

ТРАНЗИТНАЯ ЭКОНОМИКА

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ

В НОМЕРЕ:

**4
2013**

ПРЕДПОСЫЛКИ СТРАТЕГИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО
АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ

РОЛЬ ПРОЗРАЧНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ
ОРГАНОВ В ПРЕДОТВРАЩЕНИИ КОРРУПЦИИ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ИНВЕСТИЦИОННОЙ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

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 – 6000 тенге.

Издатель ИП «РАДУГА»:

ИИК KZ148560000004821417, Кбе 19, РНН 600718701079

в Филиале АО «Банк ЦентрКредит» г. Алматы:

БИК КСJBKZKX

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. Садваксова
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

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Баймахамбетова Г.И.
Предпосылки стратегии государственного
антикризисного управления.....4

Дюсегалиева С.Б.
Формирование инвестиционной политики
государства в условиях развития рыночных
отношений в Казахстане.....16

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Байгелова А.Н., Садыкова Ж.Е.
Механизмы инновационного
предпринимательства в РК.....24

Барышева С.К., Айтымова А.К.
Учет оплаты труда в соответствии с МСФО 19
«Вознаграждения работникам.....33

Бурлаков Л.Н., Шимшиков Ж.Е.
Роль прозрачной деятельности государственных
органов в предотвращении коррупции..... 39

Джубалиева З.У.
Роль сферы услуг в индустриально-
инновационном развитии.....51

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. Сатпаева, 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
«Гранзитная
экономика»

© «Гранзитная
экономика»
2013

Мусаханова Н.А., Мусаханова А.М.
Проблемы и перспективы
инвестиционной привлекательности
Республики Казахстан 56

Оразбеков К.А.
Международный опыт государственного
регулирования жилищного строительства ... 62

Пралиева С.Ж.
Мемлекеттегі инвестициялық қызметтің
даму қадамдары 73

Шимшиков Ж.Е.
Мировой опыт деятельности
специализированных
антикоррупционных органов и вероятность
его применения в Казахстане 77

Требования к содержанию
и оформлению статей..... 88

Предпосылки стратегии государственного антикризисного управления

Баймахамбетова Г.И.

д.э.н., профессор, КазАТиСО,
г. Алматы

В условиях современного Казахстана от активизации роли государства зависит дальнейшее развитие страны, перспективы создания и развития экономической системы, обеспечивающей динамичный и эффективный рост национальной экономики и достойный уровень благосостояния народа. Рыночный механизм далек от идеала. Поэтому государству приходится употреблять свою власть для того, чтобы исправить недостатки. При этом очень важно принять во внимание как общие тенденции развития, связанные с существенным изменением роли и функций государства, так и специфические особенности Казахстана, его традиции и современные условия развития. Государственное вмешательство в процессы преобразования национальной экономики с известной степенью условности можно объединить в следующие шесть этапов:

– первый этап (1991-1994 гг.), преобладание либеральной стратегии и ослабление государственного вмешательства в экономические процессы. Число органов управления, их функции и штат работников были сокращены;

– второй этап (1995-1998 гг.), характеризуется относительным ослаблением либеральной стратегии развития экономики и осознанием усиления необходимости государственного вмешательства в экономические процессы;

– третий этап (1999-2002 гг.), оживление казахстанской экономики и повышение роли государственного управления экономикой;

– четвертый этап (2003-2005 гг.), стабильный подъем и развитие экономики, выход на международный рынок;

– пятый этап (2006-2009 гг.), начинающий с продолжением финансовый кризис, вследствие чего произошел спад экономики Казахстана (ипотечный кризис, финансовый кризис, нарастающая инфляция и т.д.).

Вмешательство государства заключается в принятии антикризисных мер и финансовой поддержке приоритетных отраслей экономики;

– шестой этап (2010 – по настоящее время), период, определяющий рост экономики с учетом принятий ряда программ и стратегии по развитию национальной, в том числе региональной экономики.

Анализ развития промышленно развитых стран и особенно новых индустриальных государств свидетельствует о том, что существует прямая зависимость между экономической политикой государства и уровнем развития рыночных отношений: чем сильнее развиты рыночные отношения, тем значительнее государственное влияние на формирование рыночных механизмов. При сохранении основных принципов государственного регулирования формы и методы воздействия государства на экономические процессы значительно изменились и модифицировались.

Рыночный механизм, как регулятор пропорций общественного производства, включает лишь сравнительно узкий сегмент общественных отношений, за пределами которого остаются тесно взаимосвязанные с ним многочисленные социальные, экономические, межгосударственные и другие отношения. Рынок оказывает существенное влияние на эти сферы, но не способен их полностью регулировать. Это функции берет на себя государство [1]. Роль государства в рыночной экономике чрезвычайно важна. Страны с развитыми формами рыночных отношений уже осознали, что система управления экономикой должна учитывать множество реально действующих факторов, которые вынуждают в большей или меньшей степени ограничивать «свободу рынка». Это обуславливается следующими причинами:

– стихийное действие законов рынка порождает неустойчивость экономики, различные виды диспропорций, а при неблагоприятных условиях закономерно приводит к экономическому кризису;

– в неконтролируемой рыночной среде неизбежно зарождаются монополистические структуры, которые препятствуют развитию конкуренции;

– стихийное развитие экономики сопровождается нерациональным отношением к окружающей среде;

– развитие рыночных отношений приводит к ослаблению государственного надзора за социально незащищенными слоями населения;

– корпоративные интересы всегда вызывают к жизни теневые структуры, что приводит к необходимости формирования эффективного государственного механизма антикризисного управления для ликвидации их негативного воздействия.

Между тем государство несет и определенную угрозу для нор-

мального функционирования предпринимательской деятельности, затрагивая границы экономической свободы. Поэтому главная проблема состоит в выборе адекватных способов и форм государственного вмешательства, а также тех сфер, где оно необходимо. Присутствие государства, прежде всего, необходимо там, где не работают рыночные механизмы. Масштабы и формы государственного вмешательства в экономику зависят от многих факторов как экономического порядка (уровень индустриального развития, уровень экономической активности), так и национальной специфики. Вмешательство государства в хозяйственную жизнь оправдано лишь в той степени и допустимо лишь в таких формах, которые способствуют повышению экономической эффективности.

Усилия государства должны быть сосредоточены на поиске путей, направленных на максимальное использование имеющегося управленческого, научно-технического и производственного потенциала, сохранение человеческого капитала, обеспечение широкой социальной поддержки проводимых в республике реформ. Вмешательство государства необязательно должно выражаться в организации какой-либо деятельности, оно может выступать в виде регулирования частной активности, принимать форму финансовой поддержки или трансфертов благ и услуг в иных проявлениях. Отношения между государством и рынком проявляются в следующих четырех аспектах: развитие человека, макроэкономическая политика, внутренняя экономика, международная экономика. Государство в условиях реформирования экономики призвано отслеживать взаимосвязи между масштабами и скоростью преобразований и возникновением тенденций, угрожающих социальной стабильности и экономической безопасности страны. Устойчивый экономический рост определяется не силой и полновластием государства, а его способностью поощрять развитие институциональных форм, адекватных времени. Эта функция государства обеспечивается наличием демократической власти, заинтересованной в социально ориентированном характере проводимых реформ, способной осуществлять политику в интересах общества в целом, а не отдельных групп. Следовательно, речь идет о превращении власти в нормально действующий структурный механизм общества.

Можно выделить следующие структурные уровни организации государственного управления:

- институциональный, являющийся пограничным между политическим и государственным управлением, на котором определяются общая политика и главные задачи ее осуществления;
- административный, которому соответствует сфера функциональ-

ного управления. На данном уровне определяются и реализуются основные организационно-управленческие компоненты – планирование, организация, мотивация, контроль, регулирование и руководство;

– технологический, на котором происходит непосредственное удовлетворение социальных потребностей в услугах государственного управления, превращаемых в конкретные результаты, которыми пользуется общество в целом, отдельные организации и граждане.

Процесс государственного управления представляет собой сознательную и целенаправленную деятельность, связанную с реализацией государственно-властных полномочий субъектами публичной власти и регламентированную юридическими нормами. Процесс государственного регулирования должен быть подчинен целевым установкам развития всей экономической системы, являющимися, в свою очередь, производными от социально-экономической политики государства, рассчитанной на тот или иной период. В процессе государственного управления выполняется определенная совокупность действий, приводящая к определенной динамике управленческих результатов. Изучение социальной – экономической среды, в которой реализуется государственное управление, требует выявления их взаимодействия. Применительно к современному Казахстану можно отметить наличие двух противоположных тенденций. Первая состоит в сокращении директивных начал управления, уменьшении государственного сектора экономики, превращении государства в одного из субъектов регулирования общественных процессов. Вторая тенденция проявляется в расширении и усложнении задач государства в силу создания рыночной инфраструктуры; формировании новых законодательных и нормативных актов, социальных, экономических отношений; необходимости регулировать становление разных форм собственности и их взаимоотношений. Поэтому нельзя согласиться с призывами к минимизации государственного управления, так как это может привести к усилению состояния неуправляемости экономики. Так, в обществе, где нет эффективного государственного антикризисного управления, гарантирующего предупреждение разрушительных действий, растет экономический кризис и усиливается негативное влияние на экономическую безопасность страны.

Опираясь на зарубежный опыт и анализ отечественной практики, нельзя не видеть, что определяющую роль в экономическом кризисе Казахстана сыграли просчеты и ошибки в решениях, принимаемых в ходе проведения экономических преобразований. Это привело к формированию дестимулирующего механизма антикризисной экономической деятельности и дестабилизации материального положения основной массы населения. Важным условием в этом процессе выступает фор-

мирование механизмов, обеспечивающих разрешение социальных противоречий, поддержание экономической стабильности, правовую защиту и социализацию хозяйственной деятельности.

Проблема дальнейшего совершенствования государственного антикризисного управления экономикой и регулирования рынка относится к числу основополагающих в экономической науке. На современном этапе она является особенно актуальной в связи с появлением существенных пробелов в управлении национальной экономикой. Сейчас совершенно очевидно, что чтобы восстановить управляемость экономическими и социальными процессами, необходимо отказаться от чисто монетаристских методов регулирования экономики.

Существует достаточно много способов активного воздействия на производство и приведение его в соответствие с общественными потребностями: программно-целевое, ориентирующее и координирующее планирование, заказно-адресное, на основе хозяйственных договоров. Таким образом, вопрос заключается в научно обоснованном выборе наиболее эффективных форм и методов государственного воздействия на национальную экономику и ее субъекты.

Государство должно регулировать не столько сам рынок, сколько условия, влияющие на его функционирование: развитие и размещение производительных сил, специализацию предприятий, рациональное использование природных ресурсов, формирование и использование доходов.

В период экономического кризиса усиление роли государства в экономике необходимо по следующим причинам:

- необходима поддержка функционирования производства посредством усиления роли законодательной системы, субсидирования приоритетных отраслей, ликвидации дисбаланса регионального производства;

- выравнивания положения различных слоев населения и их возможностей в пользовании социальными благами на основе установления определенных гарантий со стороны государства;

- высокой изношенности основных средств, повышенной ресурсоемкости;

- отсутствие государственной поддержки предприятий может привести к безвозвратной утрате новейших технологий, уникальных производств, научных школ и высококвалифицированных специалистов.

- в ситуации кризиса необходим жесткий контроль ценовой политики предприятий монополистов.

- в целях развития конкуренции, с одной стороны, и государственного регулирования ресурсов – с другой, в связи с чем актуально

формирование механизма соединения этих направлений перераспределения ресурсов;

В настоящее время остро ощущается необходимость в новой антикризисной стратегии и модели государственной стратегии антикризисного управления национальной экономикой, основанных на концепции активного участия не только государства-регулятора, но и государства-собственника и активного субъекта рыночной экономики, которые представляют собой общепринятую сущность основных направлений государственной деятельности по практическому и эффективному осуществлению макроэкономической, структурно-инвестиционной и внешнеэкономической политики [2].

Построение модели государственной стратегии антикризисного управления национальной экономикой требует комплекса теоретических, методологических и практических положений и выводов по формированию и развитию системы государственной стратегии антикризисного управления, адаптированной к конкретным условиям функционирования национальной экономики.

При формировании модели государственной стратегии антикризисного управления национальной экономикой необходимо учесть следующие принципы: взаимозависимости, адекватности, целеполагания, прогрессивной мотивации, перспективности и результативности на основе критериев социальной и экономической эффективности, социальной и экономической ответственности за принимаемые решения и их реализацию, комплексности и системности, профессионализма, обязательности качественного правового регулирования. Кроме названных общих принципов государственной стратегии антикризисного управления, необходимо учитывать и специфические, отвечающие сложившимся на данный момент условиям функционирования национальной экономики. К специфическим принципам следует отнести: соответствие содержания, форм и методов стратегического антикризисного управления характеру проводимых экономических преобразований, соответствие организационных звеньев государственного управления задачам реализации промышленной, инвестиционной, инновационной, финансовой и социальной политики.

В основу данного подхода должны быть положены приоритет экономической безопасности, ставка на внутренние источники роста, государственное стимулирование экономического роста, преодоление разрыва между финансовым и реальным секторами экономики и социальная направленность государственной стратегии антикризисного управления и экономических преобразований в республике.

Рассмотрим содержание основных принципов государственной

стратегии антикризисного управления национальной экономикой. Так, принцип целеполагания предполагает разработку дерева целей с выделением основной и приоритетных целей. Реализация данного принципа предполагает осознание государством объективно обусловленных целей и фиксирование их в нормативно-правовых актах, способных адекватно реагировать на изменяющиеся ситуации в экономике, а также ответственность за достижение запланированных и прогнозных результатов. Принцип оценки результативности государственной стратегии антикризисного управления на основе критериев социальной и экономической эффективности исходит из того, что при первой затрате на стратегию антикризисного управления соотносятся с благами, получаемыми обществом, при второй – с интегральным народнохозяйственным эффектом. Принцип прогрессивной мотивации предусматривает разработку эффективного механизма материальной заинтересованности в зависимости от полученных результатов. К чему может привести пренебрежение этим принципом, показывают результаты первых этапов приватизации в нашей республике. Когда вместо того, чтобы ориентировать приватизаторов на достижение поставленной цели (обеспечение устойчивого развития национальной экономики), их поощряли за скорость ее проведения. Принцип комплексности и системности стратегии антикризисного управления находит свое отражение во взаимосвязи целей, функций, методов антикризисного управления, обеспечивающей направленность элементов системы антикризисного управления; единство действий органов законодательной и исполнительной власти, в использовании единых критериев оценки эффективности стратегии антикризисного управления. Реализация такого принципа как профессионализм, предполагает конкурсную систему привлечения субъектов антикризисного управления, систему их подготовки и повышения квалификации, исключение коррупции при их приеме и оценке уровня квалификации. Принцип социальной и экономической ответственности должен найти отражение в системе законодательных актов прямого действия с включением в них не деклараций, а детально разработанного механизма ответственности.

Учет в экономической политике принципов государственного антикризисного регулирования позволит создать условия для наиболее эффективного развития рыночных отношений, так как эти принципы в своей совокупности являются концентрированным выражением мирового положительного опыта формирования развитой рыночной инфраструктуры. Основные направления новой стратегии государственного антикризисного управления национальной экономикой должны включать:

- формирование и усиление государственного сектора экономики;
- государственное стимулирование роста сельскохозяйственного производства по основным приоритетным направлениям;
- государственную поддержку и стимулирование инновационного процесса;
- государственное регулирование товарных, трудовых, финансовых, и информационных процессов;
- государственное регулирование внешнеэкономических процессов;
- государственное антикризисное управление на региональном уровне.

Говоря о повышении роли государства в экономике, мы исходим из современных конкретных условий и институтов Казахстана. Основу жизнедеятельности любого общества составляют экономические потребности и их удовлетворение, поэтому важнейшая задача государства состоит в том, чтобы научно обосновать эти потребности и увязать их с имеющимися и возможными в дальнейшем ресурсами, а также создать такой механизм регулирования экономических отношений, который бы обеспечивал бескризисное и эффективное использование этих ресурсов.

Формы и методы государственного антикризисного регулирования неразрывно связаны с экономическими интересами различных слоев населения, занимающихся производством товаров и услуг, их реализацией. Экономическая роль государства очень велика и многогранна и проявляется в соответствующих функциях. Перечень функций государственного антикризисного управления экономикой представлен в таблице 1.

Таблица 1. Функции государственного антикризисного управления экономикой

Функции обеспечения и поддержки функционирования рыночной экономики	Функции, обеспечивающие усиление рыночной системы и модификацию ее функционирования
Совершенствование правовой и законодательной базы	Осуществление антикризисных мер по экономической стабилизации
Обеспечение неприкосновенности всех форм собственности	Обеспечение равных конкурентных условий и здоровой конкурентной среды

Контроль за внешнеэкономической деятельностью	Усиление контроля за денежно-кредитной сферой
Обеспечение экономической безопасности страны	Усиление контроля за безработицей
Осуществление антикризисных мер по вытеснению теневой экономики	Выработка единой антикризисной стратегии структурной перестройки экономики
Предоставление услуг, способствующих эффективной работе рыночной системы	Совершенствование антикризисного управления государственным имуществом
Создание системы обслуживания интересов предпринимателей, организационной структуры малого и среднего бизнеса	Формирование и развитие национальной страховой индустрии
Стимулирование инвестиционной и инновационной активности	Регулирование деятельности субъектов рынка ценных бумаг и развития инфраструктуры рынка ценных бумаг
Создание стимулов для отечественных финансовых институтов и условий, повышающих экономический интерес иностранных инвесторов к инвестициям в обрабатывающие отрасли экономики	Создание условий для производства товаров и услуг в соответствии с правилами, нормами и механизмами, принятыми в ВТО
Создание современной системы подготовки высококвалифицированных кадров, необходимых для работы в условиях интенсивного развития экономики и высоких технологий	Совершенствование фискальной, образовательной, антимонопольной и инфраструктурной политики
Создание национальной информационной инфраструктуры	Установление единых требований в области стандартов, метрологии и сертификации
Стимулирование создания наукоемких и высокотехнологических, экспортоориентированных производств	Обеспечение охраны окружающей среды
Примечание – составлено автором	

Основой реализации вышеназванных функций является государственный сектор экономики, под которым подразумевается совокупность форм и методов непосредственного участия государства в производстве, распределении и обмене. Первая группа функций состоит в обеспечении и поддержке функционирования рыночной системы. Вторая группа функций государства связана с усилением рыночной системы и модификациями ее функционирования.

Как уже отмечалось, важнейшей функцией государственного антикризисного управления является регулирование. Поиск новых форм и методов государственного регулирования в условиях трансформации социально-экономической структуры опирается, прежде всего, на объективно понимаемый процесс формирования многоукладной экономики в социальном и технологическом смысле и перераспределении полномочий по регулированию кругооборота ресурсов между субъектами собственности, республиканскими и региональными органами власти. На современном этапе социально-экономического развития исследование проблем государственного регулирования экономики, совершенствование его форм и методов очень актуальны и для нашей республики.

К первой группе методов относятся разнообразные меры контроля за доходами, ценами, квотирование, лицензирование и т.д. Эти методы относятся к административным потому, что они не основываются на экономических интересах, а опираются на силу приказа, закона. Ко второй группе относятся разнообразные формы безвозвратного целевого финансирования, которые включают различного рода дотации, пособия, доплаты из специальных бюджетных и внебюджетных фондов, льготные кредиты. Увязывая интересы различных уровней и субъектов хозяйствования, эти методы регулирования способствуют выравниванию их финансового положения, защите наиболее уязвимых секторов экономики и групп населения, достижению приоритетных целей экономического развития. Одновременно они формируют структуру цен и издержек, реальную конкурентоспособность отдельных секторов экономики. Третья группа методов государственного регулирования включает политику в области кредитно-финансовых, валютных, внешнеэкономических отношений, налоговых систем, амортизируемого имущества и т.д. Государство, используя экономические интересы и стимулы, влияет на экономическое поведение субъектов хозяйствования. Таким образом, косвенные методы государственного регулирования воздействуют на производство и потребление опосредованно и носят безадресный характер.

Применение различных методов государственного регулирования

не означает замены рыночных отношений административными, так как в национальной экономике действует специфический хозяйствующий субъект-государство, которое призвано решать экономические функции строго в рамках средств, имеющихся в его распоряжении.

Регулирующую деятельность государства в Казахстане можно свести к нескольким основным функциям:

- составление макроэкономических планов-прогнозов. Их назначение – определение основных ориентиров, относящихся к масштабам, пропорциям и конечным целям развития национальной экономики. При этом выявляются основные проблемы, с которыми предстоит столкнуться при реализации этих планов;

- формирование решений, непосредственно затрагивающих структуру экономики. Это, прежде всего, распределение централизованных инвестиций и иных контролируемых государством ресурсов, размещение госзаказов, разработка программ свертывания неэффективных отраслей и производств, урегулирование возникающих социальных проблем, создание в том или ином регионе благоприятного климата для привлечения инвестиций путем вложения государственных средств в развитие инфраструктуры. Данные решения должны иметь обязательный характер и оформляться в виде законодательных, нормативных актов и постановлений;

- выработка системы регуляторов для осуществления процессов, не входящих в сферу прямого государственного контроля. Такие регуляторы призваны поддерживать стабильный характер экономического развития. К ним относятся: налоги, дотации, принципы и методы ценообразования, таможенные правила и т.д. Большая роль в рыночной экономике принадлежит инструментам кредитно-денежной политики, обеспечению стабильности денежной единицы и сбалансированности внешних платежей.

Конечно, соотношение между этими формами государственного регулирования может меняться в зависимости от хозяйственной среды. Таким образом, в целях создания эффективной системы государственного регулирования казахстанской экономики в условиях экономических преобразований необходимо использовать как накопленный предыдущий опыт, так и положительный зарубежный опыт.

Важно подчеркнуть, что государственное регулирование должно осуществляться на разных иерархических уровнях. При этом в разных отраслях и сферах национальной экономики система и методы регулирования и роль различных регуляторов могут существенно изменяться. Оценка современной экономической ситуации и фактически сложившейся роли государства в наших весьма специфических условиях дает

основание считать, что участие государства в хозяйственной деятельности еще не всегда эффективно. Поэтому совершенствование государственного антикризисного управления на современном этапе должно строиться на основе усиления государственного влияния на экономику путем эффективной реализации государственной стратегии.

Повысить эффективность государственного регулирования национальной экономики позволил бы и комплекс антикризисных мер, среди которых основными являются:

- создание системы определения и обоснования общественных потребностей в тесной увязке с их наиболее рациональным ресурсным обеспечением, то есть системы целеполагания и ее реализации на основе механизма взаимодействия государства и рыночного регулирования экономики;

- межотраслевое сбалансирование развития национальной экономики, которое должно стать практической задачей стратегического планирования, антикризисного управления и руководством к выбору отраслевых приоритетов по критерию эффективности всей экономики;

- инвестиционная поддержка производств должна стать основной функцией денежных потоков финансового рынка;

- целенаправленное и упреждающее нормативно-правовое регулирование хозяйственной деятельности;

- необходимо вернуться к практике принятия долгосрочных социально-экономических и крупномасштабных целевых научно-технических программ и добиваться их претворения в жизнь в соответствии с поставленными в них задачами. При этом критерием пригодности данных программ должна быть их социальная значимость.

Таким образом, особенность современного состояния экономической стабилизации в республике заключается в активизации процесса государственной стратегии антикризисного управления.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Mankiw N., Romer D., eds New Keynesian Economics Cambridge, MIT Press. – 1991.
2. Ювица Н. Управление предприятием в рыночной экономике, Алматы. – 1999.

Формирование инвестиционной политики государства в условиях развития рыночных отношений в Казахстане

Дюсегалиева С.Б.

ст. преподаватель, доктор
делового администрирования
в сфере финансов и инвестиций
(DBA), КРМУ, г. Актобе

Инвестиционная политика является составной частью экономической политики и важным рычагом воздействия на предпринимательскую деятельность. Следует различать инвестиционную политику государства, региональную и отраслевую инвестиционную политику, инвестиционную политику предприятия.

Все они взаимосвязаны, но определяющей является государственная инвестиционная политика, поскольку она создает цивилизованные «правила игры» в инвестиционной сфере и способствует активизации инвестиционной деятельности на региональном, отраслевом и микроуровне.

Инвестиционная политика государства – комплекс целенаправленных мероприятий, проводимых государством, по созданию благоприятных условий для всех субъектов хозяйствования с целью повышения инвестиционной активности, подъема экономики, повышения эффективности производства и решения социальных проблем [1].

Инвестиционная политика характеризуется целью, задачами и механизмом их реализации.

Цель инвестиционной политики государства – реализация стратегического плана экономического и социального развития страны, активизация инвестиционной деятельности для подъема отечественной экономики и повышения эффективности общественного производства.

Задачи инвестиционной политики государства определяются ее целью и экономической ситуацией в стране. К ним можно отнести:

- выбор и поддержку развития отдельных регионов и отраслей экономики;
- поддержку развития малого и среднего бизнеса;
- обеспечение сбалансированного развития отраслей экономики;

- реализацию программы жилищного строительства в регионах;
- стимулирование развития экспортных производств;
- обеспечение конкурентоспособности отечественной продукции и др.

Механизм реализации инвестиционной политики государства включает:

- выбор надежных источников и методов финансирования инвестиций;
- определение сроков и органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики;
- создание нормативно-правовой базы для функционирования рынка инвестиций;
- создание условий для привлечения инвестиций.

Региональная инвестиционная политика – система мер, осуществляемых на уровне региона, способствующих привлечению инвестиционных ресурсов и определению направлений их наиболее эффективного использования в интересах жителей региона и инвесторов. Инвестиционная политика в каждом регионе имеет свои особенности, обусловленные экономической и социальной политикой региона, величиной производственного потенциала, географическим местонахождением, природно-климатическими условиями и др. [2].

Целью региональной инвестиционной политики является подъем экономики, повышение ее эффективности и обеспечение самофинансирования развития региона.

Задачи региональной инвестиционной политики:

- создание инфраструктуры инвестиционного рынка;
- определение приоритетных направлений инвестирования;
- поддержка инвестиций органами самоуправления;
- обеспечение интеграции регионального инвестиционного рынка в общеэкономический;
- создание условий для привлечения инвестиционных ресурсов в регион;
- формирование инвестиционной открытости и привлекательности региона, его инвестиционного имиджа [3].

Отраслевая инвестиционная политика – совокупность действий, направленных на реализацию следующих целей:

- выбор и инвестиционная поддержка приоритетных отраслей экономики;
- государственная структурная и промышленная политика;

- экономическая и оборонная безопасность страны;
- ускорение научно-технического прогресса.

Инвестиционная политика предприятия – система мероприятий, позволяющих обеспечить выгодное вложение и быструю окупаемость инвестиций в целях обеспечения финансовой устойчивости и платежеспособности предприятия, высоких темпов развития в долгосрочной перспективе, повышения конкурентоспособности продукции. При разработке инвестиционной политики предприятия необходимо предусмотреть:

- достижение экономического, научно-технического и социального эффектов от предполагаемых мероприятий;
- получение предприятием максимальной прибыли на вложенный капитал при установленном объеме инвестиций;
- рациональное использование инвестиций на реализацию не-прибыльных инвестиционных проектов (социальных, экологических и т.п.);
- минимизацию инвестиционных рисков реализации отдельных проектов;
- обеспечение ликвидности инвестиций и др.

При разработке инвестиционной политики предприятия рекомендуется учитывать следующие факторы:

- а) макроэкономические:
 - платежеспособный спрос на продукцию,
 - конъюнктура рынка капитала,
 - льготы, предоставляемые инвесторам на федеральном и региональном уровнях,
 - условия страхования и получения гарантий по некоммерческим рискам,
 - налоговое окружение;
- б) на уровне предприятия:
 - финансовое состояние предприятия,
 - технический уровень производства,
 - наличие собственных и возможности использования привлеченных средств,
 - издержки предприятия на производство и сбыт продукции;
- в) на уровне проекта:
 - коммерческая эффективность реализуемых инвестиционных проектов,
 - величина инвестиций в проект.

Принципы разработки инвестиционной политики предприятия:

- нацеленность на достижение стратегических планов предприятия и его финансовую устойчивость;
- оптимизация структуры источников инвестиционных ресурсов;
- правильный выбор методов финансирования инвестиций;
- формирование оптимальной структуры инвестиционного портфеля.

Прямые иностранные инвестиции – вложение капитала с целью приобретения долгосрочного экономического интереса в стране приложения капитала, обеспечивающее контроль инвестора над объектом размещения капитала. ПИИ осуществляются по тем же причинам, что и вложения иностранного капитала в экономику других стран [4].

Главная выгода для принимающей страны состоит в получении в свое распоряжение дополнительных ресурсов, включая капитал, технологии, управленческий опыт и квалифицированный труд. ПИИ стимулируют развитие национальной экономики, увеличивают объем производства продукта и дохода, ускоряют экономический рост и развитие.

Для стран-доноров основная выгода ПИИ состоит в возможности получить максимальную прибыль, в том числе и за счет сокращения уровня налогообложения и диверсификации рисков по сравнению с аналогичными внутренними инвестициями.

«Только за один прошлый год в нашу экономику привлечено более 20 млрд. долларов зарубежных прямых инвестиций. Такого роста за столь короткий период не показало ни одно государство. 2012 год стал одним из самых успешных во внешнеполитической истории нашей страны», – сказал Н. Назарбаев на встрече с главами дипмиссий, аккредитованных в Казахстане [5].

В Казахстане сохраняется стабильная положительная динамика притока валовых прямых иностранных инвестиций (ПИИ), несмотря на отрицательную динамику мировых потоков. В годы мирового финансового кризиса произошло падение притоков ПИИ и на данный момент уровень мировых инвестиций не достиг докризисных показателей. В то же время в Казахстане за последние четыре года привлечено почти 50% всех привлеченных за годы независимости в экономику республики валовых ПИИ. Так, в 2012 году приток ПИИ достиг рекордного показателя в 22,5 млрд. долларов – на 14% больше докризисного уровня и на 7%, или 1,4 млрд. долларов больше показателя 2011 года. Напомним, с 1993 года по 2012 год суммарный объем

ПИИ составил 171,2 млрд. долларов, из которых 81,6 млрд. долларов привлечено с 2009 по 2012 годы [5].

По мнению экспертов, динамика роста ПИИ не является основным показателем, главная цель – изменить ее структуру, сделав обрабатывающий сектор более привлекательным для инвесторов, чем добывающий. И сегодня можно констатировать, что реализация политики форсированной индустриализации приносит свои плоды. За последние четыре года структура ПИИ изменилась.

Так, за время реализации Государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы (ГПФИИР с 2009 года) по сравнению с предыдущими годами (199-2008 годы) уменьшилась доля ПИИ в добычу сырой нефти и природного газа на 18%, в финансовую и страховую деятельность – на 2%. При этом на 1% увеличилась доля ПИИ в обрабатывающую промышленность – с 10% до 11%. За годы действия программы привлечено столько же ПИИ в обрабатывающий сектор [6].

В 2012 году отмечен рекордный уровень валового притока прямых иностранных инвестиций в Казахстан – 22,5 миллиарда долларов, что по сравнению с 2011 годом выше на 7 процентов. Рекордный прирост наблюдается в секторе информации и связи, существенный прирост отмечается в секторе строительства. Так, прямые иностранные инвестиции в секторе информации и связи возросли с 228 миллионов долларов в 2011 до 2,1 миллиарда долларов в 2012 году. В секторе строительства иностранные инвестиции выросли с 423 миллионов долларов до миллиарда долларов в 2012 году.

За последние 4 года в республику привлечено почти 50 процентов от валового притока прямых иностранных инвестиций за все годы независимости. С 1993 по 2012 годы суммарный объем поступивших иностранных инвестиций составил 171,2 миллиарда долларов, из которых 81,6 миллиарда привлечено с 2009 по 2012 годы. Следует отметить, что динамика роста при этом не является главным показателем. Цель – изменение структуры привлекаемых иностранных инвестиций, сделав обрабатывающий сектор более привлекательным для инвесторов, чем добывающий. И сегодня мы уже можем отметить, что реализация политики форсированной индустриализации приносит свои плоды в этом направлении. За последние 4 года уменьшилась доля ПИИ в добычу сырой нефти и природного газа на 18 процентов, в финансовую и страховую деятельность – на 2 процента; при этом увеличилась доля ПИИ в обрабатывающую промышленность с 10 до 11 процентов [7].

Наряду с этим, произошло падение притока ПИИ в рамках обрабатывающей промышленности, а именно в металлургию на 55 процентов, что обусловлено замедлением темпов роста китайской экономики, существенно влияющей на мировые темпы роста спроса на продукцию горно-металлургического комплекса; ослаблением европейской экономики [8].

«Прошлый год был рекордным – привлечено 22,5 млрд. долларов инвестиций. При этом Казахстан опережает по притоку прямых иностранных инвестиций Турцию, Украину, Польшу, Румынию, Беларусь и Азербайджан», – выделил в своем выступлении вице-министр индустрии и новых технологий Альберт Рау [5].

Иными словами, это не что иное, как прямые иностранные инвестиции. И чем они больше, тем быстрее растет внешний долг страны. Государство игнорирует увеличение долга именно по этой причине – мол, межфирменная задолженность является внутренним делом бизнеса, и не влияет на долговую нагрузку страны. Но с этим можно поспорить. Ведь в чем суть долга? В том, что его надо возвращать. А эти суммы, которые называются прямыми иностранными инвестициями, также будут выведены из страны, причем с немаленькими процентами. И уйдут они туда, откуда к нам пришли [9].

Наш главный кредитор – это Нидерланды, которым Казахстан должен 33,7 млрд. долларов. Второе место занимает Великобритания. У нее Казахстан занял 20,7 млрд. долларов. Тройку лидеров замыкает Китай, долг перед которым составляет 16,4 млрд. долларов. США мы должны 10,7 млрд. долларов, Франции – 8,4 млрд. Среди крупных кредиторов также числятся Япония (4,7 млрд. долларов), Россия (4,1 млрд.), Швейцария (1,5 млрд.), Гонконг (1,4 млрд.), Германия (1,3 млрд.), Южная Корея (1,1 млрд. долларов). Есть еще десяток стран, долг Казахстана перед которыми исчисляется несколькими сотнями миллионов долларов каждой. Среди наших крупнейших кредиторов числятся такие страны, как африканская Либерия, которой мы должны 3,8 млрд. долларов, Виргинские острова (3,6 млрд.), Каймановы острова (1,1 млрд.), Бермудские острова (577 млн. долларов), остров Аруба (144 млн. долларов), Барбадос (137 млн.), а также остров Джерси, Багамские острова, Белиз, Гибралтар, Маршалловы острова, остров Мен, Нормандские острова, Панама, Лихтенштейн, Люксембург, Сейшельские острова, Сент-Китс и Невис.

Что это за страны? Это практически все оффшорные, т.е. безналоговые зоны, которые существуют на планете. Так, например, в Либерии – одной из беднейших стран мира с населением менее 4 миллионов человек, оффшоры освобождены от любых налогов. Страна зарабаты-

вает на плате за регистрацию компаний (700 евро), оплате услуг номинальных директоров и акционеров, а также дополнительных услугах: оформление почтового адреса, доверенностей, переводы, нотариальные действия. Понятно, что и Либерия, и всевозможные островные государства – это никакие не инвесторы, а лишь механизм для перекачки денег в Казахстан и в обратном направлении.

Но даже если инвестиции числятся за странами, которые не состоят в списке оффшоров, это еще не означает, что они являются их отправителем. Например, огромный долг Нидерландам связан вовсе не с тем, что эта страна активно инвестирует в Казахстан. На самом деле проектов у голландского бизнеса здесь не так уж и много. Просто крупные отечественные сырьевые компании, в том числе и государственные, имеют свои «дочки», зарегистрированные в Нидерландах. Именно через них они оформляют займы и прочие финансовые операции – это выгодно за счет налоговых льгот. А по бумагам выходит, что все средства поступают, как голландские инвестиции [10].

Таким образом, прямые иностранные инвестиции в Казахстан не такие уж прямые и не такие уж иностранные. Достаточно большая их доля – это деньги из самого Казахстана, которые прогоняются обходными путями через оффшорные зоны.

Исходя из оценки и анализа приведенных аспектов, можно сделать некоторые выводы:

- государственная политика в стране в настоящее время не ориентирована на привлечение именно эффективных инвестиций. Основной задачей продолжает оставаться количественный рост притока ПИИ;

- в стране практически не используются стимулирующие и ограничивающие инструменты регулирования притока иностранных инвестиций. Для приходящих инвесторов продолжает оставаться важным личное содействие представителей государственных структур;

- следствием вышеперечисленных упущений является отсутствие регулирования способов вхождения для достижения наибольшей эффективности в отдельных отраслях и регионах.

В целом можно констатировать, что инвестиционный климат в рассмотренных аспектах не является благоприятным для привлечения именно эффективных инвестиций. Для дальнейшего качественного увеличения объема прямых иностранных инвестиций необходимо сконцентрироваться на поиске и стимулировании прихода иностранных предпринимателей из сфер малого и среднего бизнеса. Именно последние будут повышать конкуренцию, не вытесняя национальных

производителей, не будут представлять серьезной угрозы для инвестиционной и экономической безопасности Казахстана.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Чернышева С.В., Еготинцева Е.М., Баранова А.Ю. Инвестиционная политика государства и механизм ее реализации.// Автомобильно-дорожный институт ДонНТУ, г. Горловка. // <http://www.rusnauka.com>
2. Сафронов А.А. Анализ факторов инвестиционной политики государства // Российское предпринимательство. – 2007. – № 8, вып. 2 (96). – С. 62-66.
3. Вукович Г.Г., Кравцова К.В. Инвестиционный климат в РФ: исследование механизма реализации инвестиционной политики РФ.// Журнал: Общество: политика, экономика, право. – 2012. – №3
4. <http://www.creativeconomy.ru>
5. <http://www.uralskweek.kz>
6. <http://tengrinews.kz>
7. <http://forbes.kz>
8. <http://www.pacug.org>
9. <http://www.nomad.su>
10. <http://www.odnako.org>

Механизмы инновационного предпринимательства в РК

Байгелова А.Н.

к.э.н., доцент

Садыкова Ж.Е.

к.э.н., доцент г. Алматы

Казахстанская экономика нуждается в модернизации и росте инновационной активности, что должно способствовать снижению ее зависимости от экспорта углеводородного сырья, повышению доли высокотехнологической продукции в ВВП страны. На достижение указанных целей направлена Стратегия «Казахстан-2050», основанная на достижении синергетического эффекта, получаемого от инновационного развития каждого субъекта национальной инновационной системы. «...Технологические открытия кардинально меняют структуру и потребности мировых рынков. Мы живем уже в совершенно иной технологической реальности, нежели ранее. Цифровые и нанотехнологии, робототехника, регенеративная медицина и многие другие достижения науки станут обыденной реальностью, трансформировав не только окружающую среду, но и самого человека.» [1]. Эффективность инновационного развития экономики будет во многом определяться эффективностью институционального механизма инновационного развития, представляющего собой совокупность методов и средств воздействия на институты, их регулирование и развитие.

Особую роль в инновационном развитии экономики Казахстана должно сыграть инновационное предпринимательство, способное обеспечить реализацию прорывных технологий. Под инновационным предпринимательством понимается процесс создания и коммерческого использования технико-технологических нововведений. Как правило, в основе предпринимательской деятельности лежит нововведение в области продукции или услуг, позволяющее создать новый рынок, удовлетворить новые потребности. Инновации служат специфическим инструментом предпринимательства, причем не инновации сами по

себе, а направленный организованный поиск новшеств, постоянная нацеленность на них предпринимательских структур. Анализ развития экономики показывает, что наиболее прибыльными в настоящее время стали предприятия и отрасли, ориентированные на производство высокотехнологичных товаров, таких как компьютеры и полупроводники, лекарственные средства и медицинское оборудование, средства связи и системы коммуникаций. Освоение высоких технологий в промышленности и выпуск новой наукоемкой продукции являются ключевыми факторами устойчивого экономического роста для большинства индустриально развитых стран мира.

Для развития инновационного потенциала, обновления основных производственных фондов, активизации предпринимательской деятельности в инновационной сфере необходимо решить в предстоящий период целый ряд задач государственной инновационной политики. Отсутствуют крупные наукоемкие фирмы, которые могли бы взять на себя финансовые и технологические риски создания нововведений. Например, в США научные исследования – область, отличающаяся очень высокой концентрацией ресурсов в небольшом числе крупных корпораций. Всего 1% из общего числа компаний, ведущих НИОКР, контролируют около 70% расходовемых средств.

В западных странах малый наукоемкий бизнес разросся и укрепился в 80-е годы. Он стал заметной частью всего малого предпринимательства. Ряд новейших направлений НТП в частном секторе, таких как программное обеспечение и биотехнология, развивается в основном за счет малого бизнеса.

Функционирование институциональных механизмов инновационного развития направлено на формирование и развитие институциональной экономики. Но построение инновационной экономики – это не самоцель для государства, а средство достижения главной цели государственной экономической политики – повышение уровня благосостояния населения.

Оценить эффективность функционирования институциональных механизмов инновационного развития возможно только на основе системы макроэкономических показателей, характеризующих национальную экономику, инновационное развитие, роль государства в инновационном развитии. Критерий экономической эффективности мы считаем доминирующим, поскольку от благополучия в экономической сфере во многом зависит и качество жизни населения, и экономическая безопасность государства.

Институциональная структура национальной инновационной системы остается архаичной и не отвечает требованиям инновационной

экономики. Анализируя современное состояние науки в стране, нельзя не принимать во внимание инерцию в организации исследований и разработок. Преобразования последних лет, несмотря на изменения в формах собственности, ликвидацию большинства отраслевых министерств, возникновение новых организационных структур и т.п., пока не стали эффективным механизмом инновационного развития.

Инновационный механизм – это организационно-экономическая форма осуществления инновационной деятельности и способствования ее проведению, поиска инновационных решений, а также рычаг стимулирования и регулирования этой деятельности. Существует множество таких механизмов, выполняющих конкретные функции. Под функциональным обеспечением мы понимаем инновационное, инвестиционное и финансовое обеспечение. Инновационное обеспечение должно способствовать зарождению и эффективному поиску нововведения. Должен быть в наличии соответствующий механизм, позволяющий ускорить процесс генерирования новшеств. Далее следует создать условия вложения средств (инвестирования) с целью коммерциализации новшеств, их внедрения в производство. Естественно, что решение задач создания инновационных решений и инвестирования невозможно осуществить без соответствующих источников финансирования. С другой стороны, не требует особых объяснений тот факт, что механизмы функционального обеспечения будут различными в зависимости от того, на какой стадии развития находится та или иная предпринимательская структура.

Можно сформировать систему инновационных механизмов в целом и представить ее пятью группами: механизмами организации, механизмами разработки и внедрения, механизмами финансирования и стимулирования, механизмами технологического трансфера и механизмами интеллектуальной собственности (рис.1).

Данные механизмы «включаются», когда необходимо осуществить разработку и внедрение инновации или в более общем виде – обеспечить эффективное протекание инновационных процессов.

Инновационные механизмы существуют на трех основных уровнях: макроуровне, региональном уровне, уровне предприятия. На макроуровне решаются три основные задачи: формируется государственная инновационная стратегия, создается благоприятный инновационный климат для экономики в целом, реализуются государственные инновационные программы. На региональном уровне присутствуют похожие задачи, но они привязываются к особенностям определенных регионов. И макро- и региональный уровень создают

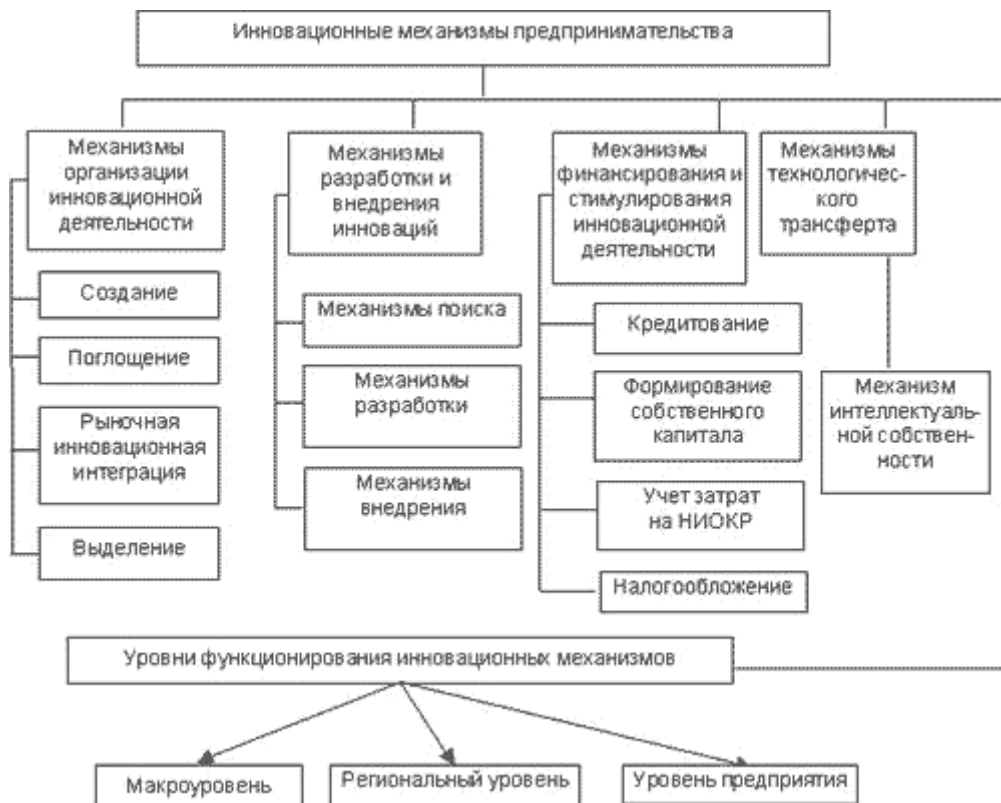


Рисунок 1. Система инновационных механизмов

условия для интенсивного протекания инновационных процессов на уровне предпринимательских структур. Эти инновационные механизмы призваны обеспечить реализацию инновационных стратегий, направить в русле инновационных приоритетов предпринимательскую инициативу.

Механизм организации ориентирован на формирование и реорганизацию структур, осуществляющих инновационные процессы. Такое формирование может проходить в различных формах, основными из которых являются: создание, поглощение, рыночная инновационная интеграция, выделение.

Создание – это формирование новых предприятий, структурных подразделений или единиц, призванных осуществлять инновационную деятельность. Наиболее существенными элементами новых организационных форм являются следующие: матричные структуры, научно-технические подразделения, научно-технические организации, осуществляющие деятельность по рыночным принципам; внутренние венчуры.

Процессы создания новых инновационных организаций особенно важны для крупных предприятий. Эти предприятия имеют сложную систему управления инновациями, зачастую ориентируются на крупные проекты, реализация которых должна практически сразу (или за короткий период времени) обеспечить получение высоких доходов. Во многом по этой причине количество инноваций в данных структурах не так велико, как на малых предприятиях. Эффективность инновационной деятельности можно было бы значительно повысить, если создавать новые инновационные подразделения и структурные единицы, призванные создавать новые направления в деятельности крупных предприятий. Эти инновационные единицы могут создаваться на постоянной или временной основе.

Такие временные подразделения позволяют объединить различных специалистов на срок разработки и внедрения нововведения. По окончании этого процесса объединение расформируется, и его участники возвращаются в подразделения, в которых они работают на постоянной основе. Такой организационный инновационный механизм позволяет, во-первых, обеспечить выполнение работ в короткие сроки, во-вторых, сконцентрировать под единым руководством специалистов различных профилей, в-третьих, значительно удешевить процесс разработки и внедрения.

Научно-технические подразделения создаются на постоянной основе, они не имеют хозяйственной самостоятельности и их деятельность осуществляется за счет бюджета компании в целом. Эти подразделения могут быть децентрализованными и ориентированными на конкретные производственные единицы, либо – централизованными и подчиняться непосредственно руководству компании. Их особенность заключается в том, что они передают свои разработки в производство напрямую без установления внутренних рыночных механизмов.

Самостоятельные научно-технические организации, напротив, имеют собственный бюджет, и они продают свои разработки производственным подразделениям компании. Это повышает ответственность за результаты деятельности, их соответствие целям компании и требованиям рынка.

В ряде случаев весьма эффективным организационным механизмом может быть поглощение крупной компанией небольших инновационных фирм, деятельность которых входит в круг интересов этой компании. Данный механизм предполагает осуществление больших единовременных затрат, но приводит к значительному сокращению сроков выхода с новым продуктом на рынок, а кроме того позволяет

достигнуть синергетического эффекта от объединения инновационных достижений. Сами малые инновационные фирмы также могут быть заинтересованы в поглощении, так как они не всегда обладают достаточными средствами для развития своей деятельности.

Механизмом, дополняющим поглощение, является установление тесных связей крупной компании и малых инновационных фирм, основанных на создании долгосрочных договорных отношений, совокупность которых можно назвать рыночной инновационной интеграцией. В этом случае инновационные фирмы сохраняют свою самостоятельность, но попадают в сферу рыночных производственных связей крупной компании.

Выделение – организационный механизм, предполагающий создание самостоятельных инновационных компаний, ранее бывших частью целостных производственных образований. Такие действия целесообразно осуществлять, когда образуется новое направление деятельности, не связанное с основной специализацией компании, отвлекающее на себя ее ресурсы.

Следующая группа инновационных механизмов – это механизмы разработки и внедрения. В данную группу можно включить: механизмы поиска инновационных решений, механизмы разработки и механизмы внедрения.

Механизмы поиска направлены на генерацию новых идей, технических решений, создание новаций. Это необходимый этап инновационного процесса, составляющий основу дальнейших процессов, связанных с созданием новаций, пригодных для внедрения.

Механизмы разработки связаны с доведением идей до законченного технического решения, могущего быть новацией. Для этого необходима соответствующая концентрация интеллектуальных, материальных и финансовых ресурсов, их эффективная комбинация во времени и пространстве.

Механизмы финансирования и стимулирования определяют способы формирования финансовых ресурсов предпринимательства и повышение их заинтересованности во внедрении новшеств. Здесь можно выделить механизмы кредитования, формирования собственного капитала, формирования затрат на НИОКР и характера отнесения их на себестоимость, увязки размеров налогообложения с интенсивностью инновационной деятельности.

Роль кредита в развитии предпринимательства детально исследовал Й. Шумпетер. Он показал, что «чтобы осуществлять новые комбинации, предпринимателю нужна покупательная сила, которая не предоставля-

ется ему автоматически как производителю в процессе кругооборота в форме дохода от продукта предшествующего периода... Если предприниматель не обладает покупательной силой заранее..., то он должен ее у кого-нибудь занять» [2].

Особая роль кредита как элемента инновационного механизма предпринимательства заключается в том, что осуществляя инновационный процесс, особенно, если он основан на радикальных и стратегических инновациях, предприниматель производит затраты, но не имеет замещения этих затрат реальным продуктом или услугами в течение длительного времени. Большинство производственных процессов для своего бесперебойного осуществления требуют подпитки кредитными ресурсами в течение краткосрочного периода. Но обеспечением этого кредита является создаваемый или находящийся на складе продукт. То есть появляющиеся в хозяйственном обороте кредитные деньги имеют товарное покрытие. В инновационном процессе такого покрытия нет. В этом заключается основное различие кредитования производственного и инновационного процессов.

Собственных средств на цели финансирования инноваций может быть недостаточно, тем более, если разработка инновации происходит на фоне и параллельно протеканию рутинного и устоявшегося производственного процесса. В это производство уже вложены значительные средства и зачастую их отвлечение представляет весьма болезненную процедуру. Поэтому появляется необходимость получения требуемых для разработки инноваций финансовых ресурсов извне. Одним из механизмов привлечения средств со стороны является получение кредита. Но этот кредит является либо среднесрочным, либо долгосрочным. Цель такого кредитования – получение способности распоряжаться материальными ресурсами в течение значительного времени до создания рыночной стоимости, которая может выступить покрытием данного кредита. Эта стоимость будет создана по истечении определенного периода времени, необходимого для разработки и коммерциализации новшества. Но понятно, что возможности кредитных организаций по отвлечению средств ограничены. Банки не могут надолго расставаться со своими деньгами. Они нацелены, прежде всего, на короткие периоды кредитования. Поэтому только одного кредитования недостаточно для создания финансовой базы инновационных процессов.

Соответствующей инновационным потребностям формой привлечения заемных средств является выпуск облигаций. Их особенностью является длительный (несколько десятков лет) срок обращения. Можно утверждать, что для рассматриваемых процессов финанси-

вание на основе облигационных займов является наиболее предпочтительным.

Следующей формой привлечения финансовых ресурсов является увеличение собственного капитала за счет внешних источников. Особенно важна такая форма для уже давно функционирующих предприятий, имеющих высокую репутацию и известность. Они имеют возможности произвести эмиссию (или дополнительную эмиссию) акций и за счет этого нарастить свой капитал. Но не все предприятия пользуются этим механизмом, если даже возможности для этого имеются. Дело в том, что в ряде случаев увеличивается количество собственников предприятия и возникают возможности неуправляемого менеджерами перемещения контрольного или блокирующего пакета акций.

Стимулирование инновационной деятельности предполагает создание условий, в которых осуществление этой деятельности будет выгодным. Степень выгоды может быть измерена размером чистой прибыли, то есть прибыли, остающейся в распоряжении предприятия после уплаты налогов. Это может быть достигнуто посредством снижения налоговых платежей при увеличении инновационных и инвестиционных усилий предприятия.

В качестве следующего элемента инновационного механизма предпринимательства можно назвать механизм технологического трансфера. Речь идет о передаче технологий, разработанных в государственном секторе, в предпринимательский сектор. У государства нет достаточных средств для финансирования стадий внедрения, поэтому было бы правильно предоставить предпринимательским структурам возможность использования в производстве таких разработок. Для организации рассматриваемого трансфера необходимо решить следующие задачи:

- определить принципы и формы передачи технологий;
- сформулировать критерии отбора технологий, которые могут быть переданы для дальнейшей коммерциализации в предпринимательский сектор промышленности;
- определить методологию ценообразования на передаваемые лицензии и патенты;
- создать заинтересованность организаций-разработчиков в такой передаче;
- создать информационную инфраструктуру взаимодействия реципиента и разработчика.

Эффективные инновации невозможны без наличия соответствующего механизма интеллектуальной собственности. Можно выделить следующие: обеспечение получения технологической рен-

ты предпринимателем-инноватором, низкозатратность процессов патентования и возможность получения льготного кредита для его проведения, получение поддержки государственных структур при покупке лицензий для организации производства новых продуктов и технологий. Описанная выше система инновационных механизмов и ее практическая реализация будут способствовать усилению инновационной составляющей предпринимательства и переходу на деле к инновационному типу экономического роста.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Стратегия «Казахстан-2050». Новый политический курс состоявшегося государства. – 2012.
2. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М.: Прогресс. – 1982. – С. 211.
3. Щепакин М.Б. Предпринимательство в трансформирующихся и развивающихся общественно-экономических системах. – М.: Экономическая демократия. – 2009.
4. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации. – М.: ЮНИТИ. – 2010.
5. Колоколов В.А. Инновационные механизмы предпринимательских систем. – М.: РЭА им. Г.В. Плеханова. – 2011.

Учет оплаты труда в соответствии с МСФО 19 «Вознаграждения работникам»

Барышева С.К.

к.э.н.,

Айтымова А.К.

бухгалтер ГУ ГНПП «Бурабай»,

г. Алматы

В условиях рыночной экономики заработная плата представляет собой цену рабочей силы как товар, которая формируется на рынке труда на основе обеспечения сочетания интересов работодателей и работников и выплачивается за ее использование в течение определенного времени – часа, дня и т.д. Социально-экономическое значение заработной платы заключается в том, что она является основным доходом работника и средством повышения благосостояния как его самого, так и его членов семьи. Из этого следует стимулирующая роль заработной платы в улучшении результатов труда и обеспечении на этой основе роста получаемого дохода.

Оплата труда – система отношений, связанных с обеспечением работодателем обязательной выплаты работнику вознаграждения за его труд в соответствии с Трудовым кодексом Республики Казахстан и иными нормативными правовыми актами, а также соглашениями, трудовыми, коллективными договорами и актами работодателя.

В настоящее время вопросы заработной платы определяют заинтересованность всех участников предприятия в рациональной организации оплаты труда и бухгалтерского учета расчетов с персоналом по оплате труда и их налогообложение. Заработная плата является составной частью издержек предприятия и одновременно основным источником дохода работника.

В условиях рыночной экономики собственник средств производства и собственник рабочей силы, вступая в трудовые правоотношения, сами устанавливают такое важное условие, как оплата труда. Заработная плата является чаще всего основной формой получения личного дохода, главным источником повышения уровня жизни трудящихся, важнейшим стимулом развития производства, производительности труда и улучшения качества работы. Она представляет собой часть национального дохода, которая поступает в доход работника и его семьи как средство содержания и основана на Трудовом Кодексе Республики Казахстан от 15.05.2007 № 251-III [2].

Основная проблема организации оплаты труда в современных условиях заключается в том, что существующие системы организации оплаты труда основаны на старых принципах ее организации, что не отвечает современным требованиям. Для построения новой системы организации оплаты труда необходимо изучить существующие формы и системы оплаты труда, как в Казахстане, так и за рубежом.

Для достоверного исчисления заработной платы в условиях рыночной экономики необходимо изучение организации бухгалтерского учета труда и заработной платы в соответствии с МСФО, а также проведение анализа проблем и перспектив учета расчетов по оплате труда и правильность начисления налогов связанных с оплатой труда, перечисления их в бюджет государства.

С 2003 г. Казахстан начал плавный переход от стандартов бухгалтерского учета к Международным Стандартам Финансовой Отчетности. Поэтому одной из наиболее актуальных проблем для казахстанского общества является приведение существующей в стране системы учета и отчетности в соответствие с требованиями рыночной экономики и международными стандартами.

Согласно закону Республики Казахстан от 28.02.07 № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» финансовую отчетность по МСФО финансовые организации составляют с 1 января 2003 года, акционерные общества – с 1 января 2005 года и иные организации – с 1 января 2006 года (за исключением государственных учреждений) [1].

Переход Казахстана на МСФО дает возможность казахстанским организациям внедрять в свои отчетности новые стандарты. К примеру, большинство казахстанских организаций смогут показать организацию учета оплаты труда в соответствии с МСФО 19 «Вознаграждения работникам».

По мнению многих авторов, МСФО в Казахстане – необходимость. Это согласуется со стратегией президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева о вхождении в 50 наиболее развитых стран мира, что невозможно сделать без надлежащей современной системы финансовой отчетности [3].

Внедрение МСФО способствует переходу казахстанской экономики на качественно новый уровень развития, когда главными ценностями становится благоприятный инвестиционный климат, прозрачность финансовой отчетности, открытость, достоверность финансового положения и результатов деятельности компаний. Кроме того, скоро Казахстан вступит в ВТО, во всех странах-участницах которого бухгалтерская отчетность ведется по МСФО.

Максимальное приближение к МСФО дает возможность компани-

ям Казахстана конкурировать с иностранными компаниями на международной арене. Все это способствует экономическому процветанию страны, повышению суверенного рейтинга Казахстана и, как следствие, социальной обеспеченности и росту благосостояния граждан Республики Казахстан.

На макроэкономическом уровне средняя величина заработной платы и вознаграждений работников свидетельствует о развитии экономики государства и приоритетах его правительства. основополагающими законодательными документами, регулирующими труд и его оплату, являются Конституция РК, Гражданский кодекс РК, Трудовой кодекс РК. Насущная потребность постоянного совершенствования нормативно-правового регламента регулирования трудовых отношений ставит перед финансовыми институтами государства и научным сообществом страны задачу развития методологии учета и контроля.

Исследование практики нормативно-методического обеспечения расчетов по оплате труда выявило отсутствие должного методического обеспечения регулирования этой сферы социально-трудовых отношений, как на общенациональном, так и на корпоративном уровнях. По мнению большинства авторов, используемый в казахстанской экономической практике термин «оплата труда» нуждается в понятийном уточнении, поскольку в нем в условиях конкурентного рынка формализуется множество элементов системы социально-трудовых отношений в цепочке «работодатель – работник – работодатель».

В настоящее время обеспечение грамотной кадровой политики, применение новейших методов организации труда и оценки его результатов перешло в разряд первоочередных задач стратегического развития каждого экономического субъекта. В решении этих задач центральное место отводится совершенствованию системы управления расчетов с персоналом и таким ее функциональным элементам, как бухгалтерский учет, экономический анализ, финансовая отчетность и контроль.

Совершенствованием методического обеспечения систем бухгалтерского учета и внутреннего контроля за расчетами по оплате труда достигается не только большая прозрачность, точность данных и полнота их отражения в соответствующих документах, но и информированность каждого работника в вопросах трудовой нагрузки и дисциплины, заработной платы, компенсационных выплат, содержания премиальных и других положений.

Особенно сложными являются вопросы бухгалтерского учета расчетов по оплате труда в силу социального характера этой сферы трудовых отношений, отсутствия специального национального учетного стандарта, регламентирующего данную область, несоразмерность

норм МСФО19 «Вознаграждения работникам» казахстанской системе социально-трудовых отношений, методам измерения и оценки результатов труда в целях организации учета и составления отчетности.

Цель настоящего стандарта состоит в том, чтобы установить правила учета и раскрытия информации о вознаграждениях работникам. Стандарт требует от предприятия признавать:

- обязательство – в случае если работник оказал услугу в обмен на вознаграждение, подлежащее выплате в будущем;
- расход – в случае если предприятие использует экономическую выгоду, возникающую в результате услуги, оказанной работником в обмен на вознаграждение.

Формированию прозрачной и точной отчетной информации по оплате труда способствует разработанная методика предоставления данных о вознаграждениях работникам в отчетности в соответствии с МСФО. Эта методика определяет в бухгалтерском учете правила формирования информации по всему комплексу выплат работникам, включая пенсионные планы, а также способы и формы подачи материала в приложении к отчетности и в пояснительной записке. При этом в аналитических регистрах бухгалтерского учета следует формировать данные отчетности по вознаграждениям работникам в разрезе всех форм выплат. Информацию следует располагать развернуто по видам, формам и структуре текущей оплаты труда, премиям, бонусам, оплате больничных, оплате отпусков, медицинскому страхованию персонала, прочим денежным и неденежным выплатам.

Приложения к отчетности следует структурировать по срочности выплат в разрезе краткосрочных и долгосрочных вознаграждений. Таблицы с информацией по краткосрочным (текущим) выплатам должны включать в себя отдельные разделы, раскрывающие структуру и формы оплаты труда, социальных выплат (оплата больничных, отпусков, медицинского страхования), неденежных краткосрочных выплат.

В трактовке МСФО «вознаграждения работникам» – все формы вознаграждений и выплат компании в обмен на услуги работников. Включают в себя краткосрочную (текущую) оплату труда, социальные выплаты и неденежные вознаграждения; вознаграждения по окончании трудовой деятельности (пенсии); другие долгосрочные вознаграждения; выходные пособия [4].

На рисунке 1 показаны виды краткосрочных накапливаемых отпусков в соответствии с МСФО 19.



Рисунок 1. Виды краткосрочных оплачиваемых отпусков согласно МСФО 19

Из вышеназванных видов краткосрочных вознаграждений на казахстанских предприятиях применяются текущая оплата труда; оплата больничных; оплата отпусков; премии и бонусы.

Согласно МСФО 19 в формах финансовой отчетности должна раскрываться информация по вознаграждениям работников.

В учетной политике предусматриваются способы для признания различных видов вознаграждений работников:

- описание пенсионных планов;
- описание планов компенсационных выплат долевыми инструментами;
- основные актуарные допущения.

В отчете о прибылях и убытках и примечания фиксируют:

- расход, признанный по планам с установленными взносами;
- расход, признанный по планам с установленными выплатами, и линейные статьи отчета, в которые он включен;

– расход, признанный по планам компенсационных выплат долевыми инструментами.

Балансовый отчет и примечания отражают:

– описание признанных активов и обязательств по плану с установленными выплатами;

– сверку изменений активов и обязательств;

– суммы, включенные в справедливую стоимость активов плана;

– собственные финансовые инструменты организации;

– собственность компании и используемые ею активы;

– фактический доход на активы.

Таким образом, применение МСФО 19 «Вознаграждения работникам» способствует применению зарубежного опыта, внедрению методики определения дисконтированной стоимости и определению справедливой стоимости выплат долевыми инструментами и других видов вознаграждений в казахстанскую практику учета расчетов по оплате труда.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» Закон РК № 234-III от 28.02.2007.

2. Трудовой кодекс Республики Казахстан от 15 мая 2007 года № 252-III

3. Тулеметова А.С. Оплата труда. – Алматы: «Экономика». – 2008.

4. МСФО 19 «Вознаграждения работников».

Роль прозрачной деятельности государственных органов в предотвращении коррупции

Бурлаков Л.Н.

к.э.н., доцент, заслуженный деятель РК

Шимшиков Ж.Е.

к.э.н., профессор, директор

Центра социально-экономических исследований – филиала РГКП «

Института экономики» КН МОН РК,

г. Астана

Вобыденном понимании коррупция связывается, прежде всего, с государственной службой. Действительно, государственные служащие, обладая значительным объёмом дискреционных полномочий и зачастую действуя бесконтрольно, имеют все возможности использовать должностное положение в своих интересах и, следовательно, вопреки интересам государства.

Законодательство о государственной службе в западных государствах отличается единообразием. Круг стандартных запретов, ограничений и предписаний содержится в законах всех демократических стран. Все эти меры зарекомендовали себя как относительно эффективные при условии их строгого исполнения. К этому опыту сейчас обращаются и государства Восточной Европы и стран СНГ. Интерес для нашего анализа представляет собой организация государственной службы в демократических странах, чей опыт организации госслужбы имеет давние традиции, а рейтинг по восприятию коррупции является высоким: это – США, Канада, Германия, Франция, Великобритания. Но в Англии и Франции настолько силен элемент традиционности, что национальные особенности не дают возможности использовать их опыт в полной мере. Чиновничество в этих странах составляет особую, достаточно изолированную касту, существует особая система образования и подготовки к госслужбе, есть и другие особенности. Опыт же США, Германии и Канады представляется более реализуемым в условиях Казахстана.

а) Началом повышения прозрачности деятельности госорганов в США можно считать подписание 17 октября 1990 года исполнительного приказа Президента США за №12731, который установил обязательные

для всех чиновников исполнительной власти США общие принципы этического поведения членов правительства и госслужащих. По существу данные принципы представляют собой довольно конкретные юридические и морально-этические требования, предъявляемые к чиновникам высшего ранга и рядовым госслужащим.

Приказ гласит: «государственную службу следует рассматривать как такую сферу деятельности, из которой исключены какие бы то ни было личные или иные финансовые интересы, препятствующие добро-совестному выполнению долга» [1, с. 39-47].

Госслужащие «не должны участвовать в финансовых операциях, при проведении которых предполагается использование закрытой правительственной информации или использовать такого рода информацию в личных целях» [1, с. 39-47].

Служащим категорически запрещается в какой бы то ни было форме поощрять подношения или принимать подарки от любых лиц или группы лиц, добывающихся от них совершения каких либо официальных действий, имеющих вместе с ними какие либо общие дела или осуществляющих деятельность, регулируемую органом, в котором работают эти служащие. Не разрешается также принятие подарков и от лиц, интересы которых в значительной степени зависят от выполнения или невыполнения этими служащими своих должностных обязанностей.

В обязанность служащим вменено докладывать «в соответствующие инстанции обо всех замеченных случаях разрушения собственности, обмана, злоупотребления и коррупции» [1, с. 39-47].

Традиционно ограничены возможности получения дополнительного дохода сверх основной («карьерной») зарплаты. Однако, надо отметить, что жалование чиновников, сравнимо с оплатой труда в частном секторе [2, с. 67]. Чиновники, назначаемые Президентом США, вообще не могут получать «какой бы то ни было доход в течение всего срока службы за услуги и деятельность, выходящую за рамки непосредственных служебных обязанностей» [1, с. 39-47].

Порядок представления финансовых деклараций американских чиновников регламентирует кроме вышеупомянутого приказа и Акт об этике поведения государственных служащих США.

Проверкой деклараций занимаются специально назначаемые в любом государственном управлении или департаменте комиссии, которые при необходимости могут запрашивать дополнительную информацию, вызывать на беседу самих чиновников, проводить расследование. Для чиновника последствия обнаружения допущенных

им нарушений могут выразиться в виде применения к нему одной из следующих мер воздействия:

- частичная или полная дисквалификация
- перемещение на низшую ступень
- предложение прекратить «конфликтные» финансовые связи

При серьезных нарушениях возможно привлечение к уголовной ответственности. Особенно строго карается взяточничество со стороны чиновников, вплоть до пожизненного заключения.

б) В ФРГ, независимо от конкретных специфических функций, госслужащим вменено в обязанность исполнять свои задачи честно, беспристрастно и справедливо на благо всего общества. Госслужащий несет полную личную ответственность за правомерность своих действий по исполнению служебных обязанностей.

Повышенные требования и ограничения, связанные с государственной службой, компенсируются в ФРГ соответствующим государственным жалованием и другими выплатами (равным оплате труда в частном секторе), гарантиями, обеспечивающими стабильность рабочего места и продвижение по службе, а также достойный уровень жизни.

В ФРГ госслужащему для всякой иной работы, помимо службы, требуется предварительное разрешение высшей служебной инстанции. Государственные служащие не вправе заниматься какой-либо предпринимательской деятельностью лично или через доверенных лиц, в том числе участвовать в деятельности правления, наблюдательного совета или в ином органе общества, товарищества или предприятия любой другой правовой формы.

Подробные предписания о порядке совместительства госслужащих издает федеральное правительство путем принятия постановлений, имеющих законодательную силу. В них определяется, какая деятельность рассматривается как государственная служба или приравнивается к ней; вправе ли госслужащий получать вознаграждение за побочную деятельность; Вознаграждением за побочную деятельность считается любая денежная сумма или любые материальные преимущества. Определен предельный размер вознаграждения в календарном году для различных категорий служащих и порядок его исчисления [3, с. 17-18].

Если по прекращении служебных правоотношений госслужащий занимается работой, которая связана с его служебной деятельностью (в последние пять лет перед окончанием службы), он должен заявить об этом по месту последней службы. Его трудовая деятельность подлежит запрету, если есть опасения, что она наносит ущерб служебным интересам. Запрет выносится последней высшей служебной инстанцией

госслужащего и теряет силу по истечении пяти лет с момента окончания служебных правоотношений.

Подробно регламентированы и последствия невыполнения или ненадлежащего выполнения госслужащими возложенных на них обязанностей. Госслужащий (согласно Уставу федерального дисциплинарного права) считается совершившим служебный проступок, если он виновен в нарушении исполнения возложенных на него обязанностей. Порядок увольнения со службы за проступки и по другим основаниям предусмотрен Общим законом о правовом положении государственных служащих и Законом о федеральных служащих [3, с. 17-18]. За коррупционные поступки, особенно за взяточничество, предусмотрены длительные сроки лишения свободы (до 20 лет) и огромные штрафы (в десятки раз выше суммы взятки).

в) Канада. На примере Канады мы хотим рассмотреть имеющийся опыт по борьбе с Парламентской коррупцией. Борьбе с парламентской коррупцией на Западе уделяется не меньше внимания, чем борьбе с коррупцией госслужащих. В нашей же стране это направление обделяется вниманием законодателей. В самом деле, принятие соответствующего законодательства требует недюжинного самопожертвования от депутатов Мажилиса и Сената.

Связи парламентариев с миром бизнеса являются в современной Канаде объектом скрупулезного административно-юридического регулирования, в первую очередь, по таким параметрам, как совмещение депутатских и предпринимательско-менеджерских обязанностей, владение ценными бумагами, получение денег на предвыборные кампании и их расходование. Важными компонентами требований, предъявляемых законодательством к поведению парламентариев в случае столкновения их политических и экономических интересов, является гласность и отчетность.

В Канаде законодательные меры против парламентской коррупции устанавливаются нормами уголовного и конституционного права. Они распространяются на всех членов обеих палат парламента, а также на правительство.

Уголовный кодекс Канады приравнивает наиболее откровенную форму парламентской коррупции – взяточничество – к нарушению конституции и акту государственной измены. Уголовному наказанию подлежит как получившее взятку лицо, так и давшее ее. Парламентария в этом случае грозит тюремное заключение сроком до 24 лет, причем он автоматически лишается депутатского мандата со дня признания его виновным в суде [1, с. 39–47].

Конституционное право Канады (а именно Акты о парламенте и

Регламент парламента) содержит свод правил и рекомендаций, касающихся поведения парламентариев при столкновении их политических и экономических интересов, вытекающих из прежних занятий депутатов парламента разными видами предпринимательской деятельности. Данные нормы направлены как против зависимости парламента от бизнеса, так и против использования депутатами служебного положения в корыстных целях.

Нарушение установленных норм наказывается штрафом до 10 тыс. долларов. Кроме того, депутат, получивший в обход закона прибыль от выполнения правительственного контракта, в 30-дневный срок обязан вернуть в казну сумму, равную упомянутой прибыли, отказаться от дальнейшего участия в контракте и выйти из правления корпорации. В противном случае он немедленно лишается места в парламенте, которое автоматически становится вакантным.

Еще более строгие ограничения существуют для членов правительства. Все лица, назначаемые в его состав, должны немедленно выйти из директоратов корпораций и руководящих органов всех общественных организаций. Тем самым, эти положения запрещают слияние правительства и бизнеса.

Ряд правовых норм, направленных на предупреждение коррупции и на ограничение свободы парламентариев в отношениях с деловыми кругами и другими группами давления, содержится и Акте о выборах.

Актом установлены предельно допустимые нормы расходов кандидатов в парламент во время избирательных кампаний. Любое физическое и юридическое лицо (включая корпорации) вправе внести в фонд кандидата или его партии не более 50 тыс. долл., однако государство стимулирует пожертвования частных лиц в пределах 100 долл., возмещая им большую часть таких сумм [1, с. 39-47].

Акт о выборах предусматривает подробную и обязательную отчетность, как кандидатов, так и их партий перед Национальным избирательным ведомством. В частности, в этих отчетах подлежат обнародованию все источники, из которых поступают взносы размером свыше 100 долл., причем отчеты должны иметь юридическое подтверждение в виде чеков, расписок и т.д.

Кандидаты и партии, не подавшие указанных отчетов в шестимесячный срок после выборов, автоматически, без судебного разбирательства лишаются всех государственных выплат, а кандидаты, кроме того, и права в дальнейшем баллотироваться в парламент. За нарушение других статей Акта о выборах, например за превышение установленного законодательством потолка расходов, сбор денег и за ведение финансовой документации самим кандидатом, а не его специальным агентом,

предусматривается штраф до 25 тыс. долл. или тюремное заключение сроком до 5 лет.

В США действуют Кодекс этического поведения Сената Конгресса США и Кодекс этического поведения членов Палаты Представителей Конгресса США 1977 года. Действие данных актов распространяется как на членов Конгресса, так и на работников аппарата.

Интересен порядок декларирования финансового состояния. Для высшей палаты специальные формы-приложения разрабатываются Комитетом по Этике Сената. Декларации подаются в аппарат Секретаря Сената (указана даже комната). Подавать декларацию обязаны сенаторы, кандидаты, баллотирующиеся в Сенат, а также чиновники различных рангов, служащие Сената. Подаваться декларация должна ежегодно, а для кандидатов – в течение 30 дней с момента выдвижения кандидатуры. Декларируется все, что касается финансовых расходов и доходов за весь прошлый год:

- полный заработок, дивиденды, проценты по вкладам, доходы от движимого и недвижимого имущества, гонорары;
- финансовые и иные доходы, полученные от неправительственных организаций;
- оплата транспортных и связанных с ними расходов;
- подарки, полученные от любых лиц и организаций, в том числе в виде оплаты транспортных расходов, питания, проживания в гостиницах, угощения в ресторанах, различных развлечений;
- финансовые и иные обязательства, задолженности по ним;
- соглашения и договоренности с различными организациями о возможной работе в них или для них и многое другое [1, с. 39-47].

Особое внимание уделяется получению подарков от иностранных граждан, организаций и правительств. Один из авторов статьи, будучи депутатом Сената Парламента РК, посетил США в составе Парламентской делегации Казахстана и читал перевод инструкции о подарках, в которой был описан весь процесс получения подарков. Там, в частности, говорилось, что если сенатор или служащий получил от иностранного правительства, организации, представителя фирмы или частного лица подарок, оцененный на сумму более 100 долларов, то он обязан сдать его в распоряжение Секретаря Сената. При этом он должен подготовить объяснения по поводу получения подарка.

Особое внимание обращается на мотивы дарения и его сумму. г) В то же время, говоря о зарубежном опыте противодействия коррупции в органах госуправления и повышения ответственности каждого чиновника за свои поступки, нельзя не остановиться на некоторых аспектах опыта работы в этом направлении наших ближайших соседей

– Китая и России. И хотя в рейтинге стран по восприятию коррупции за 2012 год эти страны находятся далеко не на первых позициях (Китай занимает 80 строку таблицы, а Россия вместе с Казахстаном, Ираном, Гондурасом, Гайаной и Коморскими Островами делит 133 место из 176 стран мира), отдельные элементы из практики по противодействию коррупции, в плане открытости деятельности государственных органов и повышения ответственности чиновников за свои дела и поступки, заслуживают внимания.

Например, в Китае, одним из способов борьбы с коррупцией, на практике подтвердившим свою эффективность, является ротация кадров во всех органах власти. Так, по итогам XVII съезда КПК в высшие органы партии вошло значительное число новых лиц. В результате Центральный комитет и Политбюро обновлены на 51,5% и 36% соответственно в основном за счет молодых и перспективных руководителей министерского и провинциального уровня – кадрового резерва для формирования следующего поколения руководителей КНР. Состав Центральной комиссии по проверке дисциплины при ЦК КПК обновлен на 79,5%.

Также в Китае борьба с коррупцией ведется путем этического воспитания общества, антикоррупционной пропаганды. В отдельных случаях применяется высшая мера наказания – смертная казнь. Согласно опубликованным китайскими властями данным, за период с 2000 года было расстреляно 10 000 чиновников. Также наказанием за взяточничество в Китае является отрубание руки (в Казахстан максимальный срок лишения свободы за взятки – 12 лет).

Эксперты отмечают, что китайские методы борьбы с коррупцией дают результат: в год за решетку отправляются до 45 тыс. чиновников и до 20 тыс. сотрудников правоохранительных органов [4, с. 20-24].

В Российской Федерации повышение транспарентности органов государственной власти является одним из наиболее действенных средств преодоления коррупции, поскольку существенно затрудняет сокрытие коррупционных действий. Еще в апреле 1992 года Президентом России был издан Указ «О борьбе с коррупцией в системе государственной службы». Указ предусматривал ряд серьезных мер антикоррупционного характера. Так, в п. 2 данного указа было закреплено, что «служащим госаппарата запрещено заниматься предпринимательской деятельностью, оказывать любое не предусмотренное законом содействие физическим и юридическим лицам с использованием своего служебного положения в осуществлении предпринимательской деятельности и получать за это вознаграждения, услуги и льготы; выполнять иную оплачиваемую работу на условиях совместительства (кроме научной,

преподавательской и творческой деятельности), а также заниматься предпринимательской деятельностью через посредников, а равно быть поверенным у третьих лиц по делам государственного органа, в котором он состоит на службе, самостоятельно или через представителя принимать участие в управлении акционерными обществами, товариществами с ограниченной ответственностью или иными хозяйствующими субъектами» [5, с. 5-6].

Нарушение указанных требований влечет освобождение от занимаемой должности, иную ответственность в соответствии с действующим законодательством. Кроме того, госслужащим вменялось в обязанность при назначении на руководящую должность представлять декларацию о доходах, движимом и недвижимом имуществе, вкладах в банках и ценных бумагах, а также обязательствах финансового характера.

Как известно, с 2013 года соответствующим Указом Президентом РК госслужащие высшего звена обязаны теперь представлять декларацию не только о своих доходах, но и расходах.

Конкретные направления и особенности противодействия коррупции в системе государственной службы подробно изложены в федеральном законе Российской Федерации от 25 декабря 2008 г. № 273-ФЗ «О противодействии коррупции». Вот только некоторые из них, заслуживающие, на наш взгляд, внимания:

- создание механизма взаимодействия правоохранительных и иных государственных органов с общественными и парламентскими комиссиями по вопросам противодействия коррупции, а также с гражданами и институтами гражданского общества;

- принятие законодательных, административных и иных мер, направленных на привлечение государственных и муниципальных служащих, а также граждан к более активному участию в противодействии коррупции, на формирование в обществе негативного отношения к коррупционному поведению;

- совершенствование системы и структуры государственных органов, создание механизмов общественного контроля над их деятельностью;

- введение антикоррупционных стандартов, то есть установление для соответствующей области деятельности единой системы запретов, ограничений и дозволений, обеспечивающих предупреждение коррупции в данной области;

- унификация прав и ограничений, запретов и обязанностей, установленных для государственных служащих, а также для лиц, замещающих государственные должности Российской Федерации;

- совершенствование порядка прохождения государственной и муниципальной службы;
- обеспечение добросовестности, открытости, добросовестной конкуренции и объективности при размещении заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных или муниципальных нужд;
- повышение уровня оплаты труда и социальной защищенности государственных и муниципальных служащих;
- повышение ответственности федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления и их должностных лиц за непринятие мер по устранению причин коррупции;
- оптимизация и конкретизация полномочий государственных органов и их работников, которые должны быть отражены в административных и должностных регламентах [6, с. 144].

Обобщая изложенный зарубежный опыт антикоррупционных мер в отношении государственных служащих, можно выделить определенные закономерности, влияющие на уровень коррупции, зависящие от ряда факторов, которые сведены в таблицу.

Это:

- 1) Полнота и конкретность юридических и морально-этических требований предъявляемых к госчиновникам и депутатам;
- 2) Наличие и дееспособность органов, осуществляющих проверку соблюдения этих требований;
- 3) Гласность и отчетность, путем предоставления полных сведений о доходах и расходах в соответствующих финансовых декларациях госчиновников и депутатов;
- 4) Уровень заработной платы чиновников, способный обеспечить достойное существование;
- 5) Создание обстановки нетерпимости к любым фактам нарушений и злоупотреблений со стороны госчиновников, путем сообщения в соответствующие инстанции;
- 6) Наличие неотвратимости и жесткости уголовного и административного наказания за коррупционные правонарушения;
- 7) Наличие полной прозрачности в деятельности государственных органов.

Полнота и эффективность данных факторов будет оцениваться от – (минуса) до +++ (трех плюсов) в зависимости от их отсутствия или присутствия в странах, чей опыт противодействия коррупции среди госслужащих нами анализируется.

Таблица № 1 Эффективность факторов, противодействующих коррупции в государственных органах (составлена авторами)

Перечень факторов, влияющих на уровень коррупции в государственных органах	Наименование страны							Примечание
	США	Канада	ФРГ	Китай	Россия	Казахстан	Коррупция в	
1. Полнота и конкретность требований к деятельности госслужащих	+++	+++	+++	+	+	+	в	Требования есть, но не соблюдаются в должной мере
2. Наличие и действенность органов осуждающих провинции соблюдения требований	++	+++	++	+	-	-		
3. Гласность и полнота сведений, изложенных в финансовых декларациях	+++	+++	+++	+	+	+		В декларациях госслужащих в РК показываются только доходы что не обеспечивает полноты и прозрачности. С 1 января 2014г. планируется 50% повысить зарплату госслужащим коррупция «А» * ступажество презирается и отвергается.
4. Уровень зарплат, способный обеспечивать достойную жизнь	+++	+++	+++	+	-	-		Максимальное наказание до 12 лет лишения свободы
5. Создание обстановки непереносимости в фактам нарушениям и злоупотреблений в соответствии с законодательством	++	+++	+++	+	+	+		Эт этап адм. реформа направлена на обеспечение прозрачности и деятельности госорганаов РК
6. Наличие неоправданности уголовного и административного наказания (от либерального - до очень жесткого +++) за коррупционные правонарушения	++	+++	+++	+	+	+		
7. Прозрачность деятельности государственных органов	+++	+++	+++	+	+	+		
8. Рейтинг стран по восприятию коррупции (составлен по материалам исследования Международной организации Transparency international: http://corruptiontransparency.org)	19	9	13	80	133	133		

Примечание

* Попытка России либерализировать уголовное наказание за экономические преступления, в том числе имеющие коррупционную составляющую, не привели к должным результатам. Как недавно отметил в своем телевизионном выступлении Президент РФ В.В. Путин, многие фигуранты дел по экономическим преступлениям, не только не понесли уголовного наказания, замененного крупными штрафами, но даже не выплатили ни рубля, хотя по многим делам уже прошло более года.

Примечание

* Попытка России либерализовать уголовное наказание за экономические преступления, в том числе имеющие коррупционную составляющую, не привели к должным результатам. Как недавно отметил в своем телевизионном выступлении Президент РФ В.В. Путин, многие фигуранты дел по экономическим преступлениям, не только не понесли уголовного наказания, замененного крупными штрафами, но даже не выплатили ни рубля, хотя по многим делам уже прошло более года.

Как видно из таблицы, чем больше + (плюсов) стоит в графе страны, тем выше ее место в рейтинге восприятия коррупции. Это означает, что для снижения уровня коррумпированности государственных органов в Казахстане необходимо решить следующие задачи:

1. Разработать свод четких конкретных юридических и морально-этических требований, предъявляемых к государственным служащим.

2. Создать систему жесткой подотчетности лиц, наделенных властными полномочиями, перед реально независимым органом, осуществляющим мониторинг чистоты деятельности государственных служащих, а также наделенным полномочиями по привлечению к ответственности должностных лиц вне зависимости от их положения в иерархической структуре власти.

3. Обеспечить выполнение принципа равенства перед законом и неотвратимости жесткого уголовного и административного наказания за коррупционные правонарушения.

4. Решить вопрос повышения зарплаты госслужащих до уровня, соответствующего зарплате в национальных компаниях.

5. Организовать социальный общественный контроль со стороны гражданского общества за всей системой государственного администрирования, непременным условием которого является создание атмосферы прозрачности.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Колчеманов Д.Н. Предупреждение и пресечение коррупции в системе государственной службы США и Канады.// «Административное и муниципальное право», 2009 г. №6 – с. 39–47».

2. Бурлаков Л.Н., Шуленбаева Ф.А. Новый этап реформы государственной службы в Казахстане и зарубежный опыт. // Новый экономист. Ежеквартальный научно-практический журнал союза экономистов Грузии. № 3, 301, 2013 г. – с. 67.
3. Богарников И.В. Зарубежный опыт противодействию коррупции. // Государственная власть и местное самоуправление. 2008, № 9 – с. 17–18.
4. Ахметшин, Н.Х. Политико-правовые аспекты борьбы с коррупцией в КНР. // Государство и право. – 2008, № 8 – с. 24.
5. О борьбе с коррупцией в системе государственной службы: Указ Президента Российской Федерации № 361 от 4 апреля 1992 г. // Российская газета. – 1992. – 9 апреля. – № 557. – с. 5-6.
6. Бикмухаметов, А.Э. Коррупция и антикоррупционная политика: словарь / А.Э. Бикмухаметов и др. // под ред. П.А. Кабанова. – М.: Медиа-Пресс, 2008. – 144 с.

Роль сферы услуг в индустриально-инновационном развитии

Джубалиева З.У.

к.э.н.,

КазНПУ им. Абая,

г. Алматы

Реализация программы индустриально-инновационного развития, опирающейся на формирование эффективной инновационной системы и инновационной инфраструктуры, модернизацию технического, технологического и управленческого уровней казахстанских предприятий, способствует повышению значимости сферы услуг, и, в частности, интеллектуальных услуг. Сфера интеллектуальных услуг приобретает ключевое значение благодаря генерированию и распространению опыта и знаний, способствующих более динамичному и инновационному развитию, как самих сфер услуг, так и окружающей их среды. Устойчивый рост сектора услуг (в том числе традиционных услуг, как образования, здравоохранения, так и новых видов услуг, как современные коммуникации, бизнес услуги, различные виды интеллектуальных услуг и т.п.), как показывает опыт зарубежных стран, обусловлен тем, что основой современной модели экономического развития являются знания. Кроме того, становится очевидным, что распространение современных технологий, заимствование успешного опыта ведущих стран, активное привлечение зарубежных инвестиций не всегда является достаточным для обеспечения экономического роста. Особую значимость приобретают возможности и условия для усвоения новых знаний и технологий, характеризующиеся понятиями технологических и социальных способностей государств. Технологические способности характеризуют инновационный, производственный и финансовый потенциал; социальные способности обуславливаются качеством образования, формированием инженерных и технологических навыков.

Стимулирование инновационных изменений в значительной мере связано с формированием и эффективным развитием сферы интеллектуальных услуг, что способствует накоплению знаний и опыта, росту конкурентных преимуществ охватываемых территорий. В частности, можно отметить зарубежный опыт развития международных программ научно-технического сотрудничества, способствующий росту масштабов торговли инновационными услугами, что, в конечном счете.

способствует укреплению конкурентоспособности национальных экономик стран-участников. Развитие инновационного технологического сотрудничества России и стран ЕС в рамках программы «Партнерство для модернизации» включает наряду с технологическим регулированием, инвестиционной деятельностью также обмен технологиями в таких областях как машиностроение, энергетика и энергоэффективность, медицина, биотехнологии, информационно-телекоммуникационные технологии.

Несмотря на то, что существующие статистические инструменты не позволяют отражать реальных масштабов оказания интеллектуальных услуг, исследование данной сферы позволяет судить о масштабах их оказания, роли в развитии национальной экономики, а также существующих взаимосвязях и влиянии на развитие национальной инновационной системы. Широкий спектр интеллектуальных услуг, оказываемых компаниям, характеризует всестороннее воздействие на инновационную способность организаций, и в целом на общий объем знаний в регионе. В частности, можно отметить, что к данной сфере относятся:

- услуги рекламы, маркетинговые услуги, дизайнерские услуги,
- ИТ услуги;
- аудиторские услуги;
- услуги по подбору персонала;
- инжиниринговые услуги;
- юридические услуги;
- услуги доверительного управления, и др.

С другой стороны характерной чертой сектора интеллектуальных услуг является его способность к формированию инновационно-ориентированного потребителя в процессе пользования «умными» услугами, что также способствует повышению роли данного сектора и объясняет возрастание интереса к исследованию данной сферы со стороны отечественных и зарубежных ученых экономистов [2].

Исходя из растущего спроса на продуктовые, организационные, управленческие и маркетинговые инновации, нацеленные на индивидуальную работу с отдельным заказчиком, принятый в данной сфере клиентоориентированный подход в организации деятельности может постепенно распространяться на другие сектора экономики. Подобный контекст способствует формированию в среде производителей нового мышления. В этом смысле интеллектуальные услуги выступают в роли эффективного инструмента стимулирования инновационного поведения участников рынка, с другой стороны, с усилением инновационной ориентированности заказчиков предполагается расширение ассортимента

услуг и спрос на них, что, в свою очередь, мотивирует производителей к созданию более продвинутых услуг, таким образом, данный процесс имеет самоподдерживающийся характер.

Реализация активного индустриально-инновационного развития предъявляет определенные требования к обладанию ключевыми компетенциями, обеспечивающими способность предприятий адаптироваться к изменяющимся условиям среды. В частности, способность конкретного региона адаптироваться к национальным и глобальным тенденциям развития рынка может определяться формированием комплекса связей между компаниями различных сфер и форм собственности и фирмами, оказывающими интеллектуальные услуги.

АО «Национальное агентство по технологическому развитию», в соответствии с Законом Республики Казахстан «О государственной поддержке индустриально-инновационной деятельности» от 9 января 2012 года № 534-IV, участвует в реализации деятельности в области технологического развития, а также по предоставлению следующих инструментов поддержки [1]:

- предоставление инновационных грантов по приоритетным направлениям;
- финансирование инновационных проектов путем вхождения в уставной капитал;
- финансирование инновационных проектов через создание венчурных фондов;
- предоставление услуг технологического бизнес-инкубирования;
- предоставление услуг отраслевых конструкторских бюро по освоению новых видов машиностроительной продукции;
- проведение конкурсов среди казахстанских инноваторов с целью пропаганды инновационной деятельности.

В качестве Приоритетных направлений предоставления инновационных грантов Постановлением Правительства Республики Казахстан определены:

1. Прогрессивные технологии поиска, добычи, транспортировки и переработки минерального и углеводородного сырья.
2. Прогрессивные технологии в горно-металлургическом комплексе.
3. Прогрессивные технологии в агропромышленном комплексе.
4. Биотехнологии.
5. Прогрессивные технологии химии и нефтехимии.
6. Прогрессивные технологии машиностроения, включая использование новых материалов.

7. Альтернативная энергетика и технологии энергоэффективности.

8. Инфокоммуникационные технологии.

Предпринимаемые меры по стимулированию и поддержке инновационной активности бизнеса, включающие развитие инженерной инфраструктуры, предоставление инновационных грантов, продвижение товаров несырьевого сектора казахстанских производителей, обеспечение квалифицированными кадрами и другие способствуют повышению эффективности инновационного развития. Для этого в качестве основных инструментов стимулирования индустриально-инновационной деятельности определены: технологическое прогнозирование, единая карта приоритетных товаров и услуг, карта индустриализации, организация инвестиционной поддержки инновационного развития и другие [1].

В свою очередь, способность этих связей приобретать внешнюю информацию и обмениваться внутренними знаниями оказывает влияние на производственные и потребительские рынки. В то же время, для возникновения такого комплекса взаимосвязей необходимы определенные условия:

- наличие качественно обученной и опытной рабочей силы;
- эффективное разделение этой рабочей силы между специализированными организациями, включая компании, оказывающие интеллектуальные услуги и другие коммерческие услуги;
- перемещение навыков между этими организациями для поддержки изменяющихся потребностей;
- наличие высококачественной региональной инфраструктуры;
- развитость предпринимательства;
- многообразие потребителей и креативная среда;
- поддерживающие институциональные и политические структуры [3].

Как показывает практика развития отдельных сфер интеллектуальных услуг в Казахстане, интенсивность распространения ИТ услуг во многом зависит от качества подготовки специалистов, а также от уровня информированности потенциальных заказчиков. Для решения данной проблемы в 2008 г. был создан Центр компетенции, направленный на повышение квалификации специалистов, представителей компаний-заказчиков, выпускников вузов, в форме проведения мероприятий по обмену опытом, стажировок, сертификации специалистов [4]. Информационные технологии активно внедряются в сфере образования, здравоохранения, в развитии электронного правительства, что в целом определяет масштабы и перспективы их развития.

Таким образом, можно видеть роль интеллектуальных услуг в инновационном развитии регионов, укреплении их конкурентных позиций. Поэтому развитие сектора интеллектуальных услуг также может являться индикатором устойчивой конкурентной позиции регионов и государства в целом.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационные гранты в рамках постановления Правительства Республики Казахстан от 9 августа 2012 года № 1036. По данным официального сайта АО «Национальное агентство по технологическому развитию». http://natd.gov.kz/our_activities/tools_to_support_innovation/innovation_grants

2. Дорошенко М.Е. Интеллектуальные услуги в России // Дорошенко М.Е., Виноградов Д.В., Березин И.С., Сидорова Н.Б., Суслов А.Б. – М.: ГУ ВШЭ. – 2009. – С. 111.

3. Котомина Развитие сектора интеллектуальных услуг как индикатор конкурентоспособности региона. Электронный ресурс. <http://www.hse.ru>

4. Калабин В. Рынок ИТ: снова в тренде // Эксперт РА Казахстан, 10 июня 2013г. <http://expertonline.kz/a11114/>

Проблемы и перспективы инвестиционной привлекательности Республики Казахстан

Мусаханова Н.А.

доцент университета «Туран»

Мусаханова А.М.

магистр финансов, г. Алматы

Опыт ряда стран, обеспечивших благодаря иностранным инвестициям переход к новому этапу экономического роста, показывает, что для формирования благоприятного инвестиционного климата необходимы следующие условия:

- создание комплекса правовых норм по поддержке национального и иностранного предпринимательства, относительная стабильность этих норм и, что особенно важно, их неукоснительное соблюдение на практике;

- частичное возмещение ущерба, нанесенного когда-либо иностранным инвесторам;

- стабилизация социально-психологической ситуации и отказ от крайних форм внутривнутриполитической борьбы;

- обеспечение стабильности национальной валюты;

- устойчивость политики, ее генеральных направлений, наличие реального и эффективного руководства.

На рост инвестиционной активности влияют национальное законодательство в отношении иностранных инвестиций, а также международные и двусторонние соглашения, снятие ограничений на инвестиционную деятельность, определение отраслей и сфер деятельности, привлекательных для иностранных инвесторов, снятие препятствий для перемещения дивидендов и прибыли, упрощения формальностей, разрешающих иностранным компаниям заниматься производственной деятельностью, избежание двойного налогообложения.

Приток иностранного капитала в любое государство, а также эффективность капиталовложений определяется наличием факторов инвестиционной привлекательности экономики стран-реципиентов. К ним относятся экономические, политические, социальные, организационно-правовые, социокультурные, географические, внешние факторы, совокупность которых представляет собой инвестиционный климат. В экономических публикациях зачастую инвестиционный климат и

инвестиционная привлекательность используются как синонимы. Именно благоприятный инвестиционный климат позволяет поддерживать высокий уровень деловой активности. В мировой практике существует различная классификация факторов, учитываемых инвесторами. К примеру, Торговая палата США выделила тринадцать основных факторов, которыми руководствуются американские ТНК, принимая решение о капиталовложении в какую-либо страну:

1. Характеристика местного рынка (природные ресурсы и географическое положение).

2. Доступность рынка (местные законы и нормативные положения).

3. Рабочая сила (уровень квалификации и количество трудовых ресурсов).

4. Валютный риск (так как ТНК осуществляют инвестиции в местной валюте, то риск девальвации валюты оказывает воздействие на стоимость их финансовых активов, а также на поступление и прибыль в твердой валюте, хотя экспорт из страны получателя может служить защитой от обесценения валюты).

5. Возвращение капитала (возможность переводов прибылей в страну-донора).

6. Защита прав интеллектуальной собственности.

7. Торговая политика (наличие квот, таможенных пошлин и акцизов).

8. Государственное регулирование (степень вмешательства государства в экономику).

9. Налоговая политика (налоговые ставки и стимулы).

10. Политическая стабильность (политический риск, вероятность изменения политики государства при смене руководителя страны).

11. Макроэкономическая политика.

12. Инфраструктура (транспорт и коммуникации, сфера услуг, энергообеспеченность, информационная среда).

13. Инвестиционные стимулы и режимы.

Известно, что инвестиционный климат любой экономической системы находится в постоянной динамике, изменяясь либо в положительном, либо в отрицательном направлении. Казахстан не является исключением из этого правила, тем более в современных условиях, в связи, с чем актуальной становится задача мониторинга инвестиционного климата. В мировой практике наиболее распространены три варианта подобного мониторинга. Первый отслеживает состояние инвестиционного климата без выделения отдельных хозяйственных систем (экономических зон, регионов, отраслей). Второй (двухуров-

невый) предусматривает осуществление мониторинга как для страны в целом, так и для отдельных регионов. Третий предполагает проведение мониторинга по укрупненным межрегиональным экономическим зонам, регионам и отраслям.

Для Республики Казахстан наиболее приемлем третий вариант, так как он: упрощает управление системой мониторинга информацией; повышает качество рекомендаций и непосредственных действий по улучшению инвестиционного климата; помогает выявить эффекты инвестиционного климата страны; определяет сходство и специфику различных экономических регионов.

В данной статье мы попытаемся проанализировать вышеназванные факторы, опираясь на Отчет по результатам третьего ежегодного исследования инвестиционной привлекательности Казахстана, проведенного компанией Эрнст энд Янг (Большая четверка), выявить проблемы и представить свое видение причин этих проблем.

В этом году ключевым фактором привлекательности для инвесторов стала макроэкономическая, социальная и политическая стабильность Казахстана. В предыдущие два года наиболее привлекательными критериями были низкие издержки на оплату труда и возможности повышения производительности. Вместе с тем, как положительный фактор отмечается уровень налогообложения и развитие телекоммуникаций. Хотя, надо отметить, что благоприятный уровень налогообложения снижает свою положительную сторону за счет сложности системы налогового администрирования. Такое изменение в мнениях инвесторов можно связать, например, с неустойчивостью глобальной экономики.

Общая неопределенность диктует инвесторам необходимость выбора относительно стабильных стран с точки зрения роста бизнеса – таких как Казахстан.

Данное мнение подтверждается фактическим объемом иностранных инвестиций в Казахстане. Тогда как приток прямых иностранных инвестиций на мировом уровне снизился на 18% в период с 2011 по 2012 год, Казахстан остался привлекательным направлением для инвесторов, получив 14 млрд. долларов США в качестве ПИИ.

Среди основных преимуществ Казахстана, по данным исследования Эрнст энд Янг, инвесторы, как и раньше, называют его богатейшие природные ресурсы (12 место в мире по запасам нефти и 19 место в мире по запасам природного газа).

Кроме того, они отмечают наличие в стране ряда наукоемких отраслей с высокой добавленной стоимостью, являющихся перспективными в плане инвестирования.

Отмечается, что Правительство Казахстана по-прежнему стремится снизить зависимость от добывающей отрасли за счет развития более сбалансированной и высокотехнологичной экономики, благоприятной для инвесторов.

Продолжаются реформы, направленные на повышение конкурентоспособности и производительности приоритетных отраслей, таких как сельское хозяйство и переработка сельскохозяйственной продукции, строительство и производство стройматериалов, нефтепереработка и сопутствующие услуги, металлургическая промышленность, химическая и фармацевтическая промышленность, автомобилестроение, альтернативная энергетика, телекоммуникации и биотехнологии.

Кроме названных положительных факторов, отмеченных инвесторами, имеются и слабые стороны, влияющие на привлечение инвестиций: недостаток инновационного потенциала, а также недостаток прозрачности и предсказуемости деловой среды.

Недостаточная информированность инвесторов о региональных инвестиционных возможностях в Казахстане приводит к тому, что основная масса иностранных инвестиций находит средоточие в городах Алматы, Астана и Атырау. В этой связи, необходимо повысить уровень осведомленности инвесторов о своих преимуществах, а также меры по преодолению региональных диспропорций.

По данным исследования, при достаточно высоком уровне образования и грамотности в стране наблюдается низкая производительность труда и дефицит отраслевых знаний, в частности – технических, маркетинговых, а также недостаточный уровень управленческого опыта, что ведет к привлечению иностранных специалистов.

Все эти факторы снижают конкурентные преимущества Казахстана.

Согласно докладу ВЭФ «Глобальная конкурентоспособность, 2012-2013 годы», недостаточный уровень квалификации работников в Казахстане является слабым звеном, по мнению потенциальных инвесторов. Одним из недостатков, по мнению инвесторов, затраты на НИОКР составляют очень низкий уровень – всего 0,2% от ВВП.

В целях внедрения инноваций должны быть разработаны меры поощрения, а также обеспечен более высокий уровень образования и предоставлена возможность обучения кадров по новым технологиям.

Далее, вместе с достигнутым прогрессом в области нормативно-правовой базы, отмечается ее нестабильность и недостаточная прозрачность, встречаются случаи неоднозначной интерпретации нормам

права и избирательного применения. Для улучшения делового климата Казахстана, по результатам опроса инвесторов, нужно повысить прозрачность нормативно-правовой среды.

При достаточном развитии железнодорожных и автомобильных магистралей транспортно-логистической инфраструктуре необходима модернизация, а качество дорог, особенно в регионах, желает лучшего (Казахстан находится на 117-м месте из 144 стран мира по качеству дорог) [1].

Также, инвесторы считают, что уровень развития предпринимательства недостаточен, и, в частности, развитию партнерства с местными компаниями препятствуют такие факторы, как неэффективная структура корпоративного управления, недостаточная прозрачность бизнес-практики и нестабильные операционные модели.

Конечно, привлечение инвестиций зависит от инвестиционного климата. Однако, надо отметить, что многие инвесторы трактуют инвестиционный климат намного шире, чем принято в нашей действующей системе определений. В понятие «инвестиционный климат» наряду с такими известными факторами, как инфраструктура, стабильность законов, льготы по налогообложению, уровень макроэкономической и политической стабильности, страновые и политические риски, инвесторы включают еще один важнейший фактор – возможности для национального бизнеса реализовывать собственные инвестиционные проекты в своей стране. Именно этому фактору уделяется незаслуженно мало внимания в общей системе координат улучшения инвестиционного климата [2].

Вместе с тем за рубежом, как в развитых, так и в развивающихся странах, этот фактор является ядром национальной инвестиционной политики. Многоуровневые инвестиционные системы разных стран, состоящие из институтов развития, банков, инвестиционных фондов и компаний, нацелены на развитие национального бизнеса. Наряду с этим, безусловно, осуществляется привлечение и внешних инвестиций. Но именно наряду с развитием национального бизнеса, а не вместо него.

Есть несколько барьеров, тормозящих привлечение инвестиций в экономику Казахстана:

– Разобщенность и автономность институтов развития, дублирование функций. Многие инвестиционные проекты строительства и модернизации производства не подходят под параметры ни одного института развития как по своим размерам, так и по качественным характеристикам.

– Отсутствие возможностей для большинства индустриальных

проектов малого бизнеса получить государственные гарантии. Система государственных гарантий распространяется в основном на действующий бизнес.

– Отсутствие заинтересованности отечественных банков в финансировании инноваций, нового строительства и модернизации производства. Коммерческие банки в основном ориентированы на кредитование действующего бизнеса, а не на новое строительство и модернизацию.

В связи с этим, необходимо, по-видимому, увеличить лимиты кредитования бизнеса, предусмотреть возможность для банка выдавать гарантии для кредитования индустриальных стартапов для малого бизнеса.

Таким образом, обеспечив все условия, инвестиционный климат страны будет оцениваться не только размерами привлеченных ПИИ, но и уровнем развития национального бизнеса.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Данные ВЭФ «Глобальная конкурентоспособность, 2012- 2013 годы».
2. Журнал «Эксперт». – № 34 за 2013 г.
3. Исследование инвестиционной привлекательности Казахстана ЕУ. – 2013.
4. Закон Республики Казахстан от 8 января 2003 года № 373-ІІ Об инвестициях (с изменениями и дополнениями по состоянию на 04.07.2013 г. ст.1 п.3)

Международный опыт государственного регулирования жилищного строительства

Оразбеков К.А.

докторант,
Международная Академия Бизнеса,
г. Алматы

Меры государственной поддержки жилищного строительства доступного жилья – это одна из значимых подсистем, механизма государственного регулирования социально-экономического развития страны. Известно, что теоретические основы и инструментарий регулирования экономических процессов на макроуровне разработал английский экономист Джон Мейнард Кейнс [1].

В соответствии с положениями его теории, государству следует более активно вмешиваться в экономику страны, так как рынок самостоятельно не может создать стабильность в национальной экономике. Надо отметить, что теория Кейнса оказалась практически востребованной после кризиса 1929 года в США и хорошо подтвердила свою практическую полезность. В дальнейшем наиболее существенный вклад в разработку положений его теории государственного регулирования экономики внесли П. Самуэльсон, А. Хансен, Дж. Хикс, Р. Масгрейв и многие другие. В научных исследованиях сущность государственного регулирования определяют как систему «мер по централизованному воздействию государства, его региональных органов на основные элементы рынка – спрос и предложение, условия реализации (включая цены), качество товаров, рыночную инфраструктуру, конкуренцию и другие» [2].

Государственное регулирование экономики согласно определению Темирбековой А.Б. и других ученых, рассматривается как «... процесс воздействия государства на хозяйствующие субъекты, деятельность этих субъектов и конъюнктуру рынка для создания нормальных условий функционирования рынка. Государственное регулирование экономики является сложным процессом, который включает в себя разработку экономической политики, ее положений и выбора методов ее проведения. Государственное регулирование экономики воздействует на три взаимосвязанных части воспроизводственного процесса: регулирование ресурсов, производства и финансов» [2].

Применительно к жилищному строительству государственное регулирование – это разработка жилищных программ, форм и методов государственной поддержки жилищного строительства, нормативной базы строительства и так далее. Оно охватывает разработку и согласование жилищных проектов, обоснование строительных ресурсов, лицензионное регулирование строительных работ, систему финансирования и реализации вновь возведённого жилья и так далее.

Как показывает международная практика развитых стран Европы и Юго-Восточной Азии, государственная поддержка жилищного строительства осуществлялась и осуществляется в различных формах, с учётом национальных особенностей, степени остроты жилищного вопроса, экономических возможностей страны, решения задач повышения конкурентоспособности человеческого капитала, ростовых функций жилищного строительства и других моментов. К примеру, после Второй мировой войны, в Германии остро стояла задача восстановления разрушенного жилого фонда (в западной зоне Германии из 10,6 млн. квартир 2,3 млн. были полностью разрушены (21%), 8,3 млн. квартир нуждались в существенном ремонте. В восточной зоне из 5,1 млн. квартир было разрушено 10%. В западной Германии на 14,6 млн. семей приходилось 9,4 млн. квартир [3].

За 1946-1957 годы в Германии было возведено 5млн. единиц жилья, общей площадью более 250 млн.кв.м. В период с 1950 по 1960 год, объем инвестиций не опускался ниже 5% от ВВП. При этом доля государственной поддержки жилищного строительства была весьма существенной. Она составляла в разные годы, от 30 до 50% от общего объема инвестиций, направляемых в данную сферу экономики [4].

Иная ситуация, обусловившая необходимость широкого применения мер государственной поддержки жилищного строительства, сложилась в Сингапуре. После получения в 1960 году независимости, большинство населения проживало в примитивном неблагоустроенном жилье. Руководством страны была поставлена задача переселить большинство жителей из трущоб в современные комфортные квартиры. Созданное Управление жилищно-коммунального хозяйства (УЖКХ), проведя коммунальную реформу и преследуя вначале в основном решение социальных задач, породило строительный бум. Последний обеспечил стремительный рост всей экономики страны. На примере Сингапура отчетливо просматривается экономическая роль жилищного строительства, его ростовая функция.

В США государственная поддержка жилищного строительства, проявляется в различных формах: государство выдает гарантии банкам, предоставляя им кредитные фонды. Такие меры могут позволить

приобрести недвижимость и людям с минимальными ограниченными доходами.

Осуществление федеральных программ выполняют созданные региональными властями управления муниципального жилищного строительства (МЖС). Управления муниципального жилищного строительства приобретают различные жилые дома: многоквартирные и малоэтажные, а иногда и односемейные, следующими способами:

- выкупая землю, они заказывают инженеринговым компаниям разработку проектно-сметной документации на строительство жилого дома. Затем на тендерной основе привлекают строительную компанию, которая обязуется построить спроектированный дом за минимальную цену;

- выкупают вновь построенные жилые дома у различных частных строительных компаний, которые специализируются на строительстве жилых домов для последующей продажи, но возведенных на своих земельных участках;

- арендуют у владельца новый построенный им жилой дом, а затем от своего имени сдают квартиры в этом жилом доме тем семьям, которые имеют низкие доходы. Такие граждане с низким достатком платят за свое арендное жилье не более 30% от своего дохода. Если такая квартира обойдется управлению муниципального жилищного строительства значительно дороже, то разница будет покрыта за счет правительственных дотаций.

Арендовать такие квартиры в муниципальном жилом доме могут только семьи с ограниченными минимальными доходами.

В Америке за последние годы наблюдается значительное увеличение доли инвестиций в жилищное строительство. За последние 15 лет цены на недвижимость выросли приблизительно в два раза [6]. Но, несмотря на это, следует отметить доступность приобретения жилой недвижимости. Так, средняя семья в Америке использует на жилье, включая затраты на тепло и электроэнергию, порядка 25% годовых расходов.

Для семей с минимальными доходами предусмотрены следующие формы государственных программ:

- первая форма – это жилищная помощь. То есть, предоставление различных мер, направленных на улучшение жилищных условий и снижение себестоимости жилья;

- вторая форма – это поддержка работы местной администрации по улучшению качества жилья и реанимированию заброшенных микрорайонов;

– третья форма – это ограничение максимальной платы за коммунальные услуги.

Следует выделить четыре направления, по которым осуществляется государственная поддержка:

– использование субсидий на строительство. Государственное социальное жилье возводится за счет выпуска ценных акций и облигаций, которые освобождаются от налогообложения. После оплаты таких ценных бумаг государством такое жилье будет считаться собственностью местной власти;

– выплата субсидий по эксплуатации жилого помещения, которые покрывают разницу между платой за квартиру и фактическими затратами по её эксплуатации. Размер выделяемых субсидий устанавливается в таком размере, при котором семья платит за жилье не более 30% всего своего дохода;

– выплата субсидий на ремонт жилого помещения. Государство выделяет субсидии на ремонт и реконструкцию старых жилых домов;

– осуществляется тщательный отбор жильцов (жильцы, имеющие свыше минимального дохода, не имеют права пользоваться государственным жильем).

Кроме строительства государственного социального жилья, существует субсидирование частного жилья, которое выступает как альтернатива государственного.

С этой целью реализуются следующие государственные программы: субсидирование арендного нового жилья гражданам с низкими доходами и субсидирование уплаты процентов при приобретении жилой недвижимости гражданам вышеназванной категории.

Обе эти государственные программы предусматривают субсидии тем домовладельцам, которые строят жилье и сдают его гражданам с низкими доходами.

В Америке процентные ставки по 30-летним ипотечным кредитам в августе 2013 г. составили 4,58%, тогда как в ноябре 2012 года они составляли 3,31% [7].

Индекс заявлений на ипотечные займы в течение августа 2013 г. снизился на 40%. С начала 2013 года повышение индекса составило 2%. Индекс заявлений является одним из важных показателей, который используется при краткосрочном прогнозировании всего рынка жилой недвижимости в США (его значение рассчитывается еженедельно) [8].

Для Казахстана интересен опыт государственной поддержки решения жилищной проблемы в Нидерландах.

До начала 90-х годов прошлого столетия в Нидерландах в разви-

тии жилищного строительства была очень высока роль государственной поддержки.

Используя финансовые денежные потоки: субсидии и жилищные кредиты, также строительное регулирование, правительство решило важнейшую социальную задачу – обеспечило жильем все население страны.

В последние годы правительство решило изменить сложившуюся систему. Государство снижает финансовую поддержку строительства жилья, но, в то же время, активизирует рыночные регуляторы для использования кредитных ресурсов на развитие жилищного строительства.

В Нидерландах главным исполнителем жилищной программы, выступают муниципалитеты. Именно муниципалитет распределяет бюджетные дотации, которые поступают из центра. Власти сами решают, как распорядиться полученными денежными средствами: либо на строительство социального жилья гражданам с минимальными доходами или на поддержку строительства частного жилья; либо на снижение платы за аренду или на субсидирование затрат, связанных с освоением экологически неблагоприятных районов.

В Нидерландах непрерывно возрастающей и самой большой статьей в сфере жилищных расходов выступают индивидуальные жилищные пособия. Семья имеет право претендовать на жилищные пособия в случае, если ее доход не превышает определенного, установленного государством жизненного уровня. Каждая семья должна самостоятельно оплачивать определенную часть аренды. Размер жилищных пособий равен сумме, на которую рыночная аренда больше стандартной.

В настоящее время базой жилищной системы выступают жилищные корпорации или объединения, целью которых является получение минимальной прибыли.

Закон в жилищном строительстве установил статус жилищных корпораций как частных нерентабельных компаний, которые участвуют в строительстве дешевого социального жилища при активной поддержке государства.

Этот опыт чрезвычайно важен, для выстраивания в Казахстане социально-ориентированной модели жилищного строительства. В Нидерландах удалось, как и в послевоенной Германии, посредством мер государственного регулирования и поддержки жилищного строительства, обеспечить баланс интересов частных и государственных структур. По закону корпорации обязаны получить государственную

лицензию на свою деятельность. Всю полученную прибыль они должны вновь инвестировать в социальный жилищный сектор.

Вплоть до 60-х годов прошлого столетия жилищные корпорации лишь исполняли указания местных властей. В основном они занимались распределением квартир в уже построенном муниципалитетом жилом доме, среди очередников и дальнейшей эксплуатацией дома.

Начиная с 60-х годов прошлого столетия, жилищные корпорации отвоевали за собой право на строительство жилой недвижимости. Кроме этого, корпорации не должны были уже возвращать государственные субсидии, а также были введены единые правила предоставления государственных субсидий.

В наше время, жилищные корпорации помимо маркетинговых исследований жилищного рынка, прогнозирования объемов жилищного фонда, получили возможность принимать собственные инвестиционные решения, брать кредитные ресурсы на рынке капиталов и планировать собственную экономическую политику.

Проведя отмену прямого субсидирования для строительных корпораций, государство создало новый механизм, который позволяет повышать им коммерческую доступность рыночных кредитов.

Существуют два специальных страховых фонда, которые гарантируют возврат жилищным корпорациям кредитных ресурсов, что приводит к снижению банковских рисков и процентных ставок по ним.

На сегодняшний день в Нидерландах существует порядка 763 жилищных корпораций, которые имеют в собственности более чем 1/3 всего жилищного фонда страны. Правительство тщательно следит за их деятельностью и требует ежегодного отчета по важнейшим направлениям: обязательное предоставление жилья инвалидам, малоимущим гражданам, беженцам и другим категориям; проверяет качество вновь построенного жилья, качество проведенного ремонта и эксплуатационные расходы жилищного фонда; привлекает местных жителей к управлению своего жилища и т.п.

Существуют еще некоторые обязательные требования к деятельности жилищной корпорации, при нарушении которых правительство может отозвать лицензию и передать эту корпорацию в собственность муниципалитету.

1. Жилищная корпорация должна поддерживать менее успешные корпорации, предоставляя им кредиты для развития за счет полученной собственной прибыли.

2. Жилищная корпорация не имеет право использовать денежные средства для строительства только дорогого собственного жилья.

3. Жилищная корпорация обязана разрабатывать ежегодные планы экономического развития, отвечающие политике муниципалитета.

Жители Нидерландов принимают очень активное участие не только в разработке, но и в реализации жилищной программы. В основном жители не являются собственниками жилья, а лишь арендуют жилую недвижимость.

Приобретение жилья в собственность поощряется государством. Так, например, арендаторы могут получить субсидии, чтобы приобрести арендуемое жилье в собственность. Покупая жилую недвижимость, собственник освобождается от налога на проценты по закладной.

Анализ практики жилищного строительства Сингапура, Германии, США, Нидерландов позволяет сделать следующий важный вывод. В названных странах, по мере снижения актуальности жилищной проблемы, наблюдается усиление рыночной составляющей в жилищном строительстве и снижение его социального значения. Также происходит переход от методов прямой финансовой поддержки жилищного строительства к косвенным экономическим рычагам воздействия на него.

В настоящее время в жилищной сфере Нидерландов наблюдается снижение объемов и реструктуризация строительства жилья. Государство берет курс на переориентацию со строительства жилья на реконструкцию нежилых старых помещений. Такая жилищная политика позволит возродить заброшенные, нежилые городские территории, а также привлечь в такие районы дополнительные инвестиции и граждан с высокими денежными доходами. Социально-экономическая деятельность руководства страны, хоть и сменило вектор, но по-прежнему направлена на оказание действенной помощи малоимущим гражданам страны.

Резюмируя различный опыт развитых стран, в которых практически отсутствует проблема приобретения доступного жилья, следует отметить главные черты, которые характеризуют сложившуюся жилищную сферу.

1. Основная часть жилищного фонда является частной (коллективной) собственностью. Муниципальный жилищный фонд составляет всего порядка 10-15%.

2. Наибольшая часть граждан является владельцами жилья. Наименьшая их часть арендуют квартиры в частном фонде (муниципальном фонде) на короткий или длительный срок.

3. Владельцы жилья берут на себя все расходы по содержанию, ремонту и реорганизации своего жилья, а также оплачивают все налоги и страховку на недвижимое имущество.

4. Оплата аренды в частном фонде восполняет все затраты собственника жилого помещения, а также прибыль домовладельца. В муниципальном же фонде оплата найма покрывает только затраты муниципалитета, но без прибыли.

5. Ставки арендной платы для всех видов собственности в различных странах регламентируются муниципалитетом, который использует для этих целей косвенные экономические и правовые рычаги.

6. Выплата субсидий на содержание и ремонт жилья осуществляется государством только для нанимателей с низкими доходами.

7. Чаще всего граждане приобретают жилье в кредит на длительный срок – на 10-25 лет, используя разные формы кредитования, включая и ипотечные кредиты, где залогом выступает приобретаемая недвижимость.

В странах с высокоразвитой рыночной экономикой жилищная область находится под постоянным пристальным вниманием правительства. Высокий уровень обеспеченности граждан жильем, а также успешное решение многих социальных проблем в таких странах, подтверждается эффективностью выбранных рыночных экономических и административных регуляторов.

В таких странах, с целью привлечения денежных средств граждан в строительство собственного жилья, постоянно совершенствуются модели предоставления кредитов, а также жилищно-сберегательные системы.

Опыт зарубежных стран показывает, что более передовым и часто используемым направлением государственной политики предоставления жилья является, в основном, ипотечное кредитование граждан, при котором используются различные системы жилищно-сберегательных накоплений.

Условия ипотечного кредитования: объемы кредитных средств, сроки погашения, годовые процентные ставки, а также формы предоставления субсидирования в различных странах хотя и отличаются друг от друга, но все же обнаруживаются схожие моменты.

1. Вместе с системами общих дотаций, при которых сумма заемных средств тесно связана с доходами семьи, активно развиваются системы индивидуальных дотаций. В этом случае условия предоставления субсидий связаны с жилищными условиями, количеством и возрастом членов семьи, а также с их общими доходами.

2. Растут доли заемных денежных средств, необходимых для строительства или приобретения уже готового жилья. Чаще всего, эта доля составляет порядка 80%, при первоначальном вносе около 20%.

В то же время, для граждан с низкими денежными доходами до-

тации могут достигать 93%–95%. Существуют случаи, при которых возможно предоставление гражданам 100% ссуды. Это те граждане, которые не могут оплатить первоначальный взнос. Главное значение в механизме предоставления кредита имеют срок кредита, а также размер процентной ставки. Как правило, срок предоставления ипотечного кредита составляет около 30-ти лет, а размер процентной ставки 5–6%.

Как свидетельствует проведенный выше анализ практики развитых стран по мобилизации финансовых ресурсов, необходимых для решения жилищного вопроса, мера государственной поддержки жилищного строительства, определяется, на наш взгляд, следующими основными факторами.

Во-первых, остротой жилищной проблемы в стране. Исходя из важности решения жилищного вопроса, для повышения конкурентоспособности страны (Сингапур, Япония, Южная Корея, Германия и др.), руководство названных стран, выстроило такие механизмы финансового обеспечения высоких темпов жилищного строительства доступного жилья, которые позволили мобилизовать внутренние инвестиционные ресурсы физических и юридических лиц. В этих странах решение жилищной проблемы рассматривалось как приоритетная национальная задача.

Другими словами, мера государственной поддержки жилищного строительства определяется не только бюджетными возможностями стран, но и выбранной ими стратегией социально-экономического развития и, соответственно, разработанной модели жилищного строительства.

Во-вторых, экономическими возможностями государства. Но, опять-таки, эта зависимость объема господдержки, от финансовых возможностей государства весьма относительна. Скажем в Нидерландах в свое время правительство страны законодательно обязало жилищные корпорации всю полученную прибыль реинвестировать в жилищное строительство. Тем самым был создан дополнительный внебюджетный источник возведения жилья [9].

В последнее время руководство Казахстана периодически подвергает критике операторов государственных программ за несвоевременное и неэффективное использование выделенных средств [10]. Если бюджетные средства, направляемые на осуществление жилищных программ используются неэффективно, не создают инвестиционные мультипликаторы, то потенциал повышения темпов жилищного строительства не может вполне реализоваться.

В-третьих, мера государственной поддержки жилищного строительства во многом определяется уровнем среднедушевого дохода той или иной страны. Данный показатель определяет возможности жилищной накопительной системы по мобилизации внутренних инвестиционных ресурсов.

По результатам сравнительных исследований доступности жилья (по трём критериям – количество квадратных метров жилой недвижимости, которое можно приобрести на среднюю заработную плату; какую долю от средней зарплаты составляет ежемесячный платёж по ипотеке; количество лет, необходимых для покупки квартиры по текущим ценам), проведённых компанией Richmond Realty в 2013 году, было выявлено существенное отставание Казахстана по данному показателю от развитых стран.

Так, гражданин США на среднемесячную зарплату может приобрести 3,34 кв.м. недвижимости, тогда как рядовой казахстанец купит лишь 0,6 кв.м. жилья в своей стране. В Германии средний житель может купить 1,89 кв.м. на одну зарплату [11].

При существующих условиях ипотечного кредитования, житель Казахстана на ежемесячные платежи по ипотеке тратит от 50 до 76% своей зарплаты, а средний американец отдаёт лишь 6,64% своей зарплаты.

Таким образом, уровень трудовых доходов наших работников, существенно ниже, чем в экономически развитых странах, а стоимость жилья, особенно в гг. Алматы и Астаны, сопоставима с развитыми странами.

В-четвертых, от качества государственного регулирования жилищного строительного сектора, эффективности использования бюджетных средств, выделяемых на строительство доступного жилья. О низком качестве государственного управления, свидетельствует следующая статистика. Рентабельность всех национальных компаний РК во втором квартале 2013 года, по сравнению с прошлым кварталом, снизилась с 26,2% до 13,1%. То есть, уменьшилась в два раза [12].

Государственные институты управления, как бизнес партнер частных строительных компаний по реализации программы «Доступное жилье-2020», еще не относятся к бюджетным средствам как к собственным. Они еще недостаточно экономически мотивированы. А между тем без активного, заинтересованного, участия государственных органов в осуществлении задач программы невозможно реализовать в полной мере ростовую функцию жилищного строительства. Международная практика показывает, что это два тесно взаимосвязанных процесса.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. Темирбекова А.Б., Ускеленова А.Т., Темирбек Е.Б. Государственное регулирование экономики. Алматы. – 2013. – С. 319.
2. Как решили проблему доступного жилья в Германии//[электронный ресурс]: <http://www.credit-zone.ru/articles/rubric/mortgage/767/>
3. Решение проблемы доступного жилья в Германии//[электронный ресурс]: http://online.zakon.kz/Document/?doc_id=31299333
4. Данные Национального статистического комитета Республики Беларусь // [электронный ресурс]: <http://newsby.org/by/tag/nacionalnyj-statisticheskij-komitet-respubliki-belarus/>
5. Государственная жилищная политика Германии//[электронный ресурс]: <http://www.inestate.ru/pub/0/0/2289>
6. Процентные ставки по ипотеке в США//[электронный ресурс]: <http://bankir.ru/novosti/s/procentnie-stavki-po-ipotechnim-kreditam-ssha-padaut-1425551/>
7. Государство стимулирует жилищное строительство//[электронный ресурс]: <http://www.orangesmile.com/ru/netherlands/netherlands-stroitelstvo.htm>
8. Эксперты предсказывают жилищному рынку США рост на 5% в 2013 году// [электронный ресурс]: <http://www.kn.kz/ru/news/view/id/40968/>
9. Выступление Назарбаева Н.А. на Евразийском форуме развивающихся рынков//[электронный ресурс]: <http://kiwi.kz/watch/8i14j7mwfofx/>
10. Финансовый кризис в США: причины, последствия, механизм возникновения//[электронный ресурс]: <http://www.mirovoy-crisis.ru/crisis-usa.php>
11. Агентство Республики Казахстан по делам строительства и жилищно-коммунального хозяйства//[электронный ресурс]: <http://do.gendocs.ru/docs/index-217921.html>
12. Закон об инвестициях РК.

Мемлекеттегі инвестициялық қызметтің даму қадамдары

Пралиева С.Ж.

к.э.н.,

г. Алматы

Дағдарыс жағдайындағы тәуекелділіктерді басқарудың тиімді әдістерінің жалпы төмендеуі бөлшек инвесторлардың жағдайымен көптеген инвестициялық институттардың стратегиясының өзгеруіне ықпалын тигізді.

Жалпы өзгерістердің әсерінен ауқымды инвестициялық климатына әсер ететін факторларды атап көрсетейік:

- экономикалық дағдарыс табиғаты және дағдарысқа қарсы реттеу әдістеріне экономикалық ғылымдағы көзқарастар бірлігінің жоқтығы;
- экономикалық саясаттың ғылыми негізделуін тәжірибеде жүргізуге мүмкіндік беретін экономикалық теорияның болмауы;
- экономикалық дағдарысқа қарсы тиімді реттеудің халықаралық тәжірибенің жоқтығы.

XX ғасырдағы қаржылық және экономикалық дағдарыстар әдеттегі және күнделікті құбылысқа айналды. 1975-1997 жж. ХВҚ 50-ден астам елдерден 150 валюталық және 54 қарыздық және банктік дағдарысты тіркеді.

Дегенімен, «өндірістің нарықтық тәсілі тұрақсыздығының қарапайым эмпирикалық фактісі түсіндіретін, толық аяқталған теорияны экономикалық ғылым әлі мазмұндамайды». Дағдарыс жағдайында «homo economicus» ілімінен бастап және жетілген бәсекемен аяқтай отырып, экономикалық дамудың нақты үрдісін жаңа классикалық парадигмалары көрінді» [1].

Әлемдік экономикалық ауқымдандырудың жаңа сапалы деңгейі, ол өзімен жаңа сапалы инвестициялық тәуекелділіктердің туындауына әкелді.

Батыс елдерінің қаржылы-саяси олигархиясының мүдделері АҚШ геосаясатындағы көптеген онжылдықтардан қазіргі кезге дейін қытай диаспораларымен толығымен біріктірілген және араб әлемі елдерінің мұнай газ шығарушы көптеген мемлекеттермен біріктірілген. Саясат, мәдениет құндылықтарының айырмашылығына қарамастан олар бірыңғай терең біріктірілген жүйеге айналған [2].

Н.Ә. Назарбаев Президентінің сөзі бойынша, «адамзат сая-

си демократияға ғасырлық күресте демократияның минималдық белгілерінен абсолютті айрылған, әлемдік тоталитарлық валюталық-қаржылық жүйе құруды көрді». Бүгінгі таңда «мемлекетте және жеке тұлғаларда қашанда төлеуге болатын барлық мүмкіндікті жоғарылату деңгейлі қарыздармен оңтайлы жұмысқа тырысады: қарызға қызмет ету экономикалық артықшылықтың басым бөлігін тамамдайды; корпоративті пайда, жылжымайтын мүлікке рента; базалық тұтынушылардан жоғары жеке табыс және әлеуметтік шығындар деңгейіне қажетті минималды жоғары мемлекеттік табыс» [3].

Шетел инвестициясының басым бөлігі шикізат секторына құйылғандығы мәлім. Қазақстан экономикасы импроттан экспорттың өсуіне негізделгенді, сыртқы сауда айналымының өсуі, бір жағынан көмірсулардың және басқа да шикізат тауарларының экспортынан болса, екінші жағынан мемлекет тұрғындарын қамтамасыз етуге қажетті барлық тауарлардың импортынан болып отыр.

Сонымен, жалпы ішкі өнімде өңдеуші өнеркәсіптің үлесі төмен қалып, тәуелсіздік жылдарындағы машина жасау саласындағы жұмысшылардың саны 350 мыңнан 17 мың адамға қысқарды. Барлық өнеркәсіп өндірісіндегі машина жасау өнімінің көлемі – 15%-дан 3,5%-ға дейін төмендеді. Қазақстандық өнеркәсіп кәсіпорындары еңбек өнімділігінің деңгейі төмендігімен сипатталады. Дамыған елдердің көрсеткіштерінен үш-төрт ретке төмен, өндіріс құралдарының тозығы 70% құрайды.

Маңызды ауытқулар тек инвестицияның салалық құрылымынан, тек Қазақстанның шикізат және өңдеуші секторының арасында ғана емес, сондай-ақ ірі, орта және шағын бизнес арасында да байқалады.

1. Қазақстан жалпы ішкі өнімі құрылымындағы ірі бизнес үлесі 2012–2013 жылдары тұрақты түрде жоғары: мұндай кәсіпорындардың басым бөлігі резидент еместерге жатады. Тау-кен өнеркәсібі және металлургияның ірі компанияларының басым бөлігі жалпы ішкі өнімнің 22% құрайды, олар трансұлттық корпорациялардың бөлімшелері, немесе резидент еместердің ұзақ мерзімді келісімде отырады, немесе акциялардың бақылау пакеті шетелдік мемлекеттердің азаматтарына тиесілі болып келеді. Осы ірі компаниялар шетел инвестицияларын тартады. Осыдан Қазақстандық корпорациялардың жалпы сыртқы қарызының динамикасы және мөлшерінің өскенін көреміз. Қазақстан үшін «елден тыс жерлерде экономикалық шешімдерді қабылдаудың орталықтарын таратпау» сипатты.

Сонымен қатар, «Өндірістілік-2020» бағдарламасын қолданушыларының кейбіреуінің пайымдауынша, Қазақстан экономикасын-

дағы мемлекеттік кәсіпорындардың үлесі «тиімділігі аз және рентабельділігі төмен» деп анықталған [4].

2. Қазақстандық өсуге әлеуеті бар орташа компаниялардың көп бөлігі капитал нарығына рұқсаты жоқ, қаржыландыруда едәір қиындықтарды басынан кешіріп отыр. Қазақстандық қор биржасының (KASE) мәліметтері бойынша листингтік талаптарға сәйкес барлық орта және ірі компаниялардан 15-20% аспайды; 2008 жылы 144 листингтік компания болды; 2011 жылдың мамыр айының басында олар 108 болды; Лондон биржаларында жалпы алғанда 41 компания жұмысын атқарды. Қазақстан қор биржасында (KASE) «B» листингіндегі компаниялардың бағалы қағаздары өтімсіз деп саналады. 2012 жылдың I жарты жылдығында Қазақстандық компаниялардың негізгі капиталға салған инвестицияларының көлемі 2 триллионнан астам теңгені құрады, ол 3,1% өткен жылға қарағанда көп; сонда да Қазақстандық кәсіпорындар негізгі капиталға меншік инвестицияларының үлесін едәуір ұлғайтты, ал керісінше сыртқы инвестициялар қысқарды.

Қазақстанда соңғы жылдары инвестициялық қызметті жетілдіру бойынша бірқатар шаралар қабылдады, олар келесідей:

– «Өндірістілік-2020» Бағдарламасы, оның шеңберінде 200 өнеркәсіптік кәсіпорынға техникалық аудит жүргізілді және техникалық қайта қарулануына және бизнес-жоспарларды жаңартуға гранттар бөлінген [5].

– Мемлекеттік-жеке серіктестік (МЖС) дамытуы бойынша Бағдарлама, оның шеңберінде Қазақстандағы МЖС мемлекеттік қолдау шараларының кешені жасалған және «Жаңа мемлекеттік-жеке серіктестік нысанын енгізу және олардың қолдану салаларын кеңейту бойынша Қазақстан Республикасының кейбір заң актілеріне өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» Заң жобасы жасалды.

– «Халықтық IPO» бағдарламасы, ол қазақстандықтарға ірі ұлттық компаниялардың инвесторлары болуға мүмкіндік береді. «Халықтық IPO» қатысушы кәсіпорындар – «Самұрық-Қазына» ұлттық әл-ауқат қоры АҚ тобына кіреді. Бағдарламаның ұйымдастырушылары мұндай шараларды жүргізудің халықаралық тәжірибесін ескерді. Қазақстан Республикасының азаматтары акция сатып алу бойынша басым құқықты алды; екіншіден, бағалы қағаздар елдің жинақтаушы зейнетақы қорларын сатып алады. Бағдарламада бір қолға шоғырланбауы үшін, халықтың басым бөлігін қамту үшін «Қазпочта» АҚ желісін қолдануды көздеді. Бағдарламада IPO-ға 10-15 пайыздық пакет акцияларын қою қарастырылған. 2012 жылы бірінші акцияларды орналастыруға «ҚазТрансОйл» компаниясы қатысады, 2013 жылы – КЕГОС компаниясы, «Эйр Астана», «ҚазТрансГаз», «Самұрық-Энерго», «НМСК «Каз-

трансморфлот», 2014 жылы – «Қазақстан темір жолы», «Қазтеміртранс», 2015 жылы – «Қазатомпром», «ҚазМұнайГаз» [6].

Халықтың инвестициялық белсенділігі үшін Қазақстан Республикасындағы инвестициялық қызметті жетілдіру бойынша шаралар шеңберіндегі инвесторлардың мүдделерін қорғау жүйесін кешендік зерттеу жүргізу және оны жетілдіру бойынша ұсыныстар қалыптастыру қарастырылған.

Бұл зерттеудің негізгі мазмұны және жоспарланатын нәтижелері келесілер:

– қаржылық менеджмент және инвесторлардың мүдделерін қорғау сұрақтары бойынша ғылыми еңбектеріне шолу, сұрақ анкета жасау мақсатындағы қазақстан инвесторларының мүдделерін қорғауды құқықтық реттеу ерекшеліктерін талдау;

– инвестициялық компаниялардың бөлшектік инвестор – клиенттерін сұрау;

– инвестициялық компаниялар өкілдері – «білікті» инвесторлармен сұхбат;

– қазақстандық инвестициялық компанияларының ішкі бақылау қызметінің жұмысын зерттеу;

– қазақстандық инвесторлар мүдделерін қорғау бойынша өзін-өзі реттеуші ұйымдардың әлеуетті мүмкіндіктерін талдау.

Жалпы мемлекеттегі инвестициялық қызметтің болашағына келетін болсақ, оған әсер ететін факторлардың оңтайлы болуына байланысты даму қадамының жетістігі артады деп болжам жасауға болады.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР

1. Сайт Международного Валютного Фонда.//<http://www.imf.org/external/russian/index.htm>
2. Обзор «Инвестиционная привлекательность Казахстана» (правообладатель – компания «Эрнст энд Янг»). // Международный деловой журнал Kazakhstan. – 2011. – № 2. – С. 12–17
3. Программа «Производительность 2020». Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 14.03.11 № 254. // ИС Параграф, 2012. <http://online.zakon.kz>
4. Сайт Казахстанского центра государственно-частного партнерства, 09.05.12 <http://kzppp.kz>
5. Сайт Программы «Народное IPO».// <http://www.halyk-ipo.kz/ru>
6. Сайт Всемирного Банка.// <http://www.worldbank.org/eca/russian/>

Мировой опыт деятельности специализированных антикоррупционных органов и вероятность его применения в Казахстане

Шимшиков Ж.Е.

к.э.н., профессор, директор
Центра социально-экономических
исследований – филиала РКП
«Института экономики» КН МОН РК,
г. Астана

Как показывает мировой опыт, созданию в какой-либо стране специализированного антикоррупционного органа предшествуют осознание и признание обществом борьбы с коррупцией как имманентной, обязательной, неотъемлемой, базовой функции государства, такой же, как оборона, развитие экономики, обеспечение занятостью и т.д. Необходимость возникает тогда, когда достигнута «критическая масса» в распространении коррупции, после которой наступает «беспредел», означающий парализацию нормальной социально-экономической и политической жизнедеятельности всех субъектов общественных отношений страны в рамках принятых и приемлемых правовых, законодательных, морально-этических и нравственных норм и правил.

Подобная ситуация имело место на протяжении целого столетия в Сингапуре, в период с 1869 года до 1959 года бывшего британской колонией, а с 1959 года ставшим на путь суверенного независимого развития. Борьба с коррупцией началась в этой стране еще в 1871 году с принятием Уголовного кодекса Стрейтс-Сеттлмента, объявившего коррупцию вне закона. С 1879 года была создана комиссия по расследованиям, итогом работы которой стала констатация вопиющего уровня коррумпированности среди европейских инспекторов, а также широкое распространение коррупции среди сотрудников правопорядка. Особый размах коррупции в Сингапуре наблюдался в годы оккупации его Японией (1942-1945 гг.) и после восстановления британских колониальных порядков, когда в 1950 г. в ежегодном отчете комиссара полиции взятка в правительственных кругах именовалась обычным делом, что позволяет сделать вывод: британское правительство так и не смогло справиться с коррупцией.

Дело сдвинулось с мертвой точки, когда в 1960 году партия «Народное действие» (ПНД) Актом о противодействии коррупции дал большие полномочия Бюро по расследованию коррупции (которое было организовано еще в октябре 1952 года и является первым в мире специализированным антикоррупционным органом), реорганизовав его в Бюро по противодействию коррупции. Целью создания и последующее укрепление ПНД этого органа Сингапура является создание институциональных условий для превращения коррупции в высоко-рисковое и низкодоходное занятие. Для достижения этой цели Бюро по противодействию коррупции было наделено следующими полномочиями:

- разрешение сотрудникам Бюро производить арест и обыск подозреваемых;
- возможностью старшим сотрудникам Бюро изучения любых банковских счетов, ценных бумаг и данных о сделках и покупках подозреваемого, нарушающих правил, установленных Актом о противодействии коррупции;
- позволялось сотрудникам Бюро получение доступа к банковским счетам чиновников любого ранга, а при необходимости их супруги, детей, других родственников и поверенных лиц;
- получение свидетельских показаний у лиц, причастных к коррупционному делу сотрудниками Бюро;
- осуществление вышеназванных действий сотрудниками Бюро распространялось и на деятельность граждан Сингапура, работающих в посольствах за рубежом.

Бюро по противодействию обеспечивает реализацию Акта и выполняет три функции:

1. Принимает жалобы о фактах коррупции от населения, хозяйствующих субъектов, юридических лиц, общественных организаций и учреждений, а затем расследует их.
2. Выявляет по своей инициативе и расследует должностные преступления и неправомерные действия чиновников разного ранга.
3. Исследует и проводит мониторинг процедуры деятельности государственных органов управления и оказания управленческих услуг населению для выявления вероятно возможных коррупционных ситуаций, то есть существующие «лазейки» и «узкие места» в государственной системе менеджмента.

Эффективная деятельность Бюро зависела от реализации совокупных мер, предусмотренных Актом противодействия коррупции, таких как снижение возможностей для коррупции и периодическое повышение зарплат госчиновников и политических лидеров для «угасания»

стимулов для коррупции. Необходимо подчеркнуть предельную автономность функционирования Бюро, которое напрямую подчиняется премьер-министру и его независимость от влияния силовых структур, надзорных органов и всего чиновничества, при «стерильности» от коррупции сотрудников внутри самого органа.

Бюро состоит из 71 сотрудника, в том числе 49 следователей и 22 административных работников, представляя собой подразделение администрации Премьер-министра Сингапура.



Рисунок 1. Структура Бюро по противодействию коррупции Сингапура

Следственный департамент осуществляет с санкции Государственного прокурора расследования по фактам коррупции и передает дело в суд. При недостаточности доказательств для суда с разрешения Государственного прокурора дела направляют в отдел, занимающийся дисциплинарными делами.

Справочно-информационный департамент выполняет три блока функций:

а) отбор кандидатов на государственные посты, их продвижение и проведение курсов по повышению квалификации;

б) осуществление анализа для выявления «лазеек» и «узких мест» в государственных органах, которые могут стать причиной коррупции;

в) проводит мониторинг завершенных дел с целью установления причин для коррупции среди госслужащих и рекомендует необходимые превентивные меры.

Вспомогательный департамент обеспечивает условия нормального функционирования первых двух департаментов в организационно-административно-хозяйственном плане.

Как показывает опыт Сингапура, успех деятельности специализированного антикоррупционного органа зависит:

1) Любому человеку, замеченный в коррупционной ситуации, должен быть наказан, невзирая на его статус и положение в обществе.

2) Всесторонняя антикоррупционная стратегия предполагает комплексное законодательство и свободную от коррупции автономную организацию, призванную следить за исполнением законов. Антикоррупционное законодательство должно учитывать предыдущий опыт и устранять известные пробелы, проводя соответствующие поправки.

3) Аксиоматично, что антикоррупционное агентство само должно быть свободно от коррупции, его должен курировать политический лидер, не замешанный в коррупционных схемах, а также высокий уровень заработной платы сотрудников Бюро.

4) Антикоррупционное агентство не должно входить в состав полиции, особенно если известно, что этот орган власти коррумпирован.

5) Чтобы снизить возможности для коррупционных ситуаций, органы власти, особо уязвимые в смысле нарушений, должны регулярно пересматривать принятые процедуры для выявления ненадежных звеньев процесса.

Результатом деятельности Бюро по противодействию коррупции Сингапура стало то, что в 2012 году по Индексу восприятия коррупции Сингапур с рейтингом 87 баллов занимает 5 место в одном ряду со Скандинавскими странами.

Конечно, не все страны могут полностью перенять опыт Сингапура по борьбе с коррупцией в силу уникальных исторических, географических, экономических, демографических особенностей этого государства. Также высокие зарплаты антикоррупционного органа предполагают серьезные экономические и политические издержки.

Более популярным в новейшей мировой истории выступает опыт специализированного антикоррупционного органа Гонконга, созданного в 1974 году и именуемого Независимой Комиссией по борьбе с коррупцией, сокращенно НКБК. НКБК выполняет трехкомпонентные стратегические функции в борьбе с коррупцией: расследование, предотвращение и просвещение. Отсюда и соответствующая структура НКБК Гонконга.



Рисунок 2. Структура НКБК Гонконга

Оперативный департамент принимает, рассматривает жалобы по нескольким каналам, включая круглосуточную горячую линию и правительственные департаменты, а также проводит их расследование.

Департамент по предотвращению коррупции методом проверок операций и систем внутри органов и вносит предложения по принятию тех или иных антикоррупционных мер. Этот процесс был успешно внедрен в организацию публичного сектора через установление прозрачных систем функционирования.

Департамент по работе с населением проводит просветительскую работу, публикует антикоррупционные материалы в средствах массовой информации и выступает в качестве «духовного лидера» – «задающего генератора» НКБК. Роль этого департамента состоит в мобилизации населения на поддержку государства в борьбе с коррупцией.

На цели борьбы с коррупцией государство выделяет необходимые ресурсы и финансовую поддержку. Преданная работа 1300 служащих НКБК финансируется \$ 90 млн., что позволяет ей оставаться независимым эффективным антикоррупционным органом с максимальной свободой действий в проводимых мероприятиях и принятии решений [1].

Сотрудники НКБК наделены следующими широкими полномочиями:

- следователи НКБК имеют право проверять банковские счета, личные и иные документы;
- могут требовать в особых случаях от подозреваемых предоставления отчета о своих финансовых вкладах, доходах и расходах;
- офицеры Комиссии имеют полномочия, схожие с полномочиями полицейских;

– имеют право без предупреждения задерживать любое лицо, подозреваемое в совершении любого коррупционного деяния на 48 часов, до выяснения и принятия постановления о дальнейшем рассмотрении дела;

– следователи НКБК имеют также право на конфискацию документов и наложение ограничений на пользование недвижимостью при наличии судебного постановления;

– НКБК наделены также правами на осуществление просветительской деятельности публичного сектора и на внесение предложений по превентивным мерам.

Исходя из последних полномочий НКБК, необходимо отметить, что ни одна борьба не может быть успешной без должной и постоянной поддержки населения, а повышение уровня правосознания и правовой культуры граждан – процесс длительный и трудоёмкий. Поэтому НКБК транслирует широкий спектр теле- и радиопрограмм, разработанные специализированные и конкретизированные сценарии, ориентированные на определённые группы населения. Доступно и просто разъясняются антикоррупционные правовые акты, в учебных заведениях предусмотрены уроки правового воспитания, организациям объясняется необходимость принятия мер, направленных против коррупции. НКБК открыла по всей стране 8 постоянно действующих для населения региональных офисов. Комиссия стремится к тому, чтобы население с ненавистью относилось к фактам даже незначительного нарушения законов, норм, правил, инструкций и должностных обязанностей и быть абсолютно интолерантным ко всяческим ограничениям и попранию своих прав и свобод.

Один из острых моментов с точки зрения использования опыта КНБК, на наш взгляд, состоит в «безгранично широких» полномочиях, ставящих её в один ряд с КГБ СССР. Однако дело обстоит иначе. Во-первых, КНБК действует строго в рамках правового поля. Во-вторых, система сдержек и противовесов стала неотъемлемой частью деятельности Комиссии, обеспечивающейся подотчётностью этого влиятельного органа. Так, например, она не имеет права преследования в судебном порядке – эта прерогатива исключительно Секретариата Юстиции. В-третьих, во многом полномочия НКБК выполняются лишь при наличии судебного постановления. В-четвертых, в каждом конкретном случае на предложения и решения НКБК законодатель может вносить свои поправки.

Кроме того, в Гонконге действуют четыре консультативных комитета, в состав которых входят представители всех групп населения.

Комитеты проводят мониторинг деятельности главного антикоррупционного агентства. Старший Комитет прослеживает деятельность КНБК в целом, а другие – деятельность ее департаментов. Работа Комитетов сделала КНБК более открытой и подотчетной организацией. Вместе с тем она находится под ежедневным контролем свободной прессы Гонконга.

Немаловажным фактором успешной деятельности КНБК является международное сотрудничество и взаимоподдержка в антикоррупционной борьбе с подобными организациями других стран. Надо отметить, что КНБК находится в постоянном развитии. Создаются новые отделы в департаментах, такие как отделы финансового расследования, информационных технологий и т.д., принимаются новые методы активного сбора информации, более тесным стало сотрудничество с государственными организациями с целью выявления уровня риска коррупции и внедрения защитных элементов от нее в их системы. Реализуется программа сотрудничества с правоохранительными органами КНР для борьбы с пограничной и таможенной коррупциями.

Создана в Интернете страница Комиссии, с ежедневно обновляющейся информацией о самой КНБК, о ее деятельности и приглашении стать добровольным борцом с коррупцией, публикуются там же имена и фамилии пойманных за коррупционные действия чиновников, ставя их к «позорному столбу». С самого начала деятельности в Комиссию были назначены опытные сотрудники полиции Великобритании, а также ряд высокопоставленных чиновников полиции Гонконга с безупречной репутацией. Перед приемом на работу каждый сотрудник подвергался тщательной проверке. Сотрудники Комиссии не являются обычными служащими в смысле законодательства Гонконга о госслужбе. Членам Комиссии выплачивается высокое жалование, в среднем, на 10% превышающее жалование госслужащего аналогичной категории. Служебные отношения регулируются срочным контрактом, истекающим через 2,5 года после заключения. Продление контрактов обуславливается эффективной работой по искоренению коррупции. Глава Комиссии наделен полномочиями увольнять ее сотрудников без оглашения причин. Система внутреннего контроля регистрирует каждое изменение, происходящее с доходами сотрудников, прежде всего в банковской сфере. В случае необходимости в отношении каждого сотрудника может применяться процедура наблюдения.

Следующей страной, имеющей специализированный антикоррупционный орган, является Индия. В 1962 году был создан Комитет по предотвращению коррупции Индийского Союза, задача которого определялась как оценка эффективности применяемых мер и выра-

ботка новых методов антикоррупционной борьбы. По предложению Комитета создается Центральная комиссия по бдительности, которая и стала по сути отдельным органом именно по борьбе с коррупцией. Управляет Комиссией директор, назначаемый Президентом Индии со сроком на 6 лет.

Полномочия Комиссии:

- расследовать любую ситуацию, вызывающую подозрение в преследовании чиновником своекорыстных целей;
- запрашивать и получать любую информацию от министерств, департаментов, государственных предприятий для расследования коррупционных преступлений;
- перепоручать расследование Центральному бюро по расследованию.

Наряду с Комиссией в 1963 году было образовано Центральное бюро расследований Индийского Союза, в состав которого, в качестве одного из шести его департаментов, включено специальное подразделение полиции Дели, которое занимается расследованием коррупционных проявлений наряду с Центральной комиссией по бдительности. Наряд с ними существуют их антикоррупционные подразделения и на уровне каждого штата, входящие в состав полиции в качестве отдельных департаментов.

Количество стран в мире, где учреждены специализированные антикоррупционные органы, незначительны и ограничены странами, в которых достигнута такая критическая ситуация, когда коррупция проникла в сами правоохранительные органы полиции и спецслужб. Еще одна страна, чей опыт представляет собой образец того, как не нужно организовывать антикоррупционное агентство – это Филиппины.

С начала 1950 года до настоящего времени на Филиппинах сменилось 13 антикоррупционных агентств. В 1979 году Президентом Маркосом был сформирован специальный антикоррупционный суд и должность омбудсмана. Вследствие нехватки квалифицированных кадров офис омбудсмана, который должен был заниматься антикоррупционной деятельностью и, в первую очередь, борьбой со взяточничеством, сам вскоре стал рассадником волокиты. Установление же следователям офиса омбудсмана квот «на поимку коррупционеров» подвигла их заниматься «легкими делами» в ущерб распутыванию сложных коррупционных схем. В результате офис был завален жалобами, ожидающими проверки и делами о преступлениях, ожидающих расследования.

Таким образом, в мировой борьбе с коррупцией на основе и посредством деятельности специализированного антикоррупционного

органа можно отметить наличие двух видов антикоррупционных ведомств:

1) Антикоррупционное специализированное агентство, обладающее исключительной компетенцией расследования коррупционных проявлений, наделенное чрезвычайно высокими полномочиями, имеющее полную независимость от других, властных структур, имеющих возможность повлиять на его деятельность, само внутренне недоступное проявлению коррупции. (Сингапур, Гонконг, Филиппины).

2) Специализированные антикоррупционные агентства, функционирующие параллельно или входящие в структуру органов полиции в качестве подразделений, и, наконец, делящие с иными государственными правоохрнительными органами выполняемые ими антикоррупционные функции (Индия).

Необходимо отметить, что проблема создания специализированного по типу полиции антикоррупционного органа, либо ограничения консультативно-аналитическими службами с упором на систему правоохрнительных органов государства, остается открытой. Примечателен пример Франции, где в начале 90-х годов, когда разразилось два громких коррупционных скандала, комиссия Бошера рекомендовала учреждение специализированного антикоррупционного ведомства со следующими задачами:

- сбором информации коррупционного характера;
- проведение расследований коррупционных проявлений;
- формирование базы данных по типам коррупционных проявлений;
- координация деятельности других правоохрнительных органов;
- осуществление по требованию суда судебного и финансового аудита.

Однако, после предварительного конституционного контроля Конституционный совет признал нормы, наделяющие комиссию следственными полномочиями, противоречащими Конституции. В результате было создано, по сути, аналитическое ведомство по борьбе с коррупцией, которое ряд французских исследователей назвал «выродком» политических скандалов начала девяностых.

Исходя из мирового опыта, а также с учетом специфики Казахстана, попробуем ответить на вопрос: назрела ли необходимость создания специализированного антикоррупционного органа или антикоррупционной спецслужбы в стране?

По индексу восприятия коррупции в 2012 году Казахстан с индексом 28 баллов разделяет 133-место с шестью странами в числе Комор-

ских островов, Гайаной, Гондурасом, Ираном и Россией. Из 174 стран наиболее коррумпированными являются Афганистан, Северная Корея и Сомали с индексами в 8 баллов, что разделяет их от нас на целых 20 баллов [2]. Все позволяет говорить о том, что наша страна пока далека от «критической точки», которая, к примеру, для Гонконга определялась в 1970-х годах коррумпированностью 94% государственного сектора. Хотя подобных оценок официальная статистика не делает, но эмпирически можем полагать, что в нашей стране уровень коррумпированности в государственных органах власти гораздо ниже.

1. Создание специализированного органа по борьбе с коррупцией является лишней бюрократической структурой, которая, создавая конкуренцию с другими правоохранительными органами, с одной стороны, и дублируя деятельность некоторых их структур, с другой стороны, внесёт неразбериху и сумятицу. Ее же подчинение высшему руководству и независимость и автономность при нынешней правовой культуре и местном менталитете может создать новый, ранее невиданный размах коррупции и злоупотребления внутри самого вновь созданного ведомства.

2. Может повториться печальный опыт Филиппин, поскольку отсутствие высококвалифицированных и предельно чистых по своей репутации кадров при коррумпированном же отборе кадров приведет к еще большему развитию коррупции, ибо еще общество и власть в стране не готовы к решительному проявлению антикоррупционной воли.

3. Поскольку коррупционные преступления имеют высокую латентность и относятся к числу наиболее трудно раскрываемых преступлений, новый орган должен быть наделен чрезвычайными и очень широкими «полицейскими» полномочиями и властью. Однако при отсутствии необходимых «сдержек и противовесов» они могут отрицательно сказаться на судьбе «немного» виновных и даже невинных чиновников, что в результате может дискредитировать новый орган в глазах общественности и лишиться главного – поддержки широких слоев населения.

4. В связи с появлением проблемы контроля над «контролирующими контролирующими», необходима эффективная система общественного надзора и мониторинга над деятельностью специализированного органа. К этому общественность нашей страны совсем еще не готова, как показала практика введения судебных присяжных заседателей. А самое главное, для этого не достаточны демократические институциональные условия, такие как свободная независимая пресса, свободная избирательная судебная система, плюрализм мнений и реальная кон-

структивная оппозиция, высокое правосознание и правовая активность населения, общепризнанные нравственные мотивы, не восприимчивые к коррупционным проявлениям.

5. Содержание специализированного антикоррупционного органа, как показывает мировая практика, требует огромных бюджетных средств, которые в данный период времени (мировая экономическая и финансовая нестабильность, подготовка к проведению EXPO-2017, подготовка к созданию ЕЭС и вхождению в ВТО) для государственного бюджета Республики Казахстан просто неподъемны.

Изучение мирового опыта деятельности специализированных антикоррупционных органов с учетом социально-экономической, политической, территориальной, образовательно-правовой, морально-нравственной и национально-ментальной специфики Республики Казахстан позволяет сделать вывод, что создание подобного ведомства (агентства или спецслужбы) преждевременно и не оправдано. Необходимо выбрать другую форму органа борьбы с коррупцией аналитического типа, а именно координационного гражданского Совета по антикоррупционной политике, а не нового правоохранительного органа полицейского типа.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1. "Fighting Corruption – The Hong Kong Experience" by Mrs. Jean Au Yeung. Presentation Paper for The Seminar on International Experiences on Good Governance and Fighting Corruption. [http:// www.tdri.or.th/reports/unpublished/os_paper/auyeung.pdf](http://www.tdri.or.th/reports/unpublished/os_paper/auyeung.pdf)

2. Transparency International. The Corruption Perceptions Index 2012. <http://gtmarket.ru/news/2012/12/05/5198>

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.