщиков и субподрядчиков является соотношение цены и качества.

Вторая задача регулирования иностранных инвестиций состоит в ограничении доли портфельных, долговых и прочих инвестиций, а также оффшорных операций.

Третья задача регулирования иностранных инвестиций – их привлечение в приоритетные сферы в сочетании с передовыми технологиями и на базе тесной кооперации с российскими, белорусскими и казахстанскими предприятиями и НИИ, входящими в новый Таможенный союз. Эта задача тесно связана с созданием механизма эффективной реализации государственной инвестиционной политики на новом экономическом пространстве, намеренном создать на территории СНГ.

В повышении эффективности использования привлеченных иностранных инвестиций немаловажную роль играет активизация инвестиционного процесса. Он в полной мере зависит от той политики, которую проводит молодое суверенное государство. И в этой связи значимость нового независимого государства в условиях переходного периода невозможно переоценить. На наш взгляд, инвестиционная политика – это совокупность решений, которые определяют основные направления использования инвестиций в различных отраслях и сферах экономики. Суть этой политики заключается в том, чтобы с помощью налоговых, кредитных и других льгот создать благоприятный режим для внутренних и иностранных инвесторов. Политика нового независимого государства в отношении иностранных вложений во многом определяет инвестиционный климат в стране и, стало быть, влияет на принятие решение потенциальных инвесторов.

В процессе инвестиционной деятельности решаются крупные макроэкономические проблемы: увеличение занятости, сокращение бедности, структурная перестройка экономики, научно-технический прогресс, преодоление инфляции, расширение налоговой базы, бюджетное благополучие и экономический рост.

В чем же здесь проявляется инвестиционная роль государства? Оно способно активно влиять на инвестиционный процесс как прямыми государственными расходами и государственными заказами, так и проведением денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, стимулирующей частные инвестиции в реальный сектор экономики. Кроме того, оно может проводить внешнеэкономическую политику, которая будет стимулировать приток иностранных инвестиций.

Сама по себе переходная экономика не предполагает инвестиционного кризиса. Она не позволяет фатального спада инвестиций. Наоборот, международный капитал, чтобы возрасти, начинает пользоваться переходным состоянием национальной экономики трансформирующихся обществ. Подтверждением тому является опыт Китая, где переход к рынку сопровождается высокой инвестиционной активностью. Здесь, с 1979 г., когда был принят закон о совместных предприятиях, иностранным инвесторам предоставили более льготные условия по сравнению

с собственными инвесторами. И только в 1994 г., когда приток иностранных инвестиций достиг крупных размеров (27,5 млрд. долларов США в форме ПИИ), началось постепенное сближение режимов для иностранных и национальных инвесторов. Мы же в Кыргызстане упустили такой момент в 1996-1998 гг., приравнивали налоги как иностранных, так и отечественных инвесторов.

Необходимо помнить и о том, что в Китае также были введены и другие меры. Они в не меньшей мере смогли обеспечить привлекательность китайской экономики для осуществления зарубежных вложений. К их числу следует отнести постепенную либерализацию доступа иностранного капитала в отрасли и районы, до этого считавшиеся закрытыми. Были введены специальные меры поощрения для средних и мелких иностранных инвесторов и ряд других льгот. Не случайно 45% всей выпускаемой в Китае продукции на сегодняшний день производится на совместных предприятиях с иностранным участием.

Усложненность ситуации в СНГ можно объяснить, исходя из анализа причин инвестиционного кризиса, которые напрямую связаны с конкретной экономической политикой России, Белоруссии, Казахстана, Кыргызской Республики и др. Как известно, основными направлениями реформы явились следующие: либерализация цен, финансовая макростабилизация, приватизация, либерализация внешнеэкономической деятельности. Важно выяснить, как эти направления экономической реформы повлияли на инвестиционную деятельность.

Либерализация цен привела к обесцениванию оборотных средств в реальном секторе экономики. Реальный сектор, оказавшись в условиях нового масштаба цен при прежних номинальных значениях своих активов, не в состоянии был осуществлять даже простое воспроизводство, порой переходя к суженому. В результате произошел спад производства и массовые неплатежи.

Монетарная политика вызвала острый денежный голод в экономике. Ставка банковского процента превышала показатели рентабельности в реальном секторе экономики и лишила его притока инвестиционных ресурсов.

Не дала инвестиционных ресурсов и приватизация. Денежные поступления от приватизации оказались весьма незначительными по сравнению с реальной стоимостью приватизационного имущества и шли они, основном, на содержание центральных и местных органов власти.

Либерализация внешнеэкономической деятельности также не вызвала притока иностранных инвестиций в том количестве, как ожидалось. Наоборот, способствовала вывозу из стран СНГ более 500 млрд. долларов США инвестиционных ресурсов.

Отсюда вывод однозначен: основные направления радикальной экономической реформы в начале переходного периода препятствовали инвестиционной деятельности новых независимых государств, практически во всех постсоциалистических странах СНГ.

Ключевым условием перехода трансформирующейся экономики к устойчивому росту является активизация государственной инвестиционной политики на современном этапе. Важнейшими направлениями политики, по нашему мнению, являются:

- усиление государственной поддержки приоритетных направлений экономического развития;
- создание институционально-правовой и экономической среды;
- стимулирование инвестиций в реальный сектор экономики.

В рыночной экономике, где основным критерием инвестирования выступает эффективность инвестиционных вложений, не могут использоваться прежние инвестиционные отношения. Нельзя применять прежние технологии в их реализации, когда осуществлялось распределение централизованных капитальных вложений между предприятиями на безвозмездных началах. Такие инвестиционные отношения, естественно, не стимулировали предприятия к росту эффективности капиталовложений. Прямые государственные инвестиции менее эффективны, чем инвестиции частных инвесторов, рискующих своим капиталом. В этой связи, совершенствование инвестиционных отношений, проводимых государством, должно выражаться в поддержке частных инвестиций.

Государственная поддержка частных инвестиций должна осуществляться посредством долевого участия государства в инвестиционных проектах, прошедших конкурсный отбор. Это способствует совершенствованию всех инвестиционных отношений. Государство призвано обеспечить благоприятный инвестиционный климат для использования как внутренних финансовых источников, так и иностранных капитальных вложений. Главное – сделать невыгодным бегство капитала. Этому во многом будут способствовать реализации программ реструктуризации предприятий. Важное значение имеет снижение налогового бремени. Необходимо совершенствовать амортизационную политику, адекватную задачам инвестиционной модернизации производства.

Для активизации инвестиций государственная политика должна быть направлена на ослабление жесткости денежной политики и увеличение внутреннего спроса. Для этого необходимо снижение налогового бремени. Страны с переходной экономикой нуждаются в совершенствовании налоговой системы. На наш взгляд, упорядочения системы налогов можно добиться путем сокращения множества на-

логов, устранения налогового произвола местных властей, упрощения порядка их взимания.

На современном этапе экономического развития трудно рассчитывать, что ориентация на увеличение прямых государственных капиталовложений принесет ощутимые сдвиги. Поэтому нам представляется, что поддержка частных инвесторов, которые рискуют собственным капиталом, является наиболее оправданной. Формой государственной поддержки притока иностранных инвестиций могут стать государственные гарантии. Фонд государственных гарантий можно создать за счет бюджетных и внебюджетных источников. Тем самым, следует обеспечить возврат капитала в случае срыва реализации инвестиционного проекта.

Пожалуй, главным каналом государственного воздействия на инвестиции, остается формирование благоприятного инвестиционного климата. В этом отношении совместное предпринимательство может стать двигателем активности собственников капитала. Они на деле смогут повернуть реальное производство на удовлетворение сложившегося спроса и обеспечить высокую рентабельность инвестиций. Однако переход к национальному производству и прямому инвестированию для многих предпринимателей означает ломку социальной психологии, существенное изменение характера их деятельности. Цивилизованный предприниматель еще должен состояться. У нас еще нет настоящей рыночной среды в инвестиционной сфере. Надеемся на то, что инвестиционная политика молодого суверенного государства будет способствовать ее созданию и эффективному использованию в интересах как инвестора, так и всего народа трансформирующихся обществ.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Алыбаев Д.Б. Инвестиционное обеспечение структурных преобразований в экономике в условиях рыночных отношений. – Б., 2006.
2. Балбаков М.Б. Приоритетные направления развития экономики Кыргызстана. Бишкек, 2011.
3. Воронцовский А.В. Инвестиция и финансирование. Методы оценки и обоснования. СПб.: Изд. СПб. университета, 2005.
4. Зейналова Л.А. Инвестиционные приоритеты рыночных преобразований в промышленности в условиях рыночных отношений. – Б.: 2005.
5. Строев А. Инвестиционная политика государства // ЭКО. – 2006. – № 1.
6. Шестопалов А.И. Прямые иностранные инвестиции в развитии экономики республики//Банковский вестник Кыргызской Республики. – 2004. – № 9.

Методы принятия управленческих решений в электроэнергетике

Аймешева Ж.С. аспирант
Самарского государственного
экономического университета,
г. Самара (Россия)

Формализация процесса принятия управленческих решений может быть представлена в виде ряда управленческих процедур. Среди них: всесторонний анализ сложившейся ситуации, характеристика проблемы, которую предстоит решить; определение конечной цели; выявление и системный анализ потенциальных возможностей решения проблемы; выбор наиболее оптимальной альтернативы, разработка программы практической реализации решения; контроль за исполнением управленческого решения.

Термин «методология управленческих решений» – организация деятельности, связанной с разработкой управленческого решения (определение цели управления, методов разработки решений, критериев оценки альтернатив, подготовка схем и графиков определения этапов деятельности по формированию решений).

В понятие «методы разработки решений» входят способы, формы, приемы, выполнение работы по подготовке управленческих решений (анализ данных, обработка и систематизация необходимой информации, определение вариантов действий и т.д.).

Следует подробнее остановиться на типологии управленческих решений. Исключительно быстрая трансформация внешней и соответственно внутренней среды обуславливает объективную потребность принятия и реализации все новых и самых различных управленческих решений. В XXI в. этот процесс все более ускоряется, что приводит к повышению динамичности самого процесса управления. Среди факторов, характеризующих организацию как систему, преобладают социально-экономические, технические, технологические и, что особенно важно для России, региональные. В рамках задач, для которых требуются управленческие решения, выделяют функциональные и ситуационные. Первые связаны с разделением труда на предприятия,

распределением полномочий среди персонала. Вторые, как правило, связаны с трудностями в организации взаимодействия подсистем и элементов организации. Способность энергичной и своевременной реакции на быстрое изменение рыночной ситуации свидетельствует об уровне адаптации предприятия и его менеджмента. Когда положение трансформируется более быстро, чем ответная реакция менеджмента предприятия на изменение ситуации, тогда ситуация становится неуправляемой. Можно предложить схему основных характеристик управленческих решений (рис. 1).

Применительно к источнику возникновения решений наиболее интересны, конечно, инициативные, опирающиеся на новые инновационные подходы. С точки зрения способов и методов разработки управленческих решений гораздо сложнее решения, принятие которых предписано руководством. Здесь творческая инициатива редко может быть проявлена в полной мере. С позиции юридического оформления управленческих решений в практике используют инструкции, приказы, утвержденные планы, распоряжения и т.д.



Рис.1. Характеристика управленческих решений

Решения бывают обычные (стандартные) и инновационные. Особое значение имеют последние, поскольку они, как правило, наиболее эффективны. Вместе с тем процесс разработки решений и их реализации в последнем случае наиболее сложен.

В настоящее время все чаще в практику внедряются новые и новейшие методы разработки и реализации управленческих решений, такие как более совершенные методы математического моделирования, статистические, эвристические. Роль последних возрастает за счет более широкого использования логики мышления, интуитивных подходов. С точки зрения информационного обеспечения управленческие решения делятся на те, которые принимаются в условиях достаточно конкретных, информативно полностью обеспеченных, также вероятностные, принимаемые, когда нет конкретного информационного обеспечения и в условиях достаточно рискованных. Самые трудные решения те, которые приходится принимать при полном или частичном отсутствии требуемой информации по анализируемой проблематике. В этих случаях активно используются эвристические методы.

По содержанию управленческих решений их делят обычно на:

- экономические, связанные с обеспечением эффективности бизнеса, улучшением количественных и качественных параметров рыночной деятельности предприятий и организаций;
- социальные, нацеленные на совершенствование условий труда персонала предприятия и решение других социальных проблем;
- технические, ориентированные на обновление технической политики и совершенствование технологий производства, внедрение новых методов труда;
- организационные, которые направлены, в частности, на качественное совершенствование организации труда сотрудников, внедрение новых нормативов, норм труда и т.д.

С точки зрения временного фактора управленческие решения подразделяются на перспективные (стратегического порядка) и оперативные (тактические). Решения, ориентированные на перспективу, фиксируют ключевые направления и действия, необходимые для достижения главной цели бизнеса. Другое дело оперативные, которые помогают решать задачи тактического порядка; здесь определяются конкретные виды работ, временные параметры их исполнения, уточняются ответственные исполнители.

С точки зрения наиболее рациональных подходов к подготовке и оптимизации управленческого решения обычно определяются конкретные этапы решения проблемы: уточнение задач и выбор цели; выявление и анализ имеющихся альтернатив; определение оптимального решения; изучение полученного результата. Наибольшее значение имеют следующие элементы:

- определение основной задачи;
- выделение альтернативных ресурсов для решения этой задачи;
- расчет ресурсов для применения каждой системы;
- формирование математической или логической модели, определяющей зависимости между стоящими задачами, альтернативными ресурсами их решения;
- учет влияния окружающей среды и характер имеющихся материальных возможностей;
- уточнение критерия выявления предпочтительной альтернативы.

Указанный процесс нетрудно представить в виде определенной последовательности управленческих процедур (рис. 2).

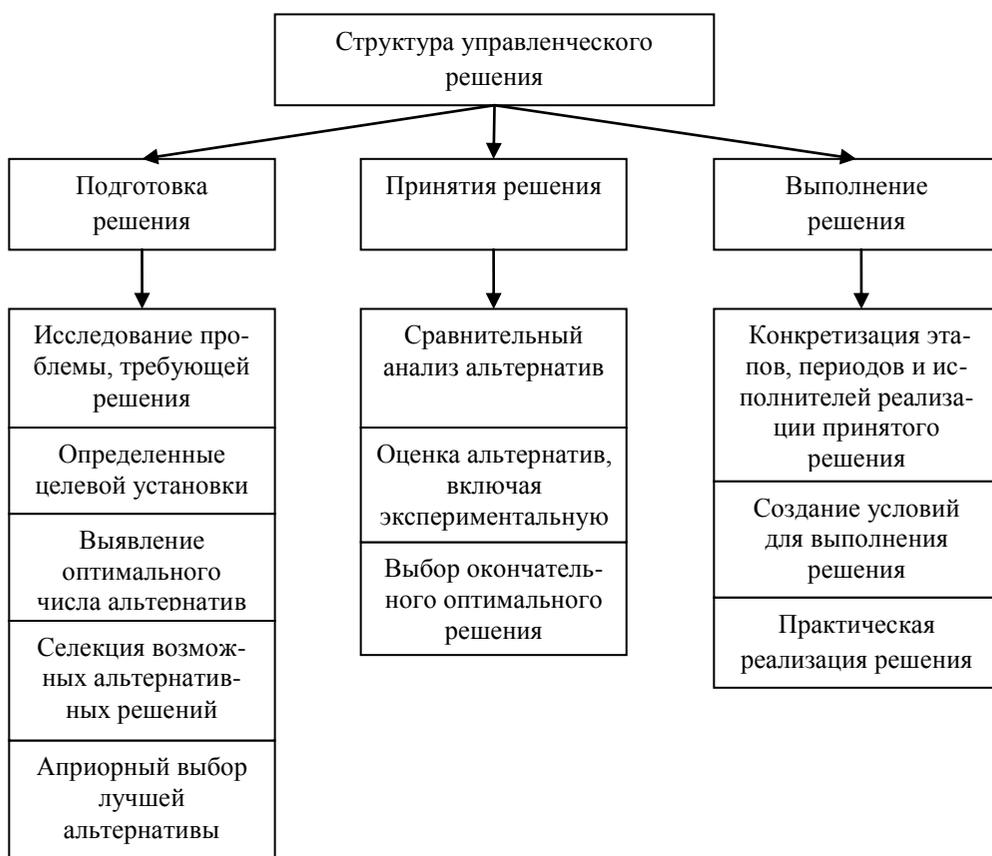


Рис. 2. Разработка управленческого решения

При всем многообразии подходов и концепций в современной теории принятия решений можно выделить два принципиальных направления: математическую теорию принятия решений (нормативная теория) и поведенческую теорию принятия решений (дескриптивная теория).

Математическая теория принятия решений характеризуется использованием математических методов, моделей и алгоритмов для принятия оптимальных решений. Широкое распространение получили методы линейного, динамического, целочисленного программирования для решения оптимизационных задач; использование теории вероятности и аппарата математической статистики.

Несмотря на свою стройность, математическая теория не нашла активного применения на практике при принятии руководителями реальных решений. Проведенные исследования показали, что причиной разрыва между теорией и практикой применения количественных методов принятия решений служат:

- ограниченность исходных предпосылок;
- недоучет факторов, связанных с человеческим поведением;
- неспособность обеспечить синтез рациональных формализованных методов с реальными функциями и деятельностью управляющих.

Выход из сложной ситуации просматривался в развитии поведенческой теории принятия решений. Важное значение в этой концепции придается роли субъекта в процессе принятия решений, который по ряду причин просто не в состоянии в большинстве случаев принимать оптимальные решения (и даже стремиться к этому) и вынужден действовать в условиях ограниченной рациональности.

Попытка объединения рациональных положений предыдущих концепций привела к появлению комплексной концепции принятия решений, которая при формировании и выборе решений пытается учесть все аспекты, включая опыт, логическое мышление и интуицию субъекта управления, а также математические методы и вычислительные средства. В этой концепции ведущая роль в процессе принятия решений отводится субъекту управления, а математические и технические средства рассматриваются как вспомогательный инструмент.

Как отмечалось, процесс принятия решений, выражающийся в получении, переработке и передаче информации, начинается с возникновения проблемной ситуации и заканчивается выбором решения – действия по устранению проблемной ситуации. Формулирование возникшей проблемы требует проведения причинно-следственного анализа на основе «прошлой» информации. Причинно-следственный анализ приводит к определенному решению, которое является реакцией на возникшую проблему.

В менеджменте принято выделять запрограммированные и незапрограммированные решения. Последние решения применяются при плохо структурированных проблемах, в условиях преобладания интуитивной информации. Если проблема хорошо структурирована

на основе предметной и статистической информации, то возможно применение запрограммированных решений. Тогда методические особенности различных типов менеджмента находят отражение при разработке логической последовательности операций (алгоритмов) подготовки и принятия решений.

Теория разработки и принятия управленческих решений является общей и распространяется на все основные функции (виды хозяйственной деятельности) предприятий и организаций (маркетинг, НИОКР, логистику, производство, коммерцию, финансы, персонал), что, однако, не исключает наличие определенных особенностей ее использования. Методы принятия управленческих решений как их классификационный признак довольно разнообразны, однако можно выделить их два основных вида: эвристические (экспертные) и экономико-математические.

Экспертные методы используются для анализа объектов, развитие которых либо полностью, либо частично не поддается предметному описанию или математической формализации, в условиях отсутствия достаточно представительной и достоверной статистики по характеристикам объекта; в условиях большой неопределенности среды функционирования объекта, рыночной среды; при средне- и долгосрочном прогнозировании новых рынков, объектов новых областей промышленности, подверженных сильному влиянию открытий в фундаментальных науках (например, микробиологическая промышленность, квантовая электроника, атомное машиностроение); а также в случаях, когда либо время или средства не позволяют исследовать проблему с применением формальных моделей, либо отсутствуют необходимые технические средства моделирования, например, вычислительная техника с соответствующими характеристиками.

Классификация экономико-математических методов принятия управленческих решений представлена на рис. 3.

Особую значимость имеют методы разработки оптимальных решений. Они применяются в управлении для повышения качества принимаемых решений. Практически эти методы можно рассматривать как разновидности моделирования. Специфичность именно данной группы методов обусловлена необходимостью выбора одного варианта из нескольких имеющихся альтернатив.

В электроэнергетике используются самые разнообразные методы принятия управленческих решений: от эвристических до экономико-математических. Все эти методы также применяются организациями, распределяющими и торгующими электрической энергией. Считается, что услуги распределения должны быть прогнозируемыми в зависимости от спроса на электроэнергию. Изменения спроса на электроэнергию

из-за технологических инноваций, экономической ситуации и политических событий необходимо предвидеть и количественно прогнозировать. В отличие от других товаров, электричество должно поставляться конечным пользователям в нужное время и в необходимом количестве.

Потребители несут огромные расходы и затраты в результате ненадежного и неустойчивого электроснабжения. Ненадежность электроснабжения в конечном итоге приводит к потерям национального дохода и снижению доверия инвесторов, что ухудшает показатели занятости населения.

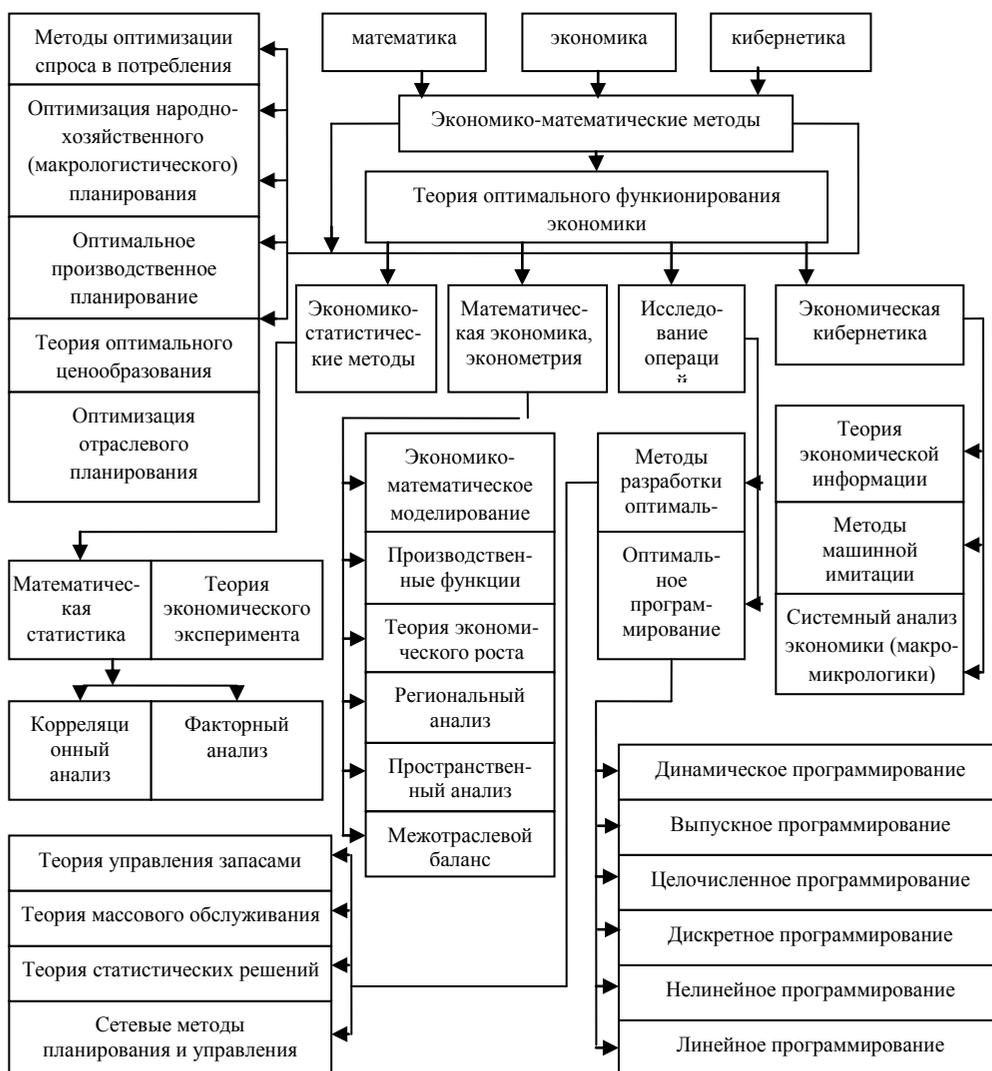


Рис. 3. Структуризация экономико-математических методов

Планирование и прогнозирование потребления электроэнергии, следовательно, должны гарантировать, что количество и качество потребностей клиентов должны удовлетворяться за счет развития электроэнергетики.

Планирование и прогнозирование распределения электрической энергии должны удовлетворять следующим требованиям:

- будущий спрос и требования к системе распределения электроэнергии со стороны обслуживаемых клиентов необходимо планировать и прогнозировать;

- необходимо иметь в наличии требуемые инвестиционные ресурсы для обеспечения достаточного потенциала распределительных организаций, чтобы соответствовать требованиям безопасности и нормативным требованиям;

- предлагаемые проекты и программы развития электроэнергетики и распределительных сетей должны быть технически осуществимы;

- при планировании распределительных сетей по территории и мощности следует отбирать технически осуществимые альтернативы;

- предлагаемые проекты в сфере электроэнергетики должны приносить положительные чистые выгоды с точки зрения клиентов;

- документация по предлагаемым проектам должна соответствовать нормативным требованиям, в ней должны быть указаны источники финансирования, размер и условия погашения кредитов.

Система распределения электрической энергии должна отвечать требованиям стандартов безопасности, а управленческие решения должны включать следующие задачи развития системы распределения:

- электрификацию отдельных территорий и муниципальных образований;

- строительство распределительных подстанций в необходимых количествах и мощностей;

- определение типов, размеров и маршрутизации распределительных электросетей;

- обеспечение крупных потребителей электроэнергии должно основываться на оценке расположения и мощности кондиционирования, секционирования и коммутационного оборудования;

- определение месторасположения и мощности распределительных трансформаторных подстанций;

- организацию службы связи с потребителями электроэнергии, а также использование сетевых ресурсов для эффективного управле-

ния распределением электроэнергии в соответствии с потребностями клиентов.

План развития системы распределения электроэнергии должен соответствовать ряду критериев. Прежде всего, организации электро-распределения должны выполнять свои обязательства по обслуживанию клиентов, поэтому иметь достаточный потенциал для удовлетворения их растущих потребностей. Подстанции, линии электропередачи и распределительные трансформаторы не должны быть перегружены. Электрические подстанции должны иметь резервные мощности для чрезвычайных ситуаций, тогда как в обычных условиях они могут быть загружены до 70% от максимальной мощности.

Услуги по распределению электроэнергии должны соответствовать стандартам производительности и безопасности, а также нормативам качества электроэнергии по надежности и устойчивости. Стандарты качества электроэнергии относятся по существу к качеству напряжения, которое измеряется в точке подключения клиентов.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Мескон М.Х. Основы менеджмента. / Пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
2. Ксенофонтова О.Л., Ильченко А.Н., Канакина Г.В. Практикум по экономико-математическим методам. – Изд-ва: Финансы и статистика, Инфра-М, 2009. – 288 с.
3. Уразалинов Ш.А. Электроэнергетика. Отрасль ждет перемен. Международный деловой журнал KAZAKHSTAN № 1, 2011 г [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.investkz.com>.

Роль предпринимательства в инновационной модернизации национальной экономики

Джубалиева З.У.
к.э.н., КазНПУ им. Абая,
г. Алматы

Как свидетельствует опыт стран с развитой и развивающейся рыночной экономикой, обеспечение динамически устойчивого развития экономики во многом зависит от инноваций и их внедрения в процессе инновационной деятельности. Реализация инновационной деятельности предполагает непрерывное обновление технической и технологической базы производства, освоение и выпуск новой конкурентоспособной продукции, эффективное проникновение на мировые рынки товаров и услуг. Все это требует как реформирования всех сфер общественной жизни и экономической деятельности, так и формирования конкурентоспособной инновационной экономики.

Состояние и направления инновационного развития национальной экономики характеризуются такими показателями как:

- структура внутренних затрат на исследования и разработки;
- степень инновационной активности предприятий (в различных отраслях и сферах деятельности);
- объем (и в том числе структура) выпускаемой инновационной продукции;
- структура приобретения и передачи новых технологий (технических достижений) и программных средств;
- численность исследователей и качество проводимых исследований, характеризующих интерес к научной деятельности, в том числе по областям исследований;
- патентная статистика, которая, как правило, характеризует уровень активности разработчиков и исследователей по защите авторских прав, качественный уровень проводимых исследований;
- научные публикации и индекс цитирования, принятые в научном сообществе для анализа состояния и направлений развития научной деятельности. Высокий уровень цитирования характеризует актуальность проводимых научных исследований и востребованность научных идей;
- объем экспорта высокотехнологичной продукции;

– использование новых технологий и объектов техники и другие. Анализ состояния инновационного развития Казахстана по данным направлениям позволяет видеть достигнутые положительные результаты, рост отдельных показателей за последние десятилетия, однако существующие темпы развития остаются достаточно скромными. В частности, в Казахстане можно отметить увеличение объемов экспорта высокотехнологичной продукции почти в 20 раз в период с 2000 г. по 2009 г. (который в 2009 г. составил 1,18 млрд. долл.). В России данный показатель в 2009 г. составлял 4,58 млрд. долл. (и, соответственно, в 2000 г. – 4,19 млрд. долл.). В Китае за тот же период объем экспорта высокотехнологичной продукции увеличился в 8 раз и составил 348,29 млрд. долл. В 2009 г. (по сравнению в 2000 г. – 40,84 млрд. долл.) [1]. Сравнительно небольшой объем выпускаемой инновационной продукции объясняется недостаточно эффективным менеджментом инновационной деятельности, низкими затратами на инновационное развитие, слабой координацией усилий производственных и научно-исследовательских организаций и другими факторами.

В структуре затрат в инновационное развитие преобладают в основном средства самих предприятий. Этим определяются как темпы инновационного развития, так и состав основных участников инновационного развития, среди которых преобладают крупные предприятия, имеющие возможности (как материальные, так и возможность привлечения соответствующего персонала). В то же время для крупных предприятий характерны более высокий уровень бюрократии при решении вопросов инновационного развития, более длительная продолжительность инновационных процессов. Кроме того, необходимо учитывать, что бизнес в республике находится в стадии модернизации производственных мощностей. Возможно, этим объясняется тот факт, что в основном на казахстанских предприятиях преобладающую долю составляют технологические инновации (связанные с приобретением машин и оборудования), в отличие от зарубежных предприятий, направляющих большие расходы на собственные и заказные исследования и разработки.

Возможно, повышение эффективности принимаемых мер по инновационной модернизации экономики республики может быть обеспечено за счет концентрации внимания на развитии малого инновационного предпринимательства, получившего широкое развитие в странах с развитой рыночной экономикой. Анализ публикаций может подтверждать развитие и изменение роли малого предпринимательства в экономике (и, в частности, в развитии инновационной экономики) за последние десятилетия. Если прежде (в конце 90-х – начале 2000

годов) роль малого бизнеса связывалась, в основном, с обеспечением занятости и представлением рабочих мест, samozанятостью [2]., то в последние годы исследователями обращается внимание на такие преимущества предпринимательства, как инновационная активность, гибкость, мобильность, что позволяет в сравнительно короткие сроки реагировать на запросы рынка, изучать и адаптировать положительный зарубежный опыт, устанавливать и развивать партнерские отношения с предпринимателями из других регионов, отраслей и сфер деятельности [3]. В связи с этим широко обсуждается зарубежный опыт развития предпринимательства и роль предпринимательства в инновационном развитии, роль предпринимательства в укреплении связей производства, науки и образовательных учреждений.

Возрастание интереса к развитию малого инновационного предпринимательства в зарубежной практике обусловлено такими факторами, как [4].:

- возможностью малых предприятий в большей степени концентрироваться на НИОКР, специализироваться на инновационных разработках, а не на их промышленном воплощении;

- возможностью малых предприятий концентрироваться на определенных этапах инновационного процесса, что сокращает затраты времени и финансовые расходы;

- лучшей управляемостью малых предприятий, повышающих эффективность реализации инновационных проектов;

- большей гибкостью и меньшими масштабами реализуемых инновационных проектов, повышающих их эффективность и способствующих сокращению затрат и т.п.

Немаловажной является способность инновационных малых предприятий формировать новые рынки инновационных товаров и услуг, развитие широких сетей взаимодействия предприятий-партнеров в родственных и смежных областях деятельности.

Возможно, наряду с отмечаемыми преимуществами предпринимательства сохраняются и такие недостатки, связанные с samozанятостью, как ограниченные финансовые возможности, в сравнении с крупными предприятиями. Однако в современных условиях во многих сферах деятельности, связанных с творческими видами деятельности более важным становится возможность творческой реализации, гибкий график работы, возможность сотрудничества с зарубежными партнерами в своей сфере деятельности, поддержание неформальной атмосферы и т.п., которые легче обеспечиваются на малых предприятиях. В связи с этим определяющими факторами в развитии инновационного предпринимательства являются достаточно высокий уровень персонала,

подготовленного к проявлению творчества и инициативы, а также немаловажное значение имеют поддержка государства и уровень развития инфраструктуры (которые рассматриваются как важные факторы внешней среды) [5]. В частности, в странах Восточной Европы в процессе формирования современной экономики и обеспечения потенциала роста, наравне с развитыми западноевропейскими странами, активное внимание обращалось на развитие стартапов и малых предприятий (молодежная занятость) в связи с их динамизмом и способностью быстрого обновления локальной базы знаний, высоким предпринимательским потенциалом, особенно среди высококвалифицированных работников [6]. В то же время отмечается в качестве определяющего фактора необходимость оказания на начальном этапе развития поддержки инфраструктурными предприятиями, включая финансирование, информационные услуги, обучение основам предпринимательства и т.п. Особенностью зарубежного опыта развития инновационного предпринимательства является акцент в оказании поддержки на региональном уровне, когда учитываются особенности размещения предприятий, окружающие условия, приоритеты регионального развития. Программы поддержки развития предпринимателей и, в частности, инновационных предпринимателей рассчитываются на конкретных участников и их возможности развития и сотрудничества с местными сообществами. Также отмечается направленность на поддержку региональной науки в интересах конкретных регионов, а также финансирование прикладных исследований.

В Республике Казахстан согласно утвержденных программных документов, на национальном и региональном уровне развитию предпринимательства уделяется достаточное внимание, при этом акцент делается на роли предпринимательства в решении социально-экономических проблем и повышении уровня жизни населения. Как отмечается многими исследователями, особенность развития бизнеса в республике определяется множеством факторов (структура экономики, нормативно-правовая база развития предпринимательства и т.п.), которые объясняют существующее состояние развития предпринимательства и уровень предпринимательской активности, а также инновационную активность предпринимательства. В частности, учитывая отраслевую направленность развития предпринимательства, Фондом Даму поддержка МСП распределяется в следующих направлениях: 46% – на оптовую и розничную торговлю, 25% – на услуги, 16% – на обрабатывающую промышленность [7]., что характеризует низкую активность предпринимательства в производственных секторах, недостаточно высокий уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции. Одним из определяющих факторов является географиче-

ческая рассредоточенность центров инновационной активности, дифференцированность инновационного потенциала отдельных регионов, что требует организации регионального подхода к поддержке инновационного развития. Тем не менее, направляемые усилия на улучшение предпринимательского климата способствовали изменению ситуации, развитию инфраструктуры поддержки малого бизнеса, что создало условия для дальнейшего эффективного использования предпринимательского потенциала. Так, в Программе форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010–2014 гг. была сформирована государственная политика поддержки и развития малого и среднего предпринимательства и выстроена новая идеология взаимоотношений государства и предпринимательства, основной целью которой является повышение конкурентоспособности страны [8]. В целях организации поддержки предпринимательства в Республике Казахстан на базе ОФ «Даму» реализуются Программа «Дорожная карта бизнеса – 2020» [9]. Благодаря принимаемым мерам в период с 2000 по 2013 гг. в целом наблюдается рост основных показателей развития малого предпринимательства. По оперативным данным, на 1 января 2013 г. в республике зарегистрировано 1387218 субъектов малого предпринимательства, из них 755510 единиц (или 54,5%) составляют активно действующие субъекты малого предпринимательства [10]. Однако, предпринимаемые меры не приводили к появлению новых технологических компаний, предпринимательство сохраняет ограниченную роль в экономической деятельности и главным образом развивается в традиционных секторах экономики [7]. Оказание поддерживающих мер в целом направлено на повышение предпринимательской активности в регионах (первоначальные усилия были направлены на формирование институциональной среды, информирование регионов о деятельности инновационных институтов, создание областных вспомогательных инфраструктур, в последние годы согласно утвержденным квотам осуществляется обучение предпринимателей в регионах), предоставляется финансовая поддержка, проводятся конкурсы проектов. Эти элементы развития инновационного процесса оказали важное влияние на развитие инноваций в республике и, в частности, на формирование инновационного предпринимательства, и требуют дальнейшего мониторинга и оценки накопленного опыта. Очевидно, они могут служить стимулом дальнейшего развития инновационного предпринимательства (особенно в сферах создания программного обеспечения, управленческого консультирования, проведения исследований региональных потребностей в товарах и услугах и т.п.). Потребности в данных и других направлениях могут быть выявлены на основе изучения состояния и

перспектив развития отдельных регионов. Необходимо повышение качества информационного обеспечения предпринимателей о проводимых программах поддержки, повышение доступности учебных программ для подготовки предпринимателей, формирование предпринимательской и инновационной культуры, а также широкое привлечение учебных заведений и научно-исследовательских организаций к развитию инновационного предпринимательства.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Отчет о состоянии инновационных процессов в Республике Казахстан в том числе в региональном разрезе, – АО «Национальный инновационный фонд», с. 14 Электронный ресурс. Режим доступа: http://natd.gov.kz/upload/analit_pdf/a3.pdf
2. Edmiston K. The Role of Small and Large Businesses in Economic Development. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.kc.frb.org/publicat/econrev/PDF/2q07edmi.pdf>
3. Финк Т. А. Малый и средний бизнес: зарубежный опыт развития [Текст]. / Т. А. Финк // Молодой ученый. – 2012. – №4. – С. 177–181.
4. Роль инноваций в развитии современных технологий // Экономика и управление в зарубежных странах. Информационный бюллетень. – 2002. – № 2.
5. Enterprise Europe network Europe's Commitment to small businesses. Электронный ресурс. Режим доступа: ec.europa.eu/enterprise-europe-network
6. Universities, innovation and entrepreneurship criteria and examples of good practice. OECD, 2009. Электронный ресурс. Режим доступа: <http://www.oecd.org/regional/leed/43201452.pdf>
7. Обзор инновационного развития Казахстана. ООН: Нью-Йорк и Женева, 2012. Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.un.org/ru/publications/pdfs/innovative_development_survey_kazakhstan_rus.pdf
8. Государственная программа по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 гг.
9. Программа «Дорожная карта бизнеса – 2020»
10. Экспресс информация «Показатели малого и среднего предпринимательства в Республике Казахстан на 1.01.2013» Электронный ресурс. Режим доступа: http://www.stat.kz/digital/mal_pred/Pages/default.aspx

Қазақстандағы сақтандыру нарығының реттеу әдістерін жетілдіру мен дамыту жолдары

Жазылбек Л.И.

доцент, Абай атындағы ҚазҰПУ,
Алматы қаласы

Қазақстан экономикасының нарықтық қатынастарға көшуі, кәсіпкерлік қызметтің дамуы, тауар мен айырбас шеңберінің, шаруашылық жүргізуші субъектілер арасындағы өзара келісімшарт міндеттемелерінің кеңеюі сақтандыру арқылы болатын кепілдіктердің берік жүйесін талап етеді. Тек сақтандыру негізінде ғана материалдық игіліктерді өндіру, бөлу, айырбастау және тұтыну процесінде пайда болатын қоғамдық және жеке мүдделерді қорғау мүмкін болады. Сақтандыру – сақтандыру ұйымдары мен жеке заңды тұлғалар арасындағы, сондай-ақ сақтандыру ұйымдарының өздерінің арасындағы жеке және заңды тұлғалардың мүліктік мүдделерін қорғау жөніндегі құқықтық қатынастар. Қазақстандағы сақтандыру қызметі саласындағы күшейіп келе жатқан бәсекелестік және соның салдарынан сақтандыру тарифтерінің төмендеуі, әлуетті сақтанушылардың тәуекелден сақтанудың баламалы тәсілін таңдауы, сақтандырушының инвестициялық белесенділігінің даму мәселесін ең өзекті мәселелер қатарына жатқызады.

Бүгінгі таңда нарықтық қатынастарға бейімделген Қазақстанның тәуелсіз мемлекет ретінде дамуы үшін мемлекеттік инвестициялық саясатты қалыптастыру мен дамыту экономикалық реформалардың негізі болуы тиіс. Инвестициялық саясат ең біріншіден экономиканың тиімділігін өсіру және жоғарылату қарқынын қамтамасыз етуге бағытталуы тиіс. Осы мәселелерді шешуде республика экономикасына шетел капиталын тарту маңызды орын алады. Қазақстан экономикасына шетел инвестициясын тарту объективті қажетті процес болып табылады.

Сақтандыру резервтерін және меншік капиталын инвестициялау – сақтандыру компанияларының қаржы-шаруашылық қызметінің маңызды бағыты, жинақтаушы сақтандырудан жиналған сақтандыру сыйақысының бөлігін инвестициялау – сақтандыру шарттарын орындаудың қажетті элементі және сақтандырудың тәуекел түрлері бойынша сақтандыру сыйақысының бөлігін инвестициялау, әсіресе мүліктік тәуекелдерді сақтандыру табыстың қосымша және ауқымды

көзі болып табылады. Сақтандыру операцияларынан кейінгі табыстың екінші басым көзі болып табылатын сақтандыру компанияларының инвестициялық қызметі әлі күнге дейін дамып-жетілмей келеді. Сақтандырудың инвестициялық қызметінің толыққанды дамымауын бірнеше негізгі себептермен түсіндіруге болады.

Біріншіден, Қазақстанда қор нарығы әлі де дамымай отыр, ал сенімді қор құралдарының саны шектеулі. Кепілдемелік табыстылық пен өтімділікті тек қана мемлекеттің борышқорлық міндеттемесі, табиғи монополиялар мен қаржылық институттардың бағалы қағаздары ғана қамтамасыз етеді.

Екіншіден, еліміздегі тұрақсыз инвестициялық жағдай туғызып отырған инвестициялық үдерістерді мемлекеттік реттеудің жеткіліксіздігі көзге айқын көрініп отыр.

Үшіншіден, шетелдік сақтандыру компанияларымен салыстырсақ, қазақстандық сақтандыру ұйымдарында әлі күнге дейін инвестициялық қызмет саласында қажетті қомақты қаражат көлемі жоқ. Өмірді ұзақ мерзімге сақтандыру және зейнетақыны сақтандырудың аз көлемі инвестициялық қызметтің жоғарылауына септігін тигізбей отыр.

Төртіншіден, осы салада білікті мамандар мен сақтандырудың инвестициялық қызметінің тиімділігін арттыру мәселелері бойынша ғылыми зерттеулер жоқтың қасы.

Мысалы, сақтандыру бизнесінің инвестициялық моделінің, инвестициялардың тиімділігін бағалау әдісінің болмауы, сондай-ақ сақтандыру компанияларының инвестициялық саясатын ашу механизміне қатысты ғылыми әдебиеттерде зерттеулердің аздығын және т.б. айтуға болады. Сақтандыру компанияларының инвестициялық қызметінің дамуына кері әсер ететін факторлар қатарына инвестициялаудың әлуатті объектілері жөнінде ашық ақпараттың жетіспеушілігін жатқызуға болады, мұның өзі салымдардың тиімділігінің болжамдарының дұрыс болмауына әкеп соғады. Сонымен қатар, бұл факторларға қор нарығы субъектілерінің қызметінде мемлекеттік бақылаудың жетіспеушілігін, сақтандырудың қажетті де әлеуметтік маңызды түрлерінің аздығын да жатқызуға болады. Қазіргі сақтандырудың инвестициялық нарығында қалыптасқан жағдай сақтандырудың жаңа міндетті түрлерін енгізудің тиімділігіне және өмірді ұзақ мерзімді сақтандыру үдерісінің дамуына да кері әсерін тигізуі мүмкін. Халықты әлеуметтік қорғау тиімділігіне қол жеткізіледі, бірақ бұл жаңа сақтандыру қызметінің түрлерін енгізуден келетін экономикалық тиімділігін күткен нәтижеден әлде қайда төмен болуы мүмкін. Басты себеп – ішкі және сыртқы факторлардың жағымсыз әсерлерін төмендету механизмінің жоқтығымен сипатталатын сақтандыру компанияларының тиімсіз инвестициялық саясаты.

Сақтандырушылардың инвестициялық қызметін жеделдету мүмкіндігінің төмендігі сақтандыру маркетингінде сұранымның дамуы және өмірді ұзақ мерзімге сақтандыруды қанағаттандырудағы негізгі кедергі болып табылады. Көпшілікке мәлім, өмірді ұзақ мерзімге сақтандыру үдерісіндегі келісімшарт жасау кезінде сақтандыру компаниясы төленетін сақтандыру сыйақысына анықталған пайыздық есептеуді өз міндетіне алады. Инвестиция рыногындағы тұрақсыз жағдай өз міндеттемелерін орындамауға, қаржылық тұрақтылықтың төмендеуіне, тіпті сақтандыру компанияларының өтімділігінің жоғалуына әкеп соғады.

Сақтандырудың басты мақсаты – залалды ынтымақтастық бастаулар негізінде жайып салу ойы және өзін залал мен құлдыраудан қорғану тілегі. Сақтандырушылық өзара көмек келесі тәртіпте жүреді:

– қатысушылардың біреуінің өміріндегі қолайсыз жағдайлардың келуі кезінде көмекті көрсету туралы қатысушылар арасындағы ауызша келісім;

– залалды келісімнің барлық қатысушылары арасында бөлу және осы залалды оған ұшыраған адамға компенсациялау;

сақтандыру қорын ұйымдастыру. Сақтандыру қатынастарына түскен кезде сақтандырудың қатысушылары төлейтін сақтандыру төлемдері есебінен қалыптасады және осы қордың қаражаттарынан адамдарға залал өтеледі. Сақтандыру қорын құру сақтандыру қатысушысы сақтандырылатын объектінің құнынан төмен болатын сақтандыру төлемін төлеу түрінде жүреді [1].

Қазақстанның сақтандыру нарығы дамып келеді. 2012 жылы сақтандыру және қайта сақтандыру сыйақыларының жиынтық ауқымы 155,5 млрд. теңгеге жетті. Бұл өткен жылғыдан 27,5 пайызға артық болып отыр. Қаржы нарығын реттеу ұйымдарының хабарлауынша, Қазақстан Кеден Одағы мемлекеттерінің арасында сақтандыру саласы жөнінен 2-ші орында тұр. Қазір Қазақстан, Ресей мен Беларусьсияда саланың тұрақты өсімін байқауға болады.

Осылайша, 2012 жылдың бірінші жартысында 3 мемлекет құрылымдардың белсенділігі 24 пайызға артып, барлығы 13,5 млрд. доллардық сақтандыру сыйақылары жиналды. Сақтандыру сыйақылары жөнінен Қазақстандық компаниялар 2-ші орында тұр. Қаржы нарығын реттеу және қадағалау комитетінің хабарлауынша, шілденің біріне шаққанда елде 662,9 млн. доллардың сыйақылары жиналды. Бұл өткен жылғыдан 12,5 пайызға артық. 3-ші орында Беларусьсиялық әріптестер. 2012 жылдың бірінші жартысында елдің сақтандыру құрылымдары 232 млн. доллардың сақтандыру сыйақыларын жинады. 8 айда сақтандыру және қайта сақтандыру сыйақыларының жиынтық ауқымы 155,5 млрд.

теңгеге жетті. Бұл өткен жылғыдан 27,5 пайызға артық болып отыр. Нарық қатысушылары міндетті сақтандыру саласында сыйақылар көлемінің артуы қуантып отыр, – дейді. Алайда, қазір нарықты аландатып отырған да жағдайлар жетерлік [2].

Дағдарысқа дейін сақтандыру құрылымдарының дені ұжымдық салаға көп мән берген еді. Мұнда бір келісім шартқа қол қою арқылы, мыңдаған долларға қызмет етуге болатын. Жеке тұлғаларды сақтандыру нарығының шығыны көп, бір келісім шарттан түсетін пайданың ауқымы да аз. Алайда, дағдарыс басталған сәтте көптеген ірі және орта деңгейлі компаниялар өз бюджетін қайта қарады. Осыған орай, сақтандыру компанияның кірісі бірнеше есеге төмендеп кетті. Осылайша, дағдарыс қызып тұрған сәтте құрылымдар бұрын сонды бармаған амалдарды іздей бастады. Олар өздерінің даму бағыттарын қайта қарауға мәжбүр болды. Бірінші орынға жеке тұлғалар мен тұтынушылар шыға келді. Бұл жұмысқа сақтандыру компаниялары мен сақтандыру саласының ойыншылары да кірісіп кетті.

Жыл сайын Қазақстанда медициналық сақтандыру қызметіне сұраныс артып жатыр. Демек, осы сала бойынша жасалған төлемдердің де артқаны анық. Алайда, бұған нарықтағы баға өсімі де әсер етіп отыр. Дәл осы себептен, АвтоКАСКО құны өсті. Сақтандыру омбудсмені таратқан статистикаға сүйенер болсақ, даудамайлардың 54 пайызы көлік апаттарына тиесілі болып отыр. Осыған орай, алдағы уақытта жол апаты кезінде, зақым алған көлік жүргізушісі көлікті сақтандыру полисінің негізінде қаржыға үміт арта алмайды. Тұтынушылар көлікті жөндеуге болатын орталықтарды таңдаумен шектеледі. Көп жағдайда жол апатына тауешкі белгісінде туғандар тап болады. Ең көп зардап шегіп отырғандардың арасында шаяндар бірінші орында келе жатыр. Бұл статистиканы сақтандыру компанияларының бірінғай базасында табуға болады. Бұл жүйе 5 жыл бұрын нарықты реттеуші органмен енгізілген еді. Сақтандыру компаниялары апаттарға өз зерттеулерін жүргізді. Құжатқа сәйкес жылда республика бойынша 35 000 жол апаты тіркеліп отырады. Әйел адамдар сақтандыру компанияларын шығынға батырмайды екен. Айта кететін жайт, кейбір елдерде сақтандыру полисі сатылған кезде адамның жынысына көп мән беріледі. Мысалы, Италия, Франция, Австрия мен Испанияның нәзік жандылары полисті ерлерге қарағанда арзан алады. Себебі, олар жолда мұқият болады. Бұны қазақстандық статистика да дәлелдеп отыр. Қазақстанда көлік жүргізушілерінің басым бөлігі ерлер. Көп жағдайда атапқа жиі тап болатын жүргізушілердің саны 25-35 жас аралығындағы ерлер. Шымкент, Тараз қалалары мен Жамбыл облысында жол апаттары жиі орын алып тұрады.

Сарапшылар көліктің түсі мен жүргізушінің мінезі бір біріне қатты ұқсас болады деп отыр. Көліктің түсі жүргізушінің айдау мәдениетіне сай келеді. Мысалы, қара және қызыл түсті таңдап отырғандар жолда жылдам жүргенді қалады. Олар бірден жол апатына жиі түсетіндердің тізіміне енеді. Айта кететін жайт, спорттық үлгідегі көліктердің басым бөлігінде қызыл және қара түс болады. Жасыл және көк түсті көліктердің жүргізушілері байсалды болады. Бүгінде Қазақстандағы көлік саны 3,5 млн. дананы құрап отыр. 2012 жылы сақтандыру компанияларының төлемдеріне кепілдік беру қорының ауқымы 1 млрд. теңгеге жететін болады. Жеке капиталдың ауқымы 10 млн. еуроны құрайды. Осы шамадаға қаржы елде сақтандыру тәуекелдерін ұстап отыруға әсер етеді дейді сарапшылар. Бір сөзбен айтқанда сақтандыру компаниялары тәуекелдерін сыртқа шығара алмайды. Осының арқасында тұтынушыларға қызмет көрсету сапасы өзгереді. Қаржыгерлер бұл шығыны жоғары мүмкіндік деп отыр, ол өзін тез арада ақтай алмайды. Бір айда сақтандыру компаниясы 200-ден 400 000 теңгелік шығынға батып отырады. Бір компанияда бекітілген қызметкерлер саны еңбек етіп отыруы қажет болады. Шетелдік ойыншылар Қазақстанның сақтандыру нарығында айтарлықтай өзгеріс болмайды деп сендірді. Алдағы 2–3 жылда бар ойыншылар өз мүмкіндіктерін арттырады [3].

Болашақта әлеуметтік сақтандыруды әлеуметтік қорғау жүйесін дамыту үшін әлеуметтік сақтандыруды және әлеуметтік қамсыздандыруды дамыту керек. Қаржы жүйесінің дербес буыны ретіндегі сақтандыру әдетте ойда болмаған және төтенше оқиғаға байланысты белгілі бір объектіні сақтандыру мен әлеуметтік қамсыздандыру сияқты екі оқшауланған нысанада іс-әрекет ететіні белгілі. Сақтандыру мәселесі, медициналықты қоспағанда әлеуметтік сақтандыру проблемаларымен – халықты әлеуметтік қорғау жүйесіне тікелей байланысты.

Қазақстан Республикасының Конституциясы Қазақстан Республикасының азаматы жасына келген, науқастанған, мүгедек болған, асыраушысынан айырылған жағдайда және өзге де заңды негіздерде оған жалақы мен зейнетақының ең төмен мөлшерлеріне әлеуметтік қамсыздандырылуына кепілдік береді. Нарықтық экономикасы бар елдердің тәжірибесіне орай әлеуметтік қорғау жүйесі мемлекеттік, мемлекеттік емес құрылымдардың, қоғамдық бірлестіктердің көп жақты жауаптылығының негізінде құрылады. Алайда халықты әлеуметтік қорғаудың сферасына «әлеуметтік қамсыздандыру» мен «әлеуметтік сақтандыру» терминдері сипатты болғанымен бұлар бара-бар ұғымдар емес.

Келесі аспект технологиялық инновацияға әсер етумен байланысты. Жаңа технологиялар алдында айтылғандай, ғаламдандудың

қозғалыстағы күштерінің бірі бола отырып мемлекеттер арасындағы бәсекені ұлғайтады.

Инвестициялық іс-әрекет әлеуметтік факторларды ескере отырып реттелінбесе, онда ол жалпы дағдарысқа апаратын негізгі себептердің біреуі болып табылады. Сондықтан да экономиканы, соның ішінде инвестицияны әлеуметтік тұрғыдан талдап, соның негізінде әлеуметтік және экономикалық құрылымдардағы қатерлерді ескеріп отырғанда ғана дүниежүзілік және аймақтық дағдарыстардан құтылуға болады. Инвестицияның жоғарғы қарқынмен дамуының, жақсы экономикалық көрсеткіштердің халықтың әл-әуқатына тікелей әсері мол [6].

Сонымен, ғаламдану кезінде қызмет саудасының өсуі байқалады, онымен қоса қаржылық, заңды, басқарушылық, ақпараттық және халықаралық қатынастар саудасының негізгі факторына айналатын "көрінбейтін" қызметтердің барлық түрлері байқалады. Егер 1970 жылы қызмет экспорты тікелей шетел инвестицияның 1/3 бөлігімен байланысты болса, онда қазіргі уақытта бұл үлес 50%-ға дейін өсті, осылайша әлемдік нарықта аса маңызды тауар интеллектуалды капитал болып табылады [5].

Ғаламданудың бірінші артықшылығы халықаралық бәсекелестіктің шиеленісуінен шықты. Бәсекелестік және рынокты ұлғайту мамандықтарды тереңдету мен халықаралық еңбек бөлінісіне әкеледі және өндірістің өсуін тек қана ұлттық емес, әлемдік деңгейде ынталандырады.

Сонымен қатар шетел инвестициясын әлеуметтік салаға тартудың тағы да бір тиімді әрі озық әдістеріне муниципалдық құнды қағаздар шығару жатады. Инвесторлар үшін көптеген корпоративтік құнды қағаздардың тиімділігін ескере отырып, мемлекеттік құнды қағаздардың Қазақстан құнды қағаздар нарығында инвестициялық белсенділікті арттыратын негізгі тетік екенін атап өткен жөн. Ұзақ мерзімді қаржылардың өтімділігін арттыруды қамтамасыз ету үшін, оның қорына қаражат және басқа да бағалы қағаздар рыногында айналымда жүрген банкілік акцепттерді, коммерциялық қағаздарды, тауарлық-несиелік корпорациялардың брокерлік қарыздары мен куәліктерін орналастырады.

Қазіргі кезде бұл банктерсіз бағалы қағаздарды сату өте қиынға түседі. Көптеген компаниялар инвестициялық банктердің көмегінсіз ұзақ мерзімді ақша қаражаттарын ала алмаған болар еді. Кейбір мемлекеттердің қазіргі тәжірибесінде мұндай банктер компанияның бағалы қағаздарын орналастырумен айналыспаса компаниялар құрылып қызмет ете алмайды.

Инвестицияны әлеуметтік салаға тартудың көрсетілген бағыттарынан басқа да істеріне кепілдік қоры, ипотекалық несиелендіру

де инвестицияның тұрақты, уақыт талабына заңдық нысандар құру жатады [6].

Сақтандыру компаниясының қаржылық-шаруашылық қызметінің маңызды бағыты сақтандыру резерві және меншік капиталының қаражаттарын инвестициялау болып табылады. Жинақтаушы сақтандыру арқылы жиналған сақтандыру сыйақысының бір бөлігін инвестициялау сақтандыру келісім-шарттарын орындаудың қажетті элементі. Сақтандырудың тәуекелді түрлері (ең алдымен мүліктік тәуекелден сақтандыру) бойынша сақтандыру сыйақысын инвестициялау табыстың қосымша және елеулі көзі болып табылады.

Шетел инвестициясы ішкі инвестицияның дамуы мен өсуіне кепіл болады, ол Қазақстанның әлемдік қаржы нарығына кіруіннің себепшісі бола алады. Дегенмен, Республика экономикасына шетел капиталының келуіне келесілер кедергі келтіреді: экономикалық және шаруашылық жағдайдың тұрақсыздығы, құқықтық базаның жетілмеуі, мемлекет құрылымындағы лоббизм мен коррупция, нарықтық қатынастың жетілмеуі.

Өкінішке орай, инвестициялық ахуалдың жақсаруына қарамастан шетел инвестицияларының қызметін қамтамасыз ететін құқықтық жүйе шетел инвесторларының коррупция мен басшылар қысымынан қорғай алмай отыр.

Шетел тәжірибесін ескере отырып, Қазақстанға қажетті бағыттардың қатарына, саяси және макроэкономикалық жағдайда жақсартудан басқа, келесілер жатқызылуы тиіс:

- бөлек аудандар мен салаларда шетел инвестицияларына жеңілдіктер мен преференциялар беру;

- экономикалық және ішкі саудаға тұрақты заңнама қалыптастыру;

- салық ауыртпалығын төмендету және салық құрылымын төмендету;

- шетел инвестициясын сақтандыру механизмін қалыптастыру.

2013 ж. ерікті сақтандыру нарығы 20-30% өсуі мүмкін. 2013 жылы ерікті жеке сақтандыру көрсеткіші біршама өсім көрсетеді. Алдын ала есеп бойынша өсім – 20-30% болады. Сондай-ақ, 2013 жылы КАСКО сыйақыларының көлемі де артады. Сыйақы мөлшері шамамен 7,4 млрд. теңге болып – 15% өсім байқатады. 2013 жылы ерікті сақтандыру саласында өзекті өзгерістер болады. алдын ала есеп бойынша өсім шамамен – 20-30% жуықтайды деп қазақстандық сақтандыру компаниясы басшыларының мәліметіне сілтема жасай отырып Kapital.kz порталы хабарлайды. Сарапшылардың болжамы бойынша азаматтардың жауапкершілігін міндетті сақтандыру сала-

сында да оң бағыт байқалып, 10-15% өсім болады. 2013 жылы КА-СКО сыйақыларының мөлшері 15% көбейіп, 7,4 млрд. теңге болады. сақтандыру компаниясы басшыларының мәліметінше, компаниялар портфельдерін әртараптандырып, клиенттерге тиімді болатын өзге де сақтандыру түрлерінің көлемін арттырады. 2012 жылы да ерікті медициналық сақтандыру саласына сұраныс көп болды. Мәселен 2012 жылы нарық бойынша сыйақы мөлшері 33% болса, 2011 жылы 2010 мен салыстырғанда небары 18% жуықтаған. Яғни 2012 жылы ерікті медициналық сақтандыру нарығы үш есе көбейді дейді сарапшылар. Бүгінде қазақстанда ерікті медициналық сақтандыру қызметіне жалпы халықтың 2% жүгініп отыр [4].

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР

1. Ниязбеков Р.К. Кәсіпорын экономикасы: Оқу құралы/Р.К. Ниязбекова, Б.А. Рахметов, П.Т. Байнеева. – Алматы: Экономика, 2008.
2. Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Қаржы нарығын және қаржы ұйымдарын бақылау мен қадағалау комитеті. Қазақстан Республикасының сақтандыру секторының 2012 жылғы 1 желтоқсандағы ағымдағы жағдайы.
3. Интернет желісі: www.biz/ao-sk-alyans-polis.
4. Интернет желісі: www.fingramota.kz/kz/budget/insurance/show-35290/
5. Статистический ежегодник 2007. – Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2007. – 487 с.
6. Об инвестиционных фондах в Республики Казахстан: Закон Республика Казахстан от 7 июля 2004 года/ Правовая система «Зан» Медиатека ПГУ.

Государственная таможенная служба при Правительстве Кыргызской Республики как субъект финансового контроля

Осмонкулова Г.О.

к.э.н., доцент, проректор
Института социального развития
и предпринимательства,
г. Бишкек (Кыргызстан)

Государственная таможенная служба (ГТС) при Правительстве Кыргызской Республики (ПКР) играет все более значимую роль в формировании новых рыночных отношений, в защите экономического суверенитета и национальной безопасности страны. Важнейшим элементом экономических преобразований на современном этапе является реформа внешнеэкономической деятельности, а также развитие экономики на основе создания эффективного правового механизма обеспечения надзора за финансовыми потоками, пресечения противоправной экономической деятельности, что позволяет сформировать прочную основу для мобилизации доходов в бюджетную систему государства и эффективного управления общественными финансами. При этом особую роль играют органы государственного финансового контроля, в том числе и ГТС при ПКР, а также процессы их взаимодействия, стандартизация и унификации методических приемов контрольных мероприятий.

В экономической теории государственный финансовый контроль определяют как основанную на нормах финансового права систему органов и мероприятий по проверке законности и целесообразности действий в сфере образования, распределения и использования денежных фондов государства. Теория финансов рассматривает финансовый контроль как объективное проявление имманентной финансовым контрольной функции [1].

Единая система государственного финансового контроля Кыргызской Республики, объединяющая внутренний и внешний контроль во взаимной увязке с горизонтальными и вертикальными связями различных контролируемых субъектов, создается в течение последних лет на основе единой методологической и методической базы. Важным развивающимся направлением государственного финансового контроля выступает контроль в сфере таможенных правоотношений, в рамках ко-

торых происходит отслеживание финансовых потоков, обусловленных перемещением товаров и физических лиц через таможенную границу Кыргызской Республики, прежде всего – в связи с выполнением обязательств перед бюджетной системой. Таможенные органы постоянно увеличивают количество услуг, основными потребителями которых являются: государство, субъекты внешнеэкономической деятельности, субъекты околотаможенной инфраструктуры. Государству оказываются услуги по сбору таможенных платежей, ведению таможенной статистики, контролю качества и количества перемещаемых через таможенную границу товаров, регистрации участников внешнеэкономической деятельности и т.д.

Началом работы таможенной службы суверенного Кыргызстана стал Указ Президента Кыргызской Республики «Об образовании Государственной таможенной инспекции Кыргызской Республики» от 31 декабря 1991 года, по которому Государственная таможенная инспекция создавалась как орган государственного управления таможенным делом на территории республики, осуществляющий руководство деятельностью таможенных учреждений. С 1992 года по 1998 год были периодом становления и определения роли и места таможенной службы в системе исполнительных органов республики. Основным направлением развития таможенного дела Кыргызстана на современном этапе является гармонизация и унификация с общепринятыми международными нормами и практикой. В 1997 году Кыргызская Республика присоединилась к таможенной Конвенции о международной перевозке грузов с применением МДП от 1995 года.

С 14 октября 1998 года Кыргызская Республика является 143 членом Всемирной таможенной организации (ВТО). Членство в ВТО – это присоединение Кыргызстана к сложившейся в мире развивающейся практике правового и административного регулирования международных экономических отношений. Образно говоря, этот шаг означает присоединение Кыргызстана к действующим правилам движения товаров и услуг на мировом рынке. Это есть шаг успешной реализации прогрессивных экономических реформ в стране. Процесс вступления КР в ВТО занял всего 3 года, а, к примеру, Китай вел переговоры 14 лет, Латвия – 7 лет.

Таможенная служба уникальна по самой своей природе. С одной стороны, она выполняет задачи фискальные и сервисные, с другой – правоохранительные и карательные. Таким образом, служба в таможенных органах сочетает правоохранительные и гражданские (не связанные с правоохранительной деятельностью) виды государственных служб.

В настоящее время ГТС при ПКР как субъект государственного финансового контроля выполняет следующие функции:

- налогового контроля в части налогов, подлежащих уплате при перемещении товаров через таможенную границу;
- администратора доходов государственного бюджета;
- агента валютного контроля;
- контроля за использованием бюджетных средств, выделенных на содержание таможенных органов.

Анализ деятельности ГТС при ПКР показывает, что в работе таможенной службы на первый план выдвигаются задачи формирования доходной части государственного бюджета. В последние годы таможенные налоги и сборы составляли 30-40% доходов государственного бюджета. Внедрение новых технологий взимания таможенных платежей, обеспечение своевременного и правильного их начисления, организация контроля за их поступлением в полном объеме в государственный бюджет, позволили добиться весомых экономических результатов. За 2012 год ГТС при ПКР обеспечено поступление таможенных платежей в республиканский бюджет в сумме 23674,8 млн. сом. Поступление таможенных платежей в республиканский бюджет увеличилось на 7788,6 млн. сом или темп роста составил 149% [2].

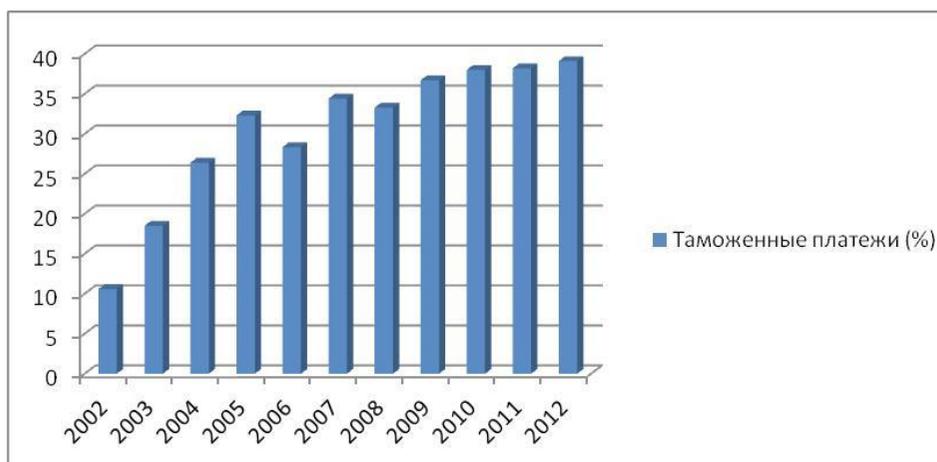


Рис 1. Таможенные платежи Кыргызской Республики за 2002-2012 годы (в % к общему объему налоговых доходов бюджета).

Источник: данные таможенной статистики ГТС при ПКР

Особую роль играет ГТС при ПКР как администратор государственного бюджета в части налоговых (налог на добавленную стоимость и акцизы) и неналоговых (таможенные пошлины и сборы) доходов.

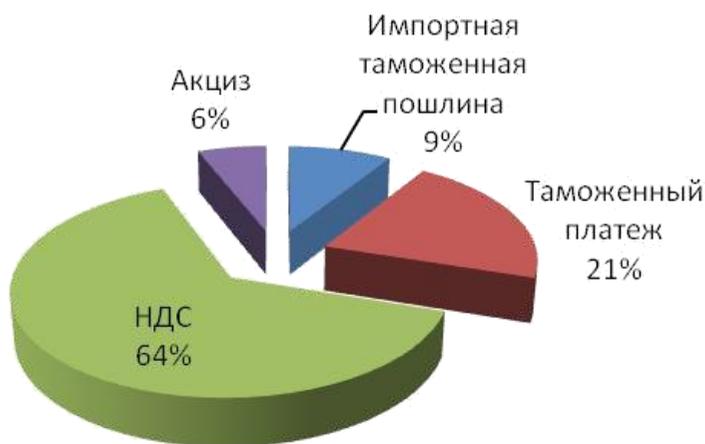


Рис. 2. Структура доходов, обеспеченных в бюджет ГТС при ПКР за 2012 г.

В 2012 г. наибольший удельный вес в структуре таможенных платежей обеспеченных ГТС при ПКР, составил НДС, на товары, ввозимые на территорию КР. То есть, доходы бюджета по НДС формируются из товаров, ввозимых на территорию КР и товаров и услуг произведенных на территории КР. Практически все товары, ввозимые в КР, облагаются НДС, вследствие чего его доля составляет 64%. 21% структуры берет на себя таможенный платеж, 9% – импортная таможенная пошлина, и всего 6% – акциз (рис. 2).

В настоящее время для решения поставленных перед таможенными органами таких задач как совершенствование системы таможенного регулирования торгово-экономических отношений и финансового контроля, организация сбора таможенных пошлин, сборов и налогов на территории КР действуют 10 таможен: Западная таможня, Центральная таможня, Восточная таможня, Джалал-Абадская таможня, Ошская таможня, Баткенская таможня, Железнодорожная таможня «Северная», Таможня «Манас», Центр профессиональной кинологической подготовки.

Финансовый контроль, осуществляемый администраторами доходов бюджетов, обеспечивается властными полномочиями, реализация которых требует соблюдения баланса государственных и частных интересов с максимальной пользой для общества. Это очень важно для многих государств в связи с дефицитностью бюджетов и необходимостью исполнения запланированных государственных расходов. Тема финансового контроля государственных доходов обсуждалась на конгрессах Международной организации высших органов финансового контроля (ИНТОСАИ), состоявшихся в Рио-де-Жанейро в 1959 г., в

Мадриде в 1974 г. и в Лиме в 1977 г. Как отмечалось на VI Конгрессе Европейской организации высших органов финансового контроля (ЕВРОСАИ), состоявшемся в 2005 г. в Бонне, финансовый контроль доходов бюджета долго рассматривался как специализированная и независимая область, при этом из 33 стран – членов ЕВРОСАИ 15 стран, т.е. менее половины, интегрировали свои налоговые и таможенные органы. Однако большинство государств разделяют администрирование внутренних и таможенных доходов, создавая организационно независимые налоговые и таможенные администрации [3].

Финансовый контроль поступления таможенных платежей обладает относительной самостоятельностью и определенными особенностями. Сфера его применения относительно узкая: если объектом государственного финансового контроля являются денежные отношения, возникающие при формировании и использовании финансовых ресурсов на всех уровнях материального производствематериальной сферы, в различных звеньях финансовой системы, то объектом контроля за поступлением таможенных платежей является комплекс налоговых и неналоговых отношений, их экономическая и правовая основа. При этом специфика таможенного дела порождает многообразие интегративных связей и требует развитой информационно-коммуникативной инфраструктуры для обеспечения максимально полного и своевременного поступления доходов в государственный бюджет. При этом нельзя не отметить, что эффективность деятельности таможенной службы напрямую зависит от решения одной из насущных проблем в области таможенного дела – борьбы с коррупцией. Крупные таможенные нарушения, к сожалению, невозможны без участия самих таможенников. В государственно-правовую среду все глубже проникают злоупотребление властью, коррупция, бюрократизм, вымогательство, волокита и т.п. Импортёр заинтересован в скорейшем получении товаров и потому может воспользоваться возможностью «облегчить» их прохождение через таможню. Механизмы борьбы с коррупцией в таможенной системе многообразны и основаны в целом на рекомендациях Всемирной таможенной организации. Так, внедрение электронного декларирования позволит добиться максимального сужения контактов между таможенным инспектором и участником внешней торговли; решение материально-технических проблем поможет поднять уровень финансовой независимости должностных лиц. Создание единой автоматизированной информационной системы таможенных органов и технической инфраструктуры создадут новые возможности для пополнения доходной части бюджета, ускорения прохождения

процедур таможенного оформления, повышения эффективности борьбы с нарушениями таможенных правил.

Повышение роли таможни в обеспечении фискальных задач и пополнении доходов государственного бюджета требует не только совершенствования контрольных мероприятий и повышения качества организации таможенного контроля, но и обустройства таможенных границ, содействия развитию торговли, установления партнерских взаимоотношений с бизнесом, неукоснительного соблюдения действующих законов и нормативных актов, унификации тарифов и таможенного законодательства, взаимодействия с иными государственными органами на национальном и международном уровне. С декабря 1998 года Кыргызская Республика является членом Всемирной торговой организации (ВТО). В рамках членства в ВТО произошла гармонизация национального законодательства по внешней торговле с положениями ВТО, совершенствование нормативной правовой базы внешней торговли, определяющей внешнеторговую, промышленно-инновационную, инвестиционную политику, конкурентную среду, взаимосвязь и взаимодействие национальной экономики с мировой, а также степень участия республики в международной торговле.

Развитие государственного финансового контроля, осуществляемого таможенной службой при исполнении функции администратора доходов бюджета, опирается как на имеющиеся организационные резервы, так и на новые, современные формы организации и обеспечения финансового контроля. К ним можно отнести работу на основе системы анализа и управления рисками, внедрение электронного декларирования и единой межведомственной автоматизированной системы сбора, хранения и обработки информации, необходимой при осуществлении контроля внешнеторговой деятельности. Актуальным направлением развития государственного финансового контроля является совершенствование таможенного администрирования, в том числе развитие системы управления рисками.

Инфраструктурное обеспечение государственного финансового контроля в таможенной системе опирается на правовые механизмы, заложенные в таможенном, налоговом, бюджетном и валютном законодательстве. Современное представление о контрольной среде в области сбора бюджетных доходов в сфере внешнеэкономической деятельности ориентировано на создание прозрачности в отношениях между таможенными органами и декларантами, на упрощение и ускорение таможенных процедур в целях содействия внешней торговле. Кыргызское таможенное законодательство базируется на

положениях Киотской конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур, на положениях международных договоров в рамках Всемирной торговой и Всемирной таможенной организаций.

Совершенствование структурно-функциональной модели таможенной службы в рамках административной реформы позволило отказаться от весьма затратного сплошного финансового контроля внешнеэкономических операций, в результате возросла скорость таможенного оформления и объемы платежей в бюджет. Применение элементов системы анализа и управления рисками, электронного декларирования товаров, создание системы последующего таможенного контроля после выпуска товаров обеспечивают основу для реализации стратегических приоритетов таможенного администрирования, оперативного раскрытия и предотвращения фискальных преступлений и защиту фискальных интересов Кыргызской Республики.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Родионова В.М., Шлейников В.И. Финансовый контроль. М.: ФБК-Пресс, –2002.
2. Государственная таможенная служба при Правительстве Кыргызской Республики. Доклад ГТС при ПКР, – 2012, Бишкек.
3. Стрельник В. Таможенно-тарифное регулирование, Москва, –2008.

Применение информационных технологий в повышении качества таможенных услуг в Кыргызской Республике

Осмонкулова Г.О.

к.э.н., доцент, проректор

Института социального
развития и предпринимательства

Джумабеков А.М.

соискатель Института социального
развития и предпринимательства,

г. Бишкек (Кыргызстан)

В условиях формирования единого всемирного информационного пространства, создания глобальных информационных систем и технологий, структурирования информационных потоков и ресурсов, превращения информации в предмет рыночной востребованности развитие Кыргызстана невозможно представить без передовых информационных технологий (ИТ). Применение ИТ в таможенных органах, деятельность которых сопряжена с необходимостью обработки и анализа большого объема разнородной информации, на современном этапе особенно актуально. Важность применения информационных технологий очевидна: они позволяют не только повысить контроль над участниками внешнеэкономической деятельности, но и значительно ускорить процесс таможенного оформления и контроля, что, в свою очередь, увеличивает товарооборот и ведет к экономическому росту. Чтобы избежать в будущем многокилометровых очередей в пунктах пропуска через государственную границу существуют два пути развития таможенной системы: первый – увеличение числа таможен, количества служащих (экстенсивный путь), второй – внедрение информационных технологий, «автоматизация» таможенного контроля и оформления (интенсивный путь).

Таможенная система Кыргызстана в настоящее время ориентирована на внедрение перспективных технологий с целью повышения эффективности своего функционирования и качества предоставляемых услуг конечному потребителю. Внедрение информационных таможенных технологий является необходимым процессом, который позволяет повысить качество и оперативность совершения таможенных операций.

Именно ИТ являются одним из основных факторов, определяющих тенденции развития таможенных органов и инструментов таможенного администрирования.

Согласно определению, принятому ЮНЕСКО, ИТ – это комплекс взаимосвязанных научных, технологических, инженерных дисциплин, изучающих методы эффективной организации труда людей, занятых обработкой и хранением информации с помощью вычислительной техники, методы организации и взаимодействия с людьми и производственным оборудованием, их практические приложения, а также связанные со всем этим социальные, экономические и культурные проблемы.

Реализация таможенной службой поставленной государством задачи по созданию стабильных и благоприятных условий для развития внешней торговли и проведения эффективного таможенного контроля не может быть эффективно осуществлена без внедрения и использования современных ИТ, необходимость применения которых обусловлена быстрым увеличением объема международного товарооборота, усложнением его структуры, ограниченностью кадровых ресурсов таможенных органов и желанием участников ВЭД свести к минимуму потери времени и материальных средств в ходе таможенного декларирования товаров. Внедрение ИТ представляет собой суровую необходимость, несмотря на высокий уровень затрат, в связи с чем правительством выделяются значительные бюджетные средства на финансирование мероприятий, связанных с разработкой, внедрением, совершенствованием, развитием ИТ.

В 2002 году была принята Концепция совершенствования таможенного дела в Кыргызской Республике, в которой были выделены приоритеты: повышение собираемости таможенных платежей, сокращение времени, необходимого для таможенного оформления и контроля, повышение эффективности таможенного контроля и борьбы с таможенными правонарушениями на основе создания комплексной системы учета участников внешнеэкономической деятельности и анализа их деятельности, информационно-аналитического обеспечения правоохранительной деятельности в таможенной сфере и внедрения комплексной системы управления рисками, развития систем электронного декларирования.

В ней определены основные направления:

- реформирование и совершенствование таможенного законодательства;
- таможенное оформление и контроль;

– совершенствование системы управления и кадрового обеспечения таможенной службы;

– развитие информационно-технической политики в сфере таможенного дела (автоматизация и компьютеризация таможенной службы Кыргызстана);

– материально-техническая база таможенной службы;

– околотаможенная инфраструктура.

В целях реализации данной Концепции таможенная служба республики проводила работу с международными организациями и финансовыми институтами по привлечению финансовой и технической помощи. В 2004 г. Азиатским Банком Развития выделен кредит в сумме, эквивалентной 7,5 млн. долл. США для модернизации таможенной службы Кыргызской Республики, развития инфраструктуры по направлениям:

– улучшение эффективности и прозрачности деятельности таможенной службы;

– усиление осуществляемой таможенной законодательной реформы;

– упрощение таможенных процедур;

– содействие торговле и региональному таможенному сотрудничеству.

Реализация данного проекта состояла из двух компонентов:

– разработка единой автоматизированной информационной системы (ЕАИС);

– развитие инфраструктуры внешних пунктов пропуска. Однако, как показывает анализ, в области информационно-технической составляющей таможенного дела комплексные и организационные меры в достаточной степени не выработаны. Потребуется дополнительная проработка вопросов с учетом новых международных стандартов, таких как стандарты безопасности, для определения будущих потребностей в информационных технологиях применительно к специфике таможенной деятельности.

В связи с этим принята «Стратегия развития таможенной службы Кыргызской Республики на 2011–2013 годы» Постановлением ПКР №342 от 30.12.2010 г. Главной целью настоящей Стратегии являлись реформирование и модернизация таможенной службы Кыргызской Республики и развитие таможенной политики, направленные на содействие внешней торговле в целом и стимулирование ключевых экспортоориентированных направлений экономики.

Для достижения целей намечено выполнение следующих путей:

- изменение таможенных процедур и контроля в связи с созданием Таможенного союза;

- модернизация таможенной и околотаможенной инфраструктуры, в том числе внедрение современных информационных технологий. В настоящее время в таможенной службе Кыргызстана ведется постоянная работа по внедрению современных инструментов таможенного администрирования и контроля, основанных на ИТ, а именно:

- использование ИТ при совершении таможенных операций (электронное декларирование и информирование по каналам связи и через Интернет);

- разработку новых программных продуктов, обеспечивающих защиту, полноту и конфиденциальность обрабатываемых данных;

- электронный документооборот, позволяющий осуществлять информационный обмен данными;

- инновационные технические системы таможенного контроля;

- модернизацию информационной сети таможенных органов.

В процессе внедрения и использования вышеуказанных инструментов Государственная таможенная служба при Правительстве Кыргызской Республики (далее ГТС при ПКР) уже добилась существенных результатов в реализации своих повседневных задач, направленных на обеспечение экономической безопасности и совершенствование таможенного регулирования внешней торговли. Но, несмотря на развитие информационного общества, постоянного усиления процессов глобальной интеграции и широкого применения ИТ в государственном аппарате, Правительство КР ставит перед ГТС при ПКР новую задачу – повысить качество и доступность государственных услуг в таможенной сфере. Для решения данной задачи необходимы внедрение ИТ и использование электронных способов передачи информации. Среди основных проблем стоит отметить «бумажный порядок» оказания таможенных услуг. Большинство таких услуг направлено лишь на ведение реестров и носят информационно-справочный характер. В соответствии с нормами, регламентирующими порядок предоставления государственных услуг, существуют следующие ограничения:

- необходимость предоставления заявителями документов исключительно на бумажных носителях лично или по почте;

- необходимость межведомственного взаимодействия путем направления соответствующих писем, ведения журналов учета на бумажных носителях;

- необходимость выдачи результата предоставления государственной услуги в целом или ее отдельной процедуры исключительно на бумажном носителе.

Естественно, что данный порядок ввиду своей негибкости и объемности не способен отвечать жестким требованиям развитого информационного общества.

Еще одним важным барьером, сдерживающим переход на оказание таможенных услуг в электронном виде, является недостаточный уровень компьютерной грамотности как граждан – потенциальных потребителей таможенных услуг в электронном виде, так и государственных служащих, участвующих в предоставлении таможенных услуг в электронном виде.

Отсутствуют координация и единые технологические стандарты при создании информационных систем государственными органами государственной власти. Органы государственной власти в большинстве случаев дублируют разработку однотипных программных решений.

При закупке и внедрении программного обеспечения не уделяется должного внимания применению решений, основанных на открытых стандартах, что приводит к несовместимости программно-технических решений, невозможности обмена данными между различными государственными информационными системами.

Правовой основой использования ИТ на единой таможенной территории как таможенными органами, так и участниками ВЭД являются Конвенция ООН «Об использовании электронных сообщений в международных договорах» 2005 г., Рамочные стандарты безопасности и облегчения мировой торговли 2005 г., Практика применения информационных систем и технологий в таможенной сфере, установленной в гл. 7 Генерального приложения Международной конвенции об упрощении и гармонизации таможенных процедур.

Эффективное внедрение ИТ в таможенные услуги может дать следующие положительные результаты:

- обеспечение доступности и качества услуг любому гражданину (независимо от возраста, уровня достатка, образования и местожительства) или организации в удобное время в удобном месте (дома или на рабочем месте), получение результата при минимальных затратах времени и усилий;
- существенное сокращение сроков предоставления таможенных услуг и затрат на передачу, хранение, обработку информации;
- автоматизация некоторых процессов, касающихся взаимодействия участников ВЭД с таможенной службой Кыргызстана, а также самой таможенной службы с иными органами исполнительной власти;
- повышение качества предоставления таможенных услуг;
- перевод большинства таможенных операций в электронную фор-

му и упрощение обеспечения соответствия информационных систем таможенной службы Кыргызстана с информационными системами зарубежных стран.

Оказание таможенных услуг в электронной форме позволяет сократить время, необходимое для выполнения тех или иных внутренних типовых процессов и процедур, а также напрямую влияет на повышение экономической эффективности деятельности таможенных органов путем высвобождения площадей, которые ранее использовались для хранения документов; повышения производительности труда; сокращения затрат на бумагу и печать документов, почтовые отправления, передачу, хранение и обработку информации.

Кроме того, следует отметить, что удобства, связанные с использованием ИТ при получении таможенных услуг, ведут к сокращению количества представляемых документов на бумажных носителях, упрощению процесса обмена документами и сведениями между участниками ВЭД и таможенной службой, устранению коррупционных издержек.

От сроков и качества предоставления таможенных услуг напрямую зависят срок прохождения таможенных процедур и таможенных операций, финансовые издержки экспортеров и импортеров, связанных с простоем транспортных средств, хранением товаров и декларированием.

Безусловно, одним из главных направлений повышения качества таможенных услуг является переход на современные информационные таможенные технологии: предварительное информирование, электронное декларирование, электронное сопровождение таможенных грузов с использованием системы "ГЛОНАСС", развитие информационно-логистических центров в областях, системное взаимодействие этих центров между собой и с таможенными органами в целом, применение информационного обмена на наиболее проблемных направлениях международного товарооборота для обеспечения безопасности и облегчения процедур, обеспечение соответствия кыргызских систем учета информационным системам зарубежных стран.

Потребность в единообразии применения таможенного законодательства является, на наш взгляд, одним из самых важных условий автоматизации таможенных операций. Информационные таможенные технологии, будучи продуктом, построенным на строгом соблюдении правил, закрепленных в таможенном законодательстве, должны обеспечивать единообразный подход и применение правил и требований к оценке каждой внешнеэкономической сделки.

Использование ИТ в таможенных услугах позволит объединить

таможенную информационную систему с информационными системами банков и торговых партнеров, тем самым ускоряя продвижение товаров между странами, создавая условия для развития транзита и повышения уровня таможенного контроля. Это будет способствовать созданию благоприятных условий ВЭД, влиять на темпы роста экономического развития, активность в сфере бизнеса, уровень благосостояния населения.

В связи с тем, что Кыргызстан является членом ВТО, в сферу таможенных услуг неизбежно придут иностранные компании, которые будут соперничать с кыргызскими таможенными представителями. Только освоив все современные информационные технологии и автоматизированные системы, которые разрабатывает и внедряет ГТС при ПКР, компании таможенных представителей смогут стать достойными конкурентами и предложить участникам мировой торговли услуги высокого качества.

Таким образом, переход на новый виток развития таможенной системы немаловажен без адекватного развития информационных таможенных технологий. Электронному бизнесу, электронной торговле и электронным внешнеторговым документам должны соответствовать информационно-компьютерная таможенная служба и таможенные услуги, отвечающие требованиям современного информационного общества.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Ершов А.Д., Копанева П.С. Информационное обеспечение управления в таможенной системе: Монография. – СПб.: Знание, – 2002.
2. Идинов К.И. Кыргызстан в системе международных экономических отношений. – Бишкек, – 1997. – 290 с.
3. Терехов А.Б. Свобода торговли: анализ опыта зарубежных стран. – М., – 1991.

Некоторые аспекты совершенствования деятельности банковской системы Казахстана

Садвакасова А.Б.

д.э.н., профессор,
КазЭУ им.Т. Рыскулова,
г. Алматы

Создание сильной и независимой банковской системы – одно из больших достижений казахстанской экономики. Сильная банковская система – существенное конкурентное преимущество нашей страны, и ее сохранение очевидно сыграет на пользу экономике.

С одной стороны, улучшение деятельности банков Казахстана является важным фактором выполнения стратегической задачи РК по диверсификации экономики, на что регулярно обращает внимание Президент РК Н. Назарбаев.

С другой стороны, сложная ситуация, связанная с ухудшившимся состоянием совокупного кредитного портфеля казахстанских банков, предъявляет особые требования к совершенствованию банковской системы Казахстана.

В этой связи очевидно, что развитие банковской деятельности в пост кризисный период, должно осуществляться с учетом необходимости обеспечения стабильности банковской системы и ее ликвидности. Здесь много будет зависеть от реализации одобренной Президентом страны Н.А. Назарбаевым «Концепции развития финансового сектора Республики Казахстан в посткризисный период». Концепция содержит развернутый и обстоятельный план развития банковского сектора Казахстана.

Для обеспечения стабильности функционирования банковской системы в будущем предстоит еще более ужесточить пруденциальные нормативы, в свете новых стандартизованных рекомендаций от Базельского комитета по банковскому надзору (Базель III). Этот вопрос может принять особую актуальность из-за существования угрозы наступления второй волны финансового кризиса.

Как известно, суть новых директив Базель 3 состоит в существенном ужесточении требований к банковским резервам на покрытие возможных потерь от активных операций. А конкретнее – к банковским ликвидным резервам и их качеству. Главное положение реформы предполагает постепенное увеличение к 2019 году уровня

ликвидных резервов собственного капитала банковского учреждения с 4% до 6%.

Поскольку новые директивы в рамках Базель 3 начнут действовать с 1 января 2013 года, то у казахстанской банковской системы есть время, чтобы привести резервы банков в соответствие с новыми нормативами. Очевидно, что эта мера приведет к тому, что слабые и неустойчивые игроки покинут финансовые рынки. Для остальных банков придется привлекать средства дополнительного капитала.

В этой связи представляется необходимым шагом концентрация в банковском секторе страны посредством слияния и поглощения банков. Этот процесс уже сейчас должен инициировать Нацбанк РК путем увеличения требований к размеру капитала банков. Неспособные обеспечить требуемый минимум банки вынуждены будут уйти с рынка или же принять меры по слиянию с другими банками страны, либо быть поглощенными другими, более крупными банками.

Сокращение количества банков в Казахстане не приведет к монополизму в области банковской деятельности. Фактически, 39 банков второго уровня, присутствующие на сегодняшний день на рынке банковских услуг, это достаточно много для качественного оказания банковских услуг физическим и юридическим лицам Казахстана. В то же время, сокращение количества банков приведет к концентрации банковского капитала и, соответственно, к повышению стабильности банковского сектора, и при этом, одновременно повысит потенциал содействия эффективному развитию экономики страны в целом.

Однако достаточность капитала – не есть гарантия того, что не возникнет проблем с ликвидностью банковских активов. Это может произойти из-за низкого уровня банкинга, в результате которого качество кредитных портфелей может ухудшиться.

Здесь видятся две существенные проблемы. Одна связана с общей проблемой, затрагивающей все банки страны. Она связана с практикой выделения кредитов, не учитывающей совокупные потребности страны в том или ином продукте или услуге, под развитие которых берется кредит. В свое время в страну было завезено оборудование для увеличения мощностей по переработке мяса, производства муки, пластиковых окон и т.д. Значительная часть этого оборудования не работает, а деньги на их приобретение потрачены зря. Компании, которые их приобретали, в результате были обанкрочены, либо погасили свои долги за счет другой деятельности. Продукция, выпускаемая на этом оборудовании, оказалась не востребованной на рынке страны, а экспортировать ее компании не смогли по ряду объективных и субъективных обстоятельств.

В то же время мировая практика показывает, что данная проблема

имеет достаточно эффективное решение. Это государственное прямое или косвенное регулирование. Например, в Германии правительство прямо ограничивает участие немецких компаний в инвестиционных проектах за рубежом с высоким уровнем риска. Министерство экономики, торговли и промышленности Японии на основе глубокого анализа рынка регулярно публикует рекомендации по направлениям инвестирования. Японские предприниматели формально могут и не прислушиваться к советам министерства. Однако на практике никто и никогда не будет инвестировать средства, брать кредиты под проекты, не рекомендованные властями, поскольку знают, что вложенные средства с большой долей вероятности будут потеряны для инвестора. Таким образом, уже на стадии проектирования отсекаются бесперспективные варианты развития компании. Такой подход, безусловно, снижает вероятность появления безнадежных и сомнительных кредитов, в случае инвестирования посредством кредитов.

В Казахстане применение подобной практики также имеет место. В правительственных меморандумах различного уровня размещаются перспективные направления развития бизнеса в стране. Однако, во всех этих документах нет конкретности. Например, значится производство стройматериалов. Но реальный ассортимент строительных материалов огромен. Если вопрос стоит о производстве строительных камней, то сегодняшнее их производство с лихвой покрывает реальные потребности страны. Такое же положение с производством оконных рам и дверей. С другой стороны, в стране нет собственного производства оконных стекол, строительной фурнитуры, паркета, линолеума и т.д.

При таком подходе ни банки страны, ни фонды, призванные инвестировать в реальный сектор экономики Казахстана, не имеют реальных ориентиров при рассмотрении кредитных заявок. В итоге кредиты часто получают те заемщики, которые представили проекты, заведомо обреченные на банкротство. От этого страдает качество кредитного портфеля.

Соответственно, на уровне правительства необходимо издавать более ориентированные рекомендации по потребностям страны в тех или иных производствах. Тогда инвестирование в реальный сектор экономики станет более нацеленным на выполнение программы диверсификации экономики страны по пути индустриализации, рынок сможет принять выпущенную продукцию, а выданные кредиты будут работающими.

Обобщить кредитные материалы, собираемые в кредитном бюро и вынести по ним заключение – задача вполне посильная для правительства РК.

Вторая проблема связана непосредственно с банками, выдающими кредиты. Речь идет о профессионализме кредитных менеджеров. Здесь требуются специалисты, способные провести качественный анализ кредитных заявок не только на предмет самого проекта, но увязать с рыночной ситуацией, оценить его жизнеспособность с точки зрения рынка. На сегодняшний день банки испытывают хронический дефицит профессиональных кредитных менеджеров. В этой связи необходимо вынести предложение о создании в Казахстане школы по повышению квалификации кредитных менеджеров, с привлечением для чтения лекций профессионалов кредитного дела из западных авторитетных банков, для распространения передового опыта кредитного менеджмента в Казахстане.

Актуальной проблемой кредитного портфеля РК является совершенствование его структуры, т.е. изменения кредитных потоков на таких направлениях как кредитование реального сектора экономики, прежде всего тех отраслей, которые определяют внедрение достижений НТП и на этой основе дальнейшее эффективное развитие всей экономики РК.

Это потребует выделения долгосрочных кредитных ресурсов, со сроком окупаемости от 5 лет и больше.

Важным направлением деятельности коммерческих банков должно стать внедрение новых видов банкинга, в том числе тех, которые позволяют создавать наиболее комфортные условия для реальной экономики страны.

Наиболее актуальным в современных условиях для казахстанских коммерческих банков является внедрение и развитие таких видов банковских услуг как проектное кредитование и торговое финансирование.

Через освоение и развитие новых форм кредитования инвестиционных проектов можно способствовать реализации Стратегии индустриально-инновационного развития. Именно это позволит банкам республики участвовать в процессе диверсификации и модернизации экономики. В мировой практике для реализации крупных долгосрочных инвестиционных проектов применяются схемы проектного кредитования. Проектное кредитование является одной из относительно новых и уже получивших распространение как в промышленно развитых, так и в развивающихся странах форм организации инвестиций в проекты реального сектора экономики. В Казахстане отдельные коммерческие банки, такие как АТФ Банк, АО «БТА Банк» и некоторые другие, уже имеют опыт работы по схеме банковского проектного кредитования. В настоящее время коммерческие банки осуществляют кредито-

ние инвестиционных проектов экономики от 500 тыс. долл. США на срок не более пяти лет. Среди широкого круга банковских операций и банковских услуг, которые предлагают отечественные банки своим клиентам, особое место в силу своей специфичности и неразвитости на отечественном рынке ссудных капиталов занимает процедура предоставления кредитных ресурсов под инновационные и другие проекты получателей средств. Недостаточное развитие проектного кредитования в деятельности банков республики связано с различными проблемами. В частности, это обусловлено определенными причинами и факторами, препятствующими активному освоению инновационной услуги. Среди них:

- отсутствие у банков достаточных резервов;
- отсутствие опыта при финансировании инвестиционных проектов;
- низкое качество менеджмента на предприятиях-заемщиках;
- отсутствие у банка опыта и высококвалифицированных специалистов в области проектного анализа и проектного кредитования.

В этой связи, изучение практического опыта и наработок в области проектного кредитования зарубежной практики, его адаптация к казахстанским условиям может быть полезной с точки зрения преодоления объективных и субъективных факторов, препятствующих развитию проектного кредитования в коммерческих банках.

Для казахстанских условий хозяйствования может быть применена форма проектного кредитования с ограниченным оборотом банка на заемщика. В этом случае риски проектного кредитования распределяются между банками, заемщиками и участниками инвестиционного проекта. Другая форма проектного кредитования может использоваться в сырьевых отраслях промышленности: легкой, пищевой, фармацевтической отраслях, телекоммуникационной, индустрии развлечений и туризме и других сферах. Использование смешанной формы проектного кредитования для кредитования инвестиционных проектов в данных отраслях казахстанской экономики будет способствовать процессу преодоления сырьевой направленности национальной экономики и развитию ее обрабатывающих отраслей.

Среди консультантов по вопросам организации проектного кредитования мировыми лидерами являются известные инвестиционные, торговые, коммерческие банки, финансовые комиссии, как Morgan Grenfell, Morgan Stanley, Bank of America, Barclays, Citibank, JP Morgan, CS First Boston и так далее.

Казахстанским банкам предлагается использовать предложенные схемы проектного кредитования в процессе реализации инновацион-

ных и инвестиционных проектов в Казахстане и других странах СНГ. В Казахстане уже имеются примеры сотрудничества международных институтов для реализаций инвестиционных проектов. Так, Банк развития совместно с ЕБРР приступает к реализации проекта строительства энергетического моста Север-Юг.

Для развития экономики и бизнеса Казахстана большую роль играет применение новейших технологий, форм электронной коммерции. Информационные, телекоммуникационные технологии, проникнув в сферу банковского дела, позволили создать новый уровень взаимоотношений банков и их клиентов, предоставить абсолютно новые формы банковского обслуживания, внедрить инновационные банковские услуги.

Большие изменения в банковском бизнесе произошли с появлением таких услуг как интернет-банкинг, мобильный банкинг. Достоинства инновационных банковских услуг способствовали росту их популярности в мире. По оценкам западных специалистов, их дальнейшее развитие имеет большие перспективы.

Возможность интернет-банкинга одновременно обслуживать в режиме онлайн тысячи клиентов открывает перед банком практически безграничные возможности снижения затрат на осуществление каждой проводки. Производительность системы ограничена только пропускной способностью каналов связи, а способность его сегодня, благодаря волоконно-оптическим линиям и спутниковому Интернету, очень высока.

Среди форм электронной коммерции, таких как интернет-страхование и интернет-трейдинг, интернет-банкинг на сегодняшний день представляет собой один из наиболее динамично развивающихся сегментов. При этом возможности Интернета в области банковского дела постоянно расширяются, появляются новые службы и технологии, которые доступны даже самым неопытным пользователям.

Таким образом, согласно проведенным исследованиям рынка Интернет – банкинга и оптимистическим прогнозам мировых аналитических компаний, услуги интернет-банкинга в странах Западной Европы и США стремительно распространяются. Объем рынка данной банковской услуги увеличивается. Рост числа пользователей в развитых странах является для казахстанских банков весомым доказательством перспективности интернет-банкинга. Причем, нужно учитывать тот факт, что продолжается интеграция национальной экономики в мировую экономику, что несомненно, будет способствовать будущему развитию этой инновационной услуги в республике. Отдельные коммерческие банки, такие как АО «Казкоммерцбанк», АО «Народный Банк

Казахстана», АО «Банк Центркредит», уже внедрили свои проекты интернет-банкинг, остальные банки еще не приступали к освоению новой услуги.

Интернет-банкинг создает дополнительные удобства, добавляет мобильности, ведь операции можно производить с любого компьютера, подключенного к Интернет, в любое суток времени, без установления дополнительного программного обеспечения. Система интернет-банкинга очень помогает в работе компаний, которые имеют разветвленную сеть филиалов и отделений для консолидации финансовых потоков. В системе интернет-банкинга контроль за движением денежных потоков осуществляется в режиме реального времени. В интернет-банкинге для физических лиц преимуществом является простота совершения коммунальных платежей, удобство осуществлять переводы, поскольку заполнив один раз документ в следующий можно проставлять только сумму, так как все реквизиты будут заполнены автоматически. Кроме того, используя интернет-банкинг, клиент, как правило, имеет более высокие ставки по депозитам, выгодные курсы конвертации валюты, будет платить меньшую комиссию при переводе денежных средств. Но среди казахстанских банков депозитные модули в системе интернет-банкинга имеют только один-два банка.

Наряду с интернет-банкингом начинает все шире развиваться другая разновидность современной технологии дистанционного доступа банковского обслуживания. А именно мобильный интернет, или онлайн-банкинг, когда для осуществления банковских операций клиентами вместо персонального компьютера используются сотовые телефоны.

Другим направлением развития инновационных банковских услуг в казахстанских коммерческих банках является управление частным капиталом клиентов, поскольку в Казахстане стал появляться слой богатых людей, обладающих большими капиталами. Казахские банки в настоящее время привлекают таких клиентов с большими капиталами и для этих целей уже созданы специальные VIP-центры по индивидуальному обслуживанию физических лиц.

Основной проблемой на рынке потребительского кредитования является увеличение объемов потребительского кредитования банками второго уровня. Это может быть сделано за счет увеличения традиционных форм потребительского кредитования, а также за счет внедрения новых кредитных технологий в сфере потребительского кредитования.

Однако рост потребительского кредитования сдерживается его мало доступностью для основной массы населения. Основное пре-

пятствие широкого распространения потребительского кредитования в нашей стране – это либо отсутствие ликвидного залога, либо недостаточная платежеспособность клиента. Зачастую клиент не может доказать, что способен погасить кредит за счет своей заработной платы. Банк не может выдать кредит, заведомо зная, что он будет реализовывать залог.

Поэтому риски банков заключаются в невозврате кредита, несоответствии стоимости залогового имущества объему кредита, низкой стабильности доходов населения в республике. По признаниям банкиров, при ощутимом росте объемов операций с частными лицами их беспокоит также отсутствие кредитных историй – документов, отражающих выплаты конкретного лица по предыдущим кредитам. Анализ этих данных во всем мире является обязательным атрибутом работы банков с физическими лицами.

В Казахстане вырисовалась парадоксальная ситуация, когда те, кто имеет достаточное обоснование получить потребительский кредит (достаточный легальный доход, наличие залогового и иного обеспечения), не нуждаются в нем, и наоборот, тот, кто нуждается в кредите, не имеет легальных, а порой и реальных возможностей получить его.

Такие проблемные вопросы как необходимость залогового или иного обеспечения кредита, наличие подтвержденного, легального заработка многими потенциальными заемщиками не могут быть решены. Причем среди них много реальных заемщиков, т.е. тех, кто реально и своевременно могут вернуть взятый в банке кредит.

Думается, основная проблема лежит в корпоративной политике коммерческих банков, которые стремясь свести свои риски к нулю, делают невозможным доступ к потребительским кредитам основной массы населения. Это глубокий социальный вопрос. Его необходимо решать на уровне государства Республики Казахстан.

Необходимо проблемы доступности к кредитам решить экономическими методами государственного регулирования. В частности, банки в настоящее время, получают сверхприбыль, за счет практического отсутствия рисков, т.е. угрозы разорения, и получения высокого размера маржи между привлеченными депозитами и кредитами и выдаваемыми кредитами. В настоящее время маржа достигает 100% и выше. Известно, что многие банки получают деньги в Нацбанке РК по объявленной учетной ставке (в настоящее время под 7,5% в нацвалюте), а затем размещают эти средства под 18-30 процентов годовых. Следовательно, необходимо изъять излишнюю прибыль путем внедрения дополнительных налогов на сверхприбыль.

Банки требуют высоколиквидное обеспечение – недвижимость,

автомобили, товары народного потребления, гарантии и т.п. В данном случае часто обеспечение выступает не как гарантия возврата полученного кредита, а как продолжение коммерческой деятельности банков. Действительно, оценивая недвижимость в 50% от ее рыночной стоимости, в случае невозврата кредита, банк же не продает эту недвижимость по цене 50%, а стремится продать на аукционе, т.е. даже выше, чем рыночная стоимость недвижимости.

В этой связи законодательным путем необходимо определить нижнюю границу залогового обеспечения, которая должна составлять не менее 75% от рыночной стоимости залога.

Таким образом, можно снять значительный пласт проблем в области потребительского кредитования.

Современная практика кредитования казахстанскими банками индивидуальных клиентов требует своего совершенствования как с точки зрения расширения объектов кредитования, так и дифференциации условий предоставления ссуд. Макроэкономическая стабилизация в целом и преодоление инфляции, в частности, позволит населению шире использовать банковские ссуды для решения жизненно важных проблем.

Таким образом, совершенствование деятельности банков Казахстана имеет многоаспектный характер, но который должен акцентироваться на наиболее актуальных проблемах периода. Вместе с тем, особенности функционирования отдельных банков должны учитываться в вопросе развития банкинга в каждом отдельном банке Казахстана.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Основные направления денежно-кредитной политики на 2011 год, одобрены Постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 27 декабря 2010 года № 113. //www.nationalbank.kz/ – официальный сайт Национального Банка Республики Казахстан.
2. Тимофеева З.А. «Система надзора за деятельностью коммерческих банков» // Деньги и кредит. – 2002. – № 4.
3. Ordonez M. Procyclicality in the banking activity // BIS Review, – 2009. – № 55.
4. Официальный сайт Комитета по контролю и надзору финансового рынка и финансовых организаций Национального банка Республики Казахстан//www.afn.kz

Особенности формирования инвестиционной стратегии предприятий нефтегазового сектора

Салпек Б. С.
докторант программы PhD,
КазЭУ им.Т. Рыскулова,
г. Алматы

Эволюция механизмов финансирования инвестиционных проектов в мировой нефтегазовой промышленности отражает закономерности развития рынков нефти и газа. Каждому основному этапу развития рынков, как правило, соответствует своя, доминирующая именно на этом этапе структура механизмов финансирования нефтегазовых проектов.

До начала 70-х годов большинство нефтегазовых проектов в развивающихся странах финансировались за счет внутренних потоков наличности международных нефтяных компаний (МНК). Такая структура финансирования соответствовала доминировавшей в то время роли МНК в международном нефтяном бизнесе. МНК осуществляли реализацию инвестиционных проектов в развивающихся странах через свои региональные дочерние компании. Их деятельность финансировалась либо из внутреннего денежного потока – за счет рефинансирования прибыли МНК, либо через механизмы корпоративного финансирования, когда под корпоративные гарантии, расположенные в странах регистрации МНК, коммерческие банки предоставляли инвестиционные ресурсы материнской компании, которая через внутрикорпоративные механизмы передавала его своим дочерним компаниям для финансирования проектов в развивающихся странах.

Во второй половине 80-х- начале 90-х годов почти все перечисленные источники финансовых ресурсов исчерпали свои лимиты финансирования нефтяных проектов. Основной причиной стал «обвал» нефтяных цен в 1986 г. и установившаяся впоследствии достаточно вялая ценовая конъюнктура, которая серьезно осложнила финансовое положение всех нефтяных компаний. Ухудшение природных условий разрабатываемых месторождений в связи с активизацией поисково-разведочных работ и вовлечением в разработку труднодоступных залежей в условиях низких цен резко сократило привлекательность инвестиций в нефтяные проекты. Возросшее в это же время внимание общества к экологическим проблемам привело к ужесточению приро-

доохранных требований и вызвало рост соответствующих элементов затрат.

С начала 90-х годов большинство государств как экспортеров, так и импортеров нефти, стало ограничивать свое участие в нефтегазовом секторе и бюджетные вливания в него, предпочитая стимулировать частных инвесторов к финансированию нефтегазовых проектов. Во-первых, развитие рынка вышло на такую фазу, когда наращивание отечественного нефтеснабжения государств-импортеров перестало быть приоритетной государственной задачей. В рамках зоны рыночной экономики сам мировой рынок за счет сформировавшихся на нем механизмов может обеспечить любой прирост спроса на жидкое топливо по приемлемым ценам и с достаточной надежностью поставок в любую географическую точку (в условиях интенсивно нарастающей интернационализации и глобализации нефтяного бизнеса энергетическая безопасность в этот период стала ассоциироваться не с независимостью, а с энергетической взаимозависимостью государств). Во-вторых, наметилась устойчивая тенденция ограничения прямого государственного участия в тех областях хозяйственной деятельности, где эффективно работает частный сектор, прошла волна денационализации и приватизации нефтяных компаний в ряде стран.

В результате финансирование нефтегазовых проектов стало еще более сложным процессом, включающим возможное участие разнообразных государственных и частных финансовых институтов.

В настоящее время нефтяные компании используют весь спектр доступных финансовых инструментов для финансирования инвестиционных нефтегазовых проектов. Крупнейшие нефтяные компании предпочитают финансировать нефтяные проекты, особенно не очень крупные, за счет собственных ресурсов, в том числе прибегая, при необходимости, к корпоративным заимствованиям, которые в ряде случаев могут оказаться для крупнейших МНК с их высочайшими кредитными рейтингами более дешевыми, чем долговое проектное финансирование. Однако множество более мелких нефтяных компаний, появившихся и укрепившихся на рынке за последние годы, могут иметь не столь высокую капитализацию, профицитный бюджет, лимиты кредитования за счет собственных ресурсов и, в итоге, кредитные рейтинги, как крупнейшие МНК. В этом случае рейтинг привлекательного проекта может оказаться более высоким, чем рейтинг компании, обеспечивая ей более низкую цену проектных заимствований по сравнению с корпоративными заимствованиями.

Источниками частного акционерного финансирования являются вложения других спонсоров проекта, международные финансовые рын-

ки, инвестиционные фонды, некоторые международные финансовые институты группы Всемирного Банка (Международная Финансовая Корпорация (МФК) или региональные банки развития – Европейский (ЕБРР) и родственные ему Азиатский, Африканский и другие Банки Реконструкции и Развития), а также национальные банки развития принимающих государств.

В качестве источников частного долгового финансирования проектов выступают международные коммерческие банки (предоставляющие кредиты под будущую выручку проектов). К этим источникам относятся кредиты поставщиков; специализированные энергетические фонды, снова МФК (на сей раз выступая в качестве кредитного учреждения), местные банки стран, в которых реализуются проекты, а также «банки развития» со всех трех уровней этих институтов в системе Всемирного банка. Компании, которые будут реализовывать проект, могут выходить на финансовые рынки, размещая облигационные займы, используя иные производные финансовые инструменты.

Мировой опыт финансирования инвестиционных проектов в нефтегазовом секторе чрезвычайно важен для Казахстана. Наиболее распространенной и широко применяемой формой финансирования нефтегазового комплекса в мировой практике является проектное финансирование. Причина этого заключена в том, что получение целевых кредитов в рамках проектного финансирования позволяет отказаться от кредитов под суверенную гарантию, то есть освобождает от долгового финансирования, ведущего к увеличению внешнего долга страны. Их опыт показывает, что система двусторонних договоров, объединяющая пары сторон в многочисленную совокупность участников проектного финансирования, является тем более эффективной, чем более развита в стране осуществления проекта экономико-правовая среда.

Эффективная инвестиционная деятельность нефтегазовых компаний невозможна без наличия среднесрочных и долгосрочных стратегий развития, определяющих наряду с ключевыми целевыми финансово-экономическими показателями, которые планируется достичь, также и основные направления инвестиционной политики, и несколько вероятных сценариев динамики изменения макроэкономических и других факторов, воздействующих на нефтегазовые компании.

Макроэкономические прогнозы оказывают серьезное влияние на принятие инвестиционных решений в мировой нефтегазовой индустрии, в то же время единых сценариев развития мировой экономики не существует, а те, которые являются авторитетными, отличаются низкой детализацией и значительной обобщенностью. Основными как для МНК, так и ННК являются следующие показатели: цена на нефть,

рост мировой экономики, динамика основных биржевых индексов, преимущественно товарных и фондовых бирж (Dow Jones, NYMEX, NASDAQ).

Большинство нефтегазовых компаний при долгосрочном планировании своих финансовых результатов и построении стратегий развития используют макроэкономические прогнозы консалтинговых агентств, министерств экономики, а также прогнозы изменения мировых цен на нефть, регулярно публикуемые Американским нефтяным институтом (American Petroleum Institute – API) и Департаментом энергетики США (Department of Energy – DOE), а также прогнозы известных мировых экспертов.

Анализ указанных прогнозов позволяет сделать вывод о том, что их точность в силу значительного усреднения прогнозных показателей остается крайне невысокой, что делает их непригодными для разработки краткосрочных программ развития компаний и принятия конкретных управленческих решений по инвестиционным проектам. Практика показала отклонение фактических значений от прогнозных на 20–30%, особенно в периоды высокой волатильности цен, когда компаниям необходимо разработать стратегию в сфере трейдинга.

Ошибки, возникающие при использовании неадекватных сценариев или прогнозов, приводят к значительным экономическим и финансовым последствиям: прямым убыткам, невыполнению установленных акционерами показателей экономической эффективности, срыву реализации инвестиционных проектов, утрате доли рынка, перерасходу бюджета.

В конце 90-хх гг. – начале XXI века существовавший профицитный баланс был нарушен опережающим ростом спроса над предложением по сравнению с ожиданиями и прогнозами, в соответствии с которыми бурный экономический рост и прирост потребления должен был закончиться в 1998 г., однако на самом деле, особенно в странах Евросоюза, темпы роста оставались высокими вплоть до 2001 г., что совпало с периодом экономического подъема в странах АТР, пострадавших от финансового кризиса 1998 года. В данный период спрос был гораздо выше ожидаемых показателей. Низкие предельные возможности прироста предложения на рынке по сравнению с ростом предельного спроса в комплексе со свободным нерегулируемым мировым рынком энергоносителей создали условия для возникновения очередного ценового шока.

Новый нефтяной ценовой шок застал врасплох как потребителей, так и производителей, которые при построении конъюнктурных условий своей среднесрочной стратегии развития полагались на опыт 1980-90-хх гг., ожидая быстрой реакции со стороны предложения за счет

увеличения российского экспорта и снижения темпов экономического роста. Эти факторы действительно сыграли свою роль, однако, отнюдь не сразу, а со значительным временным лагом. Быстрое наращивание российского экспорта оказалось проблематичным по причине слабости транспортной инфраструктуры и истощения существующих месторождений (прирост в основном обеспечивался за счет экстенсивных методов), возможности резко поднять добычу в других нефтедобывающих странах, в т.ч. стран-членов ОПЕК были ограничены, в том числе из-за инвестиционной стратегии, принятой в 80-90-х гг. XX века.

Начиная с 2003 г., после начала военной операции США против Ирака, негативное влияние на стабильность мирового рынка нефти стала оказывать политическая составляющая, выражающаяся в потенциальной нестабильности поставок из стран Ближнего Востока, а также спекулятивный характер многих сделок на сырьевых биржах.

В результате рост потребления не соответствует росту нефтедобычи, что приводит к сезонному дисбалансу спроса и предложения, обновлению и перевооружению основного оборудования и инфраструктуры нефтегазовой отрасли.

Основными причинами, которые привели к подобному положению, являются:

- построение стратегии развития компании на ложных предположениях изменения макроэкономической ситуации;

- использование шаблонных сценариев, взятых из исторической практики;

- неправильный расчет длительности циклов колебания конъюнктуры рынка;

- недооценка воздействия основных макроэкономических факторов (рост мирового ВВП, индексов фондовых и товарных рынков) на мировой рынок и нефтегазовую индустрию;

- переоценка финансовых, инвестиционных возможностей нефтегазовых компаний, их способности в сжатые сроки нарастить нефтедобычу и удовлетворить растущий спрос;

- недооценка инфляционных тенденций на рынке материалов и основного оборудования для нефтегазовой отрасли, а также динамики изменения рынка труда;

- относительная слабость транспортной инфраструктуры, в первую очередь нехватка нефтяных и газовых хранилищ и резервуаров, которые могли бы быть использованы для покрытия пиков энергопотребления, создания долговременных запасов, способных гасить резкие скачки спроса. Этот фактор усиливает свое влияние по мере, того как все большая часть нефти и газа добывается вдали от крупнейших центров

потребления, увеличивая тем самым транспортные расходы и ставя надежность поставок в зависимость от политических рисков;

– сокращение разведанных запасов нефти и газа в развитых странах, а также усложнение доступа крупнейших нефтяных компаний на рынки стран ОПЕК и к их сырьевым запасам.

Вышесказанное (за исключением нескольких специфических особенностей) в полной мере относится как к МНК, так и к ННК. В сложившейся ситуации международные нефтяные компании диверсифицируют свой бизнес в сторону нефтепереработки и трейдинга.

Подводя итог, можно отметить, что инвестиционная политика национальных нефтяных компаний постоянно «запаздывает», с задержкой реагируя на изменения макроэкономической ситуации. Так, в условиях возросшего потребления и спроса на жидкие энергоносители в отсутствие новых проектов по освоению месторождений прирост запасов резко сократился, и увеличения темпов воспроизводства резервов не происходило; в периоды резкого падения потребления (1983-1988 гг. и 2008-2009 гг.) ННК значительно сокращали свои инвестиционные программы, находившиеся уже в стадии реализации. Частично такая ситуация обуславливается длительностью подготовительных этапов инвестиционных проектов в нефтегазовой сфере, что в одинаковой степени справедливо как для ННК, так и МНК, частично – более низким качеством прогнозно-аналитической работы в ННК и отсутствием долгосрочных стратегий развития этих компаний.

Еще одним недостатком значительного государственного регулирования является непрозрачность принятия инвестиционных решений, неэффективность использования инвестиционных средств и доходов нефтяных компаний, что приводит к масштабному оттоку средств из отрасли, ухудшению основных финансовых показателей, реализации убыточных инвестиционных проектов. Компенсация указанных недостатков часто принимает форму ценовых войн, манипулирования ценами на мировом рынке, стремления экспортировать как можно больше нефти по завышенной цене, приводящей к потере рынков сбыта, разрушению связей с иностранными нефтеперерабатывающими компаниями, последующему обвалу цен.

Суммируя, можно определить основные из них:

– невысокая скорость реакции и низкая адаптивность в ответ на изменения внешней среды из-за высокой централизации управления, необходимости длительного согласования принимаемых решений, жесткого планирования;

– зависимость от политической ориентации правительства;

– низкая доля отчислений экспортной выручки на инвестиции в

собственную инфраструктуру, развитие технологий и разведку. Большая часть прибыли или непосредственно поступает в государственный бюджет, или отходит государству как крупнейшему акционеру в качестве дивидендов;

– отсутствие сбытовой сети в крупнейших странах-потребителях (исключением являются Кувейт и Саудовская Аравия), сложности с наличием собственного танкерного флота и средств транспортировки (в том числе трубопроводного транспорта) на территории стран-импортеров;

– отсутствие (за редким исключением) мощностей по переработке нефти и производству нефтепродуктов, т. е. неразвитость инфраструктуры для осуществления операций на более высоких уровнях производственной цепочки;

– недоступность информации о финансовом состоянии дел компании, отсутствие независимого аудита, что затрудняет получение достоверных сведений о состоянии дел в отрасли;

– меньшая ориентированность на внутреннюю доходность, рентабельность и прибыльность реализуемых проектов;

– медленная реализация процессов технического перевооружения, внедрения современных технологий, бухгалтерского учета методов управления;

– положение монополиста в отрасли позволяет национальной нефтяной компании игнорировать изменения рыночной конъюнктуры, манипулировать ценовой стратегией и, в конечном итоге, использовать экстенсивные методы развития.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Царев В.В. Оценка экономической эффективности инвестиций. – СПб.: ил. – Серия «Академия финансов». Питер, – 2004. – 464 с.

2. Конопляник А.А. Многосторонние международно-правовые инструменты как путь снижения рисков проектного финансирования и стоимости привлечения заемных средств // Нефть, газ и право. – 2003. – № 3. – С.35– 44.

3. Peter Hartley, Kenneth B. Medlock, III, and Stacy L. Eller, “Empirical Evidence on the Operational Efficiency of National Oil Companies,” in *The Changing Role of National Oil Companies in International Energy Markets*, March – 2007.

4. Цены на нефть к 2020 году вырастут лишь незначительно // <http://neftegaz.ru/analysis/view/7943>.

Оценка уровня поддержки предпринимательства в Республике Казахстан

Ускеленова А.Т.
д.э.н., доцент МАБ,
г. Алматы

Общеизвестно, что подъем казахстанской экономики во многом зависит от того, насколько будут эффективны в ней предприниматели, насколько гармоничны будут их отношения с государством. Создание условий для предпринимательства, особенно в сфере материального производства, является важнейшей составляющей экономической политики государства в любой рыночной экономике.

В Стратегии «Казахстан-2050» определены ключевые направления по созданию условий для активизации предпринимательства [1]. Президент подчеркивает необходимость учета уровня деловой культуры и стимулирования предпринимательской инициативы, а также актуализирует вопрос социальной ответственности бизнеса. Для этого подготовлены вся необходимая законодательно-нормативная и институциональная базы, но говорить о результатах реформы преждевременно.

Сегодня предпринимательство является одним из важных стратегических факторов социально-экономического развития страны и формирует основу казахстанского среднего класса. Поступательному развитию сектора малого и среднего бизнеса способствует и общая макроэкономическая ситуация в стране. Так, экономическое развитие страны в 2009-2011 годах свидетельствует о выходе экономики на устойчивую фазу развития – в последние два года рост ВВП страны составил более 7%. Это говорит об устойчивости нашей экономической системы и ее способности к успешному преодолению циклических перемен. Продолжают улучшаться наши позиции и в международных рейтингах. Так, согласно рейтингу Всемирного банка «Doing Business 2013», Казахстан переместился на 49-е место и тем самым вошел в число 50 стран с наиболее благоприятным деловым климатом [2]. Согласно отчету Всемирного банка, Казахстан снова опередил Китай (91 место), Турцию (71 место), Польшу (55 место), Россию (112 место), Беларусь (58 место), Кыргызстан (70 место). Кроме того, в этом году Казахстан вошел в список стран, продемонстрировавших значительные улучшения в

облегчении ведения бизнеса за последний год. По индикатору «Регистрация предприятий», Казахстан поднялся на 30 позиций (с 55 на 25), чему способствовало упрощение процедуры создания предприятий и устранение требования об уплате минимального капитала в течение трех месяцев после регистрации. По индикатору «Разрешение неплатежеспособности» (55 место) проведены реформы по внедрению ускоренного разбирательства реабилитации, продлению срока реабилитации, расширению полномочий и повышению квалификационных требований к арбитражным управляющим. Также изменились требования предоставления данных по банкротству, расширению прав кредиторов, изменению положения, связанного с продолжением операций, введению срока для принятия плана реабилитации и добавлению требований судебного надзора. Наблюдается значительное увеличение позиции Казахстана по индикатору «Получение кредитов» (с 97 на 83). Были укреплены права обеспеченных кредиторов за счет внедрения новых оснований для освобождения от автоматического пребывания в реабилитационных процедурах. В текущем 2013 году проведение реформ продолжено и осуществляется в соответствии с Комплексным планом мер по улучшению индикаторов рейтинга «Doing Business» Всемирного банка на 2012 год. «Doing Business» в основном подразумевает исключение избыточных требований из национального законодательства и не требует существенных финансовых вложений в проведение реформ.

Отметим, что сегодня создано большое количество организаций, создающих различные условия по активизации МСБ. Однако наступило время преодоления зависимости от иностранных инвесторов, нацеленных на ускоренное получение прибыли и вывоз капитала. Местные внутренние инвесторы являются наиболее вероятным фундаментом формирования среднего класса и на его основе стабильного развития национальной экономики.

Существуют большие резервы для развития сектора предпринимательства. Во многих странах действуют специальные структуры и фонды по поддержке МСБ (АМБ (США), ПАРП (Польша), OSEO (Франция), SBC (Корея), SPRING (Сингапур) и т.д.) [3]. Фонд развития предпринимательства «Даму» активно работает по построению партнерских отношений и изучению опыта зарубежных государственных институтов поддержки МСБ. Комитетом развития предпринимательства совместно с Фондом развития предпринимательства «Даму» ведется реализация Программы «Дорожная карта бизнеса 2020», целью которой является обеспечение устойчивого и сбалансированного роста регионального предпринимательства в несырьевых секторах экономики, а

также сохранение действующих и создание новых постоянных рабочих мест. Представим обзор результатов поддержки предпринимательства по ключевым направлениям [4]:

1. Меры финансовой поддержки субъектов МСБ. Всего, на сегодняшний день мерами поддержки по программе «Дорожная карта бизнеса 2020» охвачено около 30 тысяч предпринимателей. В ходе реализации Программы по состоянию на 2 июля 2012 года к субсидированию было одобрено 1603 проектов на общую сумму 503,06 млрд. тенге.

К регионам с наибольшим количеством одобренных проектов к субсидированию в рамках трех направлений Программы можно отнести: Павлодарскую, Карагандинскую, Актюбинскую области и г. Алматы, на их долю приходится около 37,9% проектов (608 проектов). Наименьшее количество одобренных проектов приходится на Кызылординскую (56 проектов) и Мангистаускую (48 проектов) области.

В отраслевом разрезе наибольшее количество проектов реализуется в обрабатывающей промышленности (48,7%). На здравоохранение и социальные услуги приходится 17,9%, транспорт и складирование – 12,8%, сельское, лесное и рыбное хозяйство – 10,3%, на образование и услуги по проживанию и питанию приходится по 5,1%.

Социально-экономическим эффектом реализации Программы является то, что к настоящему моменту сохранено 132 тыс. действующих, создано более 35 тыс. новых рабочих мест. Начаты работы по организации индустриальных зон в Алматинской и Южно-Казахстанской областях на базе ранее действовавших крупных предприятий и промышленных зон.

2. Меры нефинансовой поддержки субъектов МСБ. С 2011 года начата реализация четвертого направления Программы «Усиление предпринимательского потенциала». Государственная поддержка малого и среднего бизнеса в рамках Программы заключается в поддержке начинающих предпринимателей (стартап проекты); сервисной поддержке ведения действующего бизнеса; обучении топ-менеджмента малого и среднего бизнеса; реализации проекта «Деловые связи». В рамках поддержки начинающих предпринимателей организуются двухдневные экспресс-курсы по обучению основам предпринимательства «Бизнес-советник». Поддержка предоставляется преимущественно населению с предпринимательской инициативой и действующим предпринимателям

3. Развитие системы микрокредитования. В рамках реализации Плана мероприятий по реализации Программы развития моногородов на 2012-2020 годы, утвержденной Постановлением Правительства РК

от 24 мая 2012 года, для активизации малого и среднего предпринимательства в моногородах будут приняты меры по созданию бизнес-инкубаторов и развитию микрокредитования. На сегодняшний день по республике зарегистрировано 1700 микрокредитных организаций, из них около 1000 (58,8%) являются действующими и лишь 500 активно работающими (29,4%).

4. Состояние бизнес-инкубаторов и их перспективы. По заказу Комитета развития предпринимательства Агентство по международному сотрудничеству (ЮСАИД) в рамках Макроэкономического проекта проводит оценку действующей в Казахстане модели бизнес-инкубаторов, индустриальных зон, технопарков. На сегодняшний день проведен анализ действующих бизнес-инкубаторов и предложена новая модель бизнес-инкубатора в Республике Казахстан. На сегодняшний день в Казахстане работают 21 бизнес-инкубаторов и 10 технологических парков.

Опыт развитых стран показывает что, модели бизнес-инкубаторов имеют одну общую цель – «инкубация, рост и выживание на рынке новых компаний, получающих поддержку». Однако проведенный анализ показал, что существующие бизнес-инкубаторы в Казахстане не занимаются вопросами ротации компаний. Кроме того, ограничены консультационные услуги, обучение и деятельность по налаживанию и развитию связей в интересах инкубатора и роста компании. Менеджеры, тренеры и консультанты не имеют достаточного опыта или знаний, не знакомы с опытом других стран. Бизнес-инкубатор должен предоставлять услуги для вновь созданных компаний, которым не более двух лет, и которые имеют потенциал роста и создания рабочих мест, необходимый для развития местного рынка.

Ведущая роль в создании бизнес-инкубатора может принадлежать различным институтам, в частности, областным или городским акиматам, корпорациям, ассоциациям и профсоюзам, университетам или научно-исследовательским институтам, неправительственным организациям и т.п.

5. Реализация Партнерской программы развития малого и среднего бизнеса вокруг крупных компаний. В рамках поручений Главы Государства, данных на расширенном заседании 27 января 2012 года, о принятии мер по кооперации крупных предприятий с субъектами малого и среднего бизнеса, Комитетом развития предпринимательства была разработана и реализуется Партнерская Программа развития малого и среднего бизнеса вокруг крупных компаний. Целью разработки Партнерской Программы является развитие и поддержка малого и среднего предпринимательства в регионах посредством объединения

усилий крупных компаний, государства, международных организаций. Программа направлена на развитие:

- сети местных поставщиков вокруг крупных компаний; производств следующих переделов на базе крупных компаний;
- альтернативного бизнеса, не связанного с профильной деятельностью компаний;
- инициатив предпринимателей в области внедрения передовых технологий и охраны окружающей среды.

Программа будет осуществляться в партнерстве с государством и при поддержке финансовых институтов с использованием инструментов программы «ДКБ 2020». На данный момент ведется практическая реализация Партнерской Программы с АО «НК «КазМунайГаз» в рамках Специального плана развития предпринимательства в г. Жанаозен. Кроме того, такие компании как совместная операционная компания – Норт Каспиан Оперейтинг Компани, VG-group выразили готовность в разработке и реализации совместной аналогичной программы. Ранее НДП «НурОтан» с учетом инициатив ТОО «Корпорация Казахмыс», ТОО «Казцинк», предпринимательских ассоциаций разработала партийную программу «Развитие малого и среднего бизнеса в моногородах». Также, Министерством разработана Программа развития моногородов, включающая компонент по реализации Партнерской программы, согласно которому крупные компании в регионе будут предоставлять перечень приоритетных закупаемых товаров и услуг МИО и АО «ФРП «Даму». АО «ФРП «Даму» совместно с МИО будут проводить анализ потенциальных поставщиков – субъектов малого и среднего бизнеса в регионе для сотрудничества с крупными компаниями.

Планируется разработка совместного детального плана действий с указанием срока и показателей эффективности с участием крупных компаний, НЭПК «Союз Атамекен», местных исполнительных органов, АО «ФРП «Даму» при поддержке местных ассоциаций.

6. Меры поддержки предпринимательства в рамках «Программы развития моногородов». Программа развития моногородов разработана в рамках реализации Послания Президента Республики Казахстан народу Казахстана «Социально-экономическая модернизация – главный вектор развития Казахстана» от 27 января 2012 года. Документ является логическим продолжением мер по государственной поддержке развития регионов в рамках программ «Развитие регионов», «Дорожная карта бизнеса 2020», Программы занятости 2020 и других, концентрируя и дополняя их меры в приложении к развитию монопрофильных городов на долгосрочной основе. Для активизации малого и среднего

предпринимательства в моногородах будут приняты следующие дополнительные меры:

1) субсидирование процентных ставок по кредитам без отраслевых ограничений и увеличение размеров субсидирования процентных ставок с 7 до 10% по кредитам банков для моногородов с низким и средним потенциалом;

2) развитие производственной (индустриальной) инфраструктуры;

3) предоставление грантов на создание новых производств в размере от 1,5 до 3,0 млн. тенге;

4) реализация партнерских программ (государства с градообразующими предприятиями) по развитию малого предпринимательства;

5) создание бизнес-инкубаторов с микрокредитными организациями;

6) создание центров поддержки предпринимательства;

7) содействие развитию предпринимательства самостоятельно занятого, безработного и малообеспеченного населения.

7. Совершенствование разрешительной системы и оптимизация контрольно-надзорных функций госорганов. Продолжается работа по улучшению бизнес-климата через совершенствование лицензионно-разрешительной системы и контрольно-надзорной деятельности государственных органов. Министерством Труда и Социальной Защиты в текущем году был разработан законопроект, предусматривающий дополнительное сокращение разрешительных документов (процедур) еще на 30%. Законопроектом предусматривается:

– введение единого уведомительного порядка для разрешений, не представляющих прямых угроз для жизни и здоровья граждан, а также носящих информационный характер;

– запрет на проведение плановых проверок субъектов малого бизнеса в течение трех лет с момента регистрации;

– законодательное закрепление принципа полной свободы бизнеса «разрешено все, что не запрещено»;

– запрет на исполнение государственными органами функций, не входящих в их компетенцию в соответствии с законодательством;

– снижение неоправданных административных барьеров, выявленных по результатам аудита законодательства, проведенного с привлечением бизнес сообщества;

– пересмотр критериев отнесения субъектов к категориям малого, среднего и крупного предпринимательства.

Правительством в первой половине текущего года утверждена Концепция дальнейшего реформирования разрешительной системы на

новых принципах. Основная идея Концепции – внедрение интегрированной разрешительной системы, предусматривающей единую классификацию разрешительных документов, их категоризацию по степеням опасности. В рамках ее реализации в 2013 году планируется принять единый Закон «О разрешениях и уведомлениях» с закреплением в нем исчерпывающего перечня всех разрешений. Законопроект установит дифференцированные процедуры для каждого класса разрешений и степень автоматизации в зависимости от категории опасности. Реформирование будет сопровождаться переводом выдачи максимального перечня лицензий и разрешений в электронный формат. В этих целях предусматривается расширение функционала внедряемой системы «Е-лицензирование» до «Е-разрешение».

8. Создание системы защиты предпринимателей: деятельность коллегиальных органов. Общественный совет по защите предпринимателей при НЭПК «Союз «Атамекен» создан в целях пресечения фактов незаконного вмешательства в предпринимательскую деятельность и преодоления административных барьеров. На заседаниях Совета поднимаются острые вопросы предпринимательства в Казахстане и обсуждаются пути их решения.

Комитетом развития предпринимательства планируется создание Совета по контролю законодательства в области защиты предпринимательства, состав которого будет формироваться из делегированных в совет представителей Генеральной прокуратуры, Министерства юстиции, НЭПК «Атамекен», общественных объединений и МЭРТ в лице департамента политики развития предпринимательства и Комитета развития предпринимательства. Предлагаемый Совет будет консультативно-совещательным органом по вопросам мониторинга государственных органов по соблюдению норм законов РК «О частном предпринимательстве» и «О государственном контроле и надзоре в РК», а также анализа актуальных вопросов, поступивших от бизнес-сообществ.

9. О деятельности координационных механизмов по развитию предпринимательства.

Совет предпринимателей при Президенте Республики Казахстан: в целях активизации предпринимательской деятельности, усиления взаимодействия между государством и бизнесом, консолидации широких деловых кругов для реализации важнейших социально-экономических задач, стоящих перед страной, Указом Главы государства от 23 апреля 2005 года №1560 был создан постоянно действующий Совет предпринимателей при Президенте Республики Казахстан. Деятельность Совета направлена на укрепление делового

климата в стране, в том числе, на основе конструктивного диалога между государственными органами и бизнес-сообществом, совершенствование нормативно-правовой базы и активизацию государственной поддержки предпринимательства.

Единый координационный совет по вопросам предпринимательства: для обеспечения тесного взаимодействия государства и бизнеса в реализации стратегических задач посткризисного развития Постановлением Правительства Республики Казахстан от 14 апреля 2010 года №308 был создан Единый координационный совет по вопросам предпринимательства. Основная задача ЕКС – оперативная выработка рекомендаций по двум основным направлениям: государственная поддержка развития предпринимательства и улучшение бизнес-климата.

Экспертные Советы при государственных органах: одним из важнейших условий развития предпринимательства является совершенствование действующего законодательства. Согласно Закону Республики Казахстан «О частном предпринимательстве» у субъектов предпринимательства есть возможность в числе первых ознакомиться с проектами нормативных правовых актов, затрагивающих их интересы и внести соответствующие изменения при их разработке.

10. Работа с международными организациями по реализации совместных проектов (ЮСАИД, ГИЗ, ОЭСР). Комитет развития предпринимательства в рамках своей деятельности сотрудничает с различными международными организациями, оказывающими поддержку развитию малого и среднего бизнеса. Агентство США по международному развитию (USAID) предоставляет организационно-методологическую поддержку в рамках макроэкономического проекта «Поддержка МСБ «Дорожная карта бизнеса 2020»: расширение инструментов Программы Дорожная карта бизнеса-2020» и проекта Деловые связи. Срок реализации проекта «Поддержка МСБ «Дорожная карта бизнеса 2020»: 01.10.2011 – 30.09.2013. В рамках этого проекта проводится:

- 1) комплексный анализ существующих финансовых инструментов для начинающего бизнеса,
- 2) содействие повышению эффективности программ обучения бизнеса.

Резюмируя вышесказанное, отметим, что наметившийся в экономической структуре рост представителей предпринимательской деятельности отвечает актуальнейшей задаче ускоренного создания целой армии новых товаропроизводителей. Процесс образования

высокорентабельных, динамичных предприятий можно связывать с надеждой на установление подлинных рыночных отношений в нашей экономике.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия «Казахстан-2050» – Новый политический курс для нового Казахстана в быстро меняющихся исторических условиях. Послание Президента РК Н. Назарбаева от 14.12.2012 г.

2. Отчет Всемирного банка «Doing Business 2013» // Электронный ресурс: <http://russian.doingbusiness.org>

3. Презентация «Государственная поддержка малого и среднего предпринимательства: текущее состояние и перспективы». – Фонд развития предпринимательства «Даму», Алматы, – 2011.

4. Отчет о состоянии и развитии предпринимательства в РК и его регионах. – Фонд развития предпринимательства «Даму», Алматы, – 2012.

Globalization of knowledge economy

Zh.M. Kalpakpayeva

Candidate of Economic Sciences,

Senior Lecturer,

Zh.D. Orazayeva

Senior Lecturer,

KazUIR and WL,

Almaty

Nowadays, the most important global trend is the growth of tough international competition. Countries with highly developed economies displace competitors with less developed ones. In the conditions of competitiveness, a new dimension occurred: the focus is on the transition of the global economy to a new level – «knowledge economy». Developed countries have entered the phase of economic development based on knowledge: in the modern western world, only 15% of active population is directly related to the production of goods; the remaining 85% is added to the cost of the process of creation, management and transfer. According to the World Bank, in 192 countries the share of human capital is on average 64% of total wealth, the share of physical capital is 16%, and the share of natural capital is 20%. In Germany, Sweden, and Japan the share of human capital is 80% of the national wealth. In Kazakhstan the proportions of human capital, physical capital, and natural capital are 1%, 10%, and 89% respectively.

In this regard, the President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev has developed Kazakhstan-based strategy in a global world called "Knowledge economy through innovation and education» (May 26, 2006). In his subsequent address to the nation, he has introduced elaborated mechanism of the implementation of this strategy.

Currently, the country experiences a structural changes which are implementation of the improved scientific, technological, infrastructural, educational, tax, and antitrust developments. There are changes on the financial market as well. The policy of standardization provides with the transition of all sectors of the economy and management to the world standards [1]. There is a legal basis for developments. The adoption and application of the law regarding electronic signature open new horizons for electronic commerce, the volume of which increases every year. 2015 compared with 2000 energy intensity should be reduced by 2 times, and the share of high-tech industries will increase by more than 10 times. This is the beginning of a new phase of the economy reforms.

Knowledge economy and globalization are two the most important characteristics of human civilization at the present stage, which largely determine its appearance. Emerging knowledge economy is characterized by the socio-economic as well as technological and institutional developments of the most advanced in this respect leading countries. The leading countries serve as a model for the rest (or at least for many) developing and / or in a state of transition countries. Globalization is the objective stage of civilization which brings a number of global issues – both positive and negative. Study of the knowledge economy and globalization influences on its formation process is a highly urgent problem. The problem is not only practical, but also from a theoretical point of view. This is because there is no standard solution for countries at different stages of development, with different evolutionary background, and formed institutional structure of social and economic system.

Modern Kazakhstan with its enormous potential for development and continued delivery of positions in the field of science and education is the basis for the formation of the knowledge economy. The knowledge economy is focused on the creation and management of knowledge. It is based on the use of knowledge in order to produce economic benefits. Different experts describe the global economy as a transition to a «knowledge economy» or «information society». This process is evident not only in the increased share of knowledge in the product, but also in the emergence of companies with a high level of human capital. Due to this, there is an ability to create a new value based on the knowledge and to promote the welfare of the population. Today, knowledge is a strategic factor for competitive advantage. The knowledge economy is inevitable. The only question is when it will prevail over the other approaches of the industrial age. In Kazakhstan it may take decades.

The Market of the U.S. knowledge economy in 21st century relies on the law called «America competes» which was adopted in 2007. The law requires federal agencies to take concrete action, encourage participation of agencies in the states and private businesses. Resources for basic research have doubled in the physical sciences through the National Science Foundation, Department of Energy, and other organizations.

Israel 15 years ago was almost an agricultural country, where high-tech sector was only 3%. Now this sector has grown to 67%. For these 15 years an extensive network of innovation incubators provided assistance to small businesses (at the very earliest stages of formation) in the form of a precommercial financing consulting assistance in the elaboration of the legal issues, and issues related to the intellectual property. Venture of capital funds and conditions for the development of high-tech companies

were launched. However, the key role was played by the human factor. Country gained enormous human capital in the face of immigrants from the CIS countries. They were the most educated. Innovative advanced part of Israeli society has established an effective and commercially successful industry of high-tech.

From these facts it is possible to judge the role and contribution of the universities. Changing the perception of education from the «personal life» to the «national resource» deserves the closest attention of the whole society. Laying the foundations of knowledge economy requires adequate staff support. Thus, the number of students in technical institutions of Kazakhstan in the specialty of «Information systems» has already grown from 1906 people in 1999/2000 academic year to 4423 in 2000/2001 academic year, in the specialty «Computers and Software» – from 1390 people to 7873 people respectively [2].

In this regard, there is an urgent need for highly qualified economists and managers of the new generation, who are able to implement the concept of acceleration of structural modernization of the economy of the Republic of Kazakhstan in order to be competitive in terms of integration into the world economy and laying the foundations of knowledge economy. In this aspect it is especially important to prepare professionals with theoretical and practical knowledge by studying the features of the functioning and development of the national economy, taking into account the positive experience of the near and far abroad. The structural reform of the economy should develop own human capital who should be skilled in working with intangibles. Therefore, higher education institutions have to implement task of training a new generation of high quality training based on the new generation of human capital, receptive to innovation, ready to create and implement a framework of «knowledge economy».

In recent decades, the economics widely accepted ideas and concepts of the modern institutional analysis. Researchers have used successfully it for analyzing many challenges faced. It is enough to mention the works of A.A. Azuana, V.P. Gutnick, Y.I. Kuzminova, V.A. Majewski, V.A. Mau, A.D. Nekipelova, R.M. Nureyev, A.N. Olejnik, J.M. Osipova, V.M. Palterovicha, and V.L. Tambovtseva. However, the problem of the knowledge economy is not undertaken enough. Such neglect is not justified, because the institutionalization of the economic and administrative relations can be the basis of the negative impacts of inhibition of diffusion of innovation in Kazakhstan.

Theoretical basis of the knowledge economy described by F. Machlup, who considered the economy based on knowledge, one of the sectors of the economy as a whole. Modern science treats the economy based on

knowledge, the type of economy, where knowledge sector plays a crucial role, and the production of knowledge is a source of economic growth. According to M. Gibbons, P. Drucker, M. Polanyi, T. Sakayya, D. Hodgson, and J.I. Edvinsson, knowledge is regarded as the main resource of social development, economic product, the basis of modern economic activity entities.

Concepts similar to an economy based on knowledge are the post-industrial society, the information society, and the global network society. The concept of post-industrial society is developed by J. Bell, J. Galbraith, H. Kahn, and R. Rismenom who see it from the point of changing priorities in the economy - the transition from predominantly commodity production to services, research, organization of education, and the use of a new factor production – information. The concept of the information economy, introduced by M. Castells, N. Masuda, M. Porath, J. Stigler, and T. Umesao, is built on the recognition of the special value of information as a resource and the need to improve the means of processing and distribution. The concept of global network society, founded by B. Gates, G. Means, D. Tapscott, A. Toffler, and D. Schneider, examines the process of the emergence of new economic forms around global networks of capital, management, and information systems. It is an integrated system based on information technology.

Theme of human development, university criteria of educational activities, a comprehensive approach to improving the efficiency of university management model based on innovative technologies was investigated by V.V. Azareva, V.I. Baidenko, G.A. Balykhina, M.I. Berkowitz, V.E. Bochkova, V.N. Vasilyev, L.S. Grebneva, V.S. Ivanov, A.F. Kiseleva, I. Mayburova, Y. Moskvicheva, V.N. Nevolina, A. Palkina, S.D. Resnick, V.P. Tikhomirov and other experts.

The concept of the knowledge economy is closely linked to the transformation of economic relations into the new role of the human, intellectual and social capital, change of mind, the emergence of new social populations, and elite groups. Significant contribution to the theoretical development of these issues was made by G. Becker, E. Brooking, K. Wiig, I. Nonaka, X. Takeuchi, A. Maslow, M. Polanyi, K.E. Sveybi, P. Strassman, T. Stewart, P. Senge, R. Florida, and T. Schultz.

Problems of the knowledge economy and the prospects of the domestic economy in the innovative development of Russia were explained in publications of S.D. Valentey, V.P. Goreglyad, R.S. Greenberg, A.A. Dynkin, D.S. Lviv, S.A. Karaganov, S.B. Pereslegin, S.S. Sulakshina, B.J. Tambovtseva, V.I. Yakunin, E.G. Yasin etc.

In the CIS countries the knowledge-based economy was studied

by O. Antipov, A. Dobrynin, S. Dyatlov, M. Delyagin, G. Zhuravlev, V. Inozemtsev, B. Makarova, Z. Milner, B. Rusanovskiy, V. Ryazanov, J. Archer, J. Yakovets, and others. The problems of education reforms and price of the educational services are discussed in the works of Balykhina, Yu. Matveeva, A. Mihaylushkina, A. Sokolitsyna, V. Chekmareva etc.

In Kazakhstan the research in this area is not conducted purposefully. Only Russia can be distinguished from CIS countries, where there is a number of preserved scientific schools.

However, these valuable achievements are not directly applicable to the problems of developing the foundations of the knowledge economy in Kazakhstan. Objectively in the post-socialist countries with market economies reformed regulatory regional structural processes are much broader. In most of these countries, economies are still characterized by deep structural deformities, developed during non-market development. They can only be overcome by means of purposeful regulation outside the individual sector and regional trends.

Globalization of the world economy, increased competition, the leading role of science and education are the main components of the methodology of governing use to develop a model of the formation of the Kazakhstani economy of knowledge.

REFERENCES

1. Lecture of the President of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev at the Eurasian National University named after L.N. Gumilev «Knowledge economy through innovation and education» (Almaty, May 26, 2006) <http://www.zakon.kz>.
2. Summit conference http://www.akorda.kz/ru/speeches/summit_conference_sittings_meetings.

Требования к содержанию и оформлению статей

Предлагаемые к публикации статьи должны отражать научную новизну, практическую ценность исследуемой проблемы, содержать глубокий экономический анализ, заканчиваться аргументированными выводами, предложениями авторов. Необходимо соблюдать единообразие терминов, обозначений, условных сокращений и символов, избегать повторений.

Статьи принимаются на казахском, русском и английском языках. Они должны быть представлены в печатном и электронном виде. Электронный формат: Word, MS, Exel, шрифт Times New Roman, кегль 14, интервал 1,5. Статья не должна превышать 10-12 страниц текста. Литература приводится в порядке цитирования в конце статьи. Ссылки на литературу указываются в квадратных скобках. Последовательность предоставления материала:

- название статьи;
- фамилии и инициалы автора (авторов);
- ученая степень, ученое звание, должность, место работы, контактные телефоны, адрес электронной почты;
- текст статьи (графики, таблицы и т.д.);
- использованная литература.

Статьи не должны быть перегружены рисунками и графиками. Поступившие статьи обязательно рассматриваются редакционным советом журнала и при несоответствии требованиям к содержанию и оформлению к публикации не принимаются. Редакция оставляет за собой право сокращать статьи и вносить поправки. Публикация осуществляется на платной основе.