

ТЭКОНОМИКА

НАУЧНО-ПРАКТИЧЕСКИЙ ЖУРНАЛ
Т Р А Н З И Т Н А Я

В НОМЕРЕ:

**1
2015**

ҚОҒАМ ДАМУЫНДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ
ҮНДЕСТІК ЗАҒЫНЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ
ЭНЕРГИИ В УСЛОВИЯХ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНДАҒЫ ФУНДАМЕНТАЛДЫҚ
ТАЛДАУ: NYSE ҚОР БИРЖАСЫ МЫСАЛЫНДА

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 Казахстана, ближнего и дальнего зарубежья.

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 – 6800 тенге.

Издатель ИП «ХАНШАЙЫМ»:

ИИК KZ90826A1KZTD2020958, КБЕ 19

в Филиале АО «АТФ Банк» г. Алматы:

БИК ALMNKZKA, БИН 721019401132

Условия подписки и размещение статьи:

Обращаться в редакцию по адресу:

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

Сайт: www.tranzek.kz

E-mail: tranzit_ek@mail.ru, aijan1910@mail.ru

Телефоны: (727) 301 50 40, моб. (8 701) 373 93 26

**Научно-практический
журнал
«Транзитная экономика»**

Издается с июля
1997 года

Учредитель:
ИП «Ханшайым»

Главный редактор
Айжан Асилова

Редакционный совет:

Узан Искаков

(Казахстан)

Жанар Аубакирова

(Казахстан)

Валентина Бондаренко

(Россия)

Асан Сатмурзаев

(Казахстан)

Петя Колева

(Франция)

Айгуль Садвакасова

(Казахстан)

Ерканат Темирханов

(Казахстан)

Жангельды Шимшиков

(Казахстан)

Раушан Азбергенова

(Казахстан)

Салима Барышева

(Казахстан)

Журнал
зарегистрирован
в Министерстве
связи и информации
Республики Казахстан

Свидетельство
№ 14503-Ж

СОДЕРЖАНИЕ

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

Ысқақов Ұ.М., Гусева И.А.
Қоғам дамуындағы әлеуметтік-
экономикалық үндестік заңының
маңыздылығы..... 4

Тинасилов М.Д., Уркумбаева А.Р.
Эффективность возобновляемых
источников энергии в условиях
зеленой экономики..... 13

**ГЛОБАЛЬНАЯ И
РЕГИОНАЛЬНАЯ ИНТЕГРАЦИЯ**

Арын Ә.А.
Қазақстан Республикасында
азаматтардың жылжымайтын
мүлкін міндетті сақтандыруды
енгізу мәселелері мен алғы
шарттары..... 25

Аташева Д.О., Муратова Д.Б.
Продовольственная безопасность
региона и методы прогнозирования.. 40

Утепбергенов Ж.К., Кабдешова А. А.
Банктердің активі және пассиві
арқылы өтімділікті қамтамасыз ету... 46

Кульшиков А.Ш.
Риск-менеджмент на предприятии... 55

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 70×108 1/16.
Бумага офсетная
Печать Riso
Тираж 500 экз.
Цена договорная

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

Тел.: (727) 301 50 40,
моб. (701) 373 93 26

www.tranzek.kz
tranzit_ek@mail.ru,
aijan1910@mail.ru

Отпечатано в
издательском
центре журнала
«Транзитная экономика»

©Транзитная экономика
2014

МАКРОЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА

Аташева Д.О., Муратова Д.Б.
Қазақстанда қоғамды әлеуметтік-
экономикалық жаңғырту мәселесі... 66

Жакупова А.А., Алмат А.
Государственные финансы форма
Организации денежных отношений... 73

Тусаева А.К.
Бағалы қағаздар нарығындағы
фундаменталдық талдау: NYSE
қор биржасы мысалында..... 78

ИНСТИТУТЫ И ЭКОНОМИ- ЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ

Байтанаева Б.А., Оспанова А.К.
Стратегическое планирование в
коммерческом банке как
предпринимательской организации 88

Болжанбаева Р.С.
Совершенствование организации
потребительского кредитования
в Республики Казахстан..... 92

Шахидулла Т. М .,
Адами капиталға инвестиция тарту
Қазақстан экономикасы
дамуының қарқынды өндіргіш
факторының кепілі
ретінде..... 104

Требования к содержанию
и оформлению статей 108

ВОПРОСЫ ТЕОРИИ

УДК 330

Ұ.М. Ысқақов,
Т. Рысқұлов атындағы
Жаңа экономикалық
университетінің «Бизнеске
арналған ғылым»
зертханасының директоры, ҚР
еңбек сіңірген қайреткері, ҚР-
ның ҰИА-ның академигі,
Алматы қ.



И.А. Гусева,
Ресей Федерациясының Үкіметі
жанындағы Қаржы
университетінің «Қаржы
нарығы және қаржы
инжинирингі» кафедрасының
профессоры, Мәскеу қ.



ҚОҒАМ ДАМУЫНДАҒЫ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ҮНДЕСТІК ЗАҢЫНЫҢ МАҢЫЗДЫЛЫҒЫ

*«Мәселені жеке сәттілікке
ие болған ғалым емес,
толыққанды нәтижеге
жететін ғалым шешеді»
А.Ф. Иоффе*

ТҮЙІН

Бұрын белгісіз болған ашық заңның мәні – зерттеу нәтижелерінің заманауи ғаламдық дүниенің дамуының тенденцияларын болжау, қоғамдық-экономикалық процесстер және олардың зардаптарына талдау, сондай-ақ алдағы қоғамдық экономикадағы және мемлекетті, экономиканы, қоғамды және жаһандану үдерісін зерттейтін басқа да ғылыми пәндердегі теорияларды әзірлеу барысында қолданылу мүмкіндігі болып табылады.

Түйін сөздер: «Саяси-экономикалық үйлесім заңы», объективті заңдылық, рухани қажеттіліктер, саналы материалдық қажеттілік, әмбебап үйлесім заңы, үйлесімсіздік, қоғамдық-экономикалық дамудағы сызықсыздық және көпфакторлылық, демократия, демография, демозкономика.

Халықаралық экономикалық ғылым, Қазақстандық ғалымы, ҒҰА академигі Баймұратов О.Б. ашқан, бұрын белгісіз болған «Әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңының» пайда болғанына куә болды [1].

Академик О.Б. Баймұратовтың есімі жалпы әлемдік жаһандық мегатрендтер мен тарихи талаптарға жауап беретін жаңа идеялар мен ойлардың пайда болуымен байланыстырылады. Сондықтан, академик О.Б. Баймұратовтың ашқан «Әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңы» Ғылыми ашулар мен өнертабыстар авторларының халықаралық академиясымен қатар, ғылыми қауымдастық тарапынан мойындалуы заңды болса керек. Оның өмірлік ұстанымы: еш дамылсыз еңбек ету. Осы тұста Майкл Джон Бобактың сөздері еріксіз еске келеді: «Барлық даму жайлылық аймағынан тыс уақытта болады».

Үндестіктің пайда болу және даму мәселелері Ораз Баймұратовтың жақында АҚШ-та шыққан «Harmony of economy and society: the Paradigm of «D+3D», laws and problems» атты монографиясында толыққанды баяндалады [2]. Аталған тамаша, бұрын-соңды болмаған ғылыми жетістіктің мағынасы келесідей болып табылады: «екі жақты әлемнің көрінісі мен қажеттіліктер түрлерінің арасындағы қатынасты ескеретін, индивидтердің біркелкі рухани қажеттіліктерінің саналы материалдық қажеттіліктері мен ықыласынан доминантты жоғары болуын тұжырымдайтын, бұрын-соңды белгісіз болған әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңы анықталды» [3].

Ашылған «Әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңы» экономикалық теориядағы қазіргі таңда бар олқылықтарды жауып, және міндетті түрде салмақты өзектілікке ие болып отырған заң. Ол рухани және ғылыми білімнің синтезі, статистикалық ақпараттардың анализі, сонымен қатар, жүргізіліп жатқан бақылуылар негізінде құрылған.

Бүгінгі таңда ғалымдар мен зерттеушілердің, саясаткерлердің назары түбірі жалпы әлеуметтік-экономикалық дисфункцияда жатқан, жаһандық экономикалық және мәдиеттану мәселелеріне аударылып отырғандығы бекер емес. Өйткені, адамзаттың барлық өмір сүру уақытында Үндестіктің әмбебап заңы болған және болады да. Өз зерттеулерінде ашылған заңның авторы қоғамда, оның экономикалық қызметінде адамдардың руханилығына негізделген, Үндестіктің болуы қажет екендігін дәлелдейді. Және қазіргі таңда әлемде пайда болып жатқан мәселелер қоғамдағы үндестіктің бұзылуының салдарынан туындап жатыр. Қоғамның үндестік векторы бойынша өзгеруінде жеке адамдардың рухани және адамгершілік қасиеттерінің дамуы ерекеше рөл ойнайды.

Қазіргі таңда «жаңа әлеуметтік шындықтың тууы» туралы идеясын құрушылар «синхросигнал» режимінде әлемнің түкпір-

түкпірінен шығуда. Және аталған эхо-сигналдар қоғамның даму тенденциясын келісушілік пен интеграцияланудың одан ары артуына алып келетін, әртүрлі ғылым салаларында көптеген концепттер мен теориялардың пайда болуына түрткі болып табылады (жүйелер теориясы, мета жүйелілік тәсіл, кванттық психология және т.б.) [4].

Шыңдыққа негізделген оптимизм бүгінгі күні ғалымдар мен зерттеушілердің жаңа көздерді іздеудегі салынған күштің бекер еместігіне сенімділікті арттырушы, үндестік бағытындағы ары қарайғы жасаушы қызметке күш-жігер беруші, конструктивті ыңғай болып табылады.

Академик О.Б. Баймұратовтың ашқан «Әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңы» объективті заңдылық ретінде жеке адамдардың шынайы рухани қажеттіліктері мен ықыластарының, олардың материалдық қызығушылықтары-нан маңыздырақ болуы және жоғары тұруымен байланысты. Аталған жоғары тұрушылық адамдардың іштей («қондырылған») механизмнің болуымен ескерілген. Ол өз кезегінде ойлар мен іс-әрекеттер көрінісімен қатар, қажеттіліктер мен оларды жалпы әлеуметтік табиғатпен сәйкестіре отырып қанағаттандырудың тәсілдерін реттейді.

Адамның әлеуметтік табиғатын дамыту әрдайым ғылымның барлық бағыттары бойынша зерттеулерде орын тапқан және осы зерттеулердің қорытындыларын елемеу, материалдық жағдайды өмір сүрудің басты мақсатына айналдыратын, Үндестіктің индивидтің ішінде, сонымен қатар, жалпы қауымдастықтың ішінде бұзылуына алып келеді. Осылайша, «Әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңы» адамның өмір сүруді қамтамасыз етудің (игілікті тұтыну) алғышарттары (жағдайлары) тұрасында мақсатты нұсқамасының (рухани даму және өзін-өзі дамыту) болуына басымдылық жасайды [5].

Өз кезегінде руханилық пен адамгершілікке негізделген, «Әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңы» әлеуметтік-экономикалық, қоғамдық ғылым мен тәжірибелік қызметтің дамуына принципіалды әсер ете алады.

«Әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңы» нақтылығы кез келген уақытта кез келген қызмет, соның ішінде өндіріс саласы да, сыртқы алғышарттармен қатар ішкі алғышарттарға байланысты болғанын және болатынын тарихи мәліметтермен, бар артефакттармен дәлелденді. Осы сынды ішкі алғышарттарға сонымен қатар, танымдық қажеттіліктер – ішкі белсенділікті қозғаушы қажеттіліктер де жатады.

Танымдық қажеттіліктердің, дамуға деген талпыныстың пайда болуы қоршаған ортаға жеткілікте деңгейде әрекеттесу және мақсатты түрде өңдеу мен өзгерту үшін, ол жайлы объективті және жеткілікті ақпарат алуға деген қажеттілікпен байланысты. Әлемді және өзін-өзі тануға, әлеуметтануға, басқа да адамадармен тиімді

қарым-қатынасқа түсудегі икемдері дамытуға бағытталған, адамның өзіндік табиғатында салынған белгілі бір код болады.

Тіпті ежелгі тарихты зерттеушілер ежелгі адамдардың ұжымдық әрекеттесудің синергиялық жетістіктерге жету дағдыларына көңіл аударады [Benedict R. Synergy: Patterns of the good culture].

Адам әлемнің дамуымен қатар, жүйелілікке талпынған білім жинытығы да дамып жатыр. Тану барған сайын, белгілі бір объективті заңдылықтармен дамиды, адам қызметінің дербес күйіне айналып бара жатыр. Тануға деген қажеттіліктер әлемнің, әлем құрылысының заңдылықтарын, адамдардың қатар өмір сүру заңдылықтарын түсінуге алып келеді. Тану үрдісінің өзі шексіз. Бірақ, қоғамдық қауымдастықпен үйлесімді ұйымдастырылған рухани және адамгершілік принциптері, терең конвергенционды зерттеулердің арқасында, соның ішінде О.Б. Баймұратовтың да жасаған зерттеулерінің арқасында, барынша айқындала, әрі негізделуде [6].

Әлеуметтік Үндестік саласында жасаған зерттеулердің нәтижелерімен корреляцияға түсетін, гуманитарлық және әлеуметтік ғылымның жетістіктері қатарына әрбір жеке адамның өзіндік бақытты болу сезімінің түсінігі жатады. Зерттеулер «бақыт» түсінігін тек қана материалдық игіліктерді қанағат-тандырумен, материалдық игіліктерге қол жеткізумен байланыстырғандар, мақсаттарына жеткен соң белгілі бір қанағатсыздық және көңілдің қалуы сынды сезімдерді қайтадан бастан өткізе бастайтынын көрсетеді.

Академик О.Б. Баймұратовтың ашқан рухани қажеттіліктер өмірдің материалдық қажеттіліктерінен жоғары тұратындығы жайлы заңы келесілерді анықтайды:

- тану мақсаттарының алғышарттылығының терең объективті заңдылығын, рухани және адамгершілік даму, қоғамның тек қана материалдық қажеттіліктерге деген көз-қарасын;
- әлеуметтік әлемнің себептері мен салдарының арасындағы жанама тәукедділікті.

Бұрын белгісіз болған ғылыми ашу қазіргі замандағы әлеуметтік-экономикалық зерттеулерде кең әрі негізді түрде қолданылып жүрген жүйелер теориясымен келісілген (мысалға, соның ішінде мақсаттар мен құралдардың қатынасының, олардың орындалуының шарттары мен алғышарттарын негіздеу).

Адамзат өмірінің оның әлеуметтік табиғатына сай негіз болатын мақсаты рухани мен адамгершілік дамуымен және жетілдіруімен тығыз байланысты. Адам аталған бұйрықты түсіну деңгейіне сай әлеуметтік Үндестік заңы кеңейеді. Бұл үрдістер қазіргі заманның адамдарының адамгершілік құндылықтарға, әлемдегі өз орын табуға деген қызығушылықтарымен расталып отыр.

Аталған ашылу әлеуметтік-экономикалық дамудың жанама, көп векторлылық туралы; тіпті бір қарағанда тек қана материалдық құн-

дылықтар мен тұтынушылық ұмтылысқа негізделген қазіргі заманда, рухани, адамгершілік қажеттіліктер доминант ретінде шығатын, әлемнің құрылуындағы жүйе құрастырушы принциптері мен тәжірибесі туралы эволюциялық теорияларының көрінісіне жаңа тәртіп енгізеді.

Әлеуметтік-экономикалық ғылымда қалыптасқан ұғым (оның классикалық және қазіргі заманғы бағыттардағы) жаһандық әлемдегі қоғамдағы, экономикадағы, саясаттағы, үздіксіз бақыланып отырған теңсіздіктегі дағдарыстық үрдістерге анықтама бермейді. Жоғарыда айтылғандай, әлеуметтік Үндестік парадигмасының негіздемесі айналада болып жатқан жағдайлардың себептерін терең талдауға мүмкіндік береді [7]. Автордың зерттеулерінің негіздемелері материалдық емес, рухани және адамгершілік құндылықтар мен қызығушылықтар болып табылады. Аталған ашылу маңызды, принципіалды жаңа ғылыми бағыт болып табылады: әлеуметтік Үндестіктің конвергенциялық зерттеуі, оның заңдылықтарын, тенденциялары мен алғышарттарын зерттеу.

Әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңы арқылы басты стратегиялық қауіпсіздік мәселелердің жаңа шешуші алғышарттары ашылады. Бұл заң, басқа да объективті заңдар сияқты жұмыс жасайды, бірақ адам оны есепке алмаса – жаман бағытта кетуі мүмкін. Мысалы, дағдарыстар, диспропорциялар, коллапстар арқылы.

Осылайша, әлемдік деңгейде орын алған әлеуметтік шиеленістің болу салдарынан, топтар, мемлекеттер, саяси партиялар, қоғамдар мен билік құрылымдарының арасындағы шиеленісті шешу механизмдерін табу әрдайым жүріп жатыр. Бүгінгі күні кез-келген мемлекеттің қоғамдық өмірінде «шиеленіс» және «бәсеңдету» ұғымдары бірін-бірі толықтырушылар деген ой әбден сіңіп кеткен. Және осы жағдайды өз деңгейінде елемей тек қана қоғамдық толқуларға ғана емес, сонымен қатар қоғамның деградацияға түсуіне, яғни оның шиеленісу күші «тобырға» әсер етуіне, демократияның охлократияға ауысуына алып келеді. Қазіргі таңдағы әлемдік ғалымдардың ойынша, әлемдік радикалды өзгерістердің болуы туралы өзінің тұжырымын жалпы адамзаттың құндылығы болып табылатын әлеуметтік экономика тұрғысынан жасауы бекер емес. Қазіргі әлемдік қауымдастықтың жаһандану жағдайында тек қана сол даму мүмкіндігіне және әлемнің кез келген өңірінде өзінің әрекет ету аумағының кеңеюіне мүмкіндік алады. Аталған бағыттар өз халқының әлеуметтік мәселелерін ойдағыдай шешуге бағыттаған көптеген өркениетті мемлекеттердің әрекеттерімен дәлелденеді. «Әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңын» ашқан автор қоғам дамуындағы Үндестік заңының «куп» дәрежесінде құрылуын қамтамасыз ететін, басқа да «D» «тіректерінің» (демократия, демография, деэкономика сынды)

болуын дәлелдей отырып, әлеуметтік экономиканың негізі ретінде рухани даму деп қарастырады («D») [8].

Осылайша, саяси сананың демократизациялануы экономикалық-әлеуметтік Үндестіктің бір тірегі болып табылады. Адамзатпен тандалған саяси модернизацияны жалпы стандарттардан көруге болады; адам құқығын, билік құрылымдарының ұйымындағы көзқарастар плюрализмі, қоғам мен биліктің өзара әрекеті және т.б. тәрізділерді сақтау. Сондықтан саяси қауіпсіздік Үндестік тұрғысында халықаралық қақтығыстар мен қарама-қайшылықтар талаптарында да достық, өзара пайдалы ішкі және сыртқы саясат өткізуді жеке немесе мемлекет топтары алдын ала қарастырады. Осының дәлелі ретінде, үлкен саяси қызметкерлердің қазіргі заманғы сыртқы саяси ұстанымы, территориалды талаптар, энергетикалық ресурстар шеңберінде қазіргі заманғы қарама-қайшылықтардағы барлық мүшелердің амбициялары мен қызығу-шылықтарының тепе-теңдігін іздеу мен серіктестік саясаты жатады. Сонымен қатар, қоғамның кәдімгі жағдайы адаммен бақылана алмайтын табиғаттың күштері әсерінен, аз уақыт ішінде өзгеріп кетуі мүмкін: ауа-райы өзгеруі, ресурстардың азаюы, су тасқыны, жер сілкінуі және т.б. Және табиғи апаттардың тәуекелі адам қызметімен байланысты, әлемдік құрылым, табиғатта адамның өз орнын табуы мен түсінуі, ол рухани адамгершілік қасиеттерге бола азаяды.

Егер де жаңа заңың автор көрсеткен екінші «D» «тірегі» қарастырсақ, онда ол әлемнің әр түрлі аймақтарында демографиялық даму тенденциясын растайды: шығыстағы халықтың динамикалық өсуі мен оның батыста азаюы. Автордың келтірген мынадай тұжырымымен келіспеу мүмкін емес. Кейбір дамыған мемлекеттер экономикалық және саяси, білім мен ғылымда керемет жетістіктерге жетіп жатқанына қарамастан, олардың этностық жағынан азаюына және соның салдарынан өркениеттік құлдырауға, рухани байлықтың әлсіреуі мен экономикалық өсудің төмендеуіне алып келіп жатыр. Дегенмен, соңғысын олар сыртқы еңбек ресурстар миграциясы есебінен қамтамасыз етуде. Мұндай жағдай этникааралық негізде әлеуметтік және саяси қақтығыстардың негізін құрайды.

Еуропа мемлекеттерінде (Франция, Германия, Ұлыбритания, Италия және т.б.) орын алып отырған халықтың қартаюу тенденциясы ұлттық экономикаға демография жағынан салмақ түсіріп жатыр. Жақын отыз жылда, ресми талдауларға сүйене отырып, дамыған мемлекеттердің үкіметтерінің көбі жыл сайын ЖІӨ-дің 9-тен 16%-ке дейін өз азаматтарын қамтамасыз етуге жұмсайтын болады. Халық санын өзгеруі туралы ақпаратты талдай отырып, жер халқының саны 2045 жылға 9,3 млрд-тан астам адам, пайыздық көрсеткішпен шамамен 27,1%-ті құрайтын болады.

90-жылдардағы демографиялық жағдайдың күрт төмендеуі ТМД мемлекеттерінде де байқалды. Қазақстан, Ресей тәрізді мемлекеттердің халқының санының азаюы мемлекеттің ұлттық қауіпсіздігіне қауіп төндіріп тұр. Мұндай жағдай туудың тез төмендеуіне, өлімнің көбеюіне байланысты. Сондықтан, аталған мемлекеттерде халықтың даму, оның денсаулығын сақтау, өлім санын төмендету процесстеріне мақсатты заңды және атқарушы биліктің араласуы бекер емес. Жәрдемақы беру арқылы балалардың туылуын қалай арттыруға болатыны, ана мен бала денсаулығын нығайту үшін тиімді шараларды қарастыру, сонымен қатар, баланы күту үшін ай сайын кететін шығынды өтеу сынды біршама жүйелік шешімдерді мемлекеттер қабылдайды. Мемлекет ішіндегі, сондай-ақ сыртындағы халық көші-қон мәселесі де аса бақылау үстінде болады.

Жаһандану заманындағы Үндестік заңының өте маңызды және уақытылы болып табылуы тауар мен ақша қатынасының өрбіп бара жатуында ғана емес, сонымен қатар, толық қаржылану бүкіл экономикамен қатар, қоғамдық-саяси өмірде де барлық нәрсенің өлшемі ақша болып табылуда. Және аталған жағдайда қоғамның саналы түрде әлеуметтік-экономикалық Үндестік бағытына бет бұруы алға жүруге, дамуға мүмкіндік береді. Сондықтан келтірілген заң – объективті заң. Демек, егер адамдар Үндестік заңына қарама-қайшы немесе есепке алмай шешім қабылдаса, қазіргі технологиялық және ақпараттық талаптар жағдайында, бірден хаосқа, күйзеліске алып келіп соғады және ол әртүрлі формада болады: мысалы, Сноуденнің қатысуымен болған тыңшылық жанжалдан басталып, соғыс сынды трагедиялық салдарға алып келуі мүмкін. Сондай-ақ, күйрету масштабы айтарлықтай үлкен, экономикалық соғыстарты да мысалға келтіруге болады (мәселен, мұнай бағасының төмендеуі, валюта бағамының төмендеуі және т.б.).

Әрине әрбір қауіпсіздік мәселесі әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңына байланысты, сөзсіз, екі жақты қарым-қатынасты сақтау заңдарымен сипатталады. Дегенменде, дәл осы заңда өзін-өзі сақтау, өзін-өзі қорғау, өзін-өзі ұйымдастырудың ішкі механизмі кіргізілген.

Принципиалды маңызды болып мониторингтің келешегі мен мүмкіндігі, әлеуметтік-экономикалық моделдеудің қорытындысы бойынша негізгі басқарушылық шешім қабылдау мүмкіндігі табылады.

Бұл тезистің дәлелі ретінде Қазақстан тәуелсіздік алғалы бері және Ресеймен әлеуметтік-экономикалық саясат жүргізуде, оның негізгі басымдығы: тек қана макроэкономикалық қызметпен қамтамасыз ету ғана емес, сонымен қатар жоғарыда айтылып өткен, қоғамның әлеуметтік қолайлылығын қамтамасыз етуден көруге болады. Өзгеріп отыратын әлемде әлеуметтік-экономикалық

саясатты іске асыруда аванстыққа әсер етін оперативті шаралар қолдану қажет. Осылайша, әлеуметтік-экономикалық және саяси турбуленттілігіне қарамастан, бұл мемлекеттер 2007-2009 аралығында дағдарысқа қарсы тәжірибелерін қолдана отырып, әлеуметтік-экономикалық тұрақтылықтарын сақтап отыр.

Ашылған заңның маңыздылығы болып, қазіргі заманғы жаһанданған әлемнің даму тенденциясын талдауда, сонымен қатар, әлеуметтік-экономикалық талдауда, онымен қоса, мемлекет зерттейтін басқа да ғылыми пәндерде, экономикада, қоғамда, жаһандану процесстерінде қолданылуы мүмкіндігі табылады.

Үндестік пен әлеуметтік экономикадағы О.Б. Баймуратовтың ғылыми еңбектері («Экономикадағы әлеуметтендіру: индивидтен мемлекетке дейін» және «Экономика мен қоғамның үндестігі: әлемдік парадигма» монографиялары) экономика ғылымның дамуындағы серпіліс болып отыр. Бұл баға әдеби кітаптардан белгілі, әсіресе, 2010 жылы Т. Рысқұлов атындағы ҚазЭУ-де (Алматы) өткен «Қазіргі замандағы өркениеттік өзгерістер талаптарындағы әлеуметтік экономика: парадигмалар мен даму векторлары» атты халықаралық ғылыми тәжірибелік конференциядан өз көрінісін тапты.

«Әлеуметтік-экономикалық Үндестік заңның» әдістемелік аспектілеріне келсек, онда әлеуметтік-экономикалық қарама-қайшылықтар мен олардың негізгі көздері мен динамикасының кең масштабты зерттеулер жүргізу үшін қажет екендігін; мемлекеттердің экономикалық жүйесінің үндестігінің индексын анықтауға көмектесетіндігін; әлеуметтік-экономикалық механизмдер, құрылымдар мен институттарды құруда қажет екендігін; қоғамның үйлесімді дамуының әлеуметтік-экономикалық моделін жасау үшін негіз құрайтындығын көреміз.

Аталған ғылыми жетістік бүкіл әлемдік қауымдастықтың модернизациясы мен әлеуметтік-экономикалық үндестігіндегі тәжірибе барасында іске асырылатын жобалардың үлкен негізі болады деп сенеміз!

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Исакаев У.М., Казиева Р.К. Закон социально-экономической Гармонии. Деловой Казахстан. – № 3 (450). 30.01.2015 г. – 4 б.; Примечательное научное достижение академика Ураза Баймуратова. Экономика республикалық апталық газет. – № 5 (387). – 5-11.02.2015 г. – 4 б.
2. Baimuratov U. Harmony of Economy and Society. The Paradigm of «D+3D», Laws and Problems. – США: Изд-во «Xlibris». – 2014. – 350 б.
3. Диплом № 62-S на открытие «Закон социально-экономической Гармонии». Международная академия авторов научных открытий и изобретений на основании результатов научной экспертизы заявки на открытие № А-605 от 21 мая 2014 года.

4. Общество и его экономика – арена действия закона гармонии. Победитель интернет-форума III Астанинского экономического форума в номинации «Лучшая статья» // Экономика-финансы-исследования. Ежеквартальный экономический журнал. – 2010. – № 3(19) –111-123 б.

5. Баймуратов У.Б. Об открытии экономического закона доминантного возвышения духовных потребностей (роль исламской доктрины) Ж-л «КазЭУ хабаршысы» – «Вестник КазЭУ». – 2014, – № 2(98). –11-23 б.

6. Открытие законов социальной гармонии – результат синтеза духовных и научных знаний. Ж-л «Доклады НАН РК», № 1, – 2014 г. – 123-128 б.

7. Баймуратов У.Б. Қоғам мен экономика Гармониясы (әлемдік парадигма). – Алматы: Экономика. – 2013. – 456 б.

8. Гармоничная экономика в обществе с тремя «Д»: парадигма и перспективы формирования./ В сб. Международной научно-практической конференции «Социальная экономика в условиях цивилизационных перемен в современном мире: парадигмы и векторы развития». – Алматы. – 2010.

9. Баймуратов У.Б. Гармония общества и экономики: мировая парадигма. – Алматы: Экономика. – 2010. – 360 б.

10. Пирамида численности населения // [http:// populationpyramid.net/ru/%D0%](http://populationpyramid.net/ru/%D0%)

У.М. Искаков,

директор лаборатории «Наука для бизнеса» НЭУ им. Т. Рыскулова,
Заслуженный деятель РК, академик НИА РК, г. Алматы

И.А. Гусева,

профессор кафедры «Финансовые рынки и финансовый инжиниринг»
Финансового университета при Правительстве Российской Федерации,
г. Москва

ВАЖНОСТЬ ЗАКОНА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ГАРМОНИИ В РАЗВИТИИ ОБЩЕСТВА

АННОТАЦИЯ

Значимость ранее неизвестного открытого закона заключается в том, что результаты исследования могут быть использованы при прогнозировании тенденций развития современного глобального мира, при анализе социально-экономических процессов и их последствий, а также при разработке дальнейших научных теорий в социальной экономике и других научных дисциплинах, изучающих государство, экономику, общество и процессы глобализации.

Ключевые слова: «Закон социально-экономической Гармонии», объективная закономерность, духовные потребности, разумные материальные потребности, универсальный закон Гармонии, дисгармония, нелинейность и многовекторность социально-экономического развития, демократия, демография, демоэкономика.

U.M. Iskakov,

director of laboratory «Science for business» NEU named after T.Ryskylov,
Honoured worker of RK academician НИА РК, Almaty s.

I.A. Guseeva,

a professor of department «Financial markets and financial engineering» of
Financial university at Government of Russian Federation, Moscow s.

IMPORTANCE OF LAW OF SOCIO- ECONOMIC HARMONY IS IN DEVELOPMENT OF SOCIETY

ABSTRACT

The significance of a previously unknown discovery is that the study results can be used in forecasting trends in the development of today's global world, the analysis of socio-economic working processes and their consequences, as well as the development of following scientific theories in the social economy and other scientific disciplines studying the state, economy, society and globalization processes.

Keywords: «Law of the socio-economic harmony», objective law, spiritual needs, reasonable material needs, the universal law of harmony, disharmony, nonlinearity and multi-vector of socio-economic development, democracy, demography, demoeconomy.

УДК 577.85

М.Д. Тинасилов, доктор экономических наук, профессор,
академик КазНАЕН,

А.Р. Уркумбаева, кандидат экономических наук, доцент,
Казахский национальный технический университет
имени К.И. Сатпаева, г. Алматы

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ ЭНЕРГИИ В УСЛОВИЯХ ЗЕЛЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются условия достижения устойчивого развития возобновляемых источников электроэнергии. Научно обоснована их практическая значимость при достижении массового производства возобновляемой энергии по доступным ценам, которые будут иметь благоприятные эффекты для социального и экономического развития Республики Казахстан. В связи с этим, определены основные факторы устойчивого развития возобновляемых источников электроэнергии и их стратегия, структура и конкуренция. Исходя из приведенной оценки, рекомендованы устойчивость снабжения электроэнергией и их эффективности в общем потенциале ветроэнергетических мощностей.

Ключевые слова: возобновляемых источников электроэнергии, эффективность электроэнергии, устойчивое развития, экономическое развития, снабжения электроэнергией, чистая электроэнергия, потенциал мощностей, зеленая энергетика.

Одним из способов достижения такого устойчивого развития является использование альтернативных или возобновляемых источников энергии (ВИЭ), таких как ветровая, солнечная и гидроэнергия, которыми также богата наша страна. Благодаря эффективному использованию бесконечных ВИЭ, Казахстан может достичь устойчивости экономического развития не только путем производства чистой электроэнергии, являющейся потребительским продуктом с высокой добавленной стоимостью, но создать постоянные и высоко квалифицированные рабочие места в строительной, электротехнической, машиностроительной и энергетической отраслях. Большой потенциал ВИЭ, располагаемый Казахстаном, позволит не только обеспечить чистой и возобновляемой энергией энергетически и ресурсно-дефицитные регионы страны, но и направить ее излишки для диверсификации экспорта не сырьевым массовым товаром.

При достижении массового производства возобновляемой энергии по доступным ценам будет иметь следующие благоприятные эффекты:

- 1) устойчивый сбыт по доступным и стабильным ценам;
- 2) благоприятно эффект для социального и экономического развития страны;
- 3) генерация устойчивой прибыли;
- 4) создание новых рабочих мест и отраслей промышленности;
- 5) сохранение чистоты окружающей среды;
- 6) сохранение не возобновляемых источников энергии для нужд будущих поколений.

Вместе с тем, наиболее эффективное и прибыльное массовое производство и концентрация ресурсов возможно только при международном разделении труда. Казахстану имеет смысл специализироваться в тех отраслях производства, где он имеет конкурентные преимущества в силу природных, географических и традиционных отраслевых условий.

Специализация, лежащая в основе международного и отраслевого разделения труда, позволяют достичь конкурентного преимущества путем концентрации ресурсов на производстве наиболее выгодных товаров с точки зрения создания добавленной стоимости на единицу трудозатрат.

Потенциал ВИЭ и в особенности наличие ветровых коридоров, где ветер дует только в одну сторону (Ерейментау, Жузымдык) или периодически меняет свое направление на противоположенное (Джунгарские ворота, Шелек, Кордай), позволяют Казахстану добиться еще более низкой стоимости при значительных объемах производства электроэнергии, достаточных как для внутреннего, так и внешнего рынков.

Потенциал Казахстана по возобновляемым источникам энергии

Одним из таких условий, позволяющих Казахстану добиться международной конкурентоспособности является не только богатые не возобновляемые, но бесконечные возобновляемые ресурсы. Еще большая привлекательность ВИЭ в их неисчерпаемости и экологической чистоте производства.

Согласно анализу Майкла Потера, профессора Гарвардского университета (США) и видного исследователя в области конкурентоспособности, наличие следующих факторов лежит в основе специализации, позволяющей создать в стране конкурентоспособной отрасли промышленности мирового класса:

- условия;
- рынок;
- связанные и поддерживающие отрасли;
- стратегия и структура достижения устойчивой конкурентоспособности.

Прилагаемый далее анализ факторов Потера свидетельствуют о возможности создания в Казахстане зеленой энергетики мирового класса, интегрирующей все производственные стадии от проектно-исследовательских и экспериментальных работ до изготовления, строительства и эксплуатации электрогенерирующих мощностей на основе ВИЭ:

ВИЭ особенно богат юго-восток Казахстана. В силу удаленности от традиционных источников энергии, таких как месторождения угля, нефти и газа, снабжение данными видами энергии этого региона требуют транспортировки на многие сотни километров, что сопряжено со значительными затратами и потерями. Рынок ВИЭ региона очень емок. Потенциально, экологически чистые источники энергии юга Казахстана могут не только с лихвой обеспечивать внутренний рынок, но и идти на экспорт в соседние страны, например Китай, испытывающий постоянно растущий спрос на электрическую энергию.

Согласно некоторым оценкам, текущая и будущая потребность Китая в электроэнергии составляет около половины производства всего электроэнергии Казахстана. По данным Шанхайской организации сотрудничества (ШОС), КНР выразил заинтересованность в импорте около 40 миллиардов кВт-час электроэнергии в год. Ожидается, что цены на электричество в Казахстане и Китае будут постепенно расти. В некоторых регионах Китая цены на электроэнергию на 30-50% выше, чем в Казахстане. Устойчивость снабжения электроэнергией является одной из жизненно важных задач развития не только для Казахстана, но и наших ближайших соседей.

Таблица 1 – Факторы устойчивого развития ВИЭ в Казахстане

Условия	Рынок
<ul style="list-style-type: none"> – Ветровой потенциал десятки тысяч МВт (от 10 МВт/кв. км. и выше для компактных инновационных турбин) или свыше 1 триллиона кВт-час в год - один из лучших в мире по оценке МООС РК и ПРООН; – Гидроэнергетический потенциал тысячи МВт; – Благоприятный солнечный климат; – Близость к основным рынкам сбыта большой емкости; – Удаленность крупных центров потребления электроэнергии на юге Казахстана от традиционных источников энергии; – Наличие особенно благоприятных ветровых условий в ветровых коридорах, где ветра дуют только в одном (Ерейментау, Жузымдык) или периодически меняющихся на противоположенное направление (Джунгарские ворота, Шелек, Кордай). 	<ul style="list-style-type: none"> – Высокий спрос на энергию на внутреннем и внешнем рынках соседних стран; – Потенциальный объем рынка электроэнергии до 50 млрд. кВт-ч в год и выше. – Диверсификация экспортного потенциала за счет не сырьевых ВИЭ; – Рынок сбыта квот на выбросы оксида углерода; – Переход с традиционных источников энергии на ВИЭ.
<p>Связанные и поддерживающие отрасли</p> <ul style="list-style-type: none"> – Развитие ВИЭ приведет к диверсификации экономики страны; – Наличие производственных мощностей и материалов для изготовления, монтажу и строительству; – Стимулирование исследований и инноваций на создание дешевых и высокопроизводительных технологий. 	<p>Стратегия, структура и конкуренция</p> <ul style="list-style-type: none"> – Стратегия: устойчивое и расширяемое развитие генерации на основе использования мощных, производительных и дешевых устройств ВИЭ с целью снижения потребления и экономии от не возобновляемых углеводородных энергоресурсов; – Структура: эффективная генерация, аккумулялирование и транспортировка электрической и тепловой энергии, сезонная синергия и взаимное дополнение различных видов ВИЭ. Высокая модульность проектов и возможность постепенного ввода инвестиций и мощностей; – Конкуренция: ядерная, энергетика на основе ископаемых ресурсах характеризуются большими затратами и относительной длительностью ввода в эксплуатацию, экологическими последствиями, большей технологической сложностью и удаленностью от основных центров потребления, например юга Казахстана.
<p>Примечание – Составлено автором</p>	

Вместе с тем, огромные возобновляемые запасы региона, в первую очередь ветровые, практически не разработаны. Одной из главных причин такого отставания является отсутствие электротехнического и машиностроительного производства в Казахстане, не позволяющая не строить ни привлечь массовые инвестиции в строительство объектов ветровой и солнечной энергетики, малых и средних ГЭС на горных реках Заилийского и Джунгарского Алатау. Собственные серийные производства электрического оборудования и турбин позволили бы сделать строительство и производство энергии более дешевым и доступным для конечного потребителя.

Таким образом, успешное производство ВИЭ РК будет устойчиво только благодаря развитию собственных связанных отраслей промышленности и технологий. Выбор оптимальной стратегии и технологий для достижения конкурентного преимущества ВИЭ. Освоение этих ресурсов принесет наибольший экономический эффект при создании собственных массовых производств и технологий, наиболее адаптированных к местным особенно благоприятным условиям, что позволило бы используя новые конструктивные подходы добиться ряда стоимостных и производственных преимуществ.

Для начала масштабного производства ВИЭ в Казахстане, в том числе и ветровой энергии, необходимо добиться ее конкурентоспособности по цене и производительности с традиционными источниками энергии. Ветровая энергетика в Казахстане представляет особый интерес по способности генерировать промышленные объемы электроэнергии, которую можно транспортировать по линиям электропередачи удаленным пользователям, а также использовать для генерации тепловой энергии, например в виде горячей воды.

Например, это возможно с помощью таких специальных и конструкционных и технических решений, которые бы полностью учитывали, а потому и полностью использовали, особенности и мощнейший потенциал наилучших ветровых регионов Казахстана, таких как Джунгарские ворота и Шелекский коридор, а также целого ряда других.

Производство промышленных объемов ветровой электроэнергии на основе универсальных башенных ветроэнергетических турбин в условиях наиболее богатых по потенциалу участках, как Джунгарские ворота, может быть затруднено в условиях экстремальных по силе ветров и больших температурных перепадов. Среди недостатков таких установок основными является их большая масса, значительная высота, делающие их уязвимыми возможным землетрясениям и частым ураганам и порывистым ветрам, достигающим скорости свыше 20 м/сек. (абсолютный максимум 50-60 м/сек), наличие ненужных в условиях однонаправленных ветров систем поиска и разворота на ветер, ломкость пропеллеров при высо-

ких скоростях ветра, высокую стоимость установки и обслуживания, а также их низкую плотность размещения с интервалом до 10-ти радиусов лопасти.

Кроме того, строительство ВЭС в Казахстане на основе обычных башенных ветровых турбин импортного производства потребует высоких затрат, и соответственно высоких или субсидируемых из бюджета для их окупаемости тарифов. Их высокая стоимость, их уязвимость в условиях резко континентального климата и сейсмичности юго-восточного Казахстана, а также низкие тарифы на электроэнергию могут оказаться непривлекательными для инвесторов, а возведение будет чрезвычайно дорогостоящим и трудоемким, особенно в условиях экстремальных погодных и климатических условий.

Для наиболее эффективного освоения наиболее лучших ветровых участков Казахстана, необходимо не только использовать импортные технологии, но и разработать и применить такие технические решения, которые бы максимально учитывали их особенности и были бы свободны от вышеуказанных недостатков. Такие турбины должны характеризоваться более низкой себестоимостью, большой мощностью и производительностью, простотой строительства, монтажа и обслуживания, а также доступностью для производства предприятиями РК.

Разработка таких технологических решений позволит внедрить в массовое производство турбин большой мощности для широкомасштабного освоения ветрового энергетического потенциала наиболее перспективных ветровых участков Казахстана для широких слоев промышленных и частных потребителей. Конечно, башенные ветровые турбины могут и будут использоваться в Казахстане. Однако, высокая стоимость импорта и необходимость дотации высоких тарифов могут сделать такое зеленое развитие экономически не выгодным и неустойчивым. Для успешного создания зеленой индустрии Казахстана необходимо выработать такую стратегию развития, которая бы позволила достичь структурные и ценовые конкурентные преимущества, позволяющие создавать долгосрочные выгоды и добавленную стоимость для всех заинтересованных сторон и общества в целом.

Стратегия развития ВИЭ должна основываться на позиционном анализе потенциала зеленой энергетики РК, которая была бы направлена на преодоление слабых сторон и митигации рисков для соответствия возможностей и сильных сторон. Важно разработать и применить такие технологические инновации, которые бы позволили не только добиться лучших конкурентных преимуществ по сравнению с имеющимися благодаря синергии природных, производственных, географических возможностей, которые определяют технологическую структуру ВИЭ, ее стоимостные и маркетинговые преимущества.

Казахстану выгоднее не только импортировать готовую продукцию, что скорее еще больше закрепит его роль потребителя импорта не самых адекватных и дорогих технологий. Это не будет способствовать к массовому распространению использования ВИЭ в виду их высокого ценового барьера. Поэтому для массового и наиболее доходного и доступного для потребителей использования ВИЭ, Казахстану необходимо приложить максимум усилий на создание собственной индустрии на основе имеющийся в стране технологической базы. Конечно, немаловажно при этом полностью учесть имеющийся в передовых технологически развитых странах наработанный ими в данной области опыт.

В Казахстане это возможно с помощью специальных и конструктивных и технических решений, которые учитывают, а потому и направлены на максимальное использование особенностей и мощнейшего потенциала наилучших ветровых регионов Казахстана, таких как Джунгарские ворота и Шелекский коридор, а также Ерейментау, Жузымдык, Кордай и др. Площадь этих перспективных участков составляет тысячи кв.км.

Зеленая энергетика, по словам Президента РК Н. А. Назарбаева, должна быть инновационной. Казахстан предлагает инновации, направленные на наилучшее использование местных выдающихся ветровых и географических условий, позволяющих начать массовое изготовление не только производственных и капиталоемких технологий с большой добавленной стоимостью, ветровых турбин, генераторов и необходимых стекловолоконных материалов, но и производства с их помощью товара массового потребительского спроса, каким является электроэнергия. При этом эти производства будут отвечать всем требованиям устойчивого роста и зеленого развития, о необходимости которых говорит мировое сообщество.

Массовая выработка и снижения цены возобновляемой энергии благодаря экономии масштабов принесет наибольший экономический эффект благодаря внедрению конструкторских и технологических прорывных инноваций (disruptiveinnovations), направленных на достижение устойчивого и долгосрочного конкурентного преимущества по следующим показателям:

- снижение удельной стоимости строительства на МВт генерирующей мощности (\$/МВт)
- увеличение производительности в виде эффективной работы с полной нагрузкой (час/год), в т.ч. и при ураганных и порывистых ветрах до 50 м/сек
- улучшение плотности размещения генерирующих мощностей на единицу земли (МВт/кв. км.)
- быстрота и дешевизна изготовления, транспортировки, монтажа и строительства генерирующих мощностей.

Таблица 2 – SWOT анализ зеленой энергетики Казахстана

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>– Ветровой потенциал десятки тысяч МВт (10 МВт/кв. км. для компактных инновационных турбин) или свыше 1 триллиона кВт-час в год – один из лучших в мире по оценке МООС РК и ПРООН;</p> <p>– 3-5,5 тыс. эффективных часов работы с полной нагрузкой – в Европе менее 3 тыс. часов/год;</p> <p>– Гидроэнергетический потенциал тысячи МВт;</p> <p>– Благоприятный солнечный климат;</p> <p>– Близость к основным рынкам сбыта большой емкости;</p> <p>– Налоговые инвестиционные преференции;</p> <p>– Гарантированная покупка «зеленой» энергии государством по тарифам одобренного регулятором бизнес-плана;</p> <p>– Бесплатная транспортировка электроэнергии конечному потребителю;</p> <p>– Приоритетная диспетчеризация «зеленой энергии» из ВИЭ.</p> <p>Эффективность энергетической возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Создание отечественных производств и технологий в области зеленой энергетики, строительства и синтетических материалов; ○ Увеличения потенциала и производительности путем разработки прорывных инноваций; ○ Создание дополнительных экспортных и транзитных энергетических маршрутов; ○ Улучшение экологической ситуации мегаполисов путем перевода их энергоснабжения на экологические чистые и ВИЭ; ○ Аккумуляция энергии для последующего тепло и электроснабжения населенных пунктов; <p>– Адаптация к местным природным, климатическим и сейсмическим условиям.</p>	<p>Сильные и порывистые ветра, особенно в Джунгарских воротах со скоростью до 50 м/сек, ограничивающая использование и увеличивающая стоимость строительства объектов ВИЭ;</p> <p>Сейсмическая активность в Южном и Юго-Восточном Казахстане, ограничивающая использование и увеличивающая стоимость строительства объектов ВИЭ;</p> <p>Отсутствие собственных производств по изготовлению электротехнического оборудования;</p> <p>Высокая стоимость строительства объектов ВИЭ из импортного оборудования;</p> <p>Недостаточная инфраструктура и линий электропередачи с наименьшими потерями.</p> <p>Энергетическая угрозы и риски</p> <p>Обеспечение гарантий сохранности капитала и соблюдения прав интеллектуальной собственности;</p> <p>Недостаток технологического и проектно-конструкторские опыта для разработки и внедрении новых технологий;</p> <p>Взаимоотношения с поставщиками оборудования;</p> <p>Риски координации, планирования могущие повлечь к задержкам строительства и монтажа;</p> <p>Эксплуатация и обслуживание в условиях резко континентального климата;</p> <p>Погодные и климатические риски;</p> <p>Необходимость вхождения на новые рынки сбыта;</p> <p>Недостаток развитой инфраструктуры ЛЭП;</p> <p>Регуляторные и правовые риски</p>
<p>Примечание – Составлено автором</p>	

Инновационные технологии ВИЭ должны быть направлены на создание мощных высокопроизводительных ветровых турбин мощностью от сотен кВт до 1-5 МВт для генерации электроэнергии в промышленных масштабах с низкой себестоимостью, более плотным размещением и устойчивостью к возможной сейсмической активности.

Это благоприятно скажется на цене конечного продукта – электроэнергии и вызовет большой спрос на нее. Можно ожидать, что шансы такого успешного освоения ветроэнергетического потенциала наилучших ветровых участков в Казахстане будут более велики.

При анализе ветроэнергетического потенциала Джунгарских ворот и других перспективных участков, то площадь земли, отводимой для строительства ветровых электростанций может составить от 100 до 500 кв. км. При целевом показателе плотности размещения от 10 до 100 специальных ветровых установок на 1 кв. км. со прогнозной стоимостью 1 млн. долл./МВт, на 1 кв.км. площади можно разместить ориентировочно от 10 до 100 МВт ветровых мощностей, состоящих из компактных инновационных ветровых турбин мощностью 1 МВт каждая, расположенных на расстоянии 100 м. друг от друга. Обычные ветровые турбины, в виду их больших размеров, обычно занимают больше площади, т.к. должны располагаться на расстоянии до 10 радиусов лопасти друг от друга, в то время как выработка примерно на 30% меньше, чем прогнозируется для инновационных турбин Казахстана.

Таблица 3 – Прогнозные параметры ветровой электростанции суммарной мощностью 1 тыс. МВт. в Джунгарских воротах

Площадь, кв. км.	Установленная мощность, из расчета 10 МВт/кв.км.	Стоимость строительства, млрд. долл.	Предполагаемая выработка, млрд. кВт-ч/год	Выручка от продажи, млн. долл.
100	1000	1	5,5	275
Примечание – Составлено автором				

100 кв. км. x 10 ветровых установок мощностью 1 МВт каждая, что составит в общем 1 тыс. МВт или 1 ГВт установленной мощности, ориентировочной стоимостью 10 млрд. долл. Затраты на эксплуатацию и обслуживание подобных ветровых станций будут не велики, и составят не более 5% от выручки, что достигается благодаря более прочным и укрепленным лопастям, снижающим поломки и сроки обслуживания. Согласно оценкам разработчиков технологии, период окупаемости, без учета налогообложения, составит около 4 лет.

При применении определенных еще более компактных и не мешающих друг другу ветровых установок, показатель плотности размещения ветровых мощностей можно довести до 100 МВт/кв. км.

Можно рассчитывать, что ветроэнергетические мощности 1 тыс. МВт при эффективной работе с полной нагрузкой в среднем около 5,5 тыс. часов в год позволят производить около 5,5 млрд. кВт-ч электроэнергии ежегодно стоимостью 275 млн. долл., при отпускной цене за электроэнергию €5/кВт-ч.

Между тем, полезная для строительства ветровых электростанций площадь Джунгарского коридора, длиной 80 и шириной 10-15 км., составляет не менее 800 кв. км., что позволяет разместить генерирующие мощности до 8000 МВт из расчета 10 МВт/кв.км. с ежегодной генерацией электроэнергии 44 млрд. кВт-ч. Согласно экспертным оценкам, количество часов работы с эффективным мощностью для других участков Казахстана в среднем составит около 3-3,5 тыс. часов в год.

Таблица 4 – Характеристика наиболее перспективных ветровых участков Казахстана

Участок	Площадь, кв.км.	Установленная мощность, МВт из расчета 10 МВт/кв.км.*	Стоимость, млрд. долл. из расчета 1 млн.долл. /МВт*	Количество эффективных работ, час/год*	Потенциальная генерация, млрд. кВт-ч/год*
Джунгарские ворота	800	8000	8	5500	44
Шелек	2000	20000	20	2500	50
Ерейментау	62500	625000	625	3300	2062,5
Кордай	200	2000	2	2500	5
Жузымдык	400	4000	4	3000	12
Примечание – Составлено автором					

Общая потенциальная мощность ветровых мощностей составляет 659 ГВт, способных генерировать 2173,5 млрд. кВт-ч электроэнергии в год.

*Данные о удельной себестоимости мощности и эффективности выработки и генерации согласно оценкам об эффективности энергетики ВИЭ.

Следовательно, пределы роста зеленой энергетики Казахстана определяются в следующем:

Общая установленная мощность электростанций Казахстана составляет 18,993 ГВт, располагаемая мощность – 14,558 ГВт. Установленная мощность электростанций РФ составляет 218 ГВт, а КНР – 900 ГВт, ЕС, Центральной и Восточной Европы – 900 ГВт. Установленные ветроэнергетические мощности ЕС составляют 100 ГВт.

Согласно выше приведенной оценке, общий потенциал ветроэнергетических мощностей может составить 659 ГВт, что в 35 раз больше текущей установленной мощности, а генерации электроэнергии только нескольких известных наиболее перспективных ветровых участков Казахстана может составить свыше 2,1735 триллиона кВт-ч в год, что в 25 раз больше, чем суммарное производство электроэнергии Казахстана, составившее за 2011 г. 86,2 млрд. кВт-ч. Очевидно, что располагаемый потенциал ВИЭ Казахстана обладают огромной инвестиционной емкостью и привлекательностью, позволяющей достичь устойчивости развития страны на многие годы в будущем.

Согласно теории энергосетей, для поддержания равновесия замкнутых энергосистем, предел размещения мощностей ВИЭ для них составляет 10% от общей установленной мощности. При объединении энергосистем Европы, Центральной, Китая и Юго-Восточной Азии, доля ВИЭ может быть весьма большой.

Стратегическое расположение перспективных ветровых участков Жузымдык в Акмолинской области, Шелек и Джунгарские ворота в Алматинской области вблизи от крупнейших мегаполисов РК и западных провинций КНР, позволит организовать транспортировку электроэнергии для обеспечения массового потребителя дешевой и экологически чистой энергией.

При достижении больших объемов генерации в перспективе, возможно не только использовать возобновляемую ветровую энергию для электро и теплоснабжения населения, но и производства водородного топлива и подъема больших запасов подземных вод центрального Казахстана для нужд сельского хозяйства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Тинасилов М.Д., Научная модернизация инновационного развития электроэнергетики Казахстана. /Сб. трудов Международная научно-практическая конференция «Стратегия Казахстан – 2050»: Образование-наука-инновации, Сатпаевских чтений – 2013 посвященных Дню работников науки. Алматы. – 10-13 апреля 2013.

2. Тинасилов М.Д., Муканов К.Н./В Казахстане развиваются новые технологии в электроснабжении населения. Сборник трудов «II Международной межвузовской научно-практической конференции МУИТ при МОиН КР, г. Бишкек 15-17 мая 2014. – том 2, – С. 14-20.

3. Тинасилов М.Д., Муканов К.Н., Уркумбаева А.Р. /О развитии электроэнергетической отрасли Казахстана в контексте энергетической безопасности. Сборник трудов «II Международной межвузовской научно-практической конференции МУИТ при МОиН КР, г. Бишкек. – 15-17 мая 2014. – том 2, – С. 20-26.

4. Тинасилов М.Д., Абдыгапарова С.Б., Уркумбаева А.Р. /Инновационные технологии производства электроэнергии в условиях зеленой экономики. Сборник научных трудов Научный и информационный журнал «Материаловедение» МОН КР, НАН КР, г. Бишкек. – № 4/2014(7) – С. 27-31.

5. Тинасилов М.Д., Уркумбаева А.Р. /Возобновляемые источники энергии-экологически чистые технологии производства электроэнергии. Сборник научных трудов Научный и информационный журнал «Материаловедение» МОН КР, НАН КР, г. Бишкек. – № 4/2014(7) – С. 31-36.

6. Тинасилов М.Д., Уркумбаева А.Р. /Мировой опыт использования солнечной энергии. Сборник научных трудов Научный и информационный журнал «Материаловедение» МОН КР, НАН КР, г. Бишкек. – № 4/2014(7) – С. 36-40.

М.Д. Тинасилов, экономика ғылымдарының докторы, профессор, ҚазҰЖА академигі
Ә.Р. Үркімбаева, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент,
Қ.И. Сәтбаев атындағы
Қазақ ұлттық техникалық университеті, Алматы қ.

ЖАСЫЛ ЭКОНОМИКА ЖАҒДАЙЫНДА ЖАҢАРТЫЛМАЛЫ ЭНЕРГИЯ КӨЗДЕРІНІҢ ТИІМДІЛІГІ

ТҮЙІН

Мақалада электроэнергия жаңартылмалы бастауының төзімді дамуының табысының шарттары қарастырылады. Қазақстан республикасының әлеуметтік және экономикалық дамуы үшін ғылыми тиянақты оның практикалығының елеулілікке табыс жаңартылмалы электроэнергия өндірісінің ша қолайлы нәтижелер қолжетімді бағалаудың маңыздылығы дәлелденеді. Осыған байланысты, электроэнергия жаңартылмалы электроэнергияның төзімді дамуының негізгі факторлары және оның стратегиясының, құрылым және бәсеке деңгейі анықталады. Жоғарыдағы келтірілген бағалауға сәйкес, желэнергияларының тиімділікке алымдылықтың ортақ әлуегіндегі электроэнергиясымен тұрақты қамтамасыз етуді ұсынады.

Түйін сөздер: жаңартылған электроэнергия көздері, электроэнергияның тиімділігі, тұрақты дамыту, экономикалық дамыту, электроэнергиямен қамтамасыз ету, таза электроэнергия, алымдылықтың әлуеті, жасыл экономика.

M.D. Tinassilov, doktor of economic sciences, Professor, academician Kasyan,
A.R. Urkumbaeva, candidate of economic sciences associate Professor,
Kazakh National Technical University
after K.I. Satpayev, Almaty

THE EFFICIENCY OF RENEWABLE ENERGY SOURCES IN THE GREEN ECONOMY

ABSTRACT

The article discusses the conditions for achieving sustainable development of renewable energy sources. Scientifically proved their practical relevance in achieving mass production of renewable energy at affordable prices, which will have beneficial effects for social and economic development of the Republic of Kazakhstan. In this regard, the major factors of sustainable development of renewable energy sources and their strategy, structure and rivalry. Based on the above evaluation, the recommended sustainability of electricity supply and their effectiveness in the total potential wind capacity.

Keywords: renewable energy, energy efficiency, sustainable development, economic development, energy supply, clean power, potential power, green energy.

УДК 336

Ә.А. Арын, магистр, аға оқытушы
Алматы Менеджмент Университеті
(бұрынғы – Халықаралық Бизнес Академиясы)

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА АЗАМАТТАРДЫҢ ЖЫЛЖЫМАЙТЫН МҮЛКІН МІНДЕТТІ САҚТАНДЫРУДЫ ЕНГІЗУ МӘСЕЛЕЛЕРІ МЕН АЛҒЫШАРТТАРЫ

ТҮЙІН

Мақалада елімізде енгізілуі жоспарланып отырған азаматтардың жылжымайтын мүлкін түрлі табиғи апаттардан міндетті сақтандыру мәселелері қарастырылған. Еліміздегі сақтандыру нарығының дамуы қарастырылып, мүлкті ерікті сақтандырудың қазіргі жай-күйіне баға беріліп, міндетті сақтандыруды енгізудің оң және теріс жақтары зерттелген.

Түйін сөздер: мүлік, сақтандыру, міндеттілік, заң жобасы, сақтандыру ұйымдары, сақтандыру сыйлықақылары, төлемдер, табиға апаттар.

World Insurance мәліметтеріне сәйкес әлемде бұрын-соңды болмаған табиғи апаттар мен ауа райы өзгерістерінің себебінен 2011 жыл тарихта ең шығынды жыл болып танылып отыр.

Осыған дейін «ең шығынды» атағы 2005-жылға берліген болатын. Сол кезде АҚШ-тағы Катрина дауылының салдарынан әлемдегі экономикалық залалдың көлемі 220 млрд АҚШ долларға бағаланған.

Ал 2011 жылдың 6 айының ішінде ғана шығын 265 млрд доллар болып шықты. Оған көбіне Жапонияда орын алған жер сілкінісі себепкер.

Күншығыс еліндегі апаттың салдарынан әлем экономикасы 210 млрд доллар шығынға ұшырады. 2011 жылдың алты айында дүниежүзінде 355 табиғи апат орын алды.

Бұл көрсеткіш 2000-2010 жылдардың аралығында болған құбылыстардың көрсеткішіне жақын – бұл он жылда әлемде 390 табиғи апат болған [1].

Алайда, табиға апаттар салдарынан болған осыншама шығындар тиімді қызметімен танымал батыстық сақтандыру жүйелерінің арқасында өтеліп, өз шешімін тапты. Ал біздің елде жағдай мүлдем өзгеше.

Кешегі Қызылағаш трагедиясы тарих қатпарына сіңіп барады. Бүгіндері қар қалың түскен еліміздің шығыс пен оңтүстік өңірлері

қызыл суға малшынып жатса, Жамбыл облысы алапат дауылдан қатты зардап шегуде. Соның салдарынан жалғыз баспанасы пана болмай қалған әлеует қақаған қыстың қақ ортасында далада қалды десе де болады. Үкімет айтпай келген апат шығындарын өтеуге дайын екендіктерін мәлімдеп, мазасы кеткен жұртшылықты сабырға шақыруда. Ал бұл онсыз да шығындарын барынша қысқартып жатқан бюджет үшін үлкен салмақ [2].

Статистикалық деректерге сүйенсек, Қазақстан территориясының алтыдан бір бөлігі (450 мың шаршы километр) сейсмикалық қауіпті аймақта орналасқан. Шығыс Қазақстан, Алматы, Жамбыл, Оңтүстік Қазақстан, Қызылорда, Маңғыстау облыстары мен Алматы қаласында зілзала қаупі қалыптыдан жоғары. Яғни 6 млн-нан астам адамның өмірі, 27 қала мен 400-ден астам елді мекеннің инфрақұрылымы, бұл аймақтарда шоғырланған өндіріс орындарының 40%-і қауіпті жағдайда. Соған қарамастан, халықтың сақтандыру мәселесіне келгенде көңілі салқын. Салдарынан: зілзала мен селден үйі қақырап, баспанасыз қалғандар; өрттен жәбір көріп, мүлкі жанғандар; дауылдан шатыры құлап, қуаңшылықтан егісі қурағандар айтып келмеген апаттың шығынын өз қалталарынан өтеуге мәжбүр [3].

Негізінен, нарық заманында мүлкі бүлініп, қандай да бір дүниесі талқанданғанда ел азаматы өтемақыны сақтандыру компаниясынан сұрауы керек. Яғни бұрынғы мемлекетке алақан жайған кеңестік менталитетті қазіргі заманға лайық өзгертіп әрі мерзімдік апаттар қалыпты жағдайға айналып бара жатқандықтан, одан туындауы ықтимал шығындарды халықтан жиналған салық ақшасы есебінен емес, жеке азаматтарға мүлкін сақтандыруды міндеттеу арқылы жауапкершілікті әркімнің өзіне жүктейтін жүйені құратын уақыт жеткен жоқ па?

Дүниежүзілік тәжірибеге сүйенетін болсақ, төтенше жағдайлар қаупі жоғары мемлекеттерде – Түркияда, Жапонияда, АҚШ-та, Жаңа Зеландияда жеке мүлікті сақтандыру міндетті түрде жүргізіледі екен. Тәуелсіз сарапшылардың есебінше, бүгіндері бұл жүйе өз тиімділігін танытып та үлгерген [2].

Барлық өркениетті елдерде сақтандыру көптен бері өмірге еніп кетті және ол күтпеген қаржылық жоғалтудан қорғанудың және тәуекелділікті басқарудың тиімді тәсілі болып саналады. Үйге, көлікке ие бола отырып, көптеген елдің азаматтары (өздерінің табыс дәрежесіне қарамастан) бір мезгілде сақтандыру келісімшартын жасайды. Олар үшін сақтандырудың болуы (халық арасында ол сақтандыру шарты немесе полис деп аталады) - мәжбүрлеуді және бақылауды талап етпейтін табиғи процесс.

Мысалы, Германияда үйді толық сақтандыру бағдарламасы жылжымайтын мүліктің түріне және федералды жерге байланысты жылына 300-ден 500 евроға дейін бағаланады. Немістер былай талқылайды: мен сақтандыру ақысын алмасам, мен ақшаны

сақтандыруға жұмсалған, өзімнің сабырлылығыма төлем деп санаймын [4].

Бүгінде елімізде үкімет табиғи апат салдарынан қирап қалған елді-мекендерді қалпына келтіруге жәрдемдесіп жүр. Алайда миллиардтап кеткен бұл қаржы бюджетке қосымша салмақ салып жүр. Сондықтан Үкімет алдағы уақытта жылжымайтын мүлікті міндетті түрде сақтандыру заңын күшіне енгізбек. Құжатқа сәйкес, тұрғындар жыл сайын пәтердің жалпы құнының шамамен 1%-ін мемлекетке төлеп отыруы тиіс. Алайда сақтандырылу аумағына пәтердің жалпы көлемінің тек 35 шаршы метрі ғана кіреді. Яғни, төтенше жағдай бола қалса, үкімет баспананың бір бөлігін ғана қалпына келтіреді [3].

Қарастырылып жатқан заңнама жобасына сәйкес, мемлекет жеке тұрғын үй көлемін 35 шаршы метрін сақтандыруды міндеттемекші, ал баспананың қалған бөлігін ерікті сақтандыру түрлері арқылы сақтандыруға болады. Сақтандыру нарығындағы қарым-қатынастарды реттейтін 2000 жылдың 18 желтоқсанында қабылданған «Сақтандыру қызметі туралы» ҚР Заңына сәйкес елімізде мүлікті сақтандыру ерікті түрде жүзеге асырылады. Заңға сәйкес, мүліктік сақтандыру мүлікті иеленуге, пайдалануға, оған билік етуге байланысты тұлғаның мүліктік мүдделеріне (автомобиль, темір жол, әуе немесе су көліктерін, жүктерді қоспағанда) оның зақымдануы немесе жойылуы, ұрлануы салдарынан келтірілген залалды ішінара немесе толық өтемі мөлшерінде сақтық төлемдерін жүзеге асыру көзделетін сақтандыру түрлерінің жиынтығы болып табылады [5].

Әдетте тұрғындарымыз жылжымайтын мүлікті банктен несиеге алып, оны кепілге қойғанда ғана сақтандыру полисіне жүгінеді. Ал ерікті түрде өз мүлкін сақтандырушылар қатары аз. Мемлекет міндетті сақтандыру талаптарын енгізу арқылы халықты оқыс жағдайлардан саналы түрде қорғауға үйретпек. Алайда ғалымдардың пікірінше, экономика тұрақтанбай, ішкі жалпы өнімнің өсімі жоғарламай, халықтың әл-ауқаты жақсармай – сақтандыру саласы өркендемейді [3].

Үкіметтің алдыға жылжытып отырған осы бастамасын халық қолдай ма? Жалпы елімізде сақтандыру нарығы дамуының қазіргі ахуалы қандай? Батыста тұрғындардың қарапайым өмірінде әдетке айналған сақтандырудың біздің елдегі жай-күйі қандай? Осы сұрақтарға жауап беру үшін еліміздің сақтандыру нарығын талдайық.

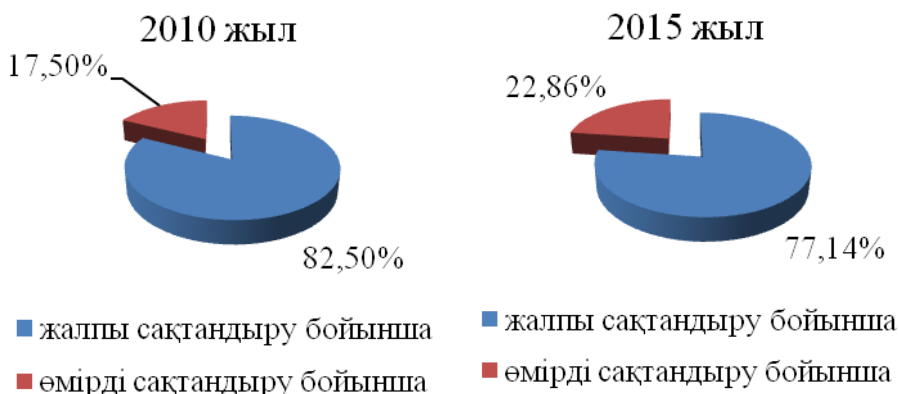
ҚР Ұлттық Банкінің мәліметтеріне сәйкес, еліміздің сақтандыру нарығында 34 сақтандыру компаниясы қызмет атқарады. Солардың ішіндегі 27 сақтандыру компаниясы «жалпы сақтандыру» саласында қызмет етсе, 7-і тек «өмірді сақтандыру» қызметтерін ұсынады (1-кесте). Заң сақтандыру компанияларының қызметін аталған екі салаға жіктеп, екі салада қатар қызмет атқаруға тыйым салады.

Мүлікті сақтандыру – жалпы сақтандыру саласына жатқызылатындықтан, 34 компанияның тек 27-сі ғана мүлікті ерікті сақтандыру қызметін ұсынады [6].

Кесте 1 – ҚР сақтандыру секторының құрылымы

Сақтандыру секторының құрылымы	2010ж	2011ж	Өзг., %	2012ж	Өзг., %	2013ж	Өзг., %	2014ж	01.02.2015ж	Өзг., %
Сақтандыру ұйымдарының саны, оның ішінде	40	38	-5	35	-7,9	34	-2,9	34	35	2,9
жалпы сақтандыру бойынша	33	31	-6,1	28	-9,7	27	-3,6	27	27	0
Үлесі, %	82,50	81,58	-1,12	80,00	-1,94	79,41	-0,74	79,41	77,1	-2,9
өмірді сақтандыру бойынша	7	7	0	7	0	7	0	7	8	14,3
Үлесі, %	17,50	18,42	5,26	20,00	8,57	20,59	2,94	20,59	22,9	11,2
«Сақтандыру төлемдеріне кепілдік бер қоры» қатысушыларының саны	27	33	22,2	31	-6,1	30	-3,2	30	30	0
Үлесі, %	67,50	86,84	28,65	88,57	1,99	88,24	-0,38	88,24	85,7	-2,9
Ескерту – ҚР Ұлттық Банкі мәліметтері негізінде автормен құрастырылды										

Осылайша, 1-кестеде берілген мәліметтерді талдайтын болсақ, соңғы 5 жылдың ішінде сақтандыру компанияларының саны 12,5%-ке азайды. Соның ішінде өмірді сақтандыру компанияларының саны өзгеріске ұшыраған жоқ, ал жалпы сақтандыру саласындағы компаниялар саны 18,18%-ке қысқарды. 2015 жылдың ақпан айындағы мәліметтер бойынша еліміздің сақтандыру компанияларының ішінде жалпы сақтандыру саласындағы компаниялардың үлесі 77,14%-ті құраса, өмірді сақтандыру компаниялардың үлесі тек 22,86%-ті иеленеді (сурет 1).



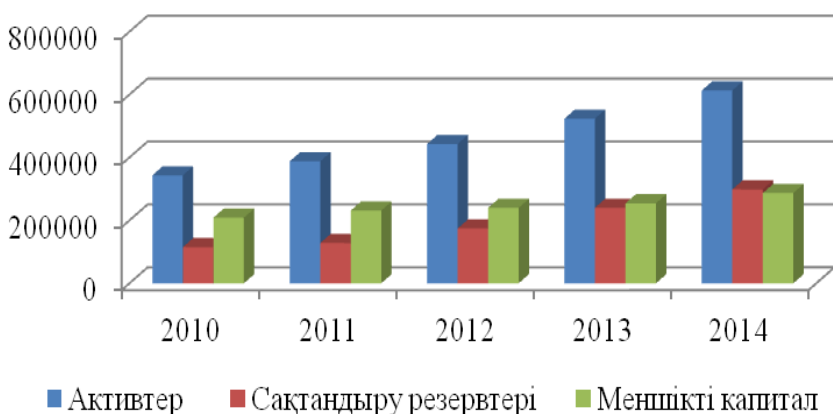
Сурет 1 – ҚР сақтандыру секторының құрылымы

Сақтандыру компанияларының қызметінің тиімділігін бағалау үшін, олардың активтері мен міндеттемелеріне қатысты ақпаратты талдайық.

2-кестедегі мәліметтерге сәйкес, сақтандыру компанияларының активтері 2010-2014 жж. жоғары қарқынмен өсті. Осылайша 2014 жылдың қорытындысы бойынша активтер 612 854 млн. теңгені құрап, бір жыл бұрынғы көрсеткішпен салыстырғанда 17,1%-ке артты. Соңғы бес жылы активтердің орташа өсімі – 15,62%.

Активтердің ішінде бағалы қағаздардың үлесі 2014 жылы 48% құраса, орналастырылған салымдар – 24,5%, ал қайта сақтандыру активтері 12,2%-ті құрады.

Соңғы 5 жылдың қорытындысы бойынша сақтандыру ұйымдарының көрсеткіштері жағымды трендке ие (2-сурет).



Сурет 2 – Активтердің, меншікті капиталдың және сақтандыру резервтерінің динамикасы

Кесте 2 – ҚР сақтандыру ұйымдарының активтері

Активте р	2010 ж.		2011 ж.		2012 ж.		2013 ж.		2014 ж.		Өзгер іс, %- пен
	млн. тг	%-пен	млн. тг	%- пен	млн. тг	%- пен	млн. тг	%- пен	млн. тг	%- пен	
Ақша	27431	8	24358	6,3	11923	2,7	19 579	3,7	17 589	2,9	-10,2
Орналас - тырылға н салымда р	70700	20,6	92002	23,7	105221	23,8	128 279	24,5	150 008	24,5	16,9
Бағалы қағаздар	151172	44	182268	47	229721	51,9	269 003	51,4	294 085	48	9,3
«Кері РЕПО» операция сы	9589	2,8	9693	2,5	3097	0,7	10 902	2,1	14 704	2,4	34,9
Сақтану шылар мен делдалда р-дан алынаты н сыйлықа қылары	16167	4,7	20698	5,3	21521	4,9	18 303	3,5	23 910	3,9	30,6
Негізгі құралдар	6656	1,9	8255	2,1	8444	1,9	9 179	1,8	10 765	1,8	17,3
Қайта сақтанды ру активтері	44663	13	32828	8,5	43724	9,9	46 531	8,9	74 529	12,2	60,2
Өзге дебиторл ық берешек	11953	3,5	10884	2,8	10548	2,4	12 720	2,4	12 632	2,1	-0,7
Басқа активтер	4904	1,4	6687	1,8	8449	1,8	8 844	1,7	14 631	2,4	65,4
Активтер жиынтығы	343234	100	387672	100	442648	100	523 342	100	612 854	100	17,1
Ескерту – ҚР Ұлттық Банкі мәліметтері негізінде автормен құрастырылды											

Сақтандыру сыйлықақыларының көлемі 2014 жылдың қорытындысы бойынша өткен жылдың қорытындысымен салыстырғанда 4,7%-ке азайды және 266 121 млн. теңге болды, оның ішінде тікелей сақтандыру шарттары бойынша қабылданған сақтандыру сыйлықақыларының көлемі – 236 411 млн. теңге.

Сақтандыру компанияларының міндеттемелері 2014 жылы 325 973 млн. теңгені құрап, бір жыл бұрынғы көрсеткішпен салыстырғанда 21,2%-ке өсім көрсетті. Жалпы бұл көрсеткіш 2010-2014 жж. аралығында орташа есеппен 24,9%-ке артып отырған (3-кесте).

Кесте 3 – Қазақстан Республикасының сақтандыру секторының жиынтық міндеттемелерінің құрылымы

Міндеттемелер	2010 ж.		2011 ж.		2012 ж.		2013 ж.		2014 ж.		Өзгеріс, %-пен
	млн.тг	%-пен	млн.тг	%-пен	млн.тг	%-пен	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	
Резервтер	114919	85,4	127858	81,7	174148	85,8	240330	89,3	298391	91,5	24,2
Алынған қарыздар	0	0,0	6000	3,8	4502	2,2	676	0,3	445	0,1	-34,3
Қайта сақтандырушылармен есеп айырысу	10136	7,5	11484	7,3	12125	6,0	13403	5,0	9463	2,9	-29,4
Сақтандыру қызметі бойынша делдалдармен есеп айырысу	715	0,5	884	0,6	1690	0,8	1402	0,5	1585	0,5	13,1
Сақтандыру шарттары бойынша төленетін шоттар	796	0,6	788	0,5	879	0,4	1072	0,4	2944	0,9	174,6
Басқа кредиторлық берешек	2311	1,7	2678	1,7	3421	1,7	3517	1,3	2948	0,9	-16,2
Басқа мінд-лер	5700	4,2	6817	4,4	6155	3,1	8623	3,2	10197	3,1	18,3
Міндеттемелер жиынтығы	134577	100	156510	100	202921	100	269023	100	325973	100	21,2
Ескерту – ҚР Ұлттық Банкі мәліметтері негізінде автормен құрастырылды											

Кестеде берілген мәліметтерді талдайтын болсақ, сақтандыру компанияларының міндеттемелері ішінде қомақты үлесті резервтер иеленеді, 2014 жылы резервтердің үлесі – 91,5%, басқа да міндеттемелер – 3,1%, қайта сақтандырушылармен есеп айырысу бойынша міндеттемелер – 2,9% құрады. Міндеттемелердің қалған түрлері 1%-ке де жетпейді.

Кесте 4 – Сақтандыру сыйлықақыларының түсімі

	2010 ж.		2011 ж.		2012 ж.		2013 ж.		2014 ж.		Өзг, %-пен
	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	
Сақтандыру сыйлықақыларының түсімі											
Барлығы, оның ішінде:	139964	100	175528,7	100	211 671	100	279 235	100	266 121	100	-4,7
Міндетті сақтандыру бойынша	35437	25,3	45465	25,9	48 791	23,1	61 293	22	66 176	24,9	8,0
Ерікті жеке сақтандыру бойынша	35145	25,1	53522	30,5	85 157	40,2	94 692	33,9	81 304	30,6	-14,1
Ерікті мүліктік сақтандыру бойынша, оның ішінде:	69382	49,6	76542	43,6	77 724	36,7	123251	44,1	118 641	44,6	-3,7
автомобиль көлігін сақтандыру	3206	4,6	3929	5,2	6 426	8,3	12174	9,9	16 756	14,1	37,6
автомобиль, әуе, теміржол, су көлігін сақтандыруды және жүктерді сақтандыруды қоспағанда, мүлікті сақтандыру	32734	47,2	37076	48,4	35 305	45,4	45862	37,2	51 910	43,8	13,2
автомобиль, әуе, су көлігі иелерінің АҚЖ қоспағанда, АҚЖ сақтандыру	16583	23,9	13891	18,2	11 010	14,2	14831	12,0	19 159	16,1	29,2
өзге да қаржы шығындарынан сақтандыру	6282	9,1	10648	13,9	14 153	18,2	31814	25,8	16 498	13,9	-48,1
өзге ерікті мүліктік сақтандыру сыныптары	10577	15,2	10945	14,3	10 831	13,9	18570	15,1	14 318	12,1	-22,9
Ескерту – ҚР Ұлттық Банкі мәліметтері негізінде автормен құрастырылды											

Сақтандыру сыйлықақыларының негізгі үлесін ерікті мүліктік сақтандыру алады (118 641 млн. теңге немесе сақтандыру сыйлықақыларының жалпы көлемінің 44,6%-і). Ерікті жеке сақтандыру бойынша 81 304 млн. теңге немесе сақтандыру сыйлықақыларының жиынтық көлемінің 30,6%-і, міндетті сақтандыру бойынша – 66 176 млн. теңге немесе 24,9% жиналды (4-кесте).

Осылайша, еліміздегі сақтандыру сыйлықақылары көлемін талдайтын болсақ, оның 24,9%-і міндетті сақтандыру түрлері бойынша, ал қалған 75,1%-і ерікті сақтандыру түрлеріне келеді. Ерікті сақтандыру түрлерінің ішінде ерікті мүлікті сақтандыру түрлері басым – оның үлесі 59,3%, ал ерікті жеке сақтандырудың үлесі 40,7%. Ерікті мүліктік сақтандырудың ішінде тақырыптың өзегі болып отырған азаматтардың жылжымайтын мүлігі кіретін автомобиль, әуе, теміржол, су көлігін сақтандыруды және жүктерді сақтандыруды қоспағанда, мүлікті сақтандыру ең жоғары – 43,8% үлесін иеленіп отыр. Аталған көрсеткіш 2014 жылы бір жылғы мәліметтермен салыстырғанда 13,2%-ке өсті. Жалпы алғанда, соңғы 5 жылдың орташа өсімі – 12,9%.

Автомобиль, әуе, су көлігі иелерінің азаматтық-құқықтық жауапкершілігін қоспағанда, азаматтық-құқықтық жауапкершілікті сақтандырудың үлесі 2014 жылы 16,1% құраса, автомобиль көлігін сақтандыру 14,1% үлесіне ие болды. Бір жылғы көрсеткішпен салыстырғандағы өсімі сәйкесінше 29,2% және 37,6% құрап отыр (3-сурет).



Сурет 3 – Сақтандыру сыйлықақыларының динамикасы

2014 жылы төленген сақтандыру төлемдерінің жалпы көлемі (қайта сақтандыруға қабылданған шарттар бойынша жүзеге асырылған сақтандыру төлемдерін шегергенде) 62 303 млн. теңге болды,

бұл өткен жылдың ұқсас күніне қарағанда 19,9%-ке көп. 2014 жылы төленген сақтандыру төлемдерінің жалпы көлемінен ең көп үлесті міндетті сақтандыру бойынша сақтандыру төлемдері алады – 42,6%, ерікті жеке сақтандыру бойынша – 41,2% және ерікті мүлдіктік сақтандыру бойынша – 16,2% (5-кесте).

Кесте 5 – Сақтандыру төлемдерінің құрылымы

Сақтандыру төлемдері	2010 ж.		2011 ж.		2012 ж.		2013 ж.		2014 ж.		Өзг., %-пен
	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	
Барлығы, оның ішінде:	25251	100	43139	100	68 060	100	51 964	100	62 303	100	19,9
Міндетті сақтандыру бойынша	9334	37	11737	27,2	16 164	23,8	19 988	38,5	26 556	42,6	32,9
Ерікті жеке сақтандыру	13008	51,5	22886	53,1	39 992	58,8	22 805	43,9	25 681	41,2	12,6
Ерікті мүлдіктік сақтандыру, оның ішінде:	2908	11,5	8516	19,7	11 906	17,5	9 172	17,7	10 065	16,2	9,7
автомобиль көлігін сақтандыру	1213	41,7	1311	15,4	1 598	13,4	2 620	28,6	4 578	45,5	74,7
автомобиль, әуе, теміржол, су көлігін сақтандыруды және жүктерді сақтандыруды қоспағанда, мүлдікті сақтандыру	616	21,2	1223	14,4	7 691	64,6	3 885	42,4	2 609	25,9	-32,8
автомобиль, әуе, су көлігі иелерінің АҚЖ қоспағанда, АҚЖ сақтандыру	71	2,4	493	5,8	1 832	15,4	783	8,5	1 413	14,0	80,5
өзге да қаржы шығындарынан сақтандыру	173	6	4 298,0	50,5	50	0,4	483	5,3	174	1,7	-63,9
өзге сыныптар	836	28,7	1 190,7	14	735	6,2	1 401	15,3	1 291	12,8	-7,8

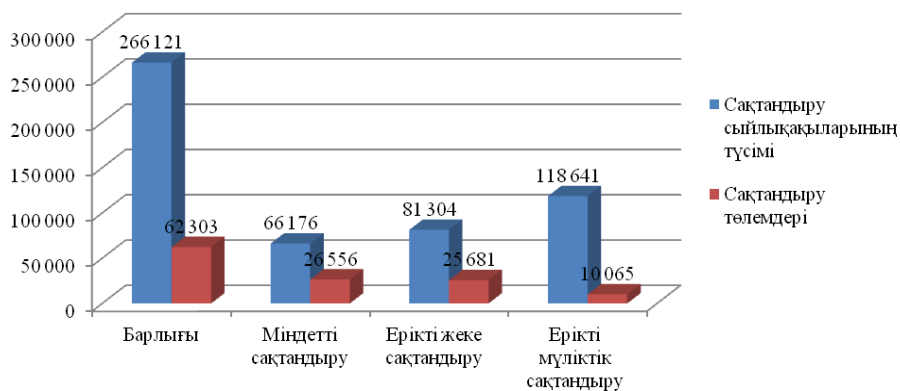
Ескерту – ҚР Ұлттық Банкі мәліметтері негізінде автормен құрастырылды

Ерікті мүлдікті сақтандыру сыныбын құрастыратын болсақ, оның ішінде ең жоғары үлесті автокөлікті сақтандыру бойынша төленген сақтандыру төлемдері иеленеді – 45,5%, автомобиль, әуе, теміржол, су көлігін сақтандыруды және жүктерді сақтандыруды қоспағанда, мүлдікті сақтандыру бойынша төлемдер – 25,9%, автомобиль, әуе, су көлігі иелерінің АҚЖ қоспағанда, АҚЖ сақтандыру 14% құрап отыр. Бұл ретте жалпы ерікті мүлдіктік сақтандыру

бойынша жүргізілген сақтандыру төлемдері 2013 жылғы көрсеткішпен салыстырғанда 9,7%-ке артса, онда автомобиль, әуе, су көлігі иелерінің АҚЖ қоспағанда, АҚЖ сақтандыру төлемдері 80,5%-ке және автокөлікті ерікті сақтандыру бойынша жүзеге асырылған төлемдер бірден 74,7%-ке ұлғайды. Ал автомобиль, әуе, теміржол, су көлігін сақтандыруды және жүктерді сақтандыруды қоспағанда, мүлікті сақтандыру бойынша төлемдер керісінше 32,8%-ке кеміді.

Бұл ретте назар аударатын бір жайт, сақтандыру сыйлықақылары мен сақтандыру төлемдерінің ара-қатынасы. Егер 2014 жылы барлығы сақтандыру 266 121 млн. теңгені құраса, сол жылы 62 303 млн. теңгеге тең сақтандыру төлемдері жүзеге асырылды. 2014 жылы жүзеге асырылған сақтандыру төлемдері жиналған сыйлықақылардан 4,3 есе аз.

Соның ішінде міндетті сақтандыру түрлері бойынша 66 176 млн.теңгеге тең сыйлықақылар сомасы жиналса, жүзеге асырылған төлемдер сомасы 26 556 млн. теңгені құрайды (2,5 есе аз). Ерікті жеке сақтандыру бойынша сыйлықақылар сомасы - 81 304 млн.теңге, төлемдер – 25 681 млн. теңге (3,2 есе аз). Ал ерікті мүліктік сақтандыруда сыйлықақылар 118 641 млн. теңгені құраса, төлемдер не бары 10 065 млн. теңгеге тең болып, сыйлықақылар төлемдерден 11,8 есе көп қабылданды (4-сурет).



Сурет 4 – Сақтандыру сыйлықақылары мен төлемдерінің динамикасы

2014 жылдың қорытындысы бойынша сақтандыру сыйлықақылары бойынша үздік үш сақтандыру компаниялары келесідей: «Еуразия СК» АҚ - 33 366 млн. теңге яғни жалпы сақтандыру сыйлықақыларының 12,5%, «Қазақстан Халық банкінің ЕСК Халық – Қазақшетақ» АҚ – 26 762 млн. теңге (10,1%) және «НОМАД LIFE ӨСК» АҚ – 20 946 млн. теңге (7,9%). Аталған компаниялардың алғашқы екеуі жалпы сақтандыру түрлерімен айналыса, соңғы аталғаны өмірді сақтандыру саласында қызмет атқарады.

Сақтандыруда сақтанушы үшін ең маңызды көрсеткіш – бұл сақтандыру төлемдерінің көлемі болса, 2014 жылы үздік үштіктер қатары келесідей: «Еуразия СК» АҚ – 9 269 млн. теңге яғни жалпы сақтандыру төлемдерінің 13,1%, екінші орында «Қазақстан Халық банкінің ЕСК Халық – Қазақшөтсақ» АҚ – 7 936 млн. теңге (11,2%) және «НОМАД Иншуранс СК» АҚ – 4 628 млн. теңге (6,5%). Аталған сақтандыру ұйымдарының барлығы жалпы сақтандыру саласында қызмет ұсынады.

Енді жалпы сақтандыру саласына жататын, ерікті мүлікті сақтандыру ішіндегі мүлікті сақтандыру класына жеке тоқталып кетейік (6-кесте).

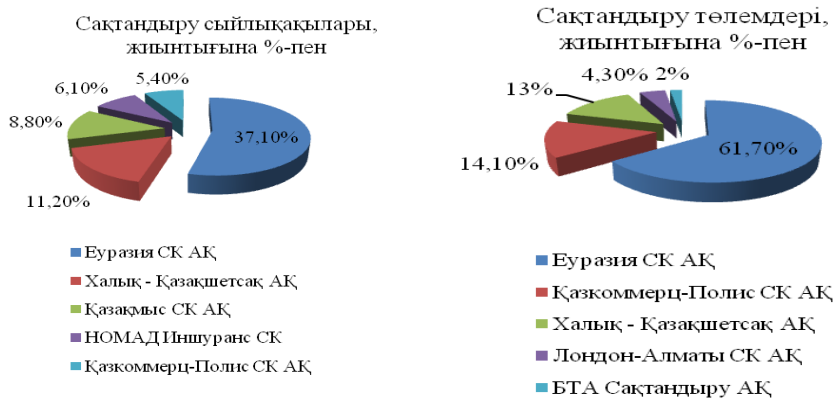
Кесте 6 – Мүлікті сақтандыру класы бойынша сақтандыру сыйлықақылары мен төлемдері

	01.01.2011 ж.		01.01.2012 ж.		01.01.2013 ж.		01.01.2014 ж.		01.01.2014 ж.		Өзгеріс, %-пен
	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	млн. тг	%-пен	
Сақтандыру сыйлықақылары	32734	47,2	37076	48,4	35 305	45,4	45862	37,2	51 910	43,8	13,2
Сақтандыру төлемдері	616	21,2	1223	14,4	7 691	64,6	3 885	42,4	2 609	25,9	-32,8
Ескерту – ҚР Ұлттық Банкі мәліметтері негізінде автормен құрастырылды											

Мүлікті сақтандыру класы бойынша сақтандыру сыйлықақылары бойынша үздік сақтандыру ұйымдарының тізімі келесідей: «Еуразия СК» АҚ - 19 252 млн. теңге яғни бұл класстағы сақтандыру сыйлықақыларының 37,1%, «Қазақстан Халық банкінің ЕСК Халық – Қазақшөтсақ» АҚ – 5 796 млн. теңге (11,2%) және «Қазақмыс СК» АҚ – 3 177 млн. теңге (8,8%).

Ал сақтандыру төлемдерінің көлемі бойынша: «Еуразия СК» АҚ - 4 196 млн. теңге яғни бұл класстағы сақтандыру төлемдерінің 61,7%, екінші орында «Қазкоммерц-Полис СК» АҚ (Қазкоммерцбанк АҚ ЕҰ) – 958 млн. теңге (14,1%) және «Қазақстан Халық банкінің ЕСК Халық – Қазақшөтсақ» АҚ – 881 млн. теңге (13%) (5-сурет).

Халықтың санасында сақтандыру қызметі әркімнің қалтасы көтере бермейтін, қымбат қызмет деген пікір бар. Алайда сақтандыру қолжетімсіз қызмет емес. Мүлікті сақтандыру нарығында көшбасшы атанған сақтандыру компанияларының ұсынып отырған бағдарламаларына сәйкес, пәтерді немесе жеке меншік үйді түрлі апаттардан сақтандыру құны қаншаға шығатынын қарастырайық.



Сурет 5 – Мүлікті сақтандыру класы бойынша сақтандыру ұйымдарының көшбасшылары

Мысал ретінде, Алматы қаласының Әуезов ауданында орналасқан құны 14 млн. 800 мың теңге (шамамен 80 000 АҚШ доллары) тұратын екі бөлмелі пәтерді 1 жыл мерзімге сақтандыру құны 30-35 мың теңгеге шығады. Егер аталмыш пәтер өртеніп немесе жарылып кетсе; зілзаладан қирап қалса; су, кәріз, жылу құбырлары істен шығып баспанаңызға зақым келсе; көрші пәтердің суы үйіңізді басса немесе үйге ұрылар кіріп, аталмыш пәтерді тонап кетсе сақтандыру компаниясы келтірілген шығын көлемінің 90%-ін өтеп беруге әзір.

Дәл сол Әуезов ауданындағы 4 бөлмелі кірпіштен қалаған құны 37 млн. теңге (шамамен 200 мың АҚШ доллары) тұратын жер үйді қарастырайық. Сақтандыру компаниясына жылына 65-70 мың теңге төлеу арқылы, баспананы жел сілкінісі, сел, дауыл, құйын, қар көшкіні сияқты табиғи апаттармен қоса, найзағай түсу, өрт, су басу мен қылмыскерлердің бұзақылығынан сақтандыруға болады.

Батыс Еуропада жануарларды медициналық сақтандыру үлкен сұранысқа ие. Мысығы не иті ауырып қалып, ветеринарға жүгінсе, шығынын сақтандыру компанияларынан өндіріп алады. Ал біздің елде әлі көлік, үй, денсаулық сияқты маңызды дүниелерді сақтандыру үрдісін әдетке айналдыра алмай жатырмыз.

Алайда, оған тек халықтың қаржылық сауаттылығының төмен болуы немесе сақтандыру қызметінің артықшылықтары туралы хабардар еместігі сияқты факторларға қарағанда халықтың әл-ауқатының, табысының төмендігі сияқты факторлар көбірек әсерін тигізетін сияқты. Елдегі орташа номиналды жалақының мөлшері 2014 жылдың желтоқсанында 154 577 теңгені құрады, алайда халықтың айлық табысы күнделікті қажеттіліктерінен артылмай жатқаны анық.

Ерікті түрде мүлікті сақтандырудың төмен деңгейі әдетте елде сақтандыру мәдениетінің дамымағандығымен және халықтың сақтандыру ұйымдарына деген сенімсіздігімен түсіндіріледі. Бұлай

пайымдауға себеп жоқ емес. ҚР Ұлттық Банктің мәлімдеуінше, сақтандыру ұйымдарында тәуекелдерді басқару менеджментінің төмен деңгейі компаниялардың сақтандыру өтемақысын толық деңгейде өтеу мүмкіндігіне кері әсерін тигізеді, себебі ірі апатты жағдайлар орын алса, күтілетін өтемақы көлемі сақтық қорлардың көлемінен асып түсуі мүмкін.

Жылжымайтын мүлікті міндетті сақтандыруды енгізген дамыған елдердің тәжірибесі көрсетіп отырғандай, табиғи апаттардан мүлікті міндетті сақтандыруды енгізу үшін ортақ сақтық қорын немесе сақтандыру пулін құру керек. Себебі ірі апаттар орын алса, бір де бір сақтандыру ұйымы жеке дара болған зардаптардың орнын өтеуге шамасы жетпейді.

Сондықтан, қарастырылып жатқан заң жобасында арнайы құрылым - Мемлекеттік қор құру жоспарлануда. Қазақстан Үкіметі Қордың қаржылық тұрақтылығын қатаң бақылауда ұстайтын болады, ал, инвестициялық қызмет Қазақстанның Ұлттық Банкі арқылы жан-жақты, сапалы түрде жүзеге асырылады деп күтіледі.

Заң жобасы бұл ретте ірі қайта сақтандыру компанияларын қатыстыруды көздейді. Яғни тәуекелдерді барынша азайту мақсатында, мемлекеттік қор «А» рейтингісінен төмен емес қайта сақтандыру ұйымдарымен шартқа отырады деп жоспарлануда.

Заң жобасында мүлікті екі түрлі тәуекелдерден: табиғи және техногендік сипаттағы апаттардан сақтандыру қарастырылуда. Біріншісіне жер сілкінісі, сел, су басу сияқты табиғат апаттары жатса, екіншісіне адами фактор әсер ететін – өрт, жарылыс және т.б. жатады.

Алайда түрлі ғалымдардың пікірінше аталмыш заң жобасында өз шешімін таппай жатқан мәселелер көп. Мәселен, бағалаушылардың пікірінше, заңда сақтандырылуға тиісті жылжымайтын мүлікті бағалау мәселесі мүлдем қарастырылмаған. Апат жағдайында залалды әділ түрде өтеу үшін, ең алдымен мүліктің нарықтық құнын әділ түрде бағалау қажеттігі сөзсіз. Сонымен қатар сақтандыру жағдайлары, тарифтері мен полистердің құнына қатысты нақты анықтық жоқ. Бұл ретте мүлікті ерікті сақтандыруда тарифтердің орташа мөлшері жылына мүлік құнының 0,3-0,4%, ал жер сілкінісі тәуекелін қосқанда 0,8% екенін ескерсек, сақтандыру полисі арзанға шықпайтыны анық [7].

Қарастырылып отырған сақтандыру түрі баршаға бірдей міндетті болғанмен, жобада азаматтардың белгілі бір топтарына жеңілдіктер беру көзделіп отыр.

ҚР Ұлттық Банкі заңды қабылдас бұрын халық арасында кең ақпараттандыруды жүргізу қажеттігін ескертеді. Себебі, аталмыш бастама халық тарапынан «қосымша салық» ретінде қабылданып, наразылық тудыруы мүмкін.

Аталған мәселелер келешекте сақтандыру нарығының, соның ішінде мүлікті сақтандырудың дамуына септігін тигізбейді, бұл

факторлар керісінше сақтандыру нарығының дамуын тежейтін болады. Ал азаматтардың мүлкін апаттардан қорғау дәл қазір шешімін табуы тиіс басты мәселелердің бірі. Сондықтан бастапқы кезде бұл заңның қабылдануы халықтың кері реакциясын тудыруы мүмкін. Алайда, бұл бастама әлеуметтік бағыттылығы бар екенін естен шығармау керек.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. 2011 жыл тарихтағы ең шығынды жыл деп танылды. [Электронды ресурс]. <http://news.nur.kz/189702.html>
2. «Төтенше жағдайда мемлекет қаржысын ысырап етпей, жеке мүлкті міндетті сақтандыру жүйесін енгізу керек пе?» Alashainasy.kz сайтының ақпараты. [Электронды ресурс]. <http://alashainasy.kz/>
3. Халықтық капитал бағдарламасы. 31 телеарнал. [Электронды ресурс]. <http://www.31.kz/video/show/id/4078/model/Video>
4. Міндетті сақтандыру: пайдасы мен тәуекелдері. Kn.kz жылжымайтын мүлік жөніндегі порталдың ақпараттық қызметі. [Электронды ресурс]. <http://www.kn.kz/article/view/id/7815/>
5. «Сақтандыру қызметі туралы» 2000 жылдың 18 желтоқсанындағы ҚР Заңы
6. ҚР Ұлттық Банкінің ресми сайты – <http://nationalbank.kz> – Статистика – Сақтандыру нарығы
7. Капитал іскерлік порталының мәліметтері. [Электронды ресурс]. <http://kapital.kz/finance/31835/strahovka-ot-zemletryaseniya-mozhet-byt-vosprinyata-kak-nalog.html>

Ә.А. Арын, магистр, старший преподаватель,
Алматы Менеджмент Университет (ранее – Международная Академия Бизнеса)

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА ГРАЖДАН В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы внедрения обязательного страхования недвижимого имущества граждан от различных катастроф. В работе представлен подробный анализ деятельности страховых компаний, таким образом дается оценки текущей ситуации на рынке страхования, рассматриваются положительные и отрицательные стороны внедрения обязательного страхования имущества.

Ключевые слова: имущество, страхование, обязательство, законопроект, страховые организации, страховые премии, выплаты, природные катаклизмы.

A.A.Aryn, master in science, senior lecturer,
Almaty Management University university

INTRODUCTION OF COMPULSORY PROPERTY INSURANCE IN KAZAKHSTAN

SUMMARY

The article discusses the main problems of compulsory property insurance in Kazakhstan. In article were analyzed the current situation in the market, discussed the positive and negative aspects of the introduction of compulsory property insurance.

Keywords: property, insurance, law, insurance companies, insurance premium, payments, damages

УДК 338.431

ПРОДОВОЛЬСТВЕННАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ РЕГИОНА И МЕТОДЫ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ

Д.О. Аташева, кандидат экономических наук, и.о. доцента,
Д.Б. Муратова, кандидат экономических наук, и.о. доцента
Таразский национальный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы продовольственной безопасности региона и методы прогнозирования. А также рассмотрена практическая реализация данной модели, результаты использования которой на примере деятельности основных составляющих элементов, обеспечивающих продовольственную безопасность страны.

Ключевые слова: прогнозирование, продовольственная безопасность, модель, сельское хозяйство, доход, прогноз, регион, валовая продукция, фактор.

Проблема прогнозирования продовольственной безопасности активно исследуется учеными-экономистами. Результаты выполненных исследований позволяют определить объемы производимого продовольствия в перспективе, уровень доступности продовольствия населению регионов, уровень бедности населения, оценить влияние факторов на изменение цен продуктов питания, провести прогноз развития сельского хозяйства, разработать стратегию обеспечения продовольственной безопасности и т.д.

Так в своих исследованиях Писарь В.И. предлагает прогнозировать производство продовольствия с помощью метода регрессионного анализа [1]. В качестве независимой переменной принята валовая продукция сельского хозяйства. А факторами, оказывающими влияние на уровень производства в сельском хозяйстве, были выбраны показатели, характеризующие средства производства: основные фонды, инвестиции, земельные ресурсы (качество земель отражено как совокупность показателей урожайности и улучшения

состояния почв с помощью внесения удобрений), инфраструктуру (транспортная сеть, включающая автомобильные дороги и железнодорожные пути в качестве показателя которой выбран объем грузо-перевозок). В результате выполненных расчетов автор получил следующее уравнение связи:

$$BC = 0,04K^{0,76} * CЗ^{0,15} * ГО^{0,17} \quad (1)$$

где BC – валовой сбор продукция сельского хозяйства, млн руб;
 K – капитал равный сумме инвестиций в сельскохозяйственное производство и сумме основных фондов АПК, млн руб;

CЗ – состояние земельных ресурсов;

ГО – объем грузоперевозок всеми видами транспорта, млн тн.

По результатам исследований наибольшее влияние на уровень производства сельского хозяйства оказывает увеличение инвестиций, затем уровень грузоперевозок и состояние земельных ресурсов.

Для оценки уровня доступности продовольствия населению автор предлагает в качестве независимой переменной принять калорийность питания, а зависимые переменные – это соотношение денежного дохода к прожиточному минимуму, доля населения занятого в сельском хозяйстве, уровень безработицы. Зависимость между изучаемыми показателями представлена формулой:

$$C = 16570 * (ДД/ПМ)^{-0,08} * ДСН^{0,11} * У^{-0,7} \quad (2)$$

где C – калорийность питания, ккал;

ДД – денежный доход на душу населения в месяц, руб;

ПМ – прожиточный минимум, руб;

ДСН – доля населения занятая в сельскохозяйственной отрасли, %;

У – уровень безработицы, %.

Рост соотношения денежного дохода и прожиточного минимума ведет к постепенному на 0,08% снижению уровня потребления (вывод не логичный), увеличение доли населения занятого в сельском хозяйстве увеличивает уровень потребления на 0,11%, а увеличение уровня безработицы ведет к снижению покупательской возможности у населения или к смещению потребления в сторону более дешевых и низкокалорийных продуктов питания на 0,7%.

Мухсина К.Ж. предлагает прогнозировать развитие сельского хозяйства Казахстана в форме регрессионных зависимостей, факторной модели Гомперца и трендовых зависимостей от времени [2]. Регрессионные модели и функция Гомперца применялись для определения зависимости между факторами и подфакторами, а трендовые модели для определения изменения подфакторов во

времени. Есжанова Ж.Ж в своих исследованиях предлагает прогнозировать цены на продовольственные продукты методом корреляционно-регрессионного анализа [3]. Она проводит анализ роста цен на хлеб, выделяя такие основные факторы как средняя цена на бензин, экспорт пшеницы из рассматриваемого региона, индекс изменения цен на продукцию растениеводства, урожайность пшеницы и цен на баррель нефти. По ее мнению перечисленные факторы оказывают существенное влияние на изменения цены хлебобулочных изделий. По результатам исследования получено следующее уравнение связи:

$$Y = -10,744 + 0,199X_1 + 0,039X_2 + 0,611X_3 + 3,309X_4 + 0,002X_5 \quad (3)$$

Выполненная автором проверка результатов уравнения показала, что уравнение регрессии и все его параметры (кроме X_5) являются статистически значимыми, можно сделать следующие выводы по данной модели: с ростом цены на 1 литр бензина на 1 тенге цена за 1 кг хлеба увеличивается на 0,199 тг, соответственно увеличение экспорта пшеницы на 1,0 тн, индекса цен на 1,0%, урожайности на 1ц/га, цены на нефть за 1 баррель на один доллар цена 1 кг хлеба увеличивается на 0,039тг, 0,611 тг, 3,309тг (данный вывод считается надежным, однако нелогичным), 0,002 тг (данный вывод не является надежным, так как коэффициент b_5 не является статистически значимым).

В свою очередь Ахметов Д. приводит анализ зависимостей уровня бедности РК от ряда факторов таких как доля населения, имеющая доходы ниже прожиточного минимума, валового регионального продукта на душу населения, уровня безработицы, удельного веса инвестиций в нефинансовые активы [4]. Зависимость между изучаемыми явлениями определяется корреляционно-регрессионным методом. В результате выполненных исследований автор получил следующее уравнение связи:

$$Y = 11,364 - 0,224X_1 + 0,705X_2 + 0,012X_3 - 2,630X_4 \quad (4)$$

где Y – уровень бедности населения РК, %;

X_1 – доля населения, имеющая доходы ниже прожиточного уровня, %;

X_2 – валовой продукт на душу населения, тыс тг;

X_3 – уровень безработицы, %;

X_4 – доля инвестиций в нефинансовые активы, %.

С ростом увеличения доли населения, имеющего доходы ниже прожиточного уровня на 1% уровень бедности снижается на 0,224% (вывод не логичный), а повышение валового продукта на душу

населения 1,0 тыс тг уменьшает уровень бедности на 0,405%, увеличение безработицы на 1,0% увеличивает бедность на 0,012%, увеличение доли инвестиций в нефинансовые активы на 1,0% снижает уровень бедности на 2,630%.

Тилегенов А.Б. предложил динамическую модель управления системой обеспечения продовольственной безопасности, которая записывается следующим образом:

$$\frac{dA}{dt} = F[X(t), A(t), X(t+k), Z(t), S(t), I(t)] \quad (5)$$

где: F – функция, определяющая эволюцию системы;

$X(t)$ – состояние входа (характеристика отраслей, обеспечивающих продовольственную безопасность на какой-то период времени);

$A(t)$ – динамическое состояние системы, измеряемое в приросте урожая, посевных площадей, увеличении производства и реализации пищевых продуктов и т.д.;

$X(t+k)$ – состояние выхода (характеристика отраслей, обеспечивающих продовольственную безопасность на планируемый период);

$Z(t)$ – состояние системы управления отраслями, обеспечивающими продовольственную безопасность, в том числе уровень государственного воздействия на отрасли;

$S(t)$ – ресурсный потенциал (климатические условия, характеристика земель и др.);

$I(t)$ – информационный поток.

Следует отметить, что практическая реализация данной модели весьма сложна, тем более автор не приводит результаты ее использования на примере деятельности основных составляющих элементов, обеспечивающих продовольственную безопасность страны [5]. На наш взгляд, основным методом реализации данной системы является корреляционно-регрессионный анализ.

Таким образом, ученые-экономисты при моделировании процессов прогнозирования продовольственной безопасности в основном используют корреляционно-регрессионный и трендовый методы.

Рост объема валового продукта сельского хозяйства характеризует эффективность его развития. Высокие темпы прироста валовой продукции обусловлены величиной инвестиций, вкладываемых в ее развитие, уровнем занятости в сельском хозяйстве. В качестве зависимой переменной (Y_1) принят объем валовой продукции сельского хозяйства региона, а независимые переменные – объем инвестиций в сельское хозяйство (X_1) и уровень занятости в этом секторе экономики (X_2). В свою очередь рост объемов производимой продукции предприятиями пищевой промышленности, во-первых, зависит от наличия сельскохозяйственного сырья, во-вторых, от величины инвестиций, вкладываемых в основной капитал отрасли. В этом

случае в качестве зависимой переменной предлагается принять объем производимой продукции предприятиями пищевой промышленности (Y_2), а независимые переменные - это объем валовой продукции сельского хозяйства (X_1) и сумма инвестиций в основной капитал отрасли (X_2). Определение функций и факторов, оказывающих влияние на их изменение, выбраны на основе рассмотренных результатов исследований ученых-экономистов.

Таблица 1 – Результаты трендового прогноза производства продуктов питания

№	Наименование продуктов питания	Уравнения связи	Показатель тесноты связи R^2	Средний показатель производства за 2016-2020 гг.
1.	Мясо в убойном весе	$Y = 0,0401X^2 - 1,332X + 62,812$	0,636	58,0
2.	Молоко и молочные продукты	$Y = 70,991LN(X) + 13,896$	0,637	252,9
3.	Яйца	$Y = 3,5977X + 23,707$	0,562	128,0
4.	Рыба и рыбопродукты	$Y = 0,0208X^0 + 0,0935$	0,909	0,614
5.	Растительное масло	$Y = 0,0184X^2 - 0,2839X + 0,8934$	0,706	8,17
6.	Плодовая-годные культуры	$Y = 0,605X - 0,1072$	0,762	13,017
Примечание – Составлено автором				

Как было указано выше, основная задача продовольственной безопасности региона заключается в удовлетворении потребностей населения в основных продуктах питания, в условиях самообеспеченности. Среди всех продуктов в рациональной норме потребления особое место занимает потребление мяса и мясопродуктов. Это высоко калорийный и ценный продукт необходимый для жизнедеятельности человека.

С помощью трендового метода определим производство таких продуктов питания, как мяса, молока, яиц, рыбы и рыбопродуктов, растительного масла, плодовыхгодных культур в период времени 2016-2020 гг. Результаты трендового прогнозирования приведены в таблице 1.

где Y – прогнозная величина производства продуктов питания, кг, шт;

X – условный промежуток времени (t).

Данные уравнения выбраны на основе, во-первых, наибольшей величины взаимосвязи R^2 между изучаемыми явлениями; во-вторых, контрольная сумма чисел данного тренда соответствует контрольной сумме исходных данных.

Таким образом, на основании выполненных исследований получены следующие выводы:

– прогнозирование продовольственной безопасности проводится в основном методом корреляционно-регрессионного анализа и трендовыми зависимостями;

– основными факторами, оказывающими рост валового продукта сельского хозяйства являются инвестиции в основной капитал и уровень занятости населения. На рост объема пищевой промышленности оказывают наибольшее влияние валовая продукция сельского хозяйства и инвестиции в основной капитал;

– при существующих темпах развития сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, роста доходов на душу населения и цен на продукты питания, уровня занятости населения самообеспеченность в отдельных продуктах питания по минимальным нормам в регионе не будет достигнуто в 2016-2020 гг;

– достижение данной величины доходов населения полностью зависит от достигнутых макроэкономических показателей в стране, от развития добывающей и перерабатывающей промышленности, сельского хозяйства, финансового сектора, от суммы инвестиций, вкладываемых в развитие всех отраслей народного хозяйства страны, внедрения новых технологий в производственный процесс, бережного использования земельных ресурсов посредством охраны окружающей среды.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Писларь В.И. Продовольственная безопасность: сущность, методы ее обеспечения и направления ее развития. Кандид диссертация. Иркутск, 2002 г., 834-58 стр.

2. Мухсина К.Ж. Практические аспекты применения экономико-математических моделей в прогнозировании развития сельского хозяйства Казахстана // Қаржы Қаражат, №3, 2007г., 85-87 стр.

3. Есжанова Ж.Ж. Анализ экономической доступности продовольствия для населения Восточно-казахстанской области. Инновациялық экономиканы құрудағы университеттердің ролі. Халықаралық ғылыми - тәжірибелік конференциясының материалы. 25-26 қыркүйек. Өскемен, 2008 г. 1 том, 63-66 стр.

4. Ахметов Д. Статистическая характеристика детерминации уровня бедности от экономико-демографических факторов // Қаржы Қаражат, № 6, 2005 г., 50-52 стр.

5. Тилегенов А.Б. Продовольственная безопасность Казахстана: аграрно-экономический аспект. Кандидат диссерт. Алматы 2006 г, 87 стр.

Д.О. Аташева, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а.,
Д.Б. Муратова, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а.,
М.Х. Дулати атындағы Тараз ұлттық университеті, Тараз қ.

ЕЛДІҢ АЗЫҚ-ТҮЛІК ҚАУІПСІЗДІГІ ЖӘНЕ БОЛЖАУ ӘДІСТЕРІ

ТҮЙІН

Бұл мақалада аймақтың азық-түлік қауіпсіздігі мен оны болжау әдістерінің сұрақтары қарастырылған. Сонымен қатар, берілген моделді тәжірибеде жүзеге асыру негізінде мемлекеттің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуге болады.

Түйін сөздер: болжау, азық-түлік қауіпсіздік, әдіс, ауыл шаруашылығы, табыс, аймақ, жалпы табыс, фактор.

Atasheva D. O., candidate of economic sciences, docent,
Muratova D.B., candidate of economic sciences, docent,
Taraz national university named after M.H. Dulati, Taraz s.

FOOD SECURITY OF THE REGION AND METHODS OF FORECASTING

ABSTRACT

In the article the questions of food security in the region and forecasting methods. The practical implementation of this model, the results of which for example the activities of the pillars of food security of the country.

Keywords: forecasting, food security, model, agriculture, income, forecast, region, gross output, factor.

УДК 336

Ж.К. Утепбергенов, аға оқытушы,
А.А. Кабдешова, магистр,
Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университетінің
(бұрынғы ҚазЭУ) Алматы қ.

БАНКТЕРДІҢ АКТИВИ ЖӘНЕ ПАССИВИ АРҚЫЛЫ ӨТІМДІЛІКТІ ҚАМТАМАСЫЗ ЕТУ

ТҮЙІН

Мақалада екінші деңгейдегі банктердің өтімділігін басқару қарастырылған. Сондай-ақ отандық және шетелдік тәжірибедегі активтер мен және пассивтер арқылы өтімділікті қамтамасыз ету негізі анықталған. Резервтік қор әдісінің көмегімен өтімділікті басқару тәжірибесін талдау ұсынылған.

Түйін сөздер: банктік өтімділік, өтімділікті басқару, портфельдік басқару, өтімді активтер, резервтік қор.

Банк өтімділігін басқару банктік менеджменттің маңызды элементі болып табылады. Өтімділікті басқарудың негізгі мақсаты міндеттемелердің дер кезінде өтеу үшін қолма-қол қаражаттарға

деген қажеттілікті әрқашан қанағаттандырып отыру. Жалпы банктің өтімділігін басқаруда өтімділік мынадай екі қызмет атқарады:

- несиеге деген сұранысты қанағаттандыру;
- салымшылардың депозиттерді алу сұранысын қанағаттандыру.

Банктік өтімділікті қамтамасыз етуді ішкі және сыртқы көздерге бөліп қарайды:

1) ішкі көздер, яғни банк активтерін қолма-қол ақшаларға айналдыру және резерв (корршот және кассада қаражат ұстау арқылы) құру;

2) сыртқы көздер, яғни өтімді активтерді (бағалы қағаздар, депозиттік сертификаттар және т.б.) сатып алу. Көптеген банкирлер қоғамның сенімі бұл банк үшін қымбат актив деп есептейді. Тұрақты табыстар бұл банктің өмір сүру қабілеттігінің кепілі болып табылады. Әрине, сенімді табыстар банкке өз қызметін жалғастыруға мүмкіндік береді.

Әлемдік банктік тәжірибеде банктің активін басқару бірқатар әдістер арқылы жүзеге асырылады. Дағдарыс жағдайында депозиттерді мерзімінен бұрын алу қаупі пайда болатындықтан, бұл жағдайда барлық депозиттер талап еткенге дейін депозиттер болуы мүмкін. Сондықтан, банктің бұл міндеттемелерді өтеуге дайын болуы және ол үшін бұл көлемге жеткілікті өтімділігі жоғары қаражаттардың болуы қажет. Ең бастысы ортақ қор құру қажет. Бұл қордан қаражаттар мынадай бағыттарда үлестіріледі: ең алдымен алғашқы резервтер (қолма-қол ақшалар, Ұлттық банктегі депозиттегі қаражаттар, резервтер), кейінен қысқа мерзімді өтімділігі жоғары бағалы қағаздар есебінен қосымша резервтер құралады. Ары қарай, қор қаражаттары қарыз алуға негізделген барлық өнімдерді қаржыландыруға жіберіледі, бұл жерде несие портфелі өтімділікті қамтамасыз етудің әдісі болып табылмайды. Несиеге деген сұраныстарды қанағаттандырғаннан кейін қалған қаражаттар мемлекеттік бағалы қағаздарды сатып алуға жұмсалады. Олар, бір жағынан, табыс көзі болып табылса, екінші жағынан, өтеу мерзімінің қысқа болуына қарай қосымша резервтер қатарын толықтырады.

Ұзақ мерзімді болашақта бірегей резервтік қор әдісін қолданудың елдегі экономикалық жағдайды тұрақтандыру кезінде біршама кемшіліктері бар.

– біріншіден, банктің қаржылық тұрақтылығына ұзақ мерзімді перспективада жағымсыз әсер ететін табыстылықтың жеткілікті деңгейін қамтамасыз етпейтін өтімділігі жоғары қаражаттарды максимизациялауға бағыт жасайды;

– екіншіден, әртүрлі депозиттердің түрлерінің мерзімділігі ескерілмейді: талап еткенге дейінгі депозиттер есеп айырысу үшін

арналған, ал жинақ және мерзімді депозиттер табыс алу үшін орналастырылады және біршама маңызды сақтау мерзімі бар;

– үшіншіден, бұл әдіс берілген қарыздардың портфелінің өтімділігін есепке алмайды.

Бірегей резервтік қор әдісінің көмегімен өтімділікті басқару тәжірибесін талдау нәтижесінде келешек табыс теориясы жасалып шығарылады. Коммерциялық банк басқарушысы қаражаттардың орналасуына жауап береді. Олар талап еткенге дейінгі салымдардың жинақ, мерзімді салымдардан, сонымен қатар банктің меншік капиталын қоса алғанда әртүрлі көздерден түседі. Қарастырылып жатқан әдіс негізінде барлық ресурстарды біріктіру идеясы жатыр. Сосын жинақ қаражаттар сай келетін активтердің (ссудалар, үкіметтің бағалы қағаздары, қассалық қолма-қол және т.б.) кейбір түрлерінің арасында бөлінеді. Ортақ қаражат қоры әдісінің үлгісінде нақты активті операцияны жүзеге асыру үшін қаражаттардың, егер оларды орналастыру банктің алдына қойған мақсаттарында жетуге жағдай жасайтын болса, онда олардың қандай көздерден келіп түскені маңызды емес [1].

Бұл теорияның маңызды мезеті, яғни экономикалық тұрақты немесе ең болмағанда күтілетін жағдайында банктер үшін активтік операциялардың экономикадағы кең спектрінің болуы болып табылады. Сол себептен, болашақтағы табыс теориясы қаражаттардың болашақта келіп түсуін жоспарлауды болжау көмегімен басқаруды сипаттайды, және қарыз алушының күтілетін табысына сай өтеу мерзімі бойынша несиелік тәуекелді құру және инвестициялық адекватты жүйесін таңдау арқылы банк өтімділігіне әсер ету мүмкіндіктеріне негізделеді. Жоғары инфляция, жалпы төлемсіздік жағдайында мұндай болжамды жасау мүмкін емес.

Жоғарыда келтірілген теориялардың барлығы активтерді басқаруға негізделеді. Орын алмастыру теориясы, ортақ резервтік қор теориясы және болашақ табыс теориясының жақтаушылары мен ізбасарлары бар, бірақ кейбір экономистердің арасында мынадай ой бар: жоғарыдағы теориялардың барлығы нарықта маңызды үлесі бар. Ірі емес банктерде қолданыс табады. Жоғары рейтингі бар ірі банктер халық пен кәсіпкерлер арасында сенімділігі бар. Өтімділікті басқару кезінде жоғарыда келтірілген теорияларды ғана қолданбау қажет. Өйткені олар біршама маңызды соманы жоғары өтімді формада, сақтауға міндетті және де қажет болған жағдайда ірі банктер ақша нарығында қаражаттардың жеткілікті көлемін тарта алады.

Өтімділікті басқару теориясы коммерциялық банктердің пайда болып, дамуымен бірге бірдей пайда болып, дамыды.

– бірінші әдіс келесідей негізделеді: банк активтерінің жүйесі мерзімі бойынша оның пассивтерінің жүйесіне дәл сәйкес келуі

қажет, ал бұл коммерциялық банктердің өзінің өтімділігін басқарудың активті саясатын жүргізу мүмкіндігінің болмауын сипаттайды. Осы теориялық негізде банктің қаржылық талаптарының көлемі мен мерзімі оның міндеттемелерінің мөлшері мен мерзіміне сәйкестігін көрсететін «алтын банктік ереже» жасалды.

– екінші әдіс баланстық, актив және пассив құрылымының нақты сәйкестігіне негізделеді. Өйткені, бірде бір күшті коммерциялық банк әлеуметтік экономикалық жағдайларда үнемі кездескен қаржы-несиелік әрекеттердің мынадай нәтижелерінен сақтандырылмаған, ол экономикалық дағдарыс, банкроттық, қарыздар бойынша төлемсіздік, бағалы қағаздар, ақша қаражаттарының қарыз капиталы нарығында сұраныс пен ұсыныс конъюктурасы және нарықтық қатынастардың басқа да теңгерімсіздік көріністері. Мұндай құбылыстар жоспарлы орталықтандырылған экономикадан нарықтық экономикаға өтуді жүзеге асыратын елдер үшін тән болып келеді. Қазіргі уақытта барлық осы құбылыстар Қазақстанда байқалуда.

Банк активтері бұл пайда табу мақсатында банктік ресурстарды, әр түрлі активтер бойынша орналастырылған қаражаттары. Банктің активтерін басқару бұл меншікті және тартылған қаражаттарды орналастыру бағыттары мен тәртібін білдіреді. Портфельдік басқару да активтер біртұтас басқару объектісі ретінде қарастырылып, мұндағы басқарудың мақсаты олардың қажетті өтімділігін ұстай отырып, төменгі тәуекелдігін сақтау арқылы барынша пайда алу болып табылады. Әрине бұл жерде активтердің тәуекелдігін басқару оларды әр түрлі бағыттарға орналастыру арқылы іске асады [2].

Банктік тәжірибеде жиі орын алатын активтердің өтімділігі мен табыстылығы арасындағы қарама-қайшылықтарды біздің ойымызша кез келген коммерциялық банк оларды дұрыс басқару үдерісінде шеше алады.

Банктік активтердің құрылымы баланстың актив жағында көрсетілетін сапасына қарай бөлінген баптардың баланс нәтижесіне қатынасын сипаттайды. Активтердің сапасы активтік операциялардың түрлендірілуіне, тәуекелді активтерінің көлеміне, толық құны жоқ активтердің көлеміне және активтердің өзгеріске ұшырау белгілеріне қарай анықталады.

Активтердің сапасы, олардың өтімділігіне, тәуекел активтердің көлеміне, толық бағалы емес активтердің үлес салмағына, активтердің көлеміне, табыс әкелуіне қарай анықталады.

Банк активтерінің сапасына баға беруде және жалпы жағдайда несие банк ісінің негізіне алынуда. Әлемдегі банктердің банкротқа ұшырауы банктердің активтерінің сапасының төмендігінен туындап отыр. Көптеген банкирлер және реттеуші ұйымдардың пайымдауынша активтерді басқару банктің активтерінің сапасының басты көрсеткішін сипаттайды.

Активтердің сапасы банкті басқару сапасын көрсеткенімен өзге де факторлардың, соның ішінде: Үкіметтің, Ұлттық банктің саясатын, макроэкономикалық жағдайды, банктің меншік формасының ықпал ететіндігін естен шығаруға болмайды. Сыртқы факторлардың банктің активтерінің сапасына тигізетін ықпалына қарамай-ақ, банктің активтерінің сапасына талдау жасағанда активтерді басқаруға аса мән беру қажет. Өйткені бәсекелестік қабілетті банкті құру ең бастысы активтерді тиімді басқаруға негізделеді.

Банк өзінің міндеттемелерін күнделікті орындап отыруын қамтамасыз ету үшін активтердің құрылымы өтімділіктің қоятын талаптарына сәйкес келуге тиіс. Осы мақсатта банк өзінің активтерін, олардың өтелу мерзімдеріне байланысты және өтімділік дәрежесіне қарай жіктейді.

Өтімділігіне қарай банк активтері төмендегідей топтарға бөлінеді:

1. Жоғары өтімді активтер;
2. Өтімді активтер;
3. Ұзақ мерзімді өтімді активтер.

Банктің бұл қаражаттары банктің айналымынан қажет уақытында алуға мүмкіндік беретін активтерге жатады.

Банктің өтімді қаражаттарының құрылымына жоғарыда аталғандарынан басқалары, яғни қайтару мерзімі 30 күнді құрайтын, шетел валютасында берген барлық несиелер, алдағы 30 күн ішінде аталған банкке келіп түсуге тиісті басқа да төлемдер жатады. Ұзақ мерзімді өтімді активтерге бір жылдан жоғары уақытқа берілген несиелердің бәрі, сондай-ақ 50% кепіл-хат және кепілдікпен 1 жылдан жоғары уақытқа берілген несиелер, Үкіметтің кепіл-хатымен, бағалы қағаздарды және бағалы металдарды кепілге алып берілген ссудаларды шегеріп тастағандағы мерзімі өткен несиелер.

Кейбір шетелдік әдебиеттерде банк активтерін, олардың өтімділігі мен пайдалылығына қарай 4 топқа бөледі [3]:

1-топ. Алғашқы резервтер бұл алынатын салымдарды төлеуге және несиеге деген өтінішті қанағаттандыру үшін тез арада пайдаланылатын ең өтімді активтер. Мұндай активтерге мыналар жатады: касса; Орталық банктегі корршоттағы және өзге де шоттардағы ақшалай қаражаттар; Инкассациялау үдерісіндегі чектер және өзге де төлем құжаттары; басқа да коммерциялық банктердегі корршоттағы қаражаттар. Мұндай активтер банкке табыс әкелмейді, бірақ банктің өтімділігінің негізгі көзі болып табылады.

2-топ. Екінші реттегі резервтер – бұл банкке шамалы ғана табыс әкелгенімен де жоғары өтімді активтер қатарына жатады. Себебі, оларды ең төменгі тәуекелмен, кішкене ғана кешіктіріп, қолма-қол ақшаға айналдыруға болады. Бұл топтың активтерінің тағайында-

луының басты мақсаты – алғашқы резервтерді толықтыру көзі ретінде қызмет ету болып табылады.

3-топ. Банктік активтердің маңызды бөлігі – банктік несиелік портфелі. Банктің несиелері біршама табысты және ең тәуекелді болып келеді. Бұл топ банктің пайдасының басты көзін құрайды.

4-топқа инвестициялық портфель жатады. Инвестициялық портфельды қалыптастыру екі мақсатты көздейді: банкке табыс әкелу және ұзақ мерзімді бағалы қағаздардың өтелу мерзімінің жақын қалуына байланысты, сондай-ақ оларды қысқа мерзімге айналдыруда екінші реттегі активтерге қосымша ретінде болу.

Екінші деңгейдегі банктердің тұрақты қызмет етуінің осы базистік жағдайын қамтамасыз ету баланс жүйесін басқару, яғни активтер мен пассивтерді басқару арқылы өтімділік мәселесін шешудің объективті қажеттілігін тудырды.

Соңғы кездері банктердің активтері мен пассивтерін басқаруда өтімділікті басқаруға басты орын беріледі. Екінші деңгейдегі банктердің табыстылығы, өтімділігі және төлем қабілеттілігі арасында үнемі баланс болуы қажет. Банктің сенімділігі мен тұрақтылығының негізгі белгісіне оның клиенттердің алдындағы міндеттемесін бастапқы талабы бойынша қанағаттандыруы жатады [4].

Пассивтерді басқару мынадай екі жағдайға негізделеді:

1. Банк өтімділік мәселесін қосымша ақша қаражаттарын, оларды капитал нарығында сатып ала отырып, оларды тарту жолымен шешуі мүмкін. Берілген анықтама тәжірибе жүзінде Батыс елдерінде жүзеге асты.

2. Коммерциялық банк өз өтімділігін федералды резервтік жүйеде немесе банк – корреспонденттерден кең көлемді қарыз ақша қаражаттарын, сонымен қатар еуровалюта нарығында алынатын қарыздарды тарту арқылы қамтамасыз етеді.

Кейбір күтпеген жағдайларда өз өтімділігін қамтамасыз ете алмаған банктер төлем қабілетсіз болып табылуы мүмкін және де нәтижесінде банкроттыққа ұшырауы мүмкін. Сол себептен, коммерциялық банктердің өтімділігін басқару мәселесінің қағидалық мәні бар және де ол әлемдік банк ісі тәжірибесінде бірінші орында.

Пассивтерді басқару банк өтімділігін қамтамасыз етудің әдісі ретінде банк капиталының орталықтануы мен концентрациясының тереңдеуімен, оның интернационализациясымен, арнайы мамандандырылған несиелік институттардың дамуы және көптеген мамандандырылған нарықтардың пайда болуымен мемлекеттік реттеудің күшеюімен қол жетеді. Соңғы жылдарда банктер өз өтімділігін қамтамасыз ету үшін кең көлемді қарыздарды алып отырды. Мұндай қарыздарды «пассивтерді басқару» деп атай бастады. Қазіргі уақытта нарықта біршама үлесі бар ірі банктер

көбінесе пассивтерді басқару теориясын қолданады. Олар жоғары сапалы, бірақ төмен табысты өтімді құралдар формасында өз активтерін минимизациялау үшін қолданады. Қажеттілік кезеңінде бұл банктер негізінен ақша нарығы арқылы көп көлемде қосымша қаржыландыруды жинайды. Пассивтерді басқару теориясы – көбінесе, қосымша қаржыландыру көздерінің кеңейуінің, диверсификациясын және сандық бағалауын сипаттайды. Банктер табыстарды минималды жұмсап отырып өтімділікті қамтамасыз етуге тырысады. Бұл мынадан көрініс табады, нақты өтімді қаражаттар кассалық операциялармен орналастырылады, яғни табыс әкелетін қаражаттар мен аса қысқа мерзімде орналастырылады. Мұндай әдіс, негізінен, өтімділікті нарық жағдайынан тәуелді етіп қояды.

Банктер өтімділікті қолдау мақсатында қаражаттарының бір бөлігін өтімді активтерге орналастырса, екінші бөлігін пайда табу мақсатында табысты активтерге орналастыруға тырысады. Бұл жерде табысты активтерді қайтарудың тәуекелмен байланыстылығын ескерсек, онда оңтайлы шамадан артық өтімді активтерді ұстау өз кезегінде банктің табыстылығын азайтып, банктің құнына теріс әсер етеді. Бұл жерде банк балансына талдау жасау үрдісінде банк өтімділігі мен банктің капиталы өзара тығыз байланысты болатындығын байқау қиын емес. Баланста немесе пайда мен зиян есебінде көрсетілген зиян, бұл банктің активтері бойынша төлемеу тәуекелінің, проценттік не нарықтық тәуекелдердің салдарын көрсетеді. Банктің өтімділігін тек қана тартылған қаражаттар есебінен қолдау теріс салдарларға әкеліп соғуы мүмкін. Біздің ойымызша, тек активтер немесе пассивтер есебінен өтімділікті қолдап отыру, банктің алдына қойған мақсатыны қол жеткізуге мүмкіндік бермейді. Сондықтан да активтер мен пассивтерді теңгерімді басқару негізінде өтімділікті басқарудың біршама тиімді әдістердің бірі саналады. Мұндай әдіспен басқаруды ұйымдастыру қаражатты тартып және оны орналастыруға күзиретті банктің барлық бөлімшелерінің қызметін бақылауды жүзеге асыру, ақша қаражаттарының ағымдары туралы ақпараттар негізінде өтімділікті болжау, өтімді қаражаттарды басқарудың басымдықтарын анықтауға, табыстылық пен өтімділік тұрғысынан банктердің активтері мен пассивтерінің мерзімдері бойынша сәйкестігіне қол жеткізуге мүмкіндік береді. Осы жерде банктердің балансының өтімділігін басқарудың қарапайым үлгісін жасау қажеттігі туындайтыны сөзсіз. Баланстың өтімділігін талдауда барлық активтерді екі топқа бөлеміз: өтімді және өтімсіз. Соған сәйкес банктің пассивтерінде екі топқа бөлу қажет: тұрақты және тұрақсыз. Бұл жерде банктің өтімді активтері мен тұрақсыз пассивтерін өзара салыстыру арқылы таза өтімді Гэп-ті анықтауға болады.

Банктің өтімділік жағдайын талдауға қажетті ақпараттары ішкі және сыртқы көздер жүйесінен тұрады. Сыртқы көздерден ақпарат алу, негізінен банктің бәсекелестері мен клиенттер нарығындағы және т.б. нарықтардағы жағдайлар туралы әр түрлі мәліметтерді жинақтауды білдіреді. Ішкі көздер жүйесі банктің қызметін байланысты жағдайлар туралы мәліметтерді қамтиды және ол кез келген уақытта банктің ағымдағы жағдай туралы ақпаратпен қамтамасыз етуге тиіс. Банктің ағымдағы өтімділігін талдауға қажетті ішкі ақпараттарды анықтайтын құжаттарды берілу мерзімдеріне қарай, ақпараттарға қолжетімді жекелеген лауазымды және жауапты тұлғалар бере алады.

Банктің өтімділігін бағалау өтімділікке және резервтерге қатысты қоятын талаптарына сәйкес жүзеге асырылады. Банк өтімділігін жеткілікті деңгейін сақтай отырып, оның активтерінің пайдалылығын арттыру үшін қайтару мерзімдеріне байланысты тартылған қаражаттар мен активті операциялардан алынатын табыстар салыстырылады. Өтімділікті бақылау шегінде мұндай салыстырулар банктің ағымдағы өтімділік ұстанымын анықтау жолымен жасалады. Банктің жалпы өтімділік ұстанымы тартылған және орналастырылған қаражаттарды мерзімдеріне қарай салыстыру арқылы анықталады. Бұл жерде тартылған және орналастырылған қаражаттар түрлеріне қарай топтастырылады. Банктің қысқа мерзімді өтімділігі үш айға дейінгі мерзіммен, ал ұзақ мерзімді өтімділігі үш айдан жоғары мерзіммен анықталады. Болашақтағы төлемдік міндеттемелер мен әр күндегі талаптарды салыстыру нәтижесінде банк түсетін және шығатын, яғни сол күні төлеуге жататын ақша қаражаттарының шекті қатынасын айқындайды. Егер банктен шығатын ақша қаражаты кіретін сомадан артық болса, онда банкте өтімділік жеткіліксіз болып табылады. Егер керісінше болса, онда өтімділік артық болады. Аталған жағдайларды талдаушылық бөлім қаражат тарту немесе орналастыру туралы шешім қабылдау үшін банктің тиісті бөлімшелерімен байланысады [5].

Банктің өтімділікті басқару барысында мынадай қызметтер мен міндеттер жүктеледі:

- өтімділік жағдайына күнделікті мониторинг жасау және Қазынашылық бөліміне жедел ақпарат беру;

- өтімділік коэффициенттердің орындалуына мониторинг жасау;

- банктің өтімділігін терең талдауға арналған коэффициенттер жүйесін есебінің жетілдірілген әдістерін жасау;

- өтімділіктің нашарлауын куәландыратын нақты немесе әлуиетті теріс үрдістерді айқындау;

- теріс үрдіс туғызатын факторларды талдау;

– өтімділікті басқару стратегиясын анықтауға арналған ұсыныстарды жасау;

– мөлшері мен мерзімдері бойынша теңгерімді активтер мен міндеттемелердің оңтайлы құрылымын анықтау;

– валюталық тәуекелді және проценттік мөлшерлемелердің өзгерісінен туындайтын тәуекелді талдау және бағалау.

Банктің ағымдағы өтімділігін басқаруға байланысты Қазынашылықтың қызметтері мыналар:

– белгі болған және болжанған талаптарды есепке ала отырып, күн сайынғы міндеттемелерді өтеуге қажетті қолма-қол ақшалай қаражатпен қамтамасыз ету;

– артық ақша қаражат қорларын тәуекелдер бойынша стратегияда бекітілген өлшемдер шегінде орналастыру.

Қорыта айтқанда, отандық банктердің өтімді қаражаттарға деген қажеттілігін қамтамасыз етуге банктің активі мен пассивін теңгерімді басқару арқылы қол жеткізуге болады. Активтер мен пассивтердің теңгерімділігі бұл банктің кейбір тартылған және орналастырылған қаражаттары мөлшері мен мерзімдері бойынша бір-бірімен сәйкес келуін білдіреді. Қаражатты тарту және оны орналастыру туралы шешім қабылдау барысында банк ең бастысы клиент алдындағы міндеттемесін орындауға аса көңіл аударуға тиіс. Яғни банк өтімділікті басқара отырып, бірінші кезекте қарызға алған қаражаттарын міндетті түрде уақытылы қайтаруды, содан кейін пайда алуды ойлауға тиіс.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Мақыш С.Б. Банк ісі. – Алматы: Жеті жарғы, 2009, 425-426 бб.
2. www.nationalbank.kz.
3. Мақыш С.Б. Банктің активі пен пассивін теңгерімді басқару арқылы өтімділікті қамтамасыз ету әдістері // АльПари. -2008.- № 1-2 (53-54).-78-81 б.
4. Щербакова Г.Н. Банковские системы развитых стран. М.: Экзамен, 2001, 69 с.
5. Мақыш С.Б. Банктің табыстарын басқару арқылы банк өтімділігін басқару // Қазақстан жоғарғы мектебі. – 2008.- № 2.- 275-279 б.

Ж.К. Утепбергенов, старший преподаватель,

А.А Кабдешова, магистр,

Нового экономического университета (ранее – КазЭУ) им. Т. Рыскулова, г. Алматы

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ОКУПАЕМОСТИ ПРИ ПОМОЩИ БАНКОВСКИХ АКТИВОВ И ПАССИВОВ

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается управление окупаемостью банков второго уровня. А так же, определена основа обеспечения окупаемости по опыту отечественных и иностранных активов и пассивов. С помощью метода резервного фонда предложен анализ управления окупаемостью.

Ключевые слова: окупаемость банка, управление окупаемостью, портфельное управление, ходовые активы, резервной фонд

Zh.K. Utepbergenov, senior lecturer,

A.A. Kabdeshova, master in science,

Candidate of economic sciences, Associate professor of New economic university (in the past – KazEU), Almaty s.

PROVIDING OF RECOUPMENT WITH THE HELP OF BANK ASSETS AND LIABILITIES

ABSTRACT

The article deals with management of recoupment of the second level banks. As well as, basis of providing of recoupment was determined by experiments of home and foreign assets and passive. By means of method of reserve fund analysis of recoupment management was offered.

Keywords: recoupment of bank, recoupment management, portfolio management, working assets, reserve fund.

УДК 334.012.42

А.Ш. Кульшиков, магистрант

Алматы Менеджмент Университет

(ранее – Международная Академия Бизнеса), г. Алматы

РИСК-МЕНЕДЖМЕНТ НА ПРЕДПРИЯТИИ

АННОТАЦИЯ

В статье анализируется понятие «риск», рассматривается классификация рисков, основные причины возникновения внешних и внутренних рисков, а также система управления риском.

Ключевые слова: риск, риск-менеджмент, анализ риска, степень риска.

Для любого предприятия в любых экономических условиях всегда сохраняется возможность наступления кризисных явлений. Такая возможность ассоциируется с риском. Существует множество подходов к определению понятия риск. Риск – это неопределенное событие или условие, которое, в случае наступления, влияет хотя бы на одну цель проекта [1].

Существование рисков как неотъемлемой части предпринимательской деятельности привело к необходимости разработки конкретных методов и приемов их выявления при принятии и реализации управленческих решений. Предприятия работают в различных условиях конкурентной среды, имея разную внутреннюю среду, уровень производственного потенциала, кадровый состав и т.д. В

связи с этим у каждого предприятия возникают риски, непосредственно присущие только данной компании и связанные со спецификой производственной, технологической, коммерческой, финансовой и других видов деятельности. Важно своевременно их выявить и определить вероятность наступления, время наступления, а также возможный ущерб.

Управление рисками проекта включает в себя процессы, относящиеся к планированию управления рисками, их идентификации и анализу, реагированию на риски, а также контролю и управлению рисками в рамках проекта [2]. Целями управления рисками проекта являются повышение вероятности возникновения и воздействия благоприятных событий и снижение вероятности возникновения и воздействия неблагоприятных для проекта событий в ходе его реализации. Даже в относительно стабильных экономических условиях, субъекты хозяйствования уделяют пристальное внимание вопросам управления рисками. В то же время, в казахстанской экономике, где факторы экономической нестабильности и без того усложняют эффективное управление предприятиями, проблемам анализа и управления комплексом рисков, возникающих в процессе их экономической деятельности, уделяется явно недостаточное внимание, что говорит об актуальности данного исследования. Управление рисками – это комплекс знаний и навыков, позволяющих при условии выполнения бюджета и расписания проекта планировать и реализовывать действия по реагированию на негативные или позитивные события, которые с некоторой долей вероятности могут проявиться в ходе выполнения проекта. Эффективность организации управления рисками во многом определяется их классификацией, которая создает возможности для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления риском. Основные виды рисков представлены на рисунке 1.

1. К природным рискам относятся риски стихийных бедствий, такие как землетрясения, наводнения, ураганы, тайфуны, удары молнии, извержения вулканов и т.д.

2. Техногенные риски связаны с хозяйственной деятельностью человека.

3. Смешанными рисками являются события природного характера, ставшие результатом хозяйственной деятельности человека.

4. Чистые (простые) риски, или статические, практически всегда наносят предприятию ущерб, то есть связаны только с потерями для предпринимательской деятельности. Это риск потерь реальных активов вследствие нанесения ущерба собственности или неудовлетворительной организации.

5. Спекулятивные риски, или динамические, – это риски непредвиденных изменений стоимостных оценок управленческих решений фирмы, а также изменения рыночных отношений или по

литических обстоятельств. Они характеризуются тем, что могут быть связаны как с потерями, так и с получением дополнительной прибыли по отношению к ожидаемым результатам.

6. Производственные риски – это риски, характерные для производственной деятельности и связанные с убытками от остановки производства по различным причинам, а также с неадекватным использованием техники и технологии, основных и оборотных фондов, производственных ресурсов и рабочего времени.

7. Финансовые риски – это риски, связанные с вероятностью потерь финансовых ресурсов (денежных средств). Финансовые риски подразделяются на два вида: риски, связанные с покупательной способностью денег, и риски, связанные с вложением капитала (инвестиционные риски, кредитные риски, риски прямых финансовых потерь). По типу потерь финансовые риски разделяют на прямые имущественные риски и риски, связанные с обязательствами, т.е. риск убытков по вине конкурентов, сотрудников или партнеров в связи с изменениями условий выполнения обязательств.

8. Имущественные риски – это риски, связанные с возможностью потерь имущества по различным причинам: кражи, диверсии, халатность, перенапряжения технической и технологической систем, порчи и т.п.

9. Под коммерческим риском понимается риск, связанный с предпринимательской деятельностью, ориентированной на получение максимальной прибыли и возникающий в процессе реализации товаров и услуг, произведенных или закупленных предприятием.

10. Социальные риски непосредственно связаны с жизнью, здоровьем и трудоспособностью работников предприятия, а также их личностными характеристиками и условиями труда.

11. Предпринимательский риск связан со случайными потерями предпринимательской прибыли. Потери в предпринимательской деятельности разделяют на материальные, трудовые, финансовые, потери времени и специальные виды потерь.

Материальные потери проявляются в дополнительных затратах или прямых потерях оборудования, имущества, продукции, сырья, энергии и т.д. Материальные потери измеряются в тех же единицах, в которых измеряется количество данного вида материальных ресурсов, т.е. в физических единицах веса, объема, площади и др., а также в стоимостном выражении, в денежных единицах. Для этого потери в физическом измерении переводятся в стоимостные путем умножения его на цену единицы соответствующего материального ресурса. Для достаточного количества материальных ресурсов, стоимость которых заранее известна, потери можно сразу оценивать в денежном выражении. Трудовые потери представляют собой потери рабочего времени, вызванные случайными, непредвиденными обстоятельствами. В непосредственном измерении трудовые потери вы-

ражаются в человеко-часах, человеко-днях или просто часах рабочего времени. Перевод трудовых потерь в стоимостное, денежное выражение осуществляется путем умножения трудочасов на стоимость одного часа. Финансовые потери – это прямой денежный ущерб, связанный с непредусмотренными платежами, выплатой штрафов, уплатой дополнительных налогов, потерей денежных средств и ценных бумаг, невозвратом долгов, неоплатой покупателем поставленной ему продукции. Временные финансовые потери могут быть обусловлены замораживанием счетов, несвоевременной выдачей средств, отсрочкой выплаты долгов, изменением валютного курса тенге, инфляцией и др. Потери времени существуют тогда, когда процесс предпринимательской деятельности идет медленнее, чем было намечено. Прямая оценка таких потерь осуществляется в часах, днях, неделях, месяцах запаздывания в получении намеченного результата. Чтобы перевести оценку потерь времени в стоимостное измерение, необходимо установить, к каким потерям дохода и прибыли приводят случайные потери рабочего времени. Специальные виды потерь проявляются в виде нанесения ущерба здоровью и жизни людей, окружающей среде, престижу предприятия, а также в виде других неблагоприятных социальных и морально-психологических последствий, чаще всего их крайне трудно определить в количественном и тем более в стоимостном выражении.

12. Профессиональные риски связаны с выполнением должностными лицами своих профессиональных обязанностей.

13. Инвестиционные риски возникают при вложении инвесторами средств в инвестиционные объекты с целью получения прибыли. Различают систематический и несистематический риски; риски реального и финансового инвестирования.

14. Транспортные риски представляют собой риски, связанные с убытком по причине транспортировки товара; различают морские, воздушные и наземные.

15. Банковские риски представляют собой опасность потерь в банковских операциях, они могут иметь внешние причины возникновения (страновой и валютный) и внутренние, такие как риски пассивных и активных операций, риски, связанные со спецификой клиента.

16. Страховой риск связан с неэффективной страховой деятельностью как на этапе, предшествующем заключению договора страхования, так и на последующих этапах перестрахования, формирования страховых резервов и т.п.



Рисунок 1 – Классификация рисков

Одни и те же риски могут встречаться в различных областях производственно-хозяйственной деятельности. Поэтому при управлении рисками главное – идентифицировать возможные области риска применительно к исследуемому предприятию [3]. Риск количественно характеризуется субъективной оценкой ожидаемой величины максимального и минимального доходов (убытков) от конкретного вложения капитала. При этом чем больше диапазон между возможным максимальным и минимальным доходами (убытками) при равной вероятности их получения, тем выше степень риска.

Степень риска – это вероятность наступления рискового события; чем больше неопределенность хозяйственной ситуации при принятии решения, тем больше и степень риска. Факторы, влияющие на величину степени риска, можно разделить на объективные и субъективные. К объективным факторам относятся причины, возникающие во внешней среде предприятия, то есть не зависящие непосредственно от деятельности фирмы. Например, политические, экономические и экологические кризисы, таможенная, налоговая, бюджетная политика государства. Субъективные факторы связаны непосредственно с внутренней средой фирмы и характеризуют ее деятельность: уровень производительности труда, уровень технического и технологического оснащения, производственный потенциал, система управления, организация труда, маркетинговая, ценовая, инвестиционная политика предприятия.

Основные причины возникновения внешних и внутренних рисков представлены на рисунке 2.

Риски	Основные причины возникновения	Объект направления
	Внешние	
Страновой	нестабильность государственной власти, особенности государственного законодательства, национализация и т.п.	имущество, имущественный интерес
Валютные	изменение валютных курсов, валютного регулирования	имущественный интерес
Налоговый	изменение налоговой политики, налоговых ставок	имущественный интерес
Форс-мажорные	природные катастрофы, войны, революции, путчи	имущество, имущественный интерес, человек
	Внутренние	
Организационный	низкий уровень организации, ошибки планирования, прогнозирования, слабое регулирование, плохая организация труда сотрудников и т.д.	имущество, имущественный интерес, человек
Ресурсный	нехватка производственных запасов, срывы поставок, недостаточная квалификация рабочей силы, отсутствие запаса прочности по ресурсам	имущество, имущественный интерес, человек
Инвестиционный	<ul style="list-style-type: none"> – риски реального инвестирования: перебои в поставках стройматериалов, ошибки в разработке инвестиционного проекта строительства или реконструкции, неудачный выбор месторасположения строительства. – портфельные риски: изменение условий контракта, ошибки в выборе объектов инвестирования, неправильный подбор финансовых инструментов 	имущество, имущественный интерес, человек
Кредитный	Невозврат долга и процентов по нему, невыполнение условий кредитного договора, невольное банкротство заемщика, изменение платежеспособности заемщика	Имущественный интерес
Инновационный	Неправильный выбор нововведений, неверные расчеты, применение научно-технических новшеств	Имущественный интерес
Правовые	Используемые лицензии, патентные права, невыполнение контрактов, судебные процессы с внешними партнерами, внутренние судебные процессы	Имущество, имущественный интерес, человек

Рисунок 2 – Основные причины возникновения внешних и внутренних рисков

Риск-менеджмент характеризуется совокупностью методов, приемов и мероприятий, позволяющих в определенной степени прогнозировать наступление рисков и принимать решения по воздействию на них (рис. 3). Стратегия управления риском строится в зависимости от направлений деятельности предприятия. Для эффективного управления риском на предприятиях может создаваться специальное подразделение – отдел управления рисками. Во главе его стоит риск-менеджер, который занимается исключительно проблемами управления риском и координирует деятельность всех под

разделений в плане регулирования риска и обеспечения компенсации возможных потерь и убытков. Риск-менеджер формирует организационную структуру управления риском на предприятии и разрабатывает основные положения и инструкции, связанные с этой деятельностью.

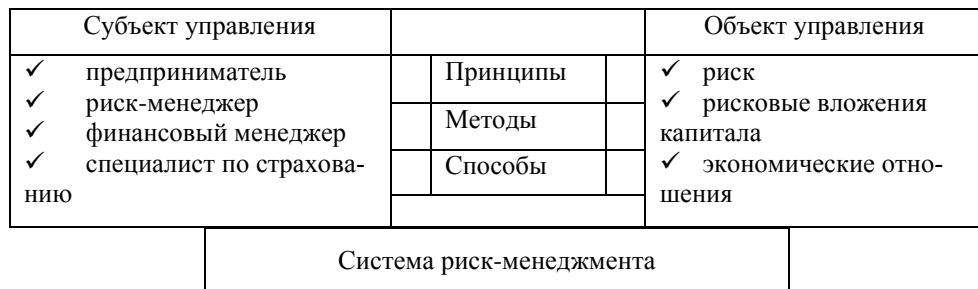


Рисунок 3 – Система управления риском

Разработка стратегии и принципов управления риском излагаются во внутренних нормативных документах:

- положение по управлению риском;
- руководство по управлению риском.

Положение по управлению риском содержит результаты анализа риска на предприятии и изложение ключевых моментов управленческой стратегии предприятия в данной области, оно выражает философию компании по управлению риском.

Как система управления риск-менеджмент проявляется в совокупности взаимосвязанных процессов подготовки, принятия и организации выполнения управленческих решений, составляющих процесс управления риском. Анализ риска – это начальный этап получения необходимой информации о структуре, свойствах исследуемого объекта и имеющихся рисках. При выявлении рисков определяются все риски, присущие анализируемой системе [4]. Оценка представляет собой качественное и количественное описание выявленных рисков, определение таких характеристик, как вероятность и размер возможного ущерба [5]. Как экономическая категория любая рисковая операция может иметь три результата: отрицательный – это проигрыш, ущерб, убыток; нулевой и положительный, что означает выигрыш, выгоду, прибыль. Уровень риска зависит от многих факторов, в том числе от создания и функционирования организационно-правовых форм субъектов предпринимательской деятельности, размера компании (фирмы, корпорации), предмета их деятельности и т.д.

Для принятия оптимального решения по управлению риском важно иметь четкую информацию о том, какой объект подвергается

рisku. Прежде чем оценить риск и принять соответствующее решение, необходимо собрать исходную информацию об объекте – носителе риска. Данный процесс называется выявлением риска и включает два основных этапа:

- 1) сбор информации о структуре объекта риска;
- 2) выявление опасностей или инцидентов.

Опасность является одним из факторов риска, но не единственным. Риск представляет собой наступление определенного события. Каждое неблагоприятное событие обладает такими свойствами, как вероятность наступления, частота наступления и ущерб, выражаемый в натуральном или стоимостном выражении. Ущерб – это ухудшение или потеря свойств объекта. В качестве объекта, обладающего риском, могут выступать: человек (персонал, руководитель предприятия, население), имущество (различные объекты, информация, нематериальные активы) имущественный интерес (прибыльность, рентабельность, финансовая устойчивость). Риск определяется в абсолютном и относительном выражении. Абсолютная величина риска – это возможные потери в материально-вещественном или стоимостном выражении. Для определения относительной величины риска возможные потери относят к некоторой базе, в качестве которой целесообразно принимать стоимость основных и оборотных средств предприятия, или общие затраты, или ожидаемый доход.

Для определения источников риска и его видов необходимо наличие надежного информационного обеспечения. Вся информация о характеристиках отдельных рисков может быть получена из различных источников: разовых и постоянных, официальных и неофициальных, приобретенных и полученных, достоверных и сомнительных и др. В то же время, информация, используемая в риск-менеджменте, должна быть достоверной, качественно полноценной и своевременной (рис. 4).

Каждое предприятие имеет свою информационную среду для определения источников хозяйственного риска, и одна из функций риск-менеджера как раз и заключается в своевременном выявлении, группировке и ранжировании опасностей [6].

Важной составной частью организации работ по сбору информации и выявлению рисков является разработка специальной программы по контролю и выявлению новых рисков, которая имеет собственный бюджет и экономическое обоснование.

К основным методам получения исходной информации и выявления опасностей относятся:

1. Опросные листы. Существует два типа – стандартизированные и специализированные. Стандартизированные, или универсальные, листы разрабатываются и используются международными ассоциациями консультантов или страховщиков для унификации ста

тистических данных и применимы для большинства предприятий. Специализированные опросные листы разрабатываются для конкретных видов деятельности и стимулируют респондентов выявлять характерные для них особенности рисков.

2. Структурные диаграммы, позволяющие выявлять, прежде всего, внутренние риски, связанные с качеством менеджмента, маркетинга, организацией работы и т.д. Структурные диаграммы описывают особенности структуры предприятия и зависят от сложившегося типа управления и принципов разделения функций.



Рисунок 4 – Источники информации

3. Карты потоков или потоковые диаграммы выявляют основные опасности производственного процесса и позволяют примерно оценить надежность и устойчивость узловых элементов производства. В то же время, без привлечения дополнительных источников информации потоковые диаграммы не дают возможности определить степень вероятности наступления риска. Виды карт потоков делятся на три группы: описывающие отдельный технологический процесс внутри предприятия; совокупность производственных процессов и элементов управления; технологическую цепочку, в которой предприятие является отдельным звеном.

4. Инспектирование дает возможность получения дополнительной информации и проверки ее достоверности и полноты на местах. Существует практика неожиданных инспекций объектов и заблаговременного извещения. В любом случае при планировании посещения объекта прежде всего необходимо четко определить перечень задач и вопросов, которые могут быть решены либо уточне-

ны в процессе прямой инспекции. После предварительной оценки задач и учета различных особых факторов составляется программа посещения объекта, содержащая логическую схему выявления рисков, которая позволяет не упустить что-либо существенное. Все результаты инспекции оформляются в виде отчета, в котором указывается цель обследования, дата и место проведения, краткое содержание, результаты, заключение. Эффективность инспекции зависит от умения риск-менеджера отмечать важные нюансы, которые могут быть упущены респондентами опросных листов или специалистами, осуществляющими определенные технологические операции.

5. Анализ отчетности важен для выявления финансовых, коммерческих, предпринимательских рисков. В финансовой и управленческой документации фиксируются все события, имеющие отношение к увеличению или уменьшению риска. Риск-менеджер, анализируя финансовые и управленческие документы, систематически использует всю доступную информацию для идентификации опасностей, связанных с условиями заключения договоров, эффективностью использования финансовых ресурсов предприятия и выполнением обязательств. Наличие у менеджера надежной деловой информации позволяет ему быстро принимать оптимальное финансовое или коммерческое решение, влияет на правильность таких решений и ведет к снижению потерь и увеличению прибыли. Надлежащее использование информации при заключении сделок сводит к минимуму вероятность финансовых потерь.

6. В целом риск-менеджмент весьма динамичен. Эффективность его функционирования во многом зависит от скорости реакции на изменение условий рынка, экономической ситуации, финансового состояния объекта управления. Поэтому риск-менеджмент должен базироваться на знании стандартного набора приемов управления риском, на умении быстро и адекватно оценивать конкретную экономическую ситуацию, на способности быстро найти оптимальное, если не единственное, решение.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Руководство к Своду знаний по управлению проектами Руководство РМВОК (4-е издание).
2. Мамаева, Л.Н. Управление рисками: Учебное пособие / Л.Н. Мамаева. – М.: Дашков и К. – 2013. – С. 256
3. Уродовских, В.Н. Управление рисками предприятия: Учебное пособие / В.Н. Уродовских. – М.: Вузовский учебник, ИНФРА-М. – 2012. – С. 168
4. Рыхтикова, Н.А. Анализ и управление рисками организации: Учебное пособие / Н.А. Рыхтикова. – М.: Форум. – 2012. – С. 240
5. Плошкин, В.В. Оценка и управление рисками на предприятиях: Учебное пособие / В.В. Плошкин. – Ст. Оскол: ТНТ. – 2013. – С. 448
6. Воробьев, С.Н. Управление рисками в предпринимательстве / С.Н. Воробьев, К.В. Балдин. – М.: Дашков и К. – 2013. – С. 482

А.Ш. Кульшиков,
Алматы Менеджмент Университеті
(бұған дейін Халықаралық Бизнес Академиясы), Алматы қ.

КӘСІПОРЫНДАҒЫ ТӘУЕКЕЛ-БАСҚАРУ

ТҮЙІН

Мақалада «тәуекел» деген ұғым талданады, тәуекелдің жіктелуі, ішкі және сыртқы тәуекелдердің пайда болуының негізгі себептері, сонымен қатар тәуекел басқаруының жүйесі қаралады.

Түйін сөздер: тәуекел, тәуекел-менеджмент, тәуекелді талдау, тәуекел деңгейі.

A.S. Kulsikov,
Almaty Management University magistracy undergraduate, (in the past – University of international business), Almaty s.

RISK MANAGEMENT IN THE ENTERPRISE

ABSTRACT

The article analyzes the concept of «risk», discusses the risk classification, the main cause of the external and internal risks and as well as risk management system.

Key words: risk, risk management, risk analysis, the degree of risk.

УДК 338.431

Д.О. Аташева, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а.,
Д.Б. Муратова, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент м.а.
М.Х. Дулати атындағы Тараз ұлттық университеті, Тараз қ.

ҚАЗАҚСТАНДА ҚОҒАМДЫ ӘЛЕУМЕТТІК- ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖАҢҒЫРТУ МӘСЕЛЕСІ

ТҮЙІН

Мақалада экономиканы модернизациялау құрылымдық өзгерістерді кешенді жүргізу және экономиканы «ақылды экономка» үлгісінде инновациялық қайта құру, ауыл шаруашылығын, өнеркәсіпті және қызмет көрсету саласын пәрменді дамыту, өңдеу өнеркәсібін өнеркәсіптің басқа салаларынан озық дамыту негізінде жүргізілу қажеттілігі қарастырылған.

Түйін сөздер: экономика, жаңғырту, модернизациялау, процесс, бәсекеге қабілеттілігі, реформа, ғылыми, ұлттық экономика.

Әлемдік қауымдастық ХХІ ғасырда жаңа тұрпаттағы жүйелік қауіп-қатерлерге жолықты: жаһандық энергетикалық, экологиялық және азық-түліктік. Ол қауіп-қатерлер бірін-бірі шағылыстыра және күшейте отырып, әлемдік дамуды тұрақты дамытуды ресурстық қамтамасыз ету мәселесін шешуде адамзат қоғамының дайындығы туралы үлкен күмән тудыра бастады. Осындай жағдайда болашақ дамуға және әлемнің барлық елдері мен жекеленген елдерінде тұрақты дамуды қамтамасыз ете алатын ғылыми көрегенділік пен терең ғылыми негізделген жаһандық энергоэкологиялық стратегияға көшу қажеттілігі айқын көрініс тапты.

Жаңашылдық идеялары әлемдік қауымдастық пен әлемдік саясаткерлер тарапынан қолдау тауып отырған Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев ұсынған жаңа идея халықаралық экономикалық ұйымдар мен белгілі шетелдік саясаткерлер тарапынан биік бағаланды. ҚР-ның Елбасы ұсынған идея әлемдік жаңа экономикалық тәртіп орнатуға, әлемдік экономикада құрылымдық өзгерістер жүргізуге, дамыған елдер мен табысы төмен елдер арасындағы алшақтықтарды бәсеңдетуге, ғаламдық энергоэкологиялық мәселелерді шешуге, дүниежүзілік тұрақты экономикалық дамуды ресурстық қамтамасыз етуге көзделген. Ресей жарастылыстану ғылымдары академиясының академигі А. Спицын ҚР-ның Елбасының жаңа идеяларын былай деп бағалайды: «Н.Ә. Назарбаевтың стратегиялық ғылыми көзқарастары тек Қазақстанның ғана күн тәртібі үшін ғана емес,

сонымен қатар әлемдік геосаяси және геоэкономикалық трендтер деңгейінде де жаңалық болып табылады» [1].

Елімізде жүзеге асырылып жатқан түбегейлі нарықтық реформалар мен экономикалық жаңғырту экономикалық қисын мен экономикалық заңдар талаптары ескерілген Елбасының бастамашыл идеялары және тікелей басшылық жасауы негізінде тиімді жүргізіліп келеді. Қазақстан ғылыми негізделген, барша халықтың қолдауын тапқан және кешенді іс-шараларды қамтитын Стратегиялар мен стратегиялық маңызы бар мақсаттық Бағдарламаларды табанды жүзеге асыру арқылы қысқа мерзім аралығында өтпелі кезеңнің қауіпті және қиын сатысынан аман өтіп, небәрі 22 жылдың ішінде қауіп-қатерлер мен әлемдік бәсекеге төтеп бере алатын қуатты 50 мемлекеттің қатарына мығым қосылды. Мысалы, қазіргі таңда экономикалық тұрақты даму, экономиканы жедел индустрияландыру және экономикалық өсуді қамтамасыз етіп отыру, энергия үнемдеуші технологияларды ендіру, жұмыссыздықпен күресу мақсатында елімізде «Үдемелі Индустриялық-Инновациялық Даму», «Бизнесті жол картасы-2020», «Энергия үнемдеу-2020», «Жұмысбастандығы-2020», «Өнімділік-2020» бағдарламалары және «Қазақстан- 2 050» жаңа Стратегиясы табанды жүзеге асырылуда. «Энергия үнемдеу-2020» бағдарламасы бойынша, мысалы, 2015 жылға қарай ІЖӨ-нің энерго сыйымдылығын 10%-ке дейін, ал 2020 жылға қарай 25%-ке дейін төмендетіп, экономиканың бәсекеге қабілеттілігін жоғарылату, ресурстарды үнемдеуді және энергетикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету жоспарланған.

Елбасының әрбір жылғы стратегиялық маңызы бар Жолдаулары биік мақсаттарға бағыттап келеді. Мысалы, Елбасының 2012 және 2013 жылдардағы қазақстандықтарға арналған Жолдауларында бүкіл қоғамымызды әлеуметтік-экономикалық жаңғыртуға (модернизациялауға), ең алдымын экономикалық модернизациялауға бағытталған стратегиялық маңызды міндеттер шеңберленген. Мұндай міндеттердің күрделі және ауыр екендігін Елбасы жасырмай, ашық айтты: «Алдымызда барлығымызды – қарапайым адамдарды да, Үкіметті де, Парламентті де қызықтыратын ауқымды, күрделі де қиын жұмыстар күтіп отыр. Ондай мақсаттарды алдымызға қоймай біз дами алмайсыз» [2].

Қоғамды әлеуметтік-экономикалық жаңғырту мәселесі бүкіл қоғам өміріне заман талаптарынан туындаған прогрессивті өзгерістер енгізуге бағытталған кешенді іс-шаралардың жүзеге асырылуын талап етеді. Біз осы шағын мақалада сол кешенді міндеттердің бірі және аса маңызды бөлігі ретінде экономикалық модернизация мәселелерін қарастырып отырмыз.

Экономикалық модернизация деген не? Неліктен, қандай себептерден экономиканы жаңғырту (модернизациялау) мәселесі туындап отыр? Экономикалық модернизация нені білдіреді?

Жасыратыны жоқ, экономикалық әдебиеттерде экономикалық модернизация ұғымын ғалымдар әрқалай түсіндіріп келеді. Ғалымдардың бір тобы экономикалық модернизация ұғымының мәнін тар мағынада ашып, қазіргі заман талаптарына сәйкес келе алатындай етіп экономиканы жетілдіріп, Батыс елдерінен артта қалуды еңсеруге бағытталған кешенді іс-шараларды жүргізу деп түсіндіреді [3]. Ал зерттеуші ғалымдардың басқа бір тобы, мысалы И.В. Макарова, экономикалық модернизация жаңа мүдделер, құндылықтар мен басымдылықтар жүйесіне сай келетіндей етіп инновациялық өзгерістер енгізу негізінде экономиканың жаңа үлгісін құрумен сипатталады дейді [4]. И.В.Макарованың анықтамасында назар аударарлық үш түйін бар: біріншісі – экономиканың заманауи үлгісінің қалыптасуы; екіншісі – ондай процестер негізінен алғанда инновациялық өзгерістер жүргізумен байланысты; үшіншісі – экономикалық модернизацияның мәні – экономикада түбегейлі сапалы өзгерістерің орын алуы.

Ғалымдардың тағы бір тобы экономикалық модернизацияны процесс емес, жоба түрінде ғана қарастырып отыр.

Жоғарыда айтылғандарға байланысты, біздің пікірімізше экономикалық модернизация ұғымының мәнін процесс және құбылыс ретінде ашқан жөн. Құбылыс ретінде экономикалық модернизация заманауи талаптарға сәйкес экономикалық базис пен өндірістік қатынастарда күрделі өзгерістердің орнауы. Ал процесс ретінде қарастыратын болсақ, экономикалық модернизация дегеніміз өзгермелі әлемдік экономикалық жағдай мен тәртіпті және технологиялық укладтағы өзгерістерді ескере отырып, бүкіл экономиканы инновациялық жаңғыртуға бағытталған кешенді жүргізіліп жатқан іс-шаралардың жиынтығы.

Экономиканы модернизациялаудың Қазақстандағы негізгі мақсаты – заманауи талаптарға сай келетін экономиканың прогрессивті инновациялық үлгісін орнату. Осы мақсаттан келесі міндеттер туындап отыр: 1) өндірістің ескірген материалдық базасын техникалық жаңалау; 2) экономикада құрылымдық өзгерістер жүргізу; 3) экономикалық дамуды алға тартатын басты салалардың үлесін өсіру (ғылыми сыйымдылығы үлкен, инновациялық дамуды қалыптастыратын жоғары технологиялық салалар).

Экономикалық модернизациялаудың басты бағыттарының бірі – ол экономикада түбегейлі және терең құрылымдық өзгерістер жүргізу. Терең құрылымдық өзгерістер жүргізу себептері негізінен алғанда ұзақ жылдар бойы кеңестік дәуірде Қазақстанның экономикасының біржақты дамытылуымен байланысты туындап отыр. Тоталитарлық режим тарапынан бүркелмеленген

колониалдық саясатты жүргізу барысында еліміздің экономикасын индустриаландыру барысында саналы түрде тек қазба-кен өнеркәсібі мен әскери қару өндіріс салалары басым дамытылып, ол бүкіл өнеркәсіп саласында абсолютті басым үлеске ие болды (негізінен І-бөлімшенің «Б» тобы салалары мен ауыл шаруашылығы), өңдеу өнеркәсібі «жетім қыз» жағдайында өте нашар жағдайда дамытылды. Экономиканың гипертрофияланған құрылымы және әскери өндірістердің басым дамытылуы тұтыну нарығында өткір тапшылыққа алып келді. Тұтыну заттарына, оларды өндіруге қажетті жабдықтар мен шикізаттарға қажеттіліктер көп жағдайда импорт арқылы қанағаттандырылды. Сонымен қатар, Кеңестік басқару кезеңінде экономиканың гипертрофияланған құрылымы мен ресурстардың басым бөлігін әскери өнімге жұмсау өнеркісіп өндірісінің техникалық деңгейін көтеруге мүмкінішілік бермей, оның деңгейі 50-60-жылдардың деңгейінде консервацияланып қалды. Ал экономика болса, табыс табудың көзі ретінде, тек газ-мұнай және тағы да басқа шикізаттарды экспорттау арқылы қызметін жалғастырып отыруға мәжбүр болды. Тәуелсіздіктің алғашқы жылдары да Қазақстанның өнеркәсіптік саясаты қазба-кен өнеркәсібін алғышартты дамытуға объективті бағытты болды. Кеңестік дәуірден мұраға қалған негізгі қорлар да (барлық өндірістік салалардағы) әбден тозығына жетіп, оларды жаңалау өткір мәселенің біріне айналды. Мұндай қалыптасқан жағдай барысында экономика өзінің прогрессивті әлеуметтік бағыттылығынан айырылды, ұлттық экономикамызды нарықтық экономика жолына өткізуге айтарлықтай кедергі болды. Сондықтан экономикада құрылымдық өзгерістер жүргізу, толыққанды нарықтық экономика құру мен әлемдік нарықтық кеңістікте экономикамыздың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың басты шарты болып отыр.

Тәуелсіздік алғаннан соң Қазақстан жаңа индустриалдық саясат қабылдап, макроэкономикалық және микроэкономикалық деңгейлерде құрылымдық жаңғыртулар жүргізді. Жемісті және мерзімінен бұрын жүзеге асырылған «Қазақстан-2030» Стратегиясы аясында жүргізілген құрылымдық өзгерістер экономикамыздың биік қарқынды экономикалық өсуін қамтамасыз етіп (2000-2010 жж. орташа 9,5-10% өсім), халықтың ақуат-тылығы айтарлықтай жоғары көтерілді, экономиканың бәсекеге қабілеттілігі қарыштап өсіп, бүгінгі таңда Қазақстан алдыңғы қатарлы бәсекеге қабілетті 50 мемлекеттің қатарына мығым қосылды. Қарқынды экономикалық өсу нәтижесінде жан басына шаққандағы ІЖӨ 1997 жылғы 700 АҚШ долларынан 2013 жылы 12 мың долларға дейін, еліміздің ІЖӨ өсті [5].

Есте ұстайтын нәрсе, нарықтық реформалар мен құрылымдық өзгерістер қайшылықты нәтежелерді туындатты: білім беру мен денсаулық сақтау салаларында қамтылған жұмыскерлердің саны азайып, сауда және онымен тікелей байланысты салаларда жұмыс

істейтіндердің саны өсті. Әрине, бөлшек сауда мен көтерме сауданың өсуі тауар тапшылығын жойды, бірақ көпшілік халық (солардың ішінде жоғары мамандықтары барлар да) саудаға ығысып, еңбек ресурстарын (солардың ішінде мамандықтары бар) оңтайлы қолдану мәселесін күрделілендіріп жүберді.

Қазақстанда экономиканы жаңғырту (модернизациялау) мен экономикада құрылымдық өзгерістер жүргізу «Қазақстан-2050» жаңа Стратегиясының қабылдануына байланысты теория мен қоғамдық тәжірибенің маңызды мәселесіне айналды. Себебі, біріншіден, нарықтық реформалаудың алғашқы 20 жылдық кезеңінде жүргізілген іс-шаралар экономиканы тұрықтандыру, экономикалық өсуді қамтамасыз ету арқылы халықтың лайықты өмір сүру деңгейін, экономикалық қауіпсіздік пен экономиканың бәсекеге қабілеттілігін орташа дамыған мемлекеттердің деңгейінде қалыптастыру бағытында жүргізілді. Осы кезеңде объективті себептермен инвестициялардың басым бөлігі қазба-кен өндірістерін дамытуға бағытталды. Бірақ өңдеу салаларының дамуы да ерекше серпін алды, өңдеу саласында көптеген жаңа өндірістер ашылды (солардың ішінде бұрын-соңды Қазақстанда болмаған). Дегенмен, әлі де болса өңдеу салаларының үлесі 50%-ке жеткен жоқ.

Екіншіден, Елбасы Н.Ә. Назарбаев әлемдік экономикалық дағдарыс-тарға байланысты және жаһандану процестерінен туындайтын қауіп-қатер-лерді ескеріп, жаңа «Қазақстан-2050» Стратегиясынан туындайтын міндет-терді тұжырымдай отырып, экономикалық қауіпсіздікті нығайту және эконо-миканың әлемдік бәсекеге қабілеттілігін жоғары деңгейге көтеру үшін Үде-мелі Инновациялық-Индустриялық Бағдарлама және кейінгі жылдары қабыл-данған ұзақ мерзімді бағдарламаларды жүзеге асыру барысында құрылымдық өзгерістер жасай отырып, жаңа технологиялық укладқа біртіндеп көшу, бү-кіл экономика мен жекеленген өндірістерді терең әртараптандыру арқылы қосылған құны мол ақырғы өнім шығаратын өңдеу салаларын және энергия үнемдейтін өндіріс технологияларын басым дамыту міндеттерін шеңберлеп берді. Мұндай міндеттер объективті себептер-ден туындап отыр. Батыс елдерінде соңғы жылдары, өндірістердің өркендеуі мен экономикалық өсу жоғары технологияларды және энергия үнемдеуші технологияларды қолдану арқылы қамтамасыз етілді және экономикалары инновациялық жаңғыртылып, жаңа технологиялық укладқа нақты көше бастады.

Біздің елде қазіргі таңда құрылымдық жаңғыртулар шикізат пен энергия өндірістерінің үлестерінің салыстырмалы қысқаруымен сипаталып отыр. Бірақ оны құрылымдық саясаттың басты бағыты деп түсінбеу керек. Шиказат және энергия өндірістерін күрт қысқартуға немесе оларды талқандауға болмайды, себебі ондай қадам экономиканың ұдайы өндірістік базасын тарылтады да, өндірістік байланыстарды ыдыратады. Қазіргі таңда ішкі және

сыртқы сұранымдарға бағытталған экономиканың секторларының жекеленген нарықтармен байласын сипаттайтын құрылымдық көрсеткіштер алдыңғы шепте тұр. Яғни, жаңа технологияларды ендіре отырып, ескі технологиялардың әлеуетін толық қолдана отырып, тауарлардың экспортын потенциалды және нақты қамтамасыз ету мүмкіншіліктеріне, ішкі қажет-тіліктерді қанағаттандыратын импорт алмастырушы және басқа да бәсекеге қабілетті өнім өндіруге үлкен мән беріліп отыр. Сондықтан экономиканың шикізаттық бағыттылығы, төмен технологиялық және ресурстар сыйымдылығы мол өнім өндіру сипаты әлі толық жойылған жоқ, керісінше, басым болып отыр. Ол біршама ұзақ уақыт аралығында шешілетін мәселе. Осыған байланысты, біздің пікірімізше, орта мерзім аралығында Қазақстан экономикасын құрылымдық жаңғырту үш негіз құраушы стратегиялар арқылы жүзеге асырылуы тиісті:

- жоғары технологиялық ғылыми сыйымдылығы мол салалар мен өндірістерді дамыту, ең алдымен жоғары технологиялық өнімдер нарығын дамыту, зияткерлік меншікті шаруашылық айналысқа өндіру, инвестиция-ларды инновациялық жобалармен байланыстыру;

- отандық өнімдердің баға бойынша артықшылықтарын қолдану негізінде тұтыну және инвестициялық тауалары өндірісінің бәсекеге қабілеттілігін дамыту;

- икемді салықтық және кедендік-тарифтік саясат жүргізу негізінде ішкі қажеттіліктерді қанағаттандыру мақсатында энерго-шикізаттық өндірістердің тұрақты дамуын қамтамасыз ету.

Елбасының 2013 жылғы «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты» атты Жолдауында Қазақстанның әлемдегі бәсекеге қабілетті 30 мемлекеттің қатарына қосылуы үшін өндіргіш күштерді трансформациялануына, өндірістердің жаңалануына, құқықтық базаны жетілдіруге, экономикада сапалы құрылымдық өзгерістер жүргізуге және адам капиталын дамуға бағытталған ауқымды іс-шаралар жүргізілуі тиісті. Осының бәрі ұлттық экономиканың ерекшеліктері ескерілген экономикалық жаңғыртудың өзіндік үлгісінің қалыптасу мен дамуын анықтайды.

Экономикамыздың бәсекеге қабілеттілігін нығайту үшін импорт алмастыру процестерімен қатар терең өңделген экспорттық өнім өндіруді дамытуға бағытталған экономиканың құрылымын интернационализациялау саясатын тиімді жүзеге асыру қажет. Мысалы, «жаңа индустриялық елдерде» (Қытай, Индия, Мексика, Бразилия) осындай саясат жүзеге асырылып, экономикада құрылымдық импорталмастырушы өзгерістер жүргізілді. А. Эльяновтың пікірі бойынша импорталмастыру процестерімен қатар экспортты өсірген мемлекеттер елеулі табыстарға жеткен [6].

Сараптамашылардың пікірі бойынша экономиканы модернизациялау құрылымдық өзгерістерді кешенді жүргізу және экономика-

ны «ақылды экономика» үлгісінде инновациялық қайта құру, ауыл шаруашылығын, өнеркәсіпті және қызмет көрсету саласын пәрменді дамыту, өңдеу өнеркәсібін өнеркәсіптің басқа салаларынан озық дамыту негізінде жүргізілуі тиісті. Мұндай пікір Елбасының соңғы жылдары жалықпастан түсіндіріп жүрген ойларымен ұштасады. Елбасы өзінің биылғы Жолдауында «2050 жылға қарай Қазақстан өзінің өндірістік активтерін ең жаңа технологиялық стандарттарға сәйкес толықтай жаңғыртуы тиіс» деді [7].

Қазақстан Республикасы биік экономикалық өсулерді қамтамасыз етіп отырған мемлекет қана емес, сонымен қатар жедел өзгерістер жүргізуге бейім мемлекет ретінде де бағаланып отыр. Мысалы, KPMG International аудиторлық компаниясы Oxford Economics пен бірлесіп жүргізген зертеулерінің нәтижесінде олар біздің елді өзгерістер жүргізуге бейім алдыңғы қатарлы 20 елдің қатарына қосқан (1-3 орындарды өз ретімен Сингапур, Швеция және Катар иеленген, АҚШ – 12 орынды). Бұл 20 мемлекеттің ішінде бұрынғы одақтас республикалардан 17-орын алған Литва ғана бар.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Спицын А. Инициатор новой модели мировой экономики - газета «Казхстанская правда» от 30 ноября 2013 г.
2. Назарбаев Н.Ә. «Әлеуметтік-экономикалық жаңғырту -Қазақстан дамуының басты бағыты» – Елбасының Қазақстан халқына 2012 жылғы Жолдауынан.
3. .Белых В.С Модернизация экономики: понятие, цели и средства. «Экономист». – № 2. – 2012. – 54 б.
4. Макарова И.В. Потенциал модернизации машиностроительного комплекса региона: Монография/ Жауапты. ред. О. А. Романова. Екатеринбург, 2010. – 23-24 б.
5. ҚР-ның Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Кембридж университеті оқытушылары мен білімгерлернің алдында оқыған лекциясынан. Лондон. – 26 шілде 2012.
6. Эльянов А. Индустриализация развивающихся стран в интерьере мирохозяйственных связей и Россия // Мировая экономика и международные отношения. – 1999. – № 1. 12-24 б.
7. Назарбаев Н.Ә. «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты». – Елбасының 2013 жылғы Жолдауы. – ҚР Әділет министрлігінің «Республикалық құқықтық аппарат орталығы» ШЖК РМК.

Д.О. Аташева, кандидат экономических наук, и.о. доцента,

Д.Б. Муратова, кандидат экономических наук, и.о. доцента,

Таразский национальный университет имени М.Х. Дулати, г. Тараз

ПРОБЛЕМЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ КАЗАХСТАНА

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы необходимости структурной модернизации экономики и инновационной реорганизации экономики, действенного развития сельского хозяйства, промышленности и сферы услуг, передового развития перерабатывающей промышленности.

Ключевые слова: экономика, модернизация, процесс, конкурентоспособность, реформа, научный, национальная экономика.

D.O. Atasheva, candidate of economic sciences, docent,
D.B. Muratova, candidate of economic sciences, docent,
Taraz national university named after M.H. Dulati, Taraz s.

PROBLEMS OF SOCIAL AND ECONOMIC MODERNIZATION OF KAZAKHSTAN

ABSTRACT

The article economy modernizes structural change complex leads and economy mind экономка standard innovative reorganizes, agriculture, industry and renders service industry effective develops, makes industry industry except industry front-rank develops basis conducted necessity examined.

Keywords: economy, modernization, process, competitiveness, reform, scientific, national economy.

УДК 330

А.А. Жакупова, А. Алмат,
магистры экономических наук, преподаватели Нового
экономического университета им. Т. Рыскулова (ранее – КазЭУ), г.
Алматы

ГОСУДАРСТВЕННЫЕ ФИНАНСЫ ФОРМА ОРГАНИЗАЦИИ ДЕНЕЖНЫХ ОТНОШЕНИЙ

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается финансово-экономическая деятельность государства, доходы и расходы бюджета и бюджетная система. Государство участвует в экономической и финансовой жизни в большей или меньшей степени в зависимости от ряда факторов-выбранной модели развития общества, политического устройства, сложившихся традиций, внешних факторов. Государственные финансы как звено финансовой системы.

Ключевые слова: доходы, расходы, бюджет, налоги, финансовые ресурсы, инфляция.

Государственные финансы составляют часть финансовой системы страны. По экономической сущности государственные финансы — это денежные отношения по поводу распределения и перераспределения стоимости общественного продукта и части национального богатства, связанные с формированием финансовых ресурсов в распоряжении государства, необходимых ему для выполнения экономических, социальных и политических функций. Государство участвует в экономической и финансовой жизни в большей или меньшей степени в зависимости от ряда факторов: в от выбранной модели развития общества, политического устройства, сложившихся традиций, внешних факторов [1].

Финансово-экономическая деятельность государства в целом проявляется в следующих функциях:

- 1) определение правовой базы, способствующей нормальному ходу экономического развития;
- 2) ограничение монополистической деятельности и защита конкуренции;
- 3) перераспределение доходов и богатства;
- 4) стабилизация экономики;
- 5) перераспределение ресурсов.

Доходы и богатство государство перераспределяет потому, что рыночная система порождает значительное неравенство в их первичном распределении. Государство использует системы налогообложения, трансфертов, регулирования заработной платы, цен для выравнивания доходов граждан (домашних хозяйств).

Мониторинг исполнения бюджета – регулярный и систематический сбор, отслеживание и анализ показателей исполнения бюджета, осуществляемые с целью выявления причин несвоевременного принятия обязательств, несвоевременного проведения платежей по бюджетным программам, составления прогнозов исполнения поступлений и расходов бюджета, а также данных по показателям результата, определенным в бюджетных программах администраторов бюджетных программ [2].

Оценка результатов – комплексная и объективная оценка влияния деятельности государственного органа на развитие экономики страны или региона, отдельно взятой отрасли (сферы) экономики, общества, анализ достижения показателей результатов деятельности государственного органа, в том числе оценка планирования и выполнения стратегического плана и бюджетных программ.

Действия государства по стабилизации экономики включают контроль за уровнем занятости и инфляции, вызываемых колебаниями экономической конъюнктуры, а также меры по стимулированию экономического роста [3].

Перераспределение экономических ресурсов вызывается несовершенством рыночной системы в двух ситуациях:

- 1) отклонениях равновесного объема производства некоторых товаров от их оптимального объема;
- 2) отказ рынка от выделения ресурсов или их недостаточное выделение для производства общественных товаров, благ и услуг.

В первой ситуации производство или потребления ряда товаров и услуг вызывает издержки или выгоды у субъектов, не являющихся непосредственными производителями или потребителями данных товаров. Эти явления называются «побочными эффектами» или «перели-

вами» и представляют собой выгоды или издержки лиц или групп, не являющихся участниками данных хозяйственных процессов.

К издержкам перелива относятся те, которые связаны с загрязнением окружающей среды, наличием шума, вибраций, различных неудобств. В этих случаях производители перекладывают часть своих издержек на население и затраты производителей становятся заниженными. В результате производители могут иметь больший объем производства, следовательно для производства данных товаров ресурсы поступают в увеличенных объемах [4].

Выгоды перелива создают: образование, санитарно-профилактические мероприятия, медицинская помощь, прогноз погоды, пожарная охрана и ряд других услуг, от которых выгоды получают не только конкретные пользователи этих благ, но и общество в целом. Пользователи данных услуг формируют лишь рыночный спрос, а выгоды перелива дополняют спрос до истинной величины и обозначают необходимый объем предоставления услуг. Данная ситуация характеризует недостаточность выделения ресурсов на такие услуги.

Действия государства по стабилизации экономики включают контроль за уровнем занятости и инфляции, вызываемых колебаниями экономической конъюнктуры, а также меры по стимулированию экономического роста.

Для выравнивания издержек перелива государство проводит регулирующие меры, затрагивающие предложение:

1) законодательное ограничение деятельности или требование привести ее к условиям, исключающим вредное воздействие; соблюдение норм и стандартов такой деятельности вызовет увеличение издержек и приведет к соответствию равновесного и оптимального объемов производства;

2) введение специальных налогов, равных или близких к издержкам перелива, что повысит общие издержки субъекта хозяйствования и обеспечит состояние равновесия.

В обоих случаях чрезмерное выделение ресурсов на продукт или услугу будет устранено.

Для государственных финансов в большей степени приемлема распределительная концепция, поэтому они выполняют распределительную и контрольную функции.

Среди различных фискальных инструментов перераспределительная подфункция выполняется наиболее непосредственно путем:

1) налогово-трансфертной схемы, которая сочетает прогрессивное налогообложение высоких доходов с субсидированием низко доходных домашних хозяйств;

2) альтернативно, перераспределение может быть выполнено путем прогрессивных налогов, используемых для финансирования

общественного хозяйства, такого как жилищное, имеющего низкие доходы от нанимателей;

3) наконец, перераспределение может быть достигнуто путем сочетания налогов на товары, покупаемые преимущественно высокодоходными потребителями с субсидированием других товаров, используемых потребителями с низкими доходами.

В выборе альтернативных инструментов политики в расчет должны приниматься полные результирующие потери или издержки эффективности, которые поднимаются когда происходит вмешательство в выбор потребителей или производителей. Перераспределение через налогово-трансфертный механизм имеет то преимущество, что оно не мешает частному потребительскому или производственному выбору. Однако даже этот механизм не без «издержек эффективности», поэтому необходимо находить балансирование конфликтного равенства и эффективных целей. Проводимая оптимальная политика должна следовать обоим интересам.

Центральный уполномоченный орган по государственному планированию рассматривает проекты стратегических планов и бюджетные заявки администраторов бюджетных программ на предмет их соответствия стратегическим и программным документам, прогнозу социально-экономического развития и бюджетных параметров, бюджетному и иному законодательству Республики Казахстан, действующим натуральным нормам и стандартам государственных услуг.

Вместе с тем, в случаях действия финансовых отношений, связанных с реальным производством (государственные предприятия, национальные холдинги и компании) в государственном секторе экономики, действует воспроизводственная функция государственных финансов. В целом же, в расширенном представлении, данное звено работает на общественное воспроизводство, в части содействия «воспроизводству человека», его материального, социального, физического и морального благополучия. В этом смысле можно говорить о глобальном действии в финансах воспроизводственной функции и частичном – распределительной. Для государственных финансов в большей степени приемлема распределительная концепция, поэтому они выполняют распределительную и контрольную функции [5].

В составе государственных финансов выделяются: государственный бюджет, внебюджетные фонды, государственный кредит, финансы государственных предприятий и организаций. По уровню государственного руководства экономической и социальной сферой государственные финансы подразделяются на: общегосударствен-

ные (республиканские, федеральные, правительственные) и местные (муниципальные).

Государственные финансы, как звено финансовой системы обязаны действием в производственных и социальных отношениях государственного сектора, охватывающие многообразные взаимосвязи в экономике и социуме [6].

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Кулпыбаев С.К., «Финансы». Алматы, «Экономикс». – 2013. – С. 250.
2. Ковалева В.В. «Государственные финансы» М.: ТК Велби, Изд-во Проспект. – 2012. – С. 170.
3. Мельников В.Д. «Теория финансов». Алматы, «Экономикс». – 2013. – С. 420.
4. Омирбаев С.М. «Государственный бюджет», Алматы «ЛЕМ». – 2011. – С. 170.
5. Макарова. Л.А. «Финансы и кредит», Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. университета, – 2009.
6. Олегов Н.И., Аврова Л.С. Финансово-кредитная система, М.: «Sun». – 2012. – С. 50.

А.А. Жакупова, А. Алмат,
экономика ғылымдарының магистрлері,
Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университетінің
(бұрынғы ҚазЭУ) оқытушылары, Алматы қ.

МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЖЫ АҚША ҚАТЫНАСТАРЫН ҰЙЫМДАСТЫРУ ФОРМАСЫ

ТҮЙІН

Мақалада мемлекеттік бюджет жүйесі, мемлекеттің кірістері мен шығыстары және мемлекеттің қаржылық экономикалық қызметі қарастырылған. Мемлекет елдің қаржылық және экономикалық өмірінде зор үлесін қосады және оған келесі факторлар әсер етеді – қоғамның даму үлгісі, саясат, қалыптасқан дәстүр, сыртқы факторлар. Мемлекеттік қаржы-қаржы жүйесінің бір бөлігі болып табылады.

Түйін сөздер: кіріс, шығыс, бюджет, салық, қаржы ресурстары, инфляция.

A.A. Zhakupova, A. Almat,
master's degrees of economic sciences, teachers of New economic university
(in the past – KazEU), Almaty s.

PUBLIC FINANCES ARE FORM OF ORGANIZATION OF MONEY RELATIONS

ABSTRACT

The article discusses the financial – economic activities of the state budget revenues and expenditures and budget system . The state participates in economic and financial life in a greater or less degree depending on the row of model of development of society, political system, folded traditions, external factors. Public finances as link of the financial system.

Keywords: Revenues, expenses , budget, taxes , financial resources, inlyafsiya.

А.К. Тусаева,
экономика ғылымдарының кандидаты,
Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университетінің
(бұрынғы ҚазЭУ) доценті, Алматы қ.

БАҒАЛЫ ҚАҒАЗДАР НАРЫҒЫНДАҒЫ ФУНДАМЕНТАЛДЫҚ ТАЛДАУ: NYSE ҚОР БИРЖАСЫ МЫСАЛЫНДА

ТҮЙІН

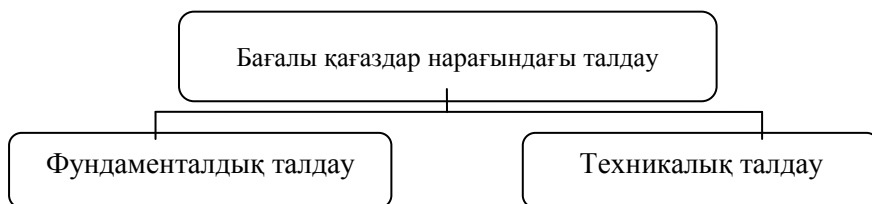
Мақалада бағалы қағаздар нарығында кеңінен қолданатын фундаменталдық талдау қарастырылған. Ізденіс Нью-Йорк қор биржада акциялары айналысатын компаниялар негізінде жасалған. Фундаменталдық талдаудың негіздері, кезеңдері сипатталған және фундаменталдық талдауды қолдану қарапайым ережелері ұсынылған.

Түйін сөздер: фундаменталдық талдау, макро-талдау, салалық талдау, компанияның қаржылық қызметін талдау.

Қаржы нарығындағы әр түрлі қаржылық құралдар айналысады. Қазіргі таңда солардың ішінен акцияға деген қызығушылық артуда. Еліміздегі қаржы нарығын дамыту бағдарламасын іске асыру, сондай-ақ «Халықтық IPO» бағдарламасын жалғастыру, халық арасында акцияларға инвестициялау сұрақтары өзекті болып саналады.

Қазақстан Республикасында акция нарығының қызмет етуі ресми алаңда жүргізіледі, яғни Қазақстан қор биржасында (KASE). Қазақстан қор биржасы – әр түрлі секторларды қамтитын әмбебап биржа. Шетелдік қор биржалармен салыстыру әлі ерте болғанымен, биржада құралдар саны жағынан да, сапасы жағынан да өсуін байқаймыз. Алайда акция – тәуекелі жоғары құрал, сондықтан да акцияларға көзді жұмып, инвестициялауға болмайды. Акцияға инвестициялау бағалы қағаздар нарығының бірқатар заңдалықтары мен ережелерін ұстау жөн. Сол заңдылықтардың бірін бағалы қағаздар нарығындағы фундаменталдық талдау арқылы анықтауға болады [1].

Жалпылай алғанда, бағалы қағаздар нарығын зерттеу 2 әдіс арқылы жүргізіледі.



Екеуінің арасында қандай айырмашылық бар?

Біріншіден, фундаменталдық талдау макро деңгейден микро деңгейге дейін талдауға негізделсе, техникалық талдау байқау, қадағалау арқылы жүргізіледі.

Екіншіден, фундаменталдық талдау – әр түрлі қаржылық көрсеткіштерді анықтау, оған талдау жасаудан тұрса, техникалық талдау негізінен графиктерге көз салуды ұйғарады.

Үшіншіден, фундаменталдық талдауды бағалы қағаздар нарығындағы сарапшылардың негізгі міндетіне, ал техникалық талдауды трейдерлердің міндетіне жүктеледі.

Төртіншіден, фундаменталдық талдауды акцияға орта немесе ұзақ мерзімге инвестициялау кезінде жүргізсек, техникалық талдауды қысқа уақыт аралығында акциядан тез арада пайда табу мақсатын көздейді.

Әрине, екі талдау бір-бірінен айырмашылықта болса да, олар тығыз байланыста. Сондықтан да акцияға инвестициялау кезінде оларды ажыратпай зерттеу жүргізген дұрыс. Енді, осы атап айтқан фундаменталдық талдауды Нью-Йорк қор биржасында акциялары айналысатын компаниялар негізінде қарастыруды жөн көрдік. Себебі бұл биржада компаниялар саны 4000-нан асады және талдауды жүргізу құралдары жеткілікті.

Фундаменталдық талдаудың мәнін «баға мен құн арасындағы қандай айырмашылық бар?» деген сауалға жауап беруден тұрады. Шынында да, біз акцияны оның нарықтық бағасы бойынша сатып аламыз, алайда оның негізгі құны бағадан жоғары немесе төмен болуы мүмкін. Сондықтан да сарапшылар фундаменталдық талдау арқылы компания акциясының «шынайы құнын» анықтайды [2].

Фундаменталдық талдаудың негізгі ерекшеліктері:

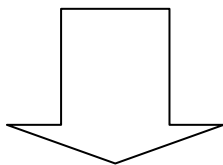
– инвестор активті бағаға сатып алады, бірақ активтің құнын иемденеді;

– инвестор акцияның «құнын» есептеу арқылы оның бағалану деңгейін анықтайды;

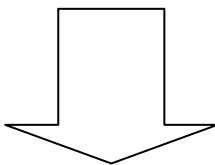
– фундаменталдық талдауда бағалардың қозғалыс заңдылықтарын бағаға фундаменталдық факторлардың (макро, микро) әсері қарастырады;

– фундаменталдық талдау – мемлекеттің, компанияның экономикалық-қаржылық көрсеткіштері арқылы акция құнын анықтауға мүмкіндік беретін талдау.

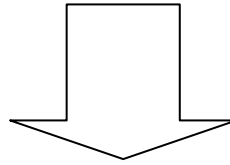
Фундаменталдық талдауды кім жүргізеді?



Сарапшылар:
нарықтың және активтің
жоғары бағаланғанын
немесе төмен
бағаланғанын анықтайды



Портфель
басқарушылары:
портфельді құру үшін
және портфельдегі бағалы
қағаздарды таңдау үшін
жүргізеді



Бизнесті сатып
алушылар: компанияның
“әділ” құнын анықтайды

Талдау негізгі 3 кезеңнен немесе деңгейден тұрады:

- макроэкономикалық талдау;
- салалық талдау;
- микроэкономикалық немесе компания қызметін талдау.

Кесте 1 – NYSE биржасында акциялары айналысатын ірі компаниялар [4]

№	Компания атауы	Сектор	Компания капитализациясы, млрд. АҚШ доллар	Мемлекет
1	Alibaba Group Holding Ltd	Қызмет көрсету	263	Қытай
2	Berkshire Hathaway Inc	Қаржы	371	АҚШ
3	China Mobile Ltd	Технология	242	Гонконг
4	Chevron Corporation	Шикізат материалдары	214	АҚШ
5	General Electric Company	Өнеркәсіп тауарлары	258	АҚШ
6	Johnson & Johnson	Денсаулық сақтау	294	АҚШ
7	JP Morgan Chase & Co	қаржы	233	АҚШ
8	Novartis AG	Денсаулық сақтау	255	Швейцария
9	The Procter & Gamble Company	Тұтыну тауарлары	252	АҚШ
10	PetroChina Co. Ltd	Шикізат материалдары	290	Қытай
11	Royal Dutch Shell plc	Шикізат материалдары	218	Нидерланды
12	Toyota Motor Corporation	Тұтыну тауарлары	218	Жапония
13	Wells Fargo & Company	Қаржы	286	АҚШ
14	Wal-Mart Stores Inc	Қызмет көрсету	280	АҚШ
15	Exxon Mobil Corporation	Шикізат материалдары	394	АҚШ

Ескерту – автор құрастырған

Макроэкономикалық талдауды негізінен шетелдік нарыққа инвестициялау кезінде жүргізіледі. Макро деңгейді зерттеу арқылы экономиканың ахуалын, оның қазіргі өсу фазасын анықтау үшін қажет.

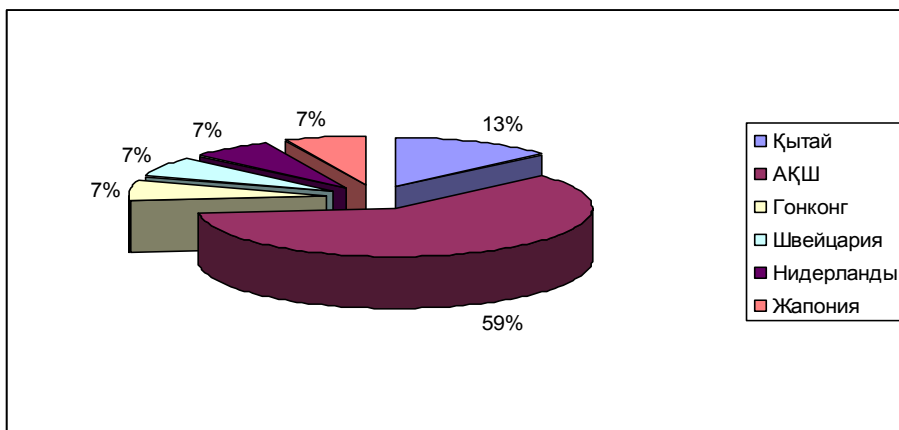
Келесі негізгі макроэкономикалық көрсеткіштерді анықтай отырып, таңдалған елдің экономикалық жағдайына баға беруге болады:

- экономикалық цикл фазалары;
- ЖІӨ қарқыны;
- инфляция деңгейінің өзгерісі;
- жұмыспен қамту деңгейі;
- бюджет жағдайы;
- төлем балансының жағдайы.

Осы талдаудың негізгілердің бірі – бұл елдің саяси факторларына да баға беру. Себебі саяси және экономикалық факторлар бір-бірінен ажырамайтын тұтқалар екені анық. Сондай-ақ қазіргі заманымызда саяси факторлардың экономикалық шешімге әсер етуін әлімдік алаңнан байқауға болады [3].

АҚШ-тың негізгі қор биржасы – Нью-Йорк қор биржасы (NYSE). Қазіргі уақытта онда 4000 аса компаниялардың (27.12.2014 жылғы мәліметіне сәйкес – 4058 компания) акциялары айналысады [4]. NYSE листингтік талаптардың қаталдығы және «сапалы» активтердің айналысын қамтитын алаң ретінде әйгілі. Әлемдегі ең танымал компаниялардың акциялары осы биржада айналысуы сипат алады. Келесі кестеден капитализациясы 20 млрд. АҚШ долларынан асатын компаниялардың тізбесі берілген.

NYSE-да 4058 компаниялардың ішінен 3590-ы АҚШ мемлекетінде қызмет ететін компаниялар, яғни 88%-і тиесілі. Ал, 15 ірі компанияларды мемлекет белгілеріне қарай топтастырсақ, онда АҚШ мемлекеті 59%, Қытай 13% және қалғандары 7% үлесін алады.



Сурет 1 – 15 ірі компаниялардың мемлекет белгісіне қарай топтасуы

Келесі фундаменталдық талдаудың деңгейі – салалық талдау. Осы талдаудың негізін М. Портер ашқан болатын және оның атымен Портердің 5 күш моделі атап кетті. Портердің 5 күш моделі [5]:

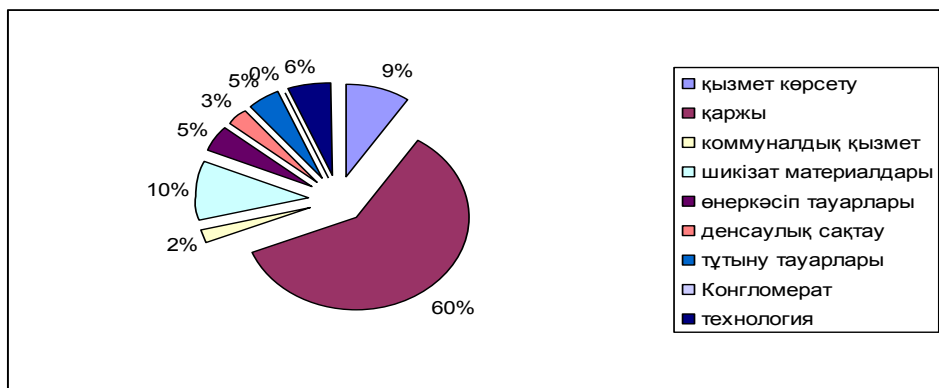
- 1) тауар-ауыстырушылар қаупі;
- 2) жаңа компаниялардың нарыққа ену қаупі;
- 3) сатып алушылардың нарықтық күші;
- 4) жабдықтаушылардың нарықтық күші;
- 5) бәсекелестік деңгейі.

Осы модель сұрақтарына жауапты анықтай отырып, перспективалы салаларды анықтауға мүмкіндік бар.

NYSE-та айналысатын компанияларды келесідей негізгі 9 секторларға бөлінеді:

1. Шикізат материалдары;
2. Тұтыну тауарлары;
3. Қаржы;
4. Денсаулық сақтау;
5. Өнеркәсіп тауарлары;
6. Қызмет көрсету;
7. Технология;
8. Коммуналдық қызмет;
9. Конгломерат.

Аталған секторлардың сандық талдауын жүргізе отырып, келесі суреттен үлестік орынды және сала бойынша рэнкинкті (рэнкинг – белгілі бір көрсеткіш бойынша компаниялардың тізімі) анықтауға болады.



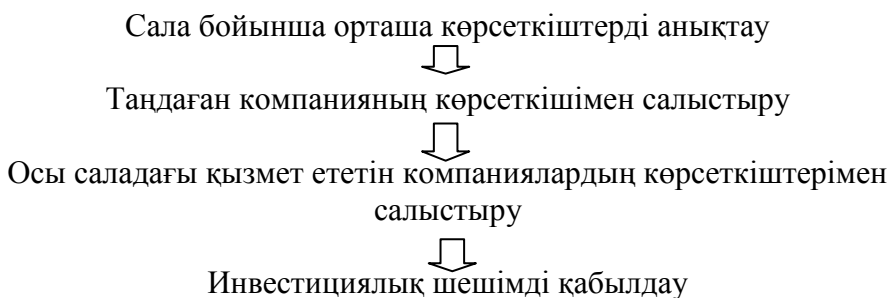
Сурет 2 – NYSE-та компаниялардың салалық белгісі бойынша топтасуы

Суреттен қор биржадағы негізгі үлесті қаржы секторының компаниялары алады, олар жалпы компания санының 60%-ін (2397 компания) құрап отыр. Екінші орынды шикізат материал секторы алады, оның үлесі 10%-ін құрайды. Қалғандары 2 сектордан кейінгі

орындарға ие. Конгломерат – бірнеше салада қызмет ететін компаниялардың секторы және бұл секторға тек қана 6 компания енді, сондықтан да оның үлесі 0,1%-ке ие [4].

Салалық талдауда орташа салалық көрсеткіштерін компанияның көрсеткішімен салыстыру жүргізу маңызды фактор болып табылады. Егер мысалға сіз таңдаған сала бойынша дивиденд табыстылығы 1,5%-ін құраса, ал сол саладағы компанияның дивиденд табыстылығы 2%-ті құруы, сол компанияның өте тартымды екенін көрсетеді. Сондай-ақ керісінше, компания көрсеткішінің сала көрсеткішінен қатты ажырауы (төмен болуы), инвестор үшін инвестициялық шешімді қабылдауына асығыстық жасамаған жөн.

Салалық талдаудың негізгі ережесі – компания көрсеткіштерін бір-бірімен салыстыру жүргізгенде, сала ішіндегі компаниялармен салыстырған дұрыс. Себебі әр түрлі саланың өзіндік ерекшелігі бар. Сондықтан да инвестициялық шешімді келесі бағытта жүргізген дұрыс болады.



Келесі кестеден NYSE-дағы сектор бойынша орташа көрсеткіштерді анықтаймыз. Ізденісті оңайлату мақсатында тек 2 көрсеткішті анықтаймыз – дивиденд көлемі және 1 акцияға шаққандағы компанияның таза пайда көлемі (EPS).

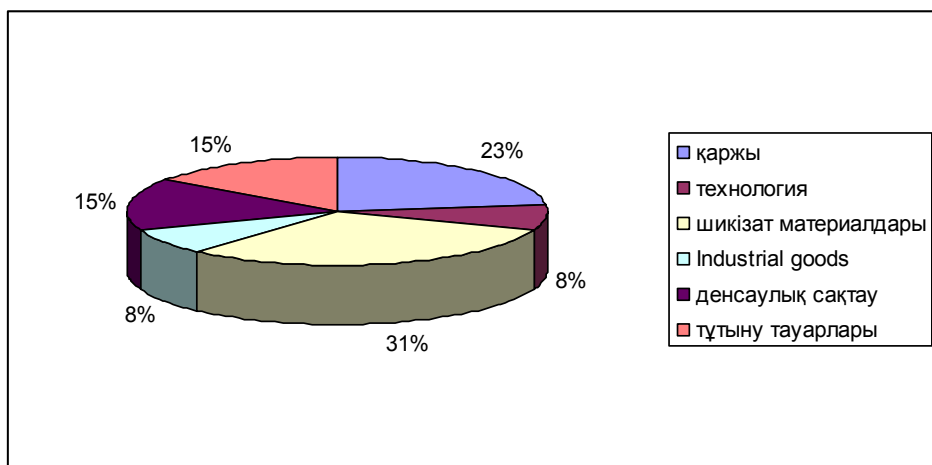
Кесте 2 – NYSE секторлары бойынша дивиденд пен EPS көлемі [4]

№	Сектор атауы	Дивиденд, %	EPS, соңғы 5 жылдың	EPS, келесі 5 жылдың болжамы
1	Шикізат материалдары	3,63	2,33	10,50
2	Тұтыну тауарлары	2,20	18,76	11,24
3	Қаржы	2,41	17,89	10,11
4	Денсаулық сақтау	1,57	7,37	11,51
5	Өнеркәсіп тауарлары	1,97	8,40	10,99
6	Қызмет көрсету	1,21	15,41	16,13
7	Технология	1,77	17,73	13,48
8	Коммуналдық қызмет	3,30	1,68	6,53
9	Конгломерат	4,60	20,75	10,73

Ескерту – автор құрастырған

Дивиденд көлемі жағынан I орынды конгломерат секторындағы компаниялар алады, сала бойынша орташа дивиденд көлемі 4,60% құрап отыр. Рэнкингтегі II және III орындарды шикізат материалдар секторы мен коммуналдық қызмет секторы алып отыр.

Келесі таңдаған көрсеткішіміз – EPS немесе 1 акцияға шаққандағы таза пайданың көлемі. Әрине, бұл көрсеткіш компанияның қаржылық жағдайын көрсететін маңызды көрсеткіштердің бірі. Алайда бұл компанияның осы ақшаны төлейтінін білдірмейді, себебі дивиденд көлемі акция ұстаушылар жиналысында ғана анықталады. Бірақ EPS-тің көлемін байқай отырып, компанияның акция бойынша дивидендті төлейтініне үміттенуге болатыны анық. Соңғы 5 жылдың мәліметтірне сүйенсек, EPS-тің жоғарғы мәндері: конгломерат, тұтыну тауарлар, қаржы секторы және технология секторларында сипат алады. Бірақ, сарапшылардың пікірінше, келесі 5 жылда бұл рэнкингті қызмет көрсету секторындағы компаниялардың өсуін болжамдайды.



Сурет 3 – NYSE-тағы 15 ірі компаниялардың сектор бойынша топтасуы

Аталған салалардың ішінен шикізат саласын таңдайық, себебі 15 ірі компанияның ішінен үлкен үлесін алады және құрамына 4 ірі компания енді:

1. Chevron Corporation;
2. PetroChina Co. Ltd;
3. Royal Dutch Shell plc;
4. Exxon Mobil Corporation,

Осы компаниялардың дивиденд көлемі мен EPS мәнін анықтайық.

Кесте 3 – Шикізат саласындағы компаниялардың көрсеткіштері [4]

№	Компания атауы	Дивиденд, %	EPS, осы жылдың	EPS, соңғы 5 жылдың	EPS, келесі 5 жылдың
1	Chevron Corporation	3,78	-16,70	-1,0	5,20
2	PetroChina Co. Ltd	4,27	12,40	2,50	8,10
3	Royal Dutch Shell plc	4,24	-39,00	-9,40	-
4	Exxon Mobil Corporation	2,96	-24,00	-3,20	3,38

Ескерту – автор құрастырған

Кестеден байқағанымыздай, ең жоғарғы дивиденд көлемін Petro China және Royal Dutch компаниялары бекіткен. II кестеде шикізат тауарлары секторындағы дивиденд көлемі 3.63 құрады, ал бұл компаниялардың көрсеткіші сала бойынша орташа көрсеткішінен асып отыр. Яғни осы 2 компанияның таңдауы керектігін сипаттайды. Chevron Corporation компанияның көрсеткіші орташа сала көрсеткішінен асып түссе де, оның мәні бәсекелес компаниялардан төмен болып отыр.

Exxon Mobil Corporation	<	Шикізат секторы бойынша орташа дивиденд көлемі сала көрсеткіші 3.63	<	PetroChina Royal Dutch Shell plc Chevron Corporation
-------------------------	---	---	---	--

4 компания ішінен Exxon Mobil компанияның дивиденд көлемі орташа салаға қарағанда аз, ал қалған 3 компаниянікі жоғары. Ал дивиденд көлемі жағынан 1-орынды PetroChina алады, одан кейін Нидерланды мемлекетінің компаниясы Royal Dutch және соңғы кезекте АҚШ-тың Chevron компаниясы алады.

Соңғы фундаменталдық талдаудың деңгейі – компания жағдайын талдау.

Бұл деңгей – ең күрделі процесті қамтитын талдау. Оны жүзеге асыру үшін, бірқатар талдау кезеңдерін өткізу қажет [2]:

1) Компанияның жалпы жағдайына шолу жасау:

- компанияның тарихы;
- Менеджменті;
- ірі акция ұстаушылары;
- рейтингтік агенттіктердің берген несие рейтингісі;
- қызметкерлер саны;
- дивидендтік саясаты.

2) Компанияның қаржылық есептемелерін және нарықтық ақпаратты қолдану арқылы келесідей көрсеткіштерді анықтау қажет:

- компанияның капитализациясы;
- таза пайда, түсім, резервтік қор көлемі;

- акцияның баланстық және нарықтық құнын салыстыру;
- болашақтағы ақша ағындары (cash flow);
- индекстің құрамына компания акциясының болуы (акция бағамының өзгерісі индекске сай келеді; тәжірибелі инвесторлар индекстің құрамына кірген акцияларды сатып алуды жөн көреді)

3) Қаржылық коэффициенттерді анықтау:



P/E коэффициент = акцияның нарықтық бағасы / EPS. Бұл коэффициенттің мәні 7-ден төмен болса, инвестор үшін сату сигналы. 20-дан асып кетуі де акцияның жоғары бағаланып кеткенін көрсетеді.

Компанияның рентабельділігі – экономикалық тиімділіктің қатысты көрсеткіші. Оның көптеген түрлері бар:

1. Өнім рентабельділігі (ROM);
2. Негізгі қор рентабельділігі (ROFA);
3. Сату рентабельділігі (ROS);
4. Активтер рентабельділігі (ROA);
5. Меншік капитал рентабельділігі (ROE).

Осы көрсеткіштердің мәнін анықтап және оларды салыстыра отырып, компаниялардың қаншалықты тиімді қызмет атқаратынын көруге болады.

Қорытындылай келе, фундаменталдық талдау бойынша келесідей тұжырымдама жасауға болады:

1. Фундаменталдық талдауда ақпаратты жаңарту міндетті;
2. Фундаменталдық талдау күрделі процесті қамтиды;
3. Бір фактор әр түрлі компанияларға әр түрлі әсер етуі мүмкін;
4. Белгілі бір экономикалық оқиғалардың күнтізбесін жүргізу.

Фундаменталдық талдаудың негіздерін қолдана отырып, инвестор дұрыс инвестициялық шешімді қабылдай алады. Бірақ бұл талдауды техникалық талдаумен қосарлана жүргізсе, инвестициялық шешімнің «ең дұрыс» нұсқасын анықтауға мүмкіндік береді.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Тусаева А.К. Современные тенденции развития рынка IPO // Материалы международной научно–практической конференции «Многогранность оценки бизнеса: проблемы и перспективы в условиях формирования наукоемкой экономики».– Казахстан, Алматы. – 15 мая 2014. – С. 1588-1594.
2. Инвестициялық компания Freedom ақпараттары
3. Тусаева А.К. Финансовая интеграция фондовых рынков // АльПари.– Алматы. – 2012. – № 1-2.– С.128-131.
4. NYSE айналысатын компаниялар туралы ақпарат // Finviz.com
5. Википедия материалдары // www.wikipedia.org

А.К. Тусаева,

Кандидат экономических наук, доцент Нового экономического университета им. Т. Рыскулова (ранее – КазЭУ), г. Алматы

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЙ АНАЛИЗ НА РЫНКЕ ЦЕННЫХ БУМАГ: НА ПРИМЕРЕ ФОНДОВОЙ БИРЖИ NYSE

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается фундаментальный анализ, который широко применяется на рынке ценных бумаг. Исследование было проведено на основе компаний, акций которых обращаются на Нью-Йоркской фондовой бирже. Проведен обзор основ, этапов фундаментального анализа, а также предложены простые правила использования основ фундаментального анализа.

Ключевые слова: фундаментальный анализ, макро-анализ, отраслевой анализ, анализ финансовой деятельности компаний.

A.K. Tussayeva

Candidate of economic sciences, Associate professor of New economic university (in the past – KazEU), Almaty s.

FUNDAMENTAL ANALYSIS IN THE SECURITIES MARKET: THE EXAMPLE OF STOCK EXCHANGE NYSE

ABSTRACT

The article deals with fundamental analysis, which is widely used in the securities market. The study was conducted on the basis of the companies shares are traded on the New York Stock Exchange. An overview of the basics, fundamental analysis steps, and offered the use of simple rules based on fundamental analysis.

Keywords: fundamental analysis, macro analysis, industry analysis, company's financial performance.

УДК 338.26: 336.71

Б.А. Байтанаева, кандидат экономических наук, профессор,

А.К. Оспанова, магистрант

Казахский национальный технический университет

имени К.И. Сатпаева, г. Алматы

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ В КОММЕРЧЕСКОМ БАНКЕ КАК ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен процесс стратегического менеджмента в коммерческом банке в контексте активизации предпринимательской деятельности и перехода казахстанской экономики к инновационному виду экономического роста. Особое внимание уделено главным составляющим стратегического плана банка.

Ключевые слова: коммерческий банк, инновации, предпринимательство, стратегический менеджмент.

Стратегический образ действия коммерческого банка содержит разноплановую информацию. Его содержание не у всех банков совпадает, так как «стратегию управления каждый банк определяет исходя из представлений о своем месте на рынке, финансовых и иных возможностях, сложившейся клиентуре и многих других параметров» [1]. Но главные составляющие стратегического плана у различных банков общие. Они включают концепцию развития, систему целей банка, стратегию менеджмента банка.

Концепция развития либо миссия банка – это то, чем банк хочет стать в будущем, то, к чему он устремляется, какое место он хочет занять в экономике страны либо региона.

Система целей банка основывается в соответствии с миссией банка и включает определенные достижимые характеристики будущего состояния финансово-кредитной организации.

В этой связи банку необходимо иметь и объектные стратегии: стратегию привлечения ресурсов; стратегию размещения ресурсов; стратегию роста личного капитала; стратегию конфигурации продуктового ряда; стратегию банковского маркетинга; стратегию конфигурации организационной структуры; информационную стратегию; стратегию развития внутрибанковских взаимоотношений; стратегию улучшения материально-технической базы; стратегию сохранности; стратегию развития взаимосвязей с общественностью.

Для объяснения стратегических ориентиров и выбора более эффективных форм и методик преобразования необходимо проводить анализ и диагностику состояния банка.

Во-первых, должны оцениваться факторы, воздействующие на положение всех банков страны либо региона: направленности экономической политики страны и надгосударственных структур, таких как Всемирная торговая организация, Европейский Союз, Евразийский экономический союз, решение о создании которого вступило в силу 01.01.2015 г. [2]; формирование рыночной инфраструктуры страны и банковского сектора в ее составе; изменение нормативно-правовых основ предпринимательской деятельности в целом и банковской деятельности в частности; конъюнктура товарных, валютных, денежных рынков; динамика спроса на банковские продукты и услуги (традиционные и новые).

Во-вторых, следует анализировать причины, влияющие на конкретный банк: изменение места банка на рынке банковских товаров и услуг и в отдельных его секторах; расширение (ограничение) круга клиентов банка; поведение конкурентов банка, их сильные и слабые стороны.

В рамках подготовки стратегических планов ведется анализ финансовой деятельности банка. Он охватывает последующие основные направления: динамику и структуру собственных средств банка, привлеченных средств, активов, доходов и прибыли банка, а также модифицирование средств на счетах клиентов, положение кредитного и фондового портфелей банка, эффективность его операций, ликвидность банка и его равновесие, финансовую устойчивость банка.

Банки в рыночной экономике наравне с участниками внешнеэкономической деятельности представляют собой ярко воплощенные предпринимательские структуры. Данный момент должен учитываться в стратегическом планировании. В научных публикациях отмечается, что «сущностью предпринимательства, выражающей целостность его многообразных свойств и взаимоотношений, является инициативная и рискованная деятельность рыночных агентов по созданию нового либо трансформации имеющегося капитала с целью получения предпринимательского дохода». Смысл деятельности коммерческих банков как раз и состоит в разработке нового и трансформации имеющегося капитала рыночных субъектов. Указывается, что «в развивающейся рыночной экономике все применяемые предпринимателями составляющие хозяйственной деятельности (ресурсы, факторы, условия, формы, методы, средства, результаты) со временем начинают приносить доход и преобразуются в основной капитал», в данных процессах активно участвуют коммерческие банки. Создание и использование коммерческими

банками наряду с другими предпринимательскими организациями интеллектуального капитала, составными долями которого считаются человеческий, организационный и потребительский капитал, гарантирует «превращение предпринимательского сектора в основной генератор инновационной активности» [3].

Стратегический менеджмент в банках следует применять последовательно, в соответствии с внешними обстоятельствами, внутренней средой, с ее особенностями. Однако при этом нельзя забывать, что банки не могут существовать за пределами экономики и в значимой мере характеризуют ее состояние. В свою очередь и экономика предъявляет к банкам все более серьезные требования.

В казахстанской экономике разворачиваются интеграционные процессы, осуществляется переход к инновационному типу экономического развития. Будущее любого коммерческого банка прямо и непосредственно зависит от того, как адекватно отвечают его действия потребностям экономики.

На основе аналитических данных и прогнозов банк может осуществить выбор стратегии в конкурентной борьбе, то есть сформулировать долгосрочную (стратегическую) цель и определить пути ее достижения. При этом можно пользоваться достижениями, разработанными мировой экономической наукой и практикой, подходами к формулированию банковской стратегии. Большинство из них основано на построении двухмерных матриц, каждому сектору (квadrанту) которых соответствует определенная типовая стратегия [4].

Применительно к сфере банковского бизнеса стратегия лидерства в снижении издержек предполагает, что банк ориентируется на широкий рынок и производит услуги в большом количестве. С помощью массового производства банк может минимизировать свои издержки и продавать товар (банковский продукт или услугу) по относительно низким ценам. Это позволяет иметь более высокую долю прибыли по сравнению с конкурентами, лучше реагировать на рост себестоимости банковских услуг и привлекать клиентов, ориентированных на уровень цен, и за счет этого повышать рентабельность. Такая стратегия применима на рынках стандартизированных товаров и услуг при совершенной конкуренции и однородной олигополии. В банковском деле такую стратегию используют в сфере массовых (стандартизированных) услуг для населения [5].

Стратегия фокусирования предполагает, что банк фокусирует свой интерес, внимание на узком рынке либо рыночном секторе, на конкретном виде продукта либо услуге, на конкретной группе потребителей либо покупателей, на конкретном регионе.

Стратегия глубокого проникновения на рынок. Цель – увеличение объемов продаж имеющихся товаров на существующих рынках.

Стратегия развития рынка, либо рыночная экспансия. Данная стратегия ориентирована на поиск новейших рынков/новейших сегментов рынка для уже освоенных продуктов. Доход гарантируется благодаря расширению рынка сбыта, как в пределах географического региона, так и за пределами его.

Стратегия сокращения применяется в том случае, когда предприятие приходит к такой точке своего развития, что у него просто нет другого выхода. Необходимо пережить нестабильный период, остановить убыточное производство, сменить поле деятельности и тому подобное.

Стратегии сокращения, в свою очередь, делятся на несколько подходов:

- стратегия отсечения лишнего;
- стратегия сокращения расходов;
- стратегия «сбора урожая»;
- стратегия ликвидации.

Стратегические планы нацелены на долгосрочную перспективу и основываются на анализе имеющихся тенденций развития экономики, финансовых рынков, а также содержат составляющие прогнозирования и описание главных принципов принятия решений. В стратегических планах недостает детализации положений и четких дат исполнения. Итак, стратегическое планирование (в отличие от долгосрочного) ориентировано не на элементарную фиксацию показателей деятельности банка на долгосрочную перспективу, а предусматривает выбор таких направлений и сфер деятельности, которые обеспечат рост его конкурентоспособности. Таким образом, стратегическое планирование является функцией направленности развития банка, а долгосрочное планирование – функцией времени.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Банковское дело. Управление и технологии: учебник для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям /Под ред. А.М. Тавасиева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, – 2012. – С. 671
2. Россия, Белоруссия и Казахстан создали Евразийский союз. <http://vz.ru/news/2014/5/29/689070.html>.
3. Смирнов В.П. Направления развития современного предпринимательства / Современная экономика: проблемы и решения. 2011. – № 10 (22). – С. 16-24.
4. Томпсон А.А., Стрикленд А.Дж. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ, – 2001.
5. Б.А. Байтанаева Стратегическое планирование в коммерческом банке, Хабаршысы. Вестник КазНТУ им.К.И.Сатпаева, – № 5 (87), – 2011.

Б.А. Байтанаева, экономика ғылымдарының кандидаты, профессор,
Ә.Қ. Оспанова, магистрант,
Қ.И. Сәтбаев атындағы
Қазақ ұлттық техникалық университеті, Алматы қ.

КӘСІПКЕРЛІК ҰЙЫМ РЕТІНДЕ КОММЕРЦИЯЛЫҚ БАНКТЕГІ СТРАТЕГИЯЛЫҚ ЖОСПАРЛАУ

ТҮЙІН

Мақалада коммерциялық банктегі стратегиялық менеджмент процессі кәсіпкерлік қызметті жандандырудың мәнмәтінінде және қазақстандық экономиканың экономикалық өсуі, инновациялық түріне өтуі қарастырылған. Ерекше көңіл банктің стратегиялық жоспарының басты құрамасына бөлінген.

Түйін сөздер: коммерциялық банк, инновация, кәсіпкерлік, стратегиялық менеджмент

B.A. Baitanayeva, candidate of economic sciences, professor,
A.K. Ospanova, undergraduate,
Kazakh National Technical University
after K.I. Satpayev, Almaty

STRATEGIC PLANNING IN COMMERCIAL BANK AS BUSINESS ORGANIZATION

ABSTRACT

In article process of strategic management in commercial bank in the context of activization of business activity and transition of the Kazakhstan economy to an innovative type of economic growth is considered. The special attention is paid to the main components of the strategic plan of the bank.

Keywords: commercial bank, innovations, business, strategic management.

УДК 336 (574)

Р.С. Болжанбаева, кандидат экономических наук, доцент
Таразский национальный университет
имени М.Х. Дулати, г. Тараз

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ОРГАНИЗАЦИИ ПОТРЕБИТЕЛЬ- СКОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются процесс потребительского кредитования в Республике Казахстан, вопросы регулирования отношений между заемщиками, кредиторами и финансовой инфраструктурой, показывается пути решения проблем в данной сфере.

Ключевые слова: конкурентоспособность банка, коллекторский бизнес, кредитный портфель, инфляционные ожидания, кредитный договор, условия кредитования

Основная проблема, присущая потребительскому кредитованию, вытекает из его главного достоинства, а именно – малого размера потребительского кредита. Для получения кредитного портфеля, сравнимого с корпоративным, необходимо выдавать потребительских кредитов на несколько порядков больше чем корпоративных. А это предъявляет совершенно другие требования к работе банка и его кредитных офицеров в плане скорости и технологичности.

Последние исследования показали, что, не смотря ни на что потребительский кредит зачастую относится к наиболее прибыльным кредитам, которые может выдать банк. Но банковские услуги, нацеленные на потребителей, могут быть также одними из дорогостоящих и рискованных банковских услуг, так как финансовое положение отдельных лиц может быстро измениться вследствие болезни или потери работы.

В настоящее время потребительские ссуды предоставляются индивидуальным заемщикам разными коммерческими банками. При этом к числу основных факторов, влияющих на выбор формы кредитного договора и условия кредитования, можно отнести макроэкономические факторы (общая экономическая и политическая стабильность, уровень официальной процентной ставки НБ РК, инфляционные ожидания населения, покупательная способность тенге, ее стабильность, развитость валютного и фондового рынков, конъюнктура рынка ссудных капиталов и проч.) и микроэкономические факторы, действующие на уровне банка и его клиента (конкурентоспособность банка, испытываемые им и его клиентом риски, платежеспособность клиента, качество обеспечения ссуды, является ли клиент постоянным клиентом банка, имеет ли он постоянные источники доходов и т.д.). Эти и многие другие факторы принимает во внимание банк при разработке своей кредитной политики, определяющей сроки кредитования, уровень взимаемых процентных ставок и другие условия кредитования.

В целом столь обширное предложение потребительских кредитов выглядит уникальным: пожалуй, даже трудно предположить, будет ли у казахстанцев спустя несколько лет столько же возможностей приобретать что угодно в рассрочку. Ситуация говорит о двух вещах. Во-первых, кредитный бум – явный признак оживления в экономике и появления в стране очень крупных денег. Во-вторых, он лучше любой статистики свидетельствует о финансово-экономической стабильности: если так много структур, ведущих бизнес на обороте капиталов, готовых давать долгосрочные кредиты, причем как в СКВ, так и в тенге, то это значит, что они доверяют финансовой системе и не ждут от нее каких-либо внезапных сюрпризов.

Все это отраднo. Однако мы все же имеем дело с феноменом: в стране с весьма низкими доходами населения динамично развиваются самые дорогие виды потребительского кредитования. Больше всего вопросов вызывает структура спроса, то есть тот круг клиентов, на который сегодня ориентируется казахстанский кредитор.

Одна из основных проблем при получении кредита – гарантии банку. Оформляя любой достаточно крупный кредит, вы неизбежно сталкиваетесь с проблемой залога. Им должен стать ваш дом, автомобиль, драгоценности, дорогая бытовая техника. Проблема состоит не столько в том, что далеко не всегда ценности, эквивалентные по стоимости требуемой сумме, найдутся у клиента, сколько в том, что в случае невозврата какой-то части суммы он теряет все. Если же вы оформили кредит с торговой фирмой, реализующей какой-либо товар (автомобиль или квартиру), под залог самого этого товара, то вы, недоплатив в срок, скажем, 15-20% от общей суммы, опять-таки рискуете потерять все приобретение.

Ни одна компания, занимающаяся жилищным кредитованием, не оформит полного отчуждения собственности на приобретаемые квартиру или дом до выплаты всей суммы кредита. А поскольку жилищный кредит – это явление весьма протяженное во времени, всегда есть опасность какого-либо форс-мажора: банкротства, закрытия кредитующей компании. Хотя такие моменты обычно оговариваются в договоре, отсутствие полных прав собственности до выплаты всей суммы кредита также чревато потерей приобретения и всех вложенных в него денег. Например, в рамках процедуры банкротства может начаться продажа имущества компании, и никакие ее кредитные договоры с вами не являются гарантией того, что суд примет решение в вашу пользу.

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

Еще одна проблема связана с присутствием в обращении недекларируемых денег, выплачиваемых сотрудникам отдельных компаний в виде так называемой «черной наличности». Зарплату, не отраженную в бухгалтерских документах, можно потратить, но ее нельзя представить банку как подтверждение вашей платежеспособности. Вернемся к вопросу о том, почему в стране с довольно низким уровнем жизни востребованы самые дорогие виды потреби-

тельского кредитования (речь об элитарной ипотеке). Некоторые аналитики связывают эту ситуацию с легализацией теневых капиталов путем получения и возвращения кредита. Конечно, было бы неправильным абсолютизировать это мнение. Однако общая неразвитость потребительского кредитования в Казахстане, дисбаланс спроса и предложения, а в особенности замкнутость элитарного сегмента этого рынка наталкивают на вопрос о том, почему же рынок столь «привередлив». Почему, в частности, жилищные кредиты, которые в Казахстане значительно дороже и значительно короче по срокам, чем в России, пока не стремятся стать «демократичнее».

Риэлторы и банкиры сходятся в том, что нормальное развитие этого сегмента объективно сдерживается в Казахстане теми же причинами, что и развитие банковского капитала, – отсутствием «длинных» дешевых денег и несовершенством законодательного регулирования, в том числе налоговыми нюансами. Однако мало кто откровенно говорит о внутренней ситуации на рынке жилищного кредитования. Между тем она характеризуется небывалым оживлением. Только в Алматы сегодня строятся в кредит десятки особняков и элитных жилых массивов.

Основываясь на некоторых конфиденциальных оценках, мы выстроили несколько схем вполне законной легализации капитала, которые могут быть использованы при оформлении жилищных кредитов.

Вот одна из таких схем. Оформление кредита на строительство с долевым участием – кредит получен – строительство выполнено – кредит возвращен. По действующему законодательству не декларируется источник средств, которые пошли на возвращение кредита, на жилищное строительство с долевым участием. Таким образом, деньги, которыми оплачен кредит, легализованы.

В целом «обратная сторона» кредитного рынка говорит о том, что, несмотря на обширное предложение, он в Казахстане еще «сырой», не до конца структурированный и не вполне цивилизованный. Но мы видим, как идет его насыщение, ширится предложение, растет выбор. Появляются целые риэлторские компании, специализирующиеся только на продаже жилья в кредит. Страницы рекламных газет заполнены объявлениями о разного рода ссудах, ипотеке, финлизинге. Все это говорит о присутствии на рынке огромных денег, которые нуждаются в обороте.

Если внимательно проанализировать ситуацию на отечественном финансовом рынке, то станет ясно, что свободных ниш на рынке банковских услуг не так уж и много. Остается потребительское кредитование, по сути, неразработанная «ниша», где ставки в 18-25% приносят ощутимую прибыль, а рынок, состоящий из миллионов потребителей, таит колоссальный потенциал. Это пусть и не самый быстрый, но довольно надежный механизм оборота капитала.

Наконец, еще одним мотивом активизации внутриказахстанского кредитного рынка некоторые специалисты считают мировые финансовые тенденции. Речь идет об осознаваемой банкирами перспективе падения доллара: они понимают, что от «горячих» денег нужно избавляться, заставляя их работать в высокодоходном бизнесе, каковым во всяком случае является кредитование под 20-25% в год.

Казахстанский рынок потребительского кредитования на несколько лет отстает от российского. Там этот бизнес начинал развиваться в 1992-1993 годах в крупных мегаполисах по уже знакомому нам «элитарному» пути, а сегодня потребительскими кредитами пользуется значительная доля населения не только крупных центров, но и провинции. Стратегия российских кредитодателей изначально основывалась на обширных исследованиях потребительского спроса. В частности, после ряда мониторингов в московском банке «Русский стандарт» пришли к выводу, что в России есть около сорока миллионов тех, чей доход составляет от ста до тысячи долларов в месяц. Почти четверть населения – это колоссальный рынок, благодаря которому банковский капитал в России значительно увеличил возможности эффективного вложения. И это рынок, который на сегодня выглядит гораздо «демократичнее» казахстанского как по структуре спроса, так и по условиям предложения.

Анализ практики кредитования индивидуальных клиентов в Казахстане позволил сделать ряд выводов. Прежде всего, современная практика кредитования населения разными коммерческими банками имеет ряд общих особенностей, свойственных начальному этапу развития потребительского кредитования в Казахстане. Как следствие относительно новая практика кредитования физических лиц изобилует проблемами. К числу последних можно отнести:

- недостатки процесса кредитования;
- использование наличных денежных средств при выдаче и погашении ссуды;
- отсутствие экономически обоснованной процентной политики;
- проблемы законодательного характера;
- относительно узкий спектр видов потребительских ссуд.

Анализ рынка, проведенный с точки зрения уровня доходов населения, покупательной способности, обеспеченности банковскими учреждениями в региональном аспекте показал, что вопрос развития кредитования населения стоит в Казахстане весьма остро. При этом банки несут бремя различных рисков: риска резкого обесценения ценных бумаг, принятых в обеспечение ссуды, гибели имущества клиента в результате стихийного бедствия и т.д., мошенничества со стороны заемщика, выбытия последнего с постоянного места жительства в неизвестном направлении, его смерти и перевода за

долженности на родственников умершего и т.п. Тем не менее, важной характеристикой современного состояния рынка кредитов является возможность обеспечить большую возвратность по потребительским ссудам, нежели ссудам, предоставленным предприятиям и организациям.

Исследование показало, что современная казахстанская практика кредитования физических лиц на потребительские цели требует своего совершенствования как с точки зрения расширения объектов кредитования, так и дифференциации условий предоставления ссуд.

Макроэкономическая стабилизация в целом и преодоление инфляции, в частности, также позволят населению шире использовать банковские ссуды для решения жизненно важных проблем. Все это указывает на необходимость дальнейшего развития и совершенствования кредитных связей коммерческих банков с населением на основе изучения отечественного и зарубежного опыта. С нашей точки зрения, необходимо развивать комплексное банковское обслуживание населения, предоставляя последним широкий выбор банковских продуктов и услуг, увеличивая доходы, формируя ресурсную базу банка, расширять кредитные отношения с населением.

Дальнейшее развитие и совершенствование кредитных взаимоотношений банков с населением возможно и целесообразно осуществлять на основе изучения и внедрения на практике передового отечественного и зарубежного опыта. Использование опыта других стран в области кредитования частных лиц может идти по мере накопления коммерческими банками опыта по кредитованию, укрепления материально-технической базы, обеспечения необходимыми кадрами, по нескольким направлениям:

- совершенствования используемых и внедрения новых видов ссуд;
- повышения качества банковского обслуживания населения;
- дифференциации условий предоставления ссуд в зависимости от вида ссуды, срока использования, уровня доходов заемщика и т.д.;
- унификации порядка оформления и использования кредитов и др.

Дальнейшее улучшение организации кредитования индивидуальных заемщиков требует решения ряда проблем. Потребительские кредиты в настоящее время выдаются не только кредитными институтами, но и предприятиями и организациями, которым кредитные функции не присущи. Кроме того, кредитование потребительских нужд населения многими организациями препятствуют решению многих вопросов. Например, отсутствует планирование потребительских кредитов в целом по стране и по отдельным регионам. В кредитных планах банков предусматриваются лишь выдаваемые ими кредиты. Затруднено изучение перспектив дальнейшего разви-

тия потребительских кредитов, согласование условий пользования ими. Выдача и погашение кредитов недостаточно увязаны с показателями баланса денежных доходов и расходов населения.

Вышесказанное подтверждает необходимость концентрации выдачи всех видов потребительских кредитов в банковской системе.

Представляется целесообразным существенно расширить перечень видов ссуд, предоставляемых клиентам на образование, на организацию собственного бизнеса, а также предоставлять различные услуги, в том числе информируя клиентов о программах стимулирования инвестиций и предпринимательства.

Кроме того, положительный эффект для развития кредитования индивидуальных заемщиков имело бы также:

- введение целевых жилищно-строительных вкладов и предоставление на этой основе первоочередного права на получение инвестиционного кредита владельцам вкладов после соблюдения установленных условий: срока хранения и необходимой суммы накопления средств на вкладе;

- проведение маркетинговых исследований банков с целью выявления потребности населения в новых видах ссуд;

- повышение уровня информированности частных клиентов банков о новых видах кредитов и банковских услуг;

- максимальный учет интересов клиента, индивидуальный подход при кредитовании.

Развитие кредитных отношений населения с банками – это вопрос не только экономический, но и политический и социальный. Помимо необходимой экономической и политической стабилизации, разработки коммерческими банками социально-ориентированной кредитной политики во взаимоотношениях с населением, он требует также модернизации форм и методов кредитования, совершенствования процентной политики и условий предоставления и погашения кредитов, использования опыта зарубежных стран с рыночной экономикой.

Совершенствование кредитования населения в условиях роста межбанковской конкуренции служит для банка важным фактором, укрепляющим его общественный имидж, привлекательность и доходную базу. Эти свойства потребительского кредита обеспечивают возрастающее к нему внимание.

Таким образом, при работе с большим числом индивидуальных заемщиков их платежеспособность нужно оценивать только исходя из официальных текущих доходов, усредненных за достаточно продолжительный период времени. Необходимо также уделять большое внимание стабильности доходов и вероятности их изменения в будущем. Последнее, относится, в частности, к платежеспособности и

к стабильной работе предприятия, перечисляющего заработную плату потенциального заемщика в банк.

В банке должны быть сформулированы четкие и однозначные критерии, которыми должен руководствоваться работник банка, принимая решение о кредитовании сотрудника предприятия. Список этих критериев не должен быть избыточным, и любое значение каждого из них должно быть легко проверяемым.

На каждой стадии бизнес-процесса необходимо описать все действия персонала, весь документооборот, бухгалтерский и юридический, и разработать все типовые формы документов. Бизнес-процесс должен также предусматривать нетипичное развитие ситуации, например, изменение группы риска, появление просроченных обязательств, досрочное прекращение кредитования. Здесь также должны быть описаны все действия и весь документооборот.

Другими словами, для банка, занимающегося обслуживанием большого числа индивидуальных заемщиков, не должно возникать «не предусмотренных ранее» ситуаций.

Финансовые операции по выдаче/погашению кредитов, погашению процентов, внебалансовому учету, расчету и формированию резервов и т. п. должны осуществляться в автоматическом режиме на уровне непосредственных исполнителей с формированием соответствующих документов и распоряжений по факту их совершения по итогам операционного дня. Количество таких документов должно быть минимизировано. Обратный порядок, например, сначала подписание распоряжения на погашение процентов, а потом сама операция по погашению процентов, приведет к резкому росту издержек банка [1].

На пространстве СНГ казахстанская банковская система считается одной из самых прогрессивных и грамотно построенных. Но отечественные потребители пока не имеют достаточного опыта в общении с финансовыми институтами. Проблема соотечественников в том, что сбережения у них появились лишь недавно, и как ими лучше распорядиться, какому банку и в какой форме доверить, многие попросту не знают. Где открыть счет или депозит? В каком банке выгоднее условия кредитования? Через какой банк приобрести платежную карточку или осуществить перевод? Все эти вопросы для казахстанских потребителей сегодня весьма актуальны [2].

В июне на расширенном заседании консультативного совета АО «Казахстанский фонд гарантирования депозитов» обсуждался вопрос об отмене максимальных ставок вознаграждения по гарантируемым депозитам и расширении гарантируемой базы за счет включения в нее негарантируемых срочных и условных депозитов (VIP-депозитов).

Но пока максимальные ставки остаются в силе и, как говорится, выше головы банки прыгнуть не могут. Хотя, конечно, доход по различным депозитам разнится в зависимости от того, на какой срок открыт вклад (чем больше срок, тем выше процент доходности), собираетесь ли вы снимать проценты ежемесячно или хотите получить их в конце срока депозита с капитализацией (ежемесячное получение процентов, естественно, предполагает меньший доход), и ряда других причин. Но все возможные варианты условий по депозитам можно найти и в пределах одного банка. Если же какой-то банк предлагает более выгодную, необычную или интересную услугу, то остальные очень скоро тоже вводят подобную.

Примерно такая же ситуация и с кредитованием, переводами, открытием платежных карточек и так далее. Полноценное ноу-хау на казахстанском банковском рынке встречается не часто. Из свежих примеров на ум приходят только кредитные карты Казкоммерцбанка GoCard, предполагающие, что чем больше вы тратите, тем больше у вас скапливается бонусов, которыми затем можно расплачиваться за различные услуги и товары.

В целом же ситуация с похожестью и сопоставимостью услуг, предлагаемых казахстанскими банками, свидетельствует о стабильности и высоком уровне банковской системы страны. Скажем, если вы решите выбрать лучший швейцарский банк с максимально выгодными услугами, то вряд ли справитесь с задачей, так как все они примерно на одном уровне и предлагают похожий продукт. Причем если раньше крупнейшие лидирующие казахстанские банки уделяли работе с физическими лицами меньше внимания, чем своему сотрудничеству с крупными клиентами (юридическими лицами), а разнообразные и выгодные потребительские кредиты и депозиты для физических лиц предлагали в основном банки поменьше, то сейчас конкуренция на рынке розничных банковских услуг обострилась. И это, кстати, косвенно свидетельствует о реальном росте доходов населения и о приумножении личных накоплений казахстанцев. А также говорит о том, что казахстанцы становятся более уверенными в завтрашнем дне и все меньше боятся «жить в кредит».

Второй положительный момент, который можно отметить в сложившейся ситуации, заключается в том, что, не имея возможности эффективно конкурировать по ставкам вознаграждения, банки пытаются вводить новые дополнительные услуги. Но так как новшества моментально начинают тиражироваться, конкуренция все больше перемещается в сферу качества сервиса. Поэтому мы пришли к выводу, что сравнивать и оценивать банки следует не по выгоды их услуг (как было сказано выше, условия, предлагаемые различными банками, вполне сопоставимы), а по доступности для

населения информации о тех или иных банковских продуктах, уровне сервиса и удобству обслуживания.

Что касается доступности информации, то таковой лишь с натяжкой можно считать рекламу. Она, конечно, свое дело делает, так как потребители не располагающие временем на проведение мониторинга банковских услуг, зачастую выбирают тот банковский продукт, который более активно рекламируется. Так, более половины из опрошенных нами нескольких десятков потребителей банковских услуг отметили, что остановили выбор на том или ином банке, поддавшись влиянию рекламы.

Хотя понятно, что далеко не всегда широко рекламируемая услуга является лучшей. Кроме того, банки в выгодном свете выставляют плюсы той или иной своей услуги, но на этапе рекламы никогда не информируют о ее минусах. Например, практически ни один банк не афиширует размер своей комиссии при выдаче потребительских кредитов [3].

К сожалению, далеко не все казахстанские потребители являются продвинутыми пользователями Интернета, поэтому большое значение имеет то, насколько грамотно и вежливо отвечают на вопросы сотрудники банков. Большое значение при выборе банка имеет удобство обслуживания в нем, то есть разветвленная сеть филиалов и достаточное количество банкоматов. Но не всегда обилие филиалов это гарантия качества обслуживания.

Каждый банк, рано или поздно, сталкивается с проблемой неплатежей, и перед его руководством встает дилемма – решать этот вопрос собственными силами, увеличивая штат специализированных сотрудников, или обращаться в компанию, профессионально занимающуюся сбором задолженности.

В большинстве случаев, следуя сложившейся традиции, руководители кредитных организаций поручают решение этой задачи штатным юристам, либо службе экономической безопасности банка. Преимущество этого варианта – в экономии средств на оплату услуг коллекторской компании, а также в относительном контроле за ходом выполнения работ своими сотрудниками. На практике подобная экономия не всегда себя оправдывает. Недостаток специальной подготовки, опыта, гибкости, свободы принятия решений и отсутствие прямой материальной заинтересованности в возврате денежных средств, в конечном счете приводит к малоэффективным результатам действий штатных сотрудников банка.

Создание же профессиональной коллекторской службы, хорошо подготовленной, обладающей специальными навыками, технологиями, специализированным программным обеспечением, и, что немало важно, достаточным опытом в разрешении долговых проблем, требует очень существенных финансовых и временных затрат.

Преимущества сотрудничества с коллекторским агентством состоят в первую очередь в том, что взыскание задолженности - это основной, а не дополнительный вид его деятельности и занимаются этим прошедшие специальную подготовку специалисты, владеющие арсеналом знаний из таких областей, как психология, социология, юриспруденция, финансы. Наконец, каждый из них материально мотивирован и заинтересован в конечном результате. Следует отметить, что если еще полтора - два года назад банковское сообщество России скептически относились к коллекторским агентствам, то на сегодняшний день явно видна позитивная тенденция развития их взаимного сотрудничества и некоторые банки уже открыто заявляют об этом в средствах массовой информации [4].

Продолжая аналогию с мировым опытом, можно отметить еще одно направление развития в коллекторском бизнесе – это услуги по оценке платёжеспособности потенциального заёмщика и предупреждению выдачи банком рискованных кредитов. Во всем мире эта практика достаточно распространена, но у нас пока активно не используется.

В общем, подводя итог, можно сказать, что мы находимся в начале большого пути с огромным полем деятельности и перспективой превращения казахстанского коллекторского бизнеса в индустрию с миллиардными оборотами.

Поэтому, одной из первостепенных задач – донести до казахстанской общественности, до деловых кругов то, что современные услуги по взысканию задолженности – это цивилизованный, высокотехнологичный бизнес, уже давно востребованный во всём мире и наша задача – укреплять его престиж на казахстанском рынке, повышая взаимное доверие клиентов.

Реклама часто называет потребительские кредиты «самой демократичной» банковской услугой. Непосвященному, действительно, кажется странным, зачем банкам возиться со сравнительно небольшими по объёму, но достаточно хлопотными операциями с частными лицами, с мизерными кредитами, в то время как у них есть масса крупных корпоративных клиентов. Но дело здесь в общих объёмах. Финансисты Европы, США, Канады, Австралии в свое время сделали все для того, чтобы максимально рационализировать бюджет каждой семьи, заставив ее накопления работать сегодня, а не лежать годами в чулках в ожидании заветной крупной покупки [5].

В результате уже не одно десятилетие значительная часть населения этих стран пользуется лучшими благами цивилизации – недвижимостью, автомобилями – в рассрочку, в чем есть масса плюсов как для кредитодателей, так и для их клиентов. Выгода банков понятна: в виде процентного вознаграждения они имеют долгосрочный стабильный доход, причем чем больше объем освоенного ба-

ком рынка, тем этот доход весомее. Потребитель же получает возможность уже сегодня пользоваться весьма дорогими вещами, на которые ему при ином раскладе пришлось бы копить деньги десять – двадцать лет. Хотя это удовольствие, конечно же, небесплатное: кредит придется отрабатывать те же десять – двадцать лет, заплатив в конечном счете больше, чем при единовременном расчете, – но несомненным выигрышем становится доступность высокого качества жизни самым широким слоям населения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Закон РК «О банках и банковской деятельности в РК» 1995г. (с изменениями и дополнениями на 2007 г.)
2. Закон РК от 30 марта 1995 г. № 2155 «О Национальном Банке Республики Казахстан» (с изменениями и дополнениями 2005 г.)
3. Закон Республики Казахстан от 06.07.2004 № 573-2 «О Кредитных бюро и формировании кредитных историй в Республике Казахстан»
4. Хе Олег Народный банк увеличивает объемы потребительского кредитования // Рапогата, № 48, 14 декабря, 2001.
5. Семькина Ю. В каком банке выгоднее условия кредитования?// www.expert.ru

Р.С. Болжанбаева, экономика ғылымдарының кандидаты, доцент,
М.Х. Дулати атындағы Тараз ұлттық университеті, Тараз қ.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДАҒЫ ТҰТЫНУ НЕСИЕСІН ҰЙЫМДАСТЫРУДЫ ЖЕТІЛДІРУ

ТҮЙІН

Мақалада Қазақстан Республикасындағы тұтыну несиесінің үрдісі, қарыз алушы, қарыз беруші мен қаржылық инфрақұрылым арасындағы қатынастарды реттейтін сұрақтар қарастырылған, сондай-ақ осы аядағы мәселелерге көңіл бөлінген.

Түйін сөздер: банктің бәсеке қабілеттілігі, коллекторлық бизнес, несиелік портфель, инфляциялық күтілім, несиелік келісім-шарты, несиелеу шарттары.

R.S. Bolzhanbayeva, candidate of economic sciences, associate professor,
Taraz national university named after M.H. Dulati, Taraz s.

IMPROVEMENT OF ORGANIZATION OF CONSUMER LENDING IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

ABSTRACT

The article deals with the process of consumer lending in the Republic of Kazakhstan, the regulation of relations between borrowers, lenders and financial infrastructure, shows ways to solve problems in this area.

Key words: competitiveness of the bank, the collector's business, the loan portfolio, inflation expectations, loan agreement, credit conditions.

Т.М. Шахидулла,

Т. Рысқұлов атындағы Жаңа экономикалық университетінің
(бұрынғы ҚазЭУ) студенті, Алматы қ.

АДАМИ КАПИТАЛҒА ИНВЕСТИЦИЯ ТАРТУ ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫ ДАМУЫНЫҢ ҚАРҚЫНДЫ ӨНДІРГІШ ФАКТОРЫНЫҢ КЕПІЛІ РЕТІНДЕ

ТҮЙІН

Мақалада экономиканың дамуындағы адами капиталға инвестиция тарту жолдары, еліміздің экономикасындағы еңбек өнімділігін арттыру және оның кешенді өсуі қарастырылған. Бүгінгі күні әлемнің дамыған елдерінің үлесіне әлемдік адами капиталдың негізгі бөлігі жатады және мемлекет дәл осы адами капиталға инвестициялардың үлкен бөлігін бағыттайды, адами капитал жаңа технологияларды жасауда, өндіріс дамуында, олардың тиімділігін арттыруда ең басты өндіргіш фактор болып табылады.

Түйін сөздер: капитал, инновация, еңбек өнімділігі, ұлттық экономика.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» Жолдауындағы басымдықтардың бірі – еліміздің экономикасындағы еңбек өнімділігін арттыру және оның кешенді өсуі болып табылады. Бұл мәселеде, яғни еңбек өнімділігін арттырудағы басты тұлға – еңбек адамы, себебі қоғамдағы шешуші күш адами капитал мен мамандарға инвестициялар болып табылады [1].

Адами капитал ұғымы ХХ ғасырдың екінші жартысында 1992 жылы американдық ғалым-экономистер Т. Шульц пен Г. Беккердің мақалаларында жарық көре бастаған. Алғашқыда бұл термин тар мағынада қолданылған, алайда қазіргі кезеңде оның қолданылу аясы да, мағынасы да кеңейіп келеді. Соның нәтижесінде адами капитал қазіргі кезеңдегі экономиканың күрделі, әрі серпінді даму факторына айналды. Бүгінде адами капитал теориясы мен практикасы негізінде АҚШ және дамыған Еуропа елдерінің дамуының ұтымды парадигмасы қалыптасып, жетіліп келеді. Мысалы, Швеция адами капитал теориясы негізінде өз дамуында қалып бара жатқан кезде, экономикасын модернизациялау арқылы 2000 жылы әлем экономикасындағы көшбасшы тұғырына қайта оралды. Финляндия өте аз мерзімде шикізатқа негізделген экономикадан инновациялық экономикаға өте алған, ол өзінің негізгі табиғи байлығы – орман шаруашылығын қайта өңдеуден бас тартпай-ақ, жоғары технологиялар жасап шығарған, сөйтіп экономиканың бәсекеге қабілеттілігі бойынша рейтингте әлемде бірінші орынға шықты. Финляндия ағаш өңдеуде жоғары қосылған

құнды тауарлардан түскен табысты қолданып, өзінің инновациялық технологиясы мен өнімдерін жасап шығарған [2].

Ғылымның дамуы, ақпараттық қоғамның қалыптасуы адами капиталдың, яғни өте күрделі даму факторының құрамы ретінде халықтың білім беру, денсаулық сақтау салаларын, өмірдің сапасын, ұлттық экономиканың инновациялығы мен жаңашылдығын анықтайтын мамандарды алдыңғы қатарға итермелейді [3].

Адами капитал негізінде әрине, адам жатыр, алайда бүгінде ол білімді, белсенді, қоғамға пайдалы, біліктілігі өте жоғары адам болуы керек. Адами капитал қазіргі кезеңдегі экономикада еліміздің, аймақтардың, жергілікті ұйымдардың ұлттық байлығының негізгі, қомақты үлесін анықтайды.

Кең ұғымдағы адами капитал бұл – экономиканың, қоғам мен жанұяның дамуының қарқынды өндіргіш факторы, оған еңбек ресурстарының білімді бөлігі, білімдер, зияткерлік және басқару еңбектерінің инструментарийлері, еңбек ортасы жатады, бұлардың бәрі адами капиталдың дамудың өндіргіш факторы ретінде қызмет істеуін қамтамасыз етеді.

Ал, қысқаша нұсқасына келсек, адами капитал – ақыл, денсаулық, білім, сапалы және өндіргіш күш, өмір сапасы болып табылады. Капиталдың түрлері мыналар: қаржылық капитал, табиғи капитал, зияткерлік капитал, адами капитал, нақты капитал т.б. Ұлттық байлыққа адами, қаржылық, табиғи, нақты капиталдар жатады.

Бүгінгі күні әлемнің дамыған елдерінің үлесіне әлемдік адами капиталдың негізгі бөлігі жатады және мемлекет дәл осы адами капиталға инвестициялардың үлкен бөлігін бағыттайды, адами капитал жаңа технологияларды жасауда, өндіріс дамуында, олардың тиімділігін арттыруда ең басты өндіргіш фактор болып табылады. БҰҰ-ның адамның дамуы жөніндегі баяндамаларынан АҚШ, Финляндия, Германия, Жапония, Швейцария т.б. сияқты дамыған елдерде адами капиталдың үлес салмағы ұлттық байлықтың 80%-ін құрайтынын көруге болады.

Адами капиталға мол инвестиция салу, іргелі зерттеулер жүргізу, жаңа технологияларды дамыту әлемнің алдыңғы қатарлы елдеріне көшбасшылықты қамтамасыз етеді. Сол себепті дамыған елдерде Қазақстанға қарағанда еңбек өнімділігі өте жоғары, әрине бұл салыстыру егер де біз қазақстандықтардың еңбекақысын есепке алсақ, дұрыс болмас еді. Бәрімізге белгілі, біздің орташа жалақымыз сол дамыған елдердегі ең аз мөлшердегі жалақыдан да төмен.

Бүгінде Қазақстанда халықтың 10%-тен астамы, ал ауылдық жерде тіпті 14%-і кедейлік деңгейінен төмен өмір сүруде. Мысалы, Алматы, Маңғыстау және Оңтүстік Қазақстан облыстарында табыстары күн көріс минимумнан төмен халықтың үлесі 16%-тен 21,4%-ті құрайды.

Бұдан шығатын қорытынды маз емес – дамыған елдермен салыстырғанда Қазақстанда адам еңбегі әлдеқайда төмен. Сол себепті, экономикалық өсудің пайдасына әлі де болса жұмыскерлердің көп бөлігінің қолы жетпейді, олардың өмірінің сапасына, табыстарының өсуіне де тиетін әсері әлсіз. Осыдан барып еңбек өнімділігінің төмен өсуі туындайды. Еңбек өнімділігін арттыру мәселесін тек жоғары жалақы төлеу, өндірісті технологиялық жаңарту, еңбек шарттарын қауіпсіздендіру арқылы ғана шешуге болады.

Бәрімізге белгілі, өндірістің тиімділігін, еңбек өнімділігін және жалақыны арттыру мәселелері әрбір нақты жағдайда кешенді түрде, әрі жеке түрде шешіледі. Бұл жерде жұмыс орындарын рационализациялау, еңбекті нормалау және ұйымдастыру жүйесі т.б. факторлар маңызды.

Мамандардың айтуынша, кейбір жұмыс берушілер еңбек өнімділігін өндірісті жаңалау есебінен өсіруге қызығушылық танытпайды, олар өз өндірістерінің бәсекеге қабілеттілігін жұмыс күшінің арзандығы арқылы қолдауға тырысады, еңбек өнімділігінің төмендігі үшін жауапкершілікті жұмысшылардың өзіне артып қойғылары келеді, сөйтіп жалақыны өсіруден бас тартуды олар осылайша дәлелдеуге тырысады.

Қазақстандағы еңбек өнімділігінің төмен деңгейі отандық экономиканың бәсекеге қабілеттілігіне кері әсерін тигізеді, оның өсуінің әлуетін шектейді.

Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігі жұмыс күшінің арзандығына сүйенбеуі керек және жалақыны өсіру мен еңбек өнімділігінің өсуінің ара қатынасын сақтау керек.

Ең алдымен, Қазақстанда білім беру саласына қажет инвестицияны өсіру көзделіп отыр, 2013 жылы ғылымға бөлінетін қаражат 350 млрд. теңгені құрайды, бұл ІЖӨ-нің 5%-нен астамын алады.

Адами капиталға инвестиция салудың түрлері өте көп. Бұл мәселе Қазақстан үшін маңызды. Қазақстанда халықтың 40%-нен астамы ауылдық жерде тұрады және өнімділігі аз еңбекпен айналысып жүр. Ал заманауи агроөнеркәсібіне адамдардың мұндай саны қажет емес. Міне осы ресурстарды шетелден жұмысшыларды тартпай-ақ қолдану қажет, инвестицияларды осыған салу керек [4].

50 бәсекегеқабілетті елдер қатарына кіру адами капиталға ойластырылып салынған инвестицияларсыз мүмкін емес.

Малайзия, Оңтүстік Корея, Жапония сияқты дамыған елдер кезінде адами капиталға инвестиция салған, соның әсерінен олар «білім экономикасының» үлгілерін жасай алған.

Осы тәжірибе негізінде Қазақстан білім беру саласындағы жағдайды түбірімен өзгертуге тырысуда. Республика басшылығының бұл мәселеге немқұрайды қарамауы және бүгінде болып жатқан өзгерістер болашаққа үмітпен қарауға мүмкіндік береді.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаевтың «Жаңа онжылдық – жаңа экономикалық өрлеу – Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» Жолдауы.
2. Ильинский И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 2012.
3. Теория человеческого капитала и его применение в оценке финансовых потоков здравоохранения. – 2002, № 4 (45).
4. Федоров М.П. Экономика и организация управления ВУЗом: Учебник под ред. В.В. Глухова – СПб.: Изд. «Лань», 2013. – 54 б.

Т.М. Шахидулла,

студентка Нового экономического университета им.Т. Рыскулова
(ранее – КазЭУ), г. Алматы

ПРИВЛЕЧЕНИЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ В ЭКОНОМИКУ КАЗАХСТАНА КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ФАКТОРА

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается увеличение и рост трудоспособности страны и привлечение инвестиции в человеческий капитал. На данный момент в развитых странах человеческий капитал как основная часть и они инвестируют большую часть в человеческий капитал, в развития производства, новых технологий человеческий капитал является основным фактором.

Ключевые слова: капитал, инновация, трудоспособность, национальная экономика.

T.M. Shahidulla,

student, New Economic University (in the past – KazEU), Almaty s.

ATTRACTION OF INVESTMENT INTO THE HUMAN CAPITAL IN ECONOMY OF KAZAKHSTAN AS THE BASIS OF DEVELOPMENT OF PRODUCTION FACTOR

ABSTRACT

In the article and height of country and bringing in of investment is examined in a human capital. Now in the developed countries human capital as basic part and they invest greater part in a human capital, in development of production, human capital is a basic factor.

Keywords: capital, innovation, ability to work, national economy.

Информация о членах редакционного совета

Узан Искаков (Казахстан) – заслуженный деятель РК, член Евразийской ассоциации оценки качества образования, доктор экономических наук, профессор КазЭУ им. Т. Рыскулова, г. Алматы

Сатмурзаев Асан (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

Жанар Аубакирова (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор

Валентина Бондаренко (Россия) – к.э.н., ведущий научный сотрудник Института экономики РАН, академик РАЕН и МАЕБ, директор Международного фонда Н.Д. Кондратьева

Петя Колева (Франция) – доктор PhD

Айгуль Садвакасова (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор, президент Высшей школы бизнеса «ЕврАзия».

Ерканат Темирханов (Казахстан) – доктор экономических наук, профессор.

Жангельды Шимшиков (Казахстан) – кандидат экономических наук, профессор, директор Центра социально-экономических исследований – филиала РГКП «Институт Экономики» КН МОН РК.

Раушан Азбергенова (Казахстан) – кандидат экономических наук, доцент.

Салима Барышева (Казахстан) – кандидат экономических наук, доцент.

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 повторов.

Статьи принимаются на казахском, русском и английском языках в электронном виде. Электронный формат: Word, MS, Excel, шрифт Times New Roman, кегль 14, интервал 1,5. Статья не должна превышать 10-12 страниц текста. Статья должна содержать аннотации на русском, казахском и английском языках (не более 10 строк), включая перевод фамилии автора, его степени и должности, а также заголовка статьи. Также нужно указать ключевые слова или фразы (до 10 слов или фраз). Количество слов в ключевой фразе не должно быть больше трех. В начале статьи слева необходимо указать индекс УДК.

Литература приводится в порядке цитирования в конце статьи.

Ссылки на литературу указываются в квадратных скобках. Последовательность предоставления материала:

- индекс УДК;
- фамилии и инициалы автора (авторов) на русском, казахском и английском языках;
- название статьи на русском, казахском и английском языках;
- ученая степень, ученое звание, должность, место работы, контактные телефоны, адрес электронной почты на русском, казахском и английском языках;
- аннотация на русском, казахском и английском языках;
- ключевые слова
- текст статьи (графики, таблицы и т.д.);
- список литературы.

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.