

**КАРАГАНДИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
КАЗПОТРЕБСОЮЗА**

**ФИНАНСЫ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ
РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА**

(Под общей редакцией д.э.н., профессора Аймагамбетова Е.Б.)

КАРАГАНДА 2011

*Рекомендовано Ученым советом Карагандинского
экономического университета Казпотребсоюза*

УДК 336.01
ББК 65.01
А 36

**ФИНАНСЫ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ
КАЗАХСТАНА/Под общей ред. Аймагамбетова Е.Б. – Монография. – Караганда: КЭУК, 2011.- 331с.**

Д.э.н., профессор Аймагамбетов Е.Б. (Предисловие, Глава 2,3,4,5,6,7,9); д.э.н., профессор Айнабек К.С. (Глава 1); к.э.н., доцент Рахметова А.М., магистрант КЭУК Шакирова А.Т. (Глава 2, 2.1); к.э.н., доцент Рахметова А.М., магистрант КЭУК Махметов Д., магистрант КЭУК Мазурак С. (Глава 2, 2.2); к.э.н., доцент Рахметова А.М., магистрант КЭУК Искаков Ч., магистрант КЭУК Абдрахманов Н. (Глава 2, 2.3); магистр Жаксыбаева М.И. (Глава 3); к.э.н. Курманалина А.К. (Глава 4); к.э.н. Таттимбетова Ж.К.(Глава 5); к.э.н. Аубакирова А.Т. (Глава 6); к.э.н. Сраилова Г.М. (Глава 7); д.э.н., доцент Таубаев А.А.(Глава 8); к.э.н. Насакаева Б.Е. (Глава 9).

ISBN 978-601-233-250-6

В монографии излагаются современные факторы и механизмы развития финансов в социальной ориентации рыночных отношений и трансакций, характеризуются субъекты социального сектора экономики и процесс их воспроизводства, и повышения качества их обслуживания. Особенность данной работы заключается в том, что она освещает пути решения финансовых проблем в направлении социальной ориентации рыночной экономики Казахстана.

Монография рассчитана на профессорско-преподавательский состав, научных исследователей-экономистов, докторантов, магистрантов, студентов высшей школы.

УДК 336.01

ББК 65.01

Рецензенты

Шеденов Утегали Кадыргалиевич — профессор кафедры «Экономики менеджмента» Казахского государственного университета им. аль-Фараби, д.э.н., профессор, Казахстан;

Николенко Сергей Степанович — заведующий кафедрой «Экономической теории» Полтавского университета потребительской кооперации, д.э.н., профессор, Украина

ISBN 978-601-233-250-6

© Издательство КЭУК, авторы

ПРЕДИСЛОВИЕ

Данная монография посвящена раскрытию и решению финансовых проблем в развитии социально ориентированной рыночной экономики Республики Казахстан. Работа состоит из восьми глав и двадцати двух параграфов. В ней рассматриваются социально-экономическая сущность финансов и их функции; бюджетный механизм в социальной ориентации национальной экономики; кредит как инструмент социализации финансовых отношений; налогообложение в формировании государственного бюджета. Далее уделяется внимание развитию исламского банкинга в Республике Казахстан. Освещаются вопросы совершенствования регулирования фондового рынка в Казахстане. Интересными являются исследования финансирования в жилищном секторе экономики, а также в пенсионном секторе для социальной ориентации рыночной экономики.

Особо представлена тема бюджетного финансирования здравоохранения в социализации рыночной экономики Казахстана, где осуществлена оценка современного состояния финансирования отрасли здравоохранения в Республике Казахстан, сделан анализ бюджетных расходов и проблемы здравоохранения в региональном аспекте (на примере Карагандинской области), дана методика расчета эффективности и целевого использования финансовых ресурсов в сфере здравоохранения.

Проведены исследования системы образования Казахстана на современном этапе, сделаны анализ и оценка развития системы образования, осуществлена сравнительная характеристика и определены пути совершенствования системы образования в Казахстане с учетом зарубежного опыта.

Рассмотрены условия повышения роли инвестиционного рынка в социализации финансовых отношений, определены социально-экономическая сущность и функции инвестиционного рынка, исследован рынок инвестиций в региональной социально-экономической системе, выявлено значение банковской системы в развитии регионального инвестиционного рынка.

Далее исследованы экономические и финансовые механизмы охраны окружающей среды, определены сущность и виды экономического механизма охраны окружающей среды и рационального природопользования, осуществлен анализ действенности механизмов экономического регулирования охраны окружающей среды и финансирования природоохранной деятельности в Республике Казахстан, показана система взаимосвязей оценки воздействия деятельности на окружающую среду и экономического механизма охраны окружающей среды

Данная монографическая работа написана коллективом Научно-исследовательского института новой экономики и системного анализа, и членами кафедр, молодыми и зрелыми учеными, магистрантами, кандидатами и докторами экономических наук Карагандинского экономического университета Казпотребсоюза.

ГЛАВА 1. ФИНАНСЫ В СОЦИАЛИЗАЦИИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

1.1 СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФИНАНСОВ И ИХ ФУНКЦИИ

Финансы, как экономическое явление, возникли с необходимостью расширения масштабов общественного производства, существования государства[1, с. 414] и снижения транзакционных издержек[2, с. 10, 105]. Для содержания государства необходимы ресурсы, которые служили бы экономической базой сохранения целостности страны и ее развития. К данной экономической основе можно отнести и финансы.

Финансы представляются производными от товарно-денежных отношений. Они возникли в процессе обособления денежного обращения. Однако денежные отношения органически связаны с товарами. Они имеют обособленный путь развития. Поэтому совокупность денежных отношений включают в себя часть товарно-денежных и обособленную часть движения денежных отношений. Тем самым совокупность денежных отношений шире, чем финансовые, где последние представляют часть данной целостности.

На обыденном уровне сознания под финансами понимают совокупность денежных средств государства и хозяйствующих субъектов. Поэтому бюджет государства, региона, фирмы, домашнего хозяйства представляется в совокупности как финансы страны. Однако такое определение финансов, как экономической категории, представляется слишком упрощенным и далеким от понимания её сущности.

В экономической литературе предлагаются различные формулировки определения финансов. Так, например, в одних учебниках пишут следующее: финансы – это система отношений по поводу распределения и использования фондов денежных средств или финансовых ресурсов через особые фонды и учреждения”[3, с. 399]. Подобное определение дают и другие авторы: “Финансы – это экономические отношения, возникающие в процессе образования, распределения и использования фондов денежных средств”[4, с. 307]. В первом определении упущен фрагмент процесса образования фондов денежных средств, тогда как в другом случае – перераспределения. Этот недостаток можно обнаружить по данному предложению следующего автора: “Финансы – это экономические отношения, возникающие в процессе распределения, перераспределения в денежной форме части стоимости национального продукта, создания и использования на этой основе денежных фондов, необходимых для удовлетворения общественных потребностей”[1, с. 414]. Здесь совершенно верно отмечено, что финансы выражают отношения распределения и перераспределения, поскольку перераспределение представляется производной от распределения совокупного общественного продукта или выпуска, а распределение рассматривается как последующий процесс образованного денежного фонда по реализации данного продукта. Современные финансы связывают с движением денег (Д): $D - D$, $D - \dot{D}$, когда денежные фонды образуются и распределяются, или предоставляются в кредит.

“Однако сущность финансов, -пишет А.Ф. Шишкин,- составляют не деньги сами по себе и даже не денежные фонды, а те экономические отношения, которые возникают в процессе движения фондов. ...Финансы есть совокупность экономических отношений, опосредствующих образование, распределение и использование фондов денежных средств в процессе расширенного воспроизводства”[5, с.544].

Здесь нужно дополнить тем, что они связаны и с формированием фондов ценных бумаг и их реализацией. Поскольку современные деньги, теряя функцию всеобщего эквивалента, становятся в большей степени фиктивными деньгами, ценными бумагами, имеющие преимущественно и учетную функцию. Деньгами в современное время считаются банкноты – наличные деньги, а также безналичные деньги. Они обмениваются на ценные бумаги, - например, на акции, векселя, облигации, чеки, депозитные (сберегательные) сертификаты, консаменты, фьючерные контракты и другие.

Ценные бумаги служат инструментом формирования и распределения инвестиционных ресурсов, представляющихся разновидностью фондов, движение которых составляют часть финансовых отношений. Ценные бумаги представляют денежные документы, удостоверяющие имущественное право или отношение займодержателей документов к лицам, выпустившим эти документы[1, с.310].

Процесс формирования и реализации денежных средств бюджетов, ценных бумаг фондов осуществляется посредством субъектов: институтов, учреждений, организаций. Эти субъекты находятся в вертикальной (иерархической) и горизонтальной (рыночной) взаимосвязи, составляя финансовую структуру.

Структура формирования и реализации денежных средств бюджетов и фондов ценных бумаг, участвующих в обеспечении процесса воспроизводства посредством взаимосвязанных субъектов, и составляет содержание финансовой системы страны. Финансовая система имеет три основных звена: государственные финансы, финансы домохозяйств (населения), финансы фирм и организаций (предприятий). В данной системе основным звеном является финансы фирм и организаций (предприятий), и домохозяйств (населения), поскольку другие представляются производными и формируются за счет них.

Совокупность экономических отношений, возникающих между государством, фирмами и организациями, домохозяйствами, отраслями, регионами и отдельными гражданами в связи с движением денежных средств и ценных бумаг фондов и бюджетов, образует весьма сложные финансовые отношения, которые способствуют движению товаров и услуг, формированию и развитию общественного хозяйствования.

Особенности финансовых отношений позволяют выделить их из системы экономических отношений. Финансы формируются на макро- и микроуровнях. Они проявляются на макроуровне в виде функционирования государственного бюджета, государственных внебюджетных фондов, государственных фондов страхования, которые представляют собой систему экономических отношений

между государством, с одной стороны, и юридическими и физическими лицами - с другой. На микроуровне финансы функционируют в форме движения собственных, заемных фондов и привлеченных средств. В состав собственных средств фирм и организаций входят уставный, добавочный и резервный капиталы; фонды накопления, потребления и социальной сферы; нераспределенная прибыль. К заемным средствам - кредиты и займы, к привлеченным - кредиторская задолженность. Денежные отношения на микроуровне проявляются между поставщиками и потребителями, между фирмами, организациями и их структурными подразделениями, между последними и взаимосвязанными элементами структуры финансовой системы.

Совокупность взаимосвязанных блоков, звеньев, элементов финансовых отношений в процессе функционирования составляет финансовую систему. В реальности финансовая система определяется из трех крупных блоков: государственные финансы; местные финансы; финансы юридических и физических лиц.

К государственным финансам относятся экономические отношения, возникшие по формированию и реализации централизованных фондов ценных бумаг и денежных средств, предназначенных для обеспечения выполнения функций государством. В государственные финансы включаются государственный бюджет и государственные внебюджетные фонды.

По своему экономическому содержанию государственный бюджет представляет централизованный фонд денежных средств государства. Он является важным инструментом перераспределения ВВП и распределения национального дохода государства и основным финансовым планом государства на текущий год, имеющий юридическую силу закона.

В Казахстане, как унитарном государстве, существует два вида бюджета: государственный (республиканский, областной) и местный (городские, районные бюджеты, сельские и поселковые). Федеративное устройство государства предопределяет три вида бюджета: федеральный бюджет и бюджеты субъектов федерации, и местный.

К государственным внебюджетным фондам относят экономические отношения по аккумуляции и перераспределению денежных средств, используемых для финансирования дополнительных территориальных нужд и удовлетворения социальных потребностей. Эти фонды создаются на республиканском (федеральном) и территориальном уровнях и имеют целевое назначение. Они включают в себя следующие фонды: пенсионный фонд; фонд социального страхования; фонд обязательного медицинского страхования; фонд занятости населения; разного рода целевые фонды (национальный фонд развития, инновационный фонд развития, фонд развития предпринимательства и другие). Внебюджетные фонды имеют определенную самостоятельность и регулируются соответствующими органами управления государственной власти. Средства данных фондов формируются и аккумулируются за счет особых целевых отчислений и источников, а реализация этих денежных

накоплений осуществляется для финансирования отдельных программ и мероприятий.

Финансы юридических и физических лиц выражают экономические отношения по формированию и реализации денежных фондов фирм и организаций, предпринимателей и физических лиц, направленных для обеспечения расширенного воспроизводства общественного хозяйствования. Финансы юридических лиц подразделяются на финансы коммерческих и некоммерческих организаций. К финансам физических лиц можно отнести финансы предпринимателей, не зарегистрированных в качестве юридических лиц, и других физических лиц.

Если сущность финансов выражают экономические отношения, возникающие в процессе формирования и реализации денежных средств и ценных бумаг фондов и бюджетов, посредством взаимодействия субъектов хозяйствования, функционирования которых направлено на развитие национальной экономики, региона, юридического или физического лица, то содержание включает в себя, кроме сущности, и функции финансов, их механизм действия и использования.

Некоторые авторы отмечают, что финансы выполняют две функции: распределительную и контрольную[1, с. 414], или распределительную и контрольно-стимулирующую[5, с. 545]. Тогда как в других источниках подчеркивается, что они имеют четыре функции: распределительную, регулируемую, стимулирующую, контрольную[6, с. 439], или аккумулирующую, распределительную, регулируемую, контрольную[7, с. 600]. Исходя из вышеприведенных точек зрения, можно сказать, что будет правильно, если выделить пять функций финансов: 1)аккумулирующую, 2) распределительную (перераспределительную),3)регулирующую, 4)стимулирующую, 5)контрольную.

1)Аккумулирующая функция финансов выражается в мобилизации всех денежных ресурсов для развития национальной экономики и общества[7, с. 600].

2)Распределительная (перераспределительная) - предполагает участие в перераспределении ВВП и распределении национального дохода. Распределение и перераспределение денежных средств осуществляется через государственный бюджет между сферами материального, нематериального и духовного производства, между отраслями, региональными образованиями.

3) Регулирующая – выражается в балансировании денежных ресурсов в финансовой системе страны.

4)Стимулирующая–способствует повышению эффективности субъектов хозяйствования.

5)Контрольная функция - предполагает осуществление учета за рациональным использованием денежных ресурсов посредством финансовых операций.

Эти функции органически взаимосвязаны с механизмом действия и использования финансов. Под механизмом действия финансов нужно понимать

функционирование взаимосвязанных элементов, звеньев структуры финансовой системы. А под механизмом использования – методы и способы определения взаимосвязи составных частей механизма действия финансовой системы. На основе механизма действия и использования финансов формируется финансовая политика. Традиционно под финансовой политикой понимают “совокупность мероприятий государства по мобилизации финансовых ресурсов, их распределению и использованию на основе финансового законодательства страны”[4, с. 329]. Здесь нужно отметить, что финансовая политика выражает стратегические и тактические подходы реализации функций и сущности финансов в обеспечении устойчивого роста экономики, на основе сбалансированности отраслей и территорий, материального, нематериального и духовного производства в общественном воспроизводстве.

Таким образом, финансы выполняют как экономические функции, так и социальные, если отмечать обобщенно. Сущность финансов выражают экономические отношения, возникающие в процессе формирования и реализации денежных средств и ценных бумаг фондов и бюджетов, посредством взаимодействия субъектов хозяйствования, развитие которых нацелено на воспроизводство национальной экономики, региона, юридических или физических лиц.

1.2. БЮДЖЕТНЫЙ МЕХАНИЗМ В СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Бюджетный механизм представляется основой финансового механизма. В него включаются механизмы государственного и местного бюджетов, бюджеты государственных внебюджетных фондов, юридических и неюридических лиц. Под бюджетным механизмом, как субъективной части бюджетных отношений, нужно понимать систему экономических инструментов, позволяющих формировать и реализовывать финансовые ресурсы в целях обеспечения устойчивого экономического развития. Тогда как сущность бюджета, представляющая объективную основу, выражают экономические отношения формирования и реализации финансовых ресурсов в воспроизводстве национальной экономики и общества. К институциональной стороне бюджетного механизма относится юридический закон о бюджете страны и те постановления и подзаконные акты, которые принимаются уполномоченными органами различных уровней управления государственной властью и субъектов хозяйствования.

Бюджет имеет следующие основные виды: государственный и местный бюджет, бюджет государственных внебюджетных фондов, юридических и неюридических лиц.

Определение государственного бюджета выражает форму образования и расходования фонда денежных средств, предназначенных для финансирования органов государства и местного самоуправления в создании условий развития национальной и территориальной экономики, и общества. Далее под бюджетным устройством нужно понимать структуру и принципы построения системы бюджета.

Бюджетная система страны состоит из бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов, основанная на экономических отношениях и государственном устройстве, регулируемая правовыми документами. Если государство унитарное, то бюджет данного государства является двухуровневым: I уровень - государственный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов; II уровень - местные бюджеты. В федеральных государственных образованиях бюджеты бывают трехуровневыми: I уровень - федеральный бюджет и бюджеты государственных внебюджетных фондов; II уровень - бюджеты субъектов федерации и бюджеты территориальных государственных внебюджетных фондов; III уровень - местные бюджеты[8]. Так же существует еще консолидированный бюджет, представляющий свод бюджетов всех уровней на соответствующей территории.

Бюджетная система строится на следующих принципах[8]:

1. Принцип единства бюджетной системы. Он выражается в обеспечении единства бюджетного законодательства, денежной системы, бюджетной классификации, форм бюджетных документов, бюджетной политики и так далее.

2. Самостоятельность бюджетов всех уровней. Данный принцип вытекает из наличия у каждого бюджета своих источников доходов, утверждения каждого бюджета соответствующими представительными органами, исполнения каждого бюджета соответствующими исполнительными органами власти.

3. Принцип разграничения доходов и расходов между уровнями бюджетной системы страны.

4. Принцип сбалансированности бюджета. Он означает, что объем расходов и доходов должны быть равными. Бюджеты всех уровней утверждаются без превышения доходов бюджета над расходами - профицита бюджета.

5. Принцип достоверности бюджета. Это означает адекватность отражения показателей бюджетов существующему экономическому положению.

6. Принцип полноты отражения доходов и расходов бюджетов. Он выражает необходимость их отражения в бюджетах в полном объеме и в обязательном порядке.

7. Принцип адресности и целевого характера бюджетных средств. Этот принцип означает, что бюджетные средства выделяются конкретным получателям с обозначением цели их использования.

8. Принцип эффективного и экономного использования бюджетных средств.

9. Принцип гласности. Содержание данного принципа предполагает открытость законов о бюджетах и отчетов об их исполнении в публичной печати.

Межбюджетные отношения регулируются на основе распределения доходов и перераспределения средств между бюджетами разных уровней в целях выравнивания доходной части бюджетов, осуществляемых с учетом государственных социальных стандартов. Этот процесс представляется как бюджетное регулирование. Оно обеспечивается оказанием прямой финансовой помощи из вышестоящего бюджета нижестоящему звену посредством следующих методов: дотации; субвенции; субсидии; кредитования [4, с. 315].

Дотация выдается из вышестоящего бюджета нижестоящему звену одновременно и без целевого назначения в случаях, когда закрепленных и регулирующих доходов недостаточно для покрытия текущих расходов.

Субвенция означает фиксированный объем государственных средств, как доленое участие вышестоящего бюджета, выделяемых на безвозмездной и безвозвратной основе для целевого финансирования расходов нижестоящих бюджетов.

Субсидия – это предоставление бюджетных средств бюджету другого уровня, физическому или юридическому лицу на условиях долевого финансирования целевых расходов [8].

Бюджетный кредит предусматривает предоставление финансовых средств юридическим лицам на возвратной и возмездной основе.

Бюджетная ссуда - это средства, предоставляемые другому бюджету на возвратной, безвозмездной или возмездной основе на срок не более 6 месяцев в пределах финансового года[8].

Бюджетный процесс представляет, регламентируемая нормами права, деятельность органов государственной власти, местного самоуправления и участников бюджетного процесса по составлению, рассмотрению, утверждению и исполнению бюджетов всех уровней и государственных внебюджетных фондов, а также контроль за их исполнением. В структуру органов с бюджетными полномочиями входят: финансовые органы; органы денежно-кредитного регулирования (Центральный банк); органы государственного (муниципального) контроля.

Участники бюджетного процесса[8]:

- Президент страны, Парламент, Правительство;
- органы законодательной (представительной) власти;
- органы исполнительной власти;
- органы денежно-кредитного регулирования;
- органы государственного и муниципального финансового контроля;
- органы государственных внебюджетных фондов;
- главные распорядители и распорядители бюджетных средств; - иные органы (бюджетные учреждения, получатели бюджетных средств).

Представительная власть рассматривает, утверждает, контролирует исполнение бюджета. Исполнительная власть составляет и исполняет бюджеты, представляет отчеты об их исполнении.

Центральный банк разрабатывает основные направления денежно-кредитной политики, обслуживает счета бюджетов, выполняет функции генерального агента по регулированию государственными ценными бумагами.

Органы государственного контроля следят за исполнением бюджетов и государственных внебюджетных фондов, проводят экспертизы проектов бюджетов и целевых программ.

Традиционно составлением проекта бюджета занимается министерство финансов, однако бывают и исключения, например, как в США, где специально над этим работает бюджетное бюро при президенте страны.

Анализ итогов экономического развития за прошедший год предшествует подготовке проекта бюджета, затем следует составление прогноза основных социально-экономических показателей, планирование результатов с учетом институциональных изменений. Составление проекта бюджета осуществляется на основе обоснования и прогноза экономических процессов, предполагаемых их проявления в стране на планируемый год. Здесь нужно отметить, что реальность прогнозов и экономических обоснований зависит не только от прикладного экономического анализа, адекватности государственной статистики реальному положению экономики, но и от организации конкуренции между государственными и независимыми институтами, разрабатывающими различные варианты развития национальной экономики и соответствующей территории. Отсутствие конкуренции приводит к искажению

и снижению эффективности бюджета, так как в таком случае бюджет будет соответствовать ограниченным интересам правительства.

К основным показателям прогноза социальной ориентации экономического развития относятся: инфляция, ВВП, инвестиции, экспорт, импорт, доходы населения, расходы и доходы бюджета и другие.

При составлении бюджета используются различные методы: автоматический; мажораций и минораций; непосредственной оценки; (ППБ)планирование-прогнозирование-разработка бюджета [4, с. 316-317]; постатейного распределения бюджетных средств; программно-целевого (или ориентированного на результат) бюджетирования; планово-программное бюджетирование; управление по целям; нулевого бюджетирования [9].

Автоматический метод предполагает перенос за прошлый год итогов бюджета на новый период. Данный метод преимущественно применяется к отдельным разделам и статьям.

Метод мажораций и минораций исходит из определения тренда за ряд лет(10-15) и по нему осуществляется коррекция некоторых статей бюджета. При этом мажорация представляет тенденцию роста, а минорация – к уменьшению.

Метод непосредственной оценки представляет изучение предполагаемой конъюнктуры близкой к реальному состоянию и на основе чего определение поступления доходов и изменения расходов бюджета.

Метод ППБ основан на учете стратегических программ правительства, где прогнозируются требуемые ресурсы для решения поставленных задач и предполагаемые результаты.

Постатейное бюджетирование является традиционным методом. Он предполагает детальное обоснование статьи расходов в соответствии с утвержденной бюджетной классификацией ведомства. При этом основной акцент делается на анализе затрат и целевом использовании средств. Недостатком данного метода бюджетирования-отсутствие анализа эффективности финансирования того или иного ведомства в целом. Метод программно-целевого (или ориентированного на результат) бюджетирования предполагает при бюджетном планировании увязывание расходов с отдачей от них, то есть социально - экономической эффективностью того или иного бюджетополучателя. Этот метод появился в конце сороковых годов двадцатого века в США. Следствием его развития были планово-программное бюджетирование, управление по целям, нулевое бюджетирование.

Планово-программное бюджетирование предполагает формулирование стратегических целей своей деятельности каждому министерству или ведомству, согласованных с общегосударственной политикой. Этот метод требует предоставления нескольких вариантов достижения поставленных целей и различных подходов финансирования.

Следующим шагом в развитии программно-целевого бюджетирования является метод управления по целям. Основное преимущество заключается в оценке социальных результатов деятельности бюджетополучателей. К

недостатку данного метода можно отнести сложность разработки системы показателей определения социально-экономической эффективности государственных расходов.

Метод нулевого бюджетирования предполагает составление проектов бюджета с “чистого листа” без учета плановых и фактических показателей прошлых лет. Министерства и ведомства должны планировать расходы и составлять бюджетные заявки на основе определения цели при разных уровнях расходов. Для каждой цели они должны были предлагать различные программы, причем затраты должны быть альтернативными.

Метод программно-целевого бюджетирования длительное время используется в США, Великобритании, Австралии, Новой Зеландии. Он обладает преимуществом по сравнению с традиционным способом постатейной калькуляции затрат. Этот метод позволяет учесть последствия принимаемых решений, сравнивать разные подходы достижения целей, выбирать оптимальные решения.

В странах СНГ, и в частности, Казахстане и России бюджеты составляются на основе метода постатейного распределения финансовых средств. Однако в перспективе этот подход приведет к финансированию избыточных структур, предоставлению услуг, которые не отвечают реальным потребностям общества и к снижению эффективности расходов. Это предопределяет существования дефицита средств и сокращения финансирования производства товаров и услуг, необходимых обществу[9].

Нами предлагается метод ориентира на определение объективно предельных величин(общественно необходимых затрат труда)и условий расширенного воспроизводства[10, с. 255-287]. Это позволит конкретно знать сумму денежных средств необходимых отраслям для сбалансированного развития национальной экономики и в обеспечении объективно необходимых финансовых средств в поддержании на соответствующем уровне социальные потребности. Данный метод не представляется сложным в использовании, но является более эффективным по всем параметрам в сравнении с другими.

Структура государственного бюджета состоит из доходной и расходной частей. Это можно изобразить на следующей таблице.

Данная структура бюджета свойственна странам с развивающейся рыночной экономикой. Здесь нужно отметить, что профицит не планируется, а дефицит может иметь место в бюджетном документе. Под профицитом понимается превышение дохода над расходами на конец текущего бюджетного года, а содержание дефицита выражает превышение расходов над доходами. Обычно бюджетный дефицит не должен превышать 5% от ВВП по международным стандартам[6, с. 405].

Профицит показывает слабую работу органов экономического блока правительства, поскольку не использование финансовых ресурсов, намеченных на бюджетный год, сокращает потенциальную возможность национальной экономики и общества. Такие случаи из казахстанской практики, где суммы профицита в год превышают 60-70 млрд. тенге, представляются просто

преступлением против государства и собственного народа. Эти суммы равняются годовому доходу почти целого региона. Данные факты говорят о том, что происходит умышленное занижение для подстраховки и оправдания недоимки доходной части бюджета, или настолько велики параметры действия теневой экономики. Такие проявления профицита должны насторожить парламент и руководство государства, поскольку это путь к искусственному торможению экономического роста и социального прогресса. Для дальнейшего искоренения этого явления в дальнейшем необходимо установить причины его происхождения и наказание государственных лиц, ответственных за допущенные грубые ошибки.

Таблица 1. Примерная структура бюджета по доходам и расходам [6, с. 403; 6, с. 442].

Доходы	Удельный вес, %	Расходы	Удельный вес, %
-налоги, акцизные сборы, таможенные пошлины и другие поступления от государственной собственности и хозяйственной деятельности	75-85	-на развитие национальной экономики	15-30
-отчисления в фонды целевого назначения: социального страхования, медицинского страхования, страхования от безработицы, пенсионный фонд	15-7	-социальные расходы (здравоохранение, образование, субсидии местным органам)	50-25
-прочие доходы	10-7	- на оборону	10-20
		- на содержание аппарата государства, органов правопорядка	10-12
		-на материальное обеспечение внешней политики	10-3
		-платежи по государственному долгу	5-8
		- прочие расходы	0-2

Другой бедой является дефицит государственного бюджета, превышающий общепринятые нормы. Причиной этому служат некомпетентность руководства экономического блока правительства, завышенная планка и необоснованность программы государственной социально-экономической политики, и отсутствие полноценной, научной системы экономических, организационных и технологических механизмов.

Также большое значение имеет бюджетное отношение между центром и регионами. От их сбалансированности будет зависеть общая эффективность национальной экономики. Расширение масштабов и социальная ориентация региональной экономики, и усложнения производства, межрегиональных связей, требует увеличения удельного веса региональных, местных бюджетов. В экономической литературе отмечается, что в унитарных государствах на

долю местных бюджетов приходится не более 30%, а в федеративных – от 40 до 50% всех бюджетных ресурсов[3, с.402]. С внедрением и развитием самоуправления регионов доля местного бюджета должна увеличиться. Здесь все будет зависеть от определения объективных параметров соотношения межбюджетных соотношений между центром и регионом, общего вклада в повышение эффективности рыночной экономики, социальной её ориентации и прогрессивного развития общества.

Итак, бюджетный механизм регулирует соотношение между доходом и расходом, тем самым воздействует на формирование баланса в межотраслевом развитии и пропорционального соотношения между материальным производством, нематериальным и духовным производством, согласование повышения эффективности рыночной экономики и социального прогресса.

1.3. КРЕДИТ КАК ИНСТРУМЕНТ СОЦИАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

Термин “кредит”(kredo) первоначально происходит из латинского языка и дословно переводится - “верю”. Кредит означает различные экономические процессы. На ранних этапах развития товарно-денежных отношений сделка в качестве купли-продажи с отсроченным платежом представлялась кредитом[3, с.376]. Кредит был известен несколько тысячелетий до нашей эры. Он имел натуральную и денежную форму. Эти формы развивались как параллельно, так и в дальнейшем расходясь постепенно по уровню значения и масштабам проявления. Более развитые формы и содержание кредит приобретает в условиях капитализма. На современном этапе функционирования рыночной и смешанной экономики не мыслимо рассматривать кредит без ссудного капитала или фонда и процента.

Ссудный капитал(фонд) представляет собой экономические отношения формирования денежных средств, которые предназначены для использования заемщиком на определенный срок и за плату в виде процента. Одной из форм проявления ссудного капитала служит кредит. Потенциальное содержание данной формы включает вторую часть определения ссудного капитала, которое выражает возможность проявления отношений по использованию заемщика денежных средств кредитора на определенный срок за плату в виде процента. Поэтому кредит, как экономическая категория, полностью зависит от исходных условий существования ссудного капитала.

Исторически ссудному капиталу предшествовало ростовщичество, которое имело широкое распространение в рабовладельческом и феодальном обществе. Ростовщики предоставляли деньги и не богатым людям для того, чтобы те не уплачивали старые долги, а чтобы покупали их товары по завышенным ценам; господствующей знати - для строительства дворцов, покупки предметов роскоши, покрытия карточных и других долгов за высокие проценты[11]. Ростовщичество препятствовало становлению и развитию капиталистической экономики, однако зарождающийся новый класс предпринимателей-капиталистов повел упорную борьбу за снижение ссудного процента. Предприниматели испытывают потребность в заемном капитале(кредите) в освоении природных ресурсов, строительстве хозяйственных объектов, модернизации действующих производств, накоплении производственных ресурсов сезонного значения, закупке сырья.

При капитализме крупное машинное производство обуславливает высокую капиталоемкость, поэтому собственных средств у предпринимателей не хватает. Особенно заметна сейчас тенденция к значительному увеличению заемных средств на капиталовложения в Японии, Италии, Франции. Японские фирмы за счет привлеченных ресурсов финансируют до 4/5 всех средств на расширение производства. Капиталистическое производство предопределяет, с одной стороны, спрос на денежные ресурсы, с другой стороны, их предложение. В процессе кругооборота промышленного капитала у

хозяйствующих субъектов возникают временно свободные денежные средства: часть выручки от продажи готовой продукции; средства из фонда амортизации основного капитала; часть прибыли, идущей на накопление и в личный доход. Рынок ссудных капиталов возник в условиях капиталистического способа производства. Предметом купли-продажи на рынке инвестиций выступает денежный капитал. Деньги приобретают дополнительное свойство-способность приносить прибыль. В данной сделке принимают участие два лица: собственник-кредитор бездействующего (свободного) капитала и бизнесмен-заемщик, желающий пустить этот капитал в оборот для извлечения прибыли. Здесь продается право использования свободных денежных ресурсов в течение определенного времени и за определенную плату.

В современных условиях основными источниками ссудного капитала служат денежные средства, высвобождаемые в процессе воспроизводства. К ним относят - амортизационный фонд хозяйствующих субъектов, предназначенных для обновления, расширения и восстановления производственных фондов;

- часть оборотного фонда, высвобождаемая в процессе реализации продукции и осуществления материальных затрат;

- денежные средства, образующиеся в результате разрыва между получением денег от реализации товаров и выплатой заработной платы;

- прибыль, идущая на обновление и расширение производства;

- денежные доходы и сбережения всех слоев населения;

- денежные накопления государства в виде средств от владения собственностью, доходы от производственной, коммерческой и финансовой деятельности правительства, а также положительное сальдо центрального и местных банков[11]. Эти источники свободных денежных средств и потребности в них со стороны бизнеса становятся необходимым условием развития кредита. Он является одной из форм проявления и функционирования ссудного капитала. Кредит также служит в системе финансовых отношений инструментом, направленным на расширение общественного производства, экономический рост и социализацию рыночного хозяйствования. Кредит позволяет приобретать жильё, машину, телевизор, средства связи и коммуникации, компьютер, бытовую технику, улучшать условия жизни и повышать благосостояние граждан. Здесь можно отметить, что в высокоразвитых странах кредитом охвачена основная масса населения. С одной стороны, граждане являются заемщиками, когда покупают товары в кредит, но с другой – они становятся кредиторами, в случае откладывания собственных денежных средств и открытия депозитного счета в банке. За последние десятилетия(20-30) в качестве источника ссудного капитала и кредита преимущественно активизируется использование сбережений населения. Такая тенденция присуща для Англии, Германии, Франции, Италии, Канады, США, Японии, Южной Кореи и других стран. Обычно, население сбережения хранит в банках, пенсионных фондах, страховых компаниях, финансовых учреждений и в качестве ценных бумаг[11]. Кредит входит в состав финансовых отношений

(системы). Поэтому выделять понятие как “финансово-кредитные отношения (систему)” будет не корректно, хотя в различных экономических изданиях оно встречается [5, с. 654]. Совокупность кредитных отношений с субъектами её реализации составляют структуру кредитной системы. Функционирующая структура кредитных отношений и представляет кредитную систему, которая служит подсистемой финансов. Современная кредитная система - это функционирующая совокупность кредитных отношений различных институтов, осуществляющих аккумуляцию денежных ресурсов и действующих на рынке ссудных капиталов. Функционирование кредитной системы реализует сущность и функции кредита. Кредит выполняет следующие функции: - сокращения транзакционных издержек;

- аккумуляции и мобилизации денежных средств;

- перераспределения денежного ресурса;

- экономии издержек производства, обращения, воспроизводства;

- ускорения концентрации и централизации капитала;

- содействия в регулировании и социальной ориентации рыночной экономики. Данные функции и сущность кредита реализуются на основе принципов кредитования, которые представляют во взаимосвязи содержание кредитного механизма. К принципам кредитования относятся [7, с. 603]:

1. Целевой характер кредита. Он означает, что кредитор не выдаст ссуду, если не будет знать цели заемщика, на что намерен он истратить эти деньги. Кредитор должен удостовериться в реальности расчета и ожидания клиента.

2. Возвратность кредита. Данный принцип вытекает из отношений собственности, где кредитор в качестве собственника ссудного капитала имеет полное право его возмещения, что гарантируется материальной или финансовой обеспеченностью заемщиком.

3. Срочность кредита. Этот принцип вытекает от предыдущего, поскольку заемщик должен вернуть кредит. Срок кредита зависит от цели заемщика: обновления основных средств производства или увеличение оборотного фонда, расходы на новое строительство.

4. Платность кредита. Отношения собственности в системе рыночной экономики обуславливают за предоставленную услугу использования ссудного капитала кредитора оплату заемщиком в форме ссудного процента.

Далее предлагается пятый принцип “материальная обеспеченность кредита” [7, с. 603]. Однако данный принцип представляется составляющим элементом содержания “возвратности кредита”, поскольку она не осуществима без материальной обеспеченности клиента.

Кредит имеет две основные формы реализации: коммерческий и банковский. Эти формы отличаются друг от друга составом участников, объектом ссуд, величиной процента и сферой их функционирования. Коммерческий кредит выражает отношения по предоставлению услуги в виде продажи товаров с отсрочкой платежа одними функционирующими фирмами другим. Экономическим инструментом такого кредита является вексель, который будет оплачен через коммерческий банк. Традиционно объектом

коммерческого кредита выступает товар, который обслуживает кругооборот промышленного капитала, движение продукции из сферы производства в сферу товарного обращения и потребления. Здесь особенность коммерческого кредита заключается в том, что ссудный капитал в данном случае сливается с промышленным. Главной целью коммерческого кредита становится ускорение реализации товаров и заключенной в них прибыли. Процент по данной форме кредита обычно ниже, чем по банковскому. Инструментом осуществления коммерческой кредитной сделки служит вексель, который представляется разновидностью ценных бумаг. Вексель-это документ, письменное долговое обязательство, дающее право его владельцу получения в нем указанного количества денежных единиц через определенный срок. Существуют в основном два вида векселя: простой и переводной[3, с. 377]. Простой вексель представляет собой обязательство субъекта, выдавшего его для уплаты определенной суммы владельцу данного документа в указанный срок. Переводной вексель (тратта) – это письменный приказ векселедержателя (трассанта) плательщику(трассату) о выплате суммы денег, обозначенной в данном документе третьему лицу(акцептанту), берущему на себя обязательство платежа по векселю. Эти виды документов представляют элементы кредитного механизма, служащие реализации отношений собственности и функции кредита. Банковский кредит предоставляется банками и другими финансовыми институтами юридическим лицам (промышленным, транспортным, торговым компаниям, фирмам и организациям сферы услуг), населению, государству, иностранным клиентам в виде денежных ссуд. Банковский кредит отличается от коммерческого тем, что превышает границы последнего по направлению, срокам, размерам и имеет более широкую сферу применения. Банковский кредит является более эластичным, динамика роста преобладает и повышается обеспеченность. Объем коммерческого кредита зависит от циклического развития производства и товарного обращения. Банковский же кредит определяется состоянием долгов в различных секторах национальной экономики. Вместе с тем данный вид кредита обусловлен также циклическим колебанием в макроэкономике.

Основная масса кредита осуществляется через банки, которые имеют собственную двухуровневую структуру и делятся на центральные и коммерческие банки. К ресурсам банков относятся собственные, эмитированные и привлеченные средства. Основные денежные средства банков привлекаются в форме депозитов(вкладов), корреспондентских и контокоррентных счетов. Другую незначительную часть ресурсов современных банков составляют собственные средства.

Центральный банк имеет право и выполняет следующие функции: - эмиссию денег; - организации денежного обращения и кредита; - хранения государственных золото-валютных резервов; - хранения резервного фонда коммерческих банков и других кредитных учреждений; - стабилизации денежных единиц; - контроля деятельности коммерческих банков; - денежно-кредитного регулирования национальной экономики. Для эффективного

функционирования Центрального банка в высокоразвитых странах существуют механизмы, которые не дают права правительству свободного распоряжения ресурсами данного банка в финансировании бюджетных расходов. К такой модели отношений между правительством и Центральным банком необходимо переходить и развивающимся государствам СНГ, в том числе и Казахстану. Коммерческие банки относятся ко второму уровню. Они обеспечивают обслуживание юридических и физических лиц в кредитных и расчетных операциях. В настоящее время существует несколько форм банковского кредита:

-Потребительский кредит. Он предоставляется банками, специализированными финансовыми институтами, торговыми компаниями населению для приобретения товаров и услуг с рассрочкой платежа. Такого рода кредит позволяет реализовать товары длительного пользования (автомобили, мебель, бытовую технику и другие).

-Ипотечный кредит. Этот вид кредита выдается на приобретение или строительство жилья, покупку земли. Ипотечный кредит имеет особенно высокий уровень развития в США, Канаде, Англии. Государственный кредит. Его нужно разделить на собственно государственный кредит и государственный долг. В первом случае финансовые институты государства кредитуют различные сферы экономики. Во втором случае оно заимствует денежные средства у банков и других финансовых институтов на рынке капиталов для финансирования государственного бюджетного дефицита и долга.

-Международный кредит. Этот вид кредита носит как частный, так и государственный характер. Он отражает движение ссудного капитала в межгосударственных экономических отношениях. - Ростовщический кредит. Он сохраняется ещё в ряде развивающихся стран, где слабо развита кредитная система. Вообще такой кредит предоставляют отдельные лица или меняльные конторы, а также некоторые банки. Данному виду кредита характерно чрезвычайно высокие проценты. Современная кредитная система высокоразвитых стран за последние десятилетия(40-50) претерпела качественные структурные изменения. Возросла роль финансовых институтов как страховых, инвестиционных компаний, пенсионных фондов и т.д. Этому способствовало снижение влияния банков в развитии кредитных отношений. Данный процесс характеризуется ростом общего числа новых финансовых институтов и увеличением их удельного веса в совокупных активах всех кредитных и финансовых институтов. Такая тенденция эволюции кредитной системы начинает наблюдаться и во многих развивающихся странах. К особенностям развития современной кредитной системы высокоразвитых стран можно отнести:

-концентрацию и централизацию банковского капитала;
-усиление конкуренции между различными субъектами реализации кредитных отношений;

- продолжение сращивания крупных кредитных и других финансовых институтов с промышленными, транспортными, торговыми компаниями;
- ускорение интернационализации деятельности кредитных и финансовых институтов.

В современных условиях благодаря кредиту происходит огромная концентрация капиталовложений в ключевых, прогрессивных отраслях экономики. Только крупные банки и финансовые компании могут осуществлять кредитные операции в обеспечении потребности денежным капиталом промышленных, транспортных, торговых и других корпораций. Кредит играет важную роль в разрешении проблем реализации товаров и услуг. В период становления рыночной экономики для развития малого и среднего бизнеса имеет смысл кредитовать предпринимателей - производителей с государственных ресурсов в большей степени на уровне международных процентных ставок, а при необходимости обязывать частные банки в пределах 40-60% их финансовых ресурсов предоставлять по льготным ставкам кредиты для развития предпринимательской деятельности на основе полной или частичной гарантии государства.

Большой рост потребительского и ипотечного кредитования населения расширил рынок потребительских товаров длительного пользования и сыграл заметную роль в формировании и развитии социальной ориентации рыночной экономики. Данному этапу высокоразвитых стран свойственно более полное разграничение функций между финансовыми институтами внутри кредитной системы. Резко меняется её структура, где важнейшие позиции начинают занимать страховые компании, в частности, компании страхования жизни, пенсионные и инвестиционные фонды, и другие специализированные компании. Они становятся основным источником долгосрочного капиталовложения, вытесняя с рынка ссудного капитала коммерческие банки. В то же время такое изменение удельного веса коммерческих банков не снижает их роли в национальной экономике. Банковские учреждения продолжают выполнять основные функции кредитной системы, в частности, расчетные операции, депозитно-чековую эмиссию, краткосрочное и среднесрочное, и определенную долю долгосрочного финансирования. Формирование международных условий воспроизводства происходит в большой степени под влиянием и развития кредитных отношений, и деятельности банков на мировом уровне. Они способствовали развитию международных экономических отношений. В XIX веке кредитная система Англии была наиболее развитой и разветвленной. В данное же время лидером являются США, страны ЕС, Япония. Многие развивающиеся государства стремятся перенять организационные формы и методы кредитных и финансовых учреждений высокоразвитых стран, в частности, страховых и инвестиционных компаний, пенсионных фондов, учреждений потребительского кредита[8]. Однако мировой экономический кризис начала XXI века показал многие изъяны западных финансовых систем. Поэтому международные экономические эксперты находятся в поиске путей коренного изменения функционирования

финансовой системы во благо прогрессивного развития мировой экономики. Они, видя позитивные результаты исламской экономики, опыт Китая, намеренно стали обращать внимание на пути развития экономики стран Востока.

Особо нужно отметить кредитную систему построенной на принципах деятельности исламских банков. Он отличается устойчивостью развития, альтернативными принципами кредитования, основанными на законах шариата из священной книги “Коран”, которые предопределяют не только обычную жизнь мусульман, но хозяйственную, торговую, финансовую деятельность. В Коране написано: “Те, которые жадны к лихве(процентам -поправка К.С.), воскреснут такими, какими воскреснут те, которых обезумила сатана своим прикосновением. Это будет им за то, что они говорят: “лихва тоже, что прибыль в торговле”. Но бог позволил прибыль в торговле, а лихву запретил. Тот, к кому придет это наставление, и он будет воздержен, тому будет за то снисхождение: деятельность его пред Богом. А те, которые обратятся к прежнему, - те будут страдальцами в огне, в нем останутся вечно. Бог выводит из употребления лихву... Бог не любит ни одного нечестивца, ни одного законопреступника”[13, с. 85]. А. Джабиев, – объясняет: “... Ислам заботится о глобальной справедливости: считается, что если одна сторона продает деньги другой без участия в рисках, без партнерства получает некую выгоду независимо от результата этой сделки, то есть элемент эксплуатации, есть элемент несправедливости. То есть деньги необходимо зарабатывать, создавая трудом, а не получать проценты. Существуют общие принципы, которые никто не оспаривает, поэтому есть ряд операций, одинаковый для всех исламских банков”[14]. Банки, действующие на исламских принципах, не имеют источника прибыли от разницы между процентом по выданным ссудам и процентом по привлеченным средствам. Но они имеют также три источника прибыли, как “мушарака”, “мудараба” и “кард уль хасан”: *Мушарака* – это сотрудничество, когда стороны объединяют свои капиталы для финансирования проекта, деля прибыль по вкладу каждого участника и убытки в заранее определенном порядке. *Мудараба* – это договор между двумя сторонами, где одна сторона предоставляет финансовые средства для проекта, а другая (известная как мудариб) берет на себя управление по реализации проекта. *Кард уль Хасан* – благотворительный кредит, предоставляемый как материальная помощь нуждающимся лицам, организациям, краткосрочная субсидия на конкретную деятельность фирмы, часто являющейся партнером банка. Механизм определения прибыли исламскими банками является более устойчивыми, стабильными и справедливыми по сравнению с западным подходом. Он более объективен в определении степени участия каждого партнера в реализации намеченного проекта. Западное же банковское дело не контролирует использование капитала. А исламские банки занимаются покупкой и продажей товаров, здесь деньги выполняют основную функцию – меру стоимости. . В современных условиях развития мировой финансовой системы «западные банки, такие как Ситибанк и «Сосьете Женераль», уже

предоставляют клиентам услуги по принципам исламских законов. И в ближайшем будущем в России вполне могут появляться банки, работающие по исламским принципам», – резюмирует А. Джабиев[14].

Таким образом, кредитные отношения, являясь формой движения ссудного капитала, способствуют развитию национальной и мировой экономики, расширению её масштабов и служит одним из экономических инструментов, воздействующих на повышение благосостояние граждан и социализацию рыночной экономики при условии, где нацелены на реализацию программы гармонизации индивидуальных и общественных, государственных интересов.

1.4. НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ В ФОРМИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОГО БЮДЖЕТА

Государство для обеспечения функционирования собственного аппарата и структуры должно иметь материальные и финансовые средства. Это осуществляется на основе налогов.

Истоки появления налогов и налогообложения связаны с возникновением частной собственности и государства. Первые научные трактаты о налогах и налогообложении появились в Англии 17-19 веках[15]. Определение налога в экономической литературе трактуется различными авторами. Они отличаются отдельными характеристиками в деталях, но общее содержание налога, предложенные этими учеными представляются тождественными. Так, например, А. Смит отмечал, что “налог-это бремя, накладываемое государством в законодательном порядке, в котором предусмотрен его размер и порядок уплаты”[4, с. 353]. Далее Ж. Сисмонди писал следующее “налог-жертва и в то же время благо, если услуги государства за счет этой жертвы приносят пользу”[4, с. 354]. А в современной российской экономической литературе дают определение налога в следующей формулировке: “Налог - это принудительно изымаемые государством или местными властями средства с физических и юридических лиц, необходимые для осуществления государством своих функций. Сборы эти производятся на основе государственного законодательства”[3, с. 405].

Здесь нужно отметить, если подходить с позиции фундаментальной экономической науки, то необходимо дать определение налога как экономической категории, рассматривая в содержании отношения между противостоящими субъектами и условиями объединяющих их в целостное явление. Во-первых, налоги выражают экономические отношения между государством и субъектами национальной экономики; во-вторых, объектом этих отношений является часть дохода и результата деятельности, которая должна будет в законодательном порядке изъято от вышеприведенных субъектов в пользу государства. Это позволит государству как главному субъекту реализовывать свои функции в создании условий развития национальной экономики и общества. Тем самым здесь существуют добровольно-принудительные отношения между государством и субъектами хозяйствования для сохранения целостности и развития страны. Из вышесказанного вытекает следующее определение: сущность налога выражают экономические отношения между государством и субъектами общественного хозяйствования по поводу отчисления обязательных платежей из полученных доходов и результатов деятельности последними первому на основе законодательства (публичного договора) для обеспечения условий развития национальной экономики и общества.

Налогообложение представляет механизм изъятия платежей из дохода субъектов национальной экономики в бюджет государства. К основным составным частям его содержания относятся принципы налогообложения.

В экономической литературе отмечают следующие принципы налогообложения, сформулированные еще А.Смитом и А.Г.Вагнером, и принятые современными учеными:

- справедливости, который выражает, что каждый обязан, исходя соразмерно из своих возможностей и дохода, быть участником в финансировании государственных расходов, предназначенных для развития страны;

- учета интересов налогоплательщиков предполагает определенность суммы, простоты способов и времени платежа;

- правильного выбора источников налогообложения;

- достаточности в обеспечении покрытия расходов государства налоговыми поступлениями;

- экономичности выражает превышение суммы сбора по отдельному виду налогов по сравнению на расходы его изъятия или получения;

- освобождения от уплаты налогов части населения с минимальными доходами[4, с. 354-355].

К элементам механизма изъятия из доходов субъектов как платежей в государственный бюджет относятся ставки налогов, которые можно представить в следующих видах[3, с. 406-407]:

- твердые ставки. Такие ставки определяют в абсолютной сумме, которая независима от размера дохода и изымается с каждой единицы объема производства или услуг;

- пропорциональные ставки. Они предопределяют одинаковое процентное отношение к объекту налога;

- прогрессивные ставки. Этот вид предполагает повышение ставки налога в зависимости от роста доходов;

- регрессивные ставки представляются противоположностью прогрессивного вида, поскольку по мере увеличения дохода предполагается снижение налога.

В социально ориентированной рыночной экономике налоги выполняют три основные функции: фискальную, экономическую и социальную.

Фискальная функция позволяет государству на основе налогов формировать денежные фонды и финансировать бюджетные расходы.

Экономическая функция налогов выражается в стимулировании и заинтересованности субъектов хозяйствования в производстве различных товаров и услуг, оптимизации соотношений между накоплением и потреблением, перераспределении совокупного дохода между отраслями, территориями.

Социальная функция предполагает учет и стимулирование роста дохода населения, перераспределение части национального дохода в социальную сферу, сдерживание и ограничение до полного снятия с производства отдельных видов товаров вредных для здоровья граждан.

Налоги подразделяются на прямые и косвенные, общие, специальные, которые проявляются в специфических формах[6, с.477-478].

Общие налоги характеризуются безадресным поступлением в государственный бюджет. Специальные налоги же поступают с указанием их применения.

К прямым налогам относятся те, которые взимаются государством непосредственно с доходов(прибыли, заработной платы, процентов и т.п.) и имущества налогоплательщиков. В зависимости от ставок прямые налоги делятся на пропорциональные, прогрессивные и регрессивные.

Налоги, взимаемые государством с продавцов и покупателей в виде надбавок к ценам товаров и тарифам услуг, называются косвенным. К данным налогам относят налог на добавленную стоимость, таможенные пошлины, акцизы.

Платежи в государственный бюджет проявляются в различных формах.

Распространенной формой является налог на добавленную стоимость (НДС). Данный налог популярен во многих странах, в том числе в России и Казахстане. В странах СНГ размер НДС колеблется от 10 до 25 процентов от объема продаваемых товаров.

НДС эффективно действует на развитие национальной экономики в развитых, цивилизованных странах. Данный процесс основывается на высоком уровне развития производительных сил, техники, технологии, в целом национальной экономики и общества. Однако этот вид налога для стран, перестраивающихся и становящихся на рельсы рыночной экономики, при неумелом использовании может послужить негативным фактором в ценообразовании. Слабая, не сформировавшаяся национальная экономика в масштабе, как внутреннего рынка, так и внешнего ещё не способна выдержать “накрутку” на товарооборот. Тем более, если товар оборачивается несколько раз, пока окажется у конечного потребителя, то такой процесс искусственно увеличивает цены на товары, услуги и отрицательно влияет не только на отдельного потребителя, но и на всю экономику. Но в данном случае, на первый взгляд, выигрывает вроде государство, четко фиксируя товарооборот на каждой сделке и “отстегивая” положительное НДС в бюджет. Этот “выигрыш” является иллюзорным, ибо огромный пресс подавляет развитие мелкого и среднего предпринимательства, наталкивая последних на противозаконные действия и сворачивания своей деятельности.

Налог на добавленную стоимость эффективно действует на крупные фирмы производственного характера, но не на мелкие и средние, а также не на мелкие торговые организации. В государственном регулировании нужно полагаться не на один вид сборов, а на эффективную систему налогов и платежей, которые стимулировали и активизировали бы все звенья в экономической деятельности и все субъекты в макроэкономике.

Большими ставками налогов нужно облагать доход финансовых и кредитных организаций. Особенность финансовых операций заключается в риске, а не в производстве и материальных затратах и большом объеме трудовой деятельности. Поэтому в финансовой сфере должны быть высокие налоги на доходы, приносящие пользу и всему обществу.

Развитие общества и рыночной экономики невозможно без культуры, образования, здравоохранения, научно-технического прогресса. Стимулирование прогресса в культуре, образовании, здравоохранении окупятся многократно. Оно может проявиться в льготных кредитованиях, небольшими платежами в государственный бюджет. Для юридических лиц, организаций названных сфер желательно установить налоги не более 10% с доходов, а для физических лиц, занимающихся частной практикой в сфере здравоохранения, образования, культуры, – до 5%.

Особое внимание нужно обратить к научно-исследовательским организациям, социально-экономическим аналитическим центрам, консультативным фирмам. Всемерно содействовать в их функционировании на хозрасчетной основе. При этом ограничить платежи в государственный бюджет не более 5 процентов от дохода вышеназванных организаций.

Для активизации предпринимательской деятельности нужно ввести до минимума налоговый пресс, ограничить количество проверок в плановом порядке до 2 раз в год, а отчетность не должна превышать одного раза в квартал. Необходимо создать условия прозрачности в отношении проверяющих органов государства и предпринимателей.

Государственный бюджет пополняется также и за счет отчисления от заработной платы. Данное отчисление должно стимулировать производство, работу, фирм, организаций, самих наемных работников и государство. Исходя из практики высокоразвитых стран [11,с.125], можно предположить следующую систему налогообложения наемных работников. Представляется целесообразным изымать налоги из заработной платы после вычета суммы за коммунальные услуги, затрат на питание и одежду по нормативу, содержания иждивенцев, налогов за собственность, местных налогов, расходов на медицинское обслуживание, страхование, оплату в пенсионный фонд. После вышеприведенной операции с оставшегося минимального размера, если срок годности строения или дома, квартиры истек, то также прекращается оплата налога на данную собственность. Далее, если данный гражданин будет использовать лишнюю недвижимость, дом, квартиру в бизнесе в качестве офиса, производственного цеха или другое, то налог снижается до 0,1 процента от стоимости. Другой пример, если гражданин имеет второй автомобиль, любой автотранспорт, не используемый в бизнесе, производственном процессе, то он выплачивает налог размером 10 процентов от стоимости за год, а за первое авто – 0,1 процента. После 100 процентной выплаты налогов за автотранспорт прекращается отчисление в государственный бюджет.

Далее налогами нужно облагать средства производства, предметы труда, технику, технологию, оборотные средства. В данном виде налогообложения нужно следовать следующему принципу: чем больше средств производства и современной, новейшей высокоэффективной техники и технологии, тем ниже налоги. А на устаревшую технику, технологию вводить повышенную налоговую ставку. Такой подход будет стимулировать фирмы в направлении

приобретения современной, высокоэффективной техники и технологии средств производства.

Оптимизация налогообложения и платежей должна происходить по научно обоснованной методике, в противном случае неизбежны перекосы и “перетягивания одеяла” в пользу государства, что негативно скажется непосредственно на субъектах и опосредовано на национальной экономике.

В теорию оптимизации налогообложения была предложена в начале 80-х годов XX века американским экономистом А. Лаффером графическая модель зависимости ставки и поступления налогов, которая в дальнейшем была названа именем автора “Кривая Лаффера”. Её можно продемонстрировать на следующем рисунке 1.

На рисунке 1 по оси абсцисс(горизонтальной линии) отложены налоговые ставки(R), а ординат(вертикальной линии) - поступления в государственный бюджет(Y). Увеличение налоговых ставок до пересечения двух прямых координат R_1 и Y_1 позволяет расти доходу в государственный бюджет, затем дальнейший рост R будет снижать бюджетные поступления. Здесь оптимальным вариантом является ставка налога R_1 , позволяющая обеспечить максимальные поступления доходов в государственный бюджет.

Однако к данной модели “Кривой Лаффера” имеются возражения и претензии. Так, например, шведский экономист К. Эклунд пишет: “В определенном смысле кривая Лаффера достаточно тривиальна. Очевидно, что слишком высокие налоги оказывают негативное воздействие на желание людей работать и платить налоги. Но важный вопрос - на который эта упрощенная диаграмма не дает ответа – заключается в том, при каком значении ставки

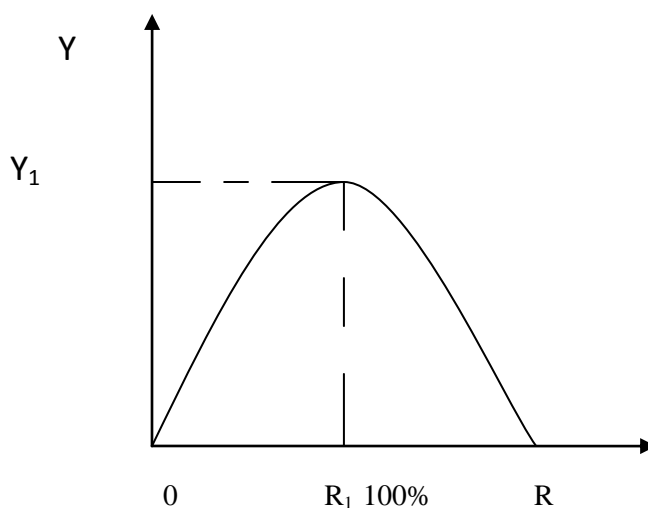


Рисунок 1. Кривая Лаффера: модель зависимости между изменениями налоговых ставок(R) и доходами государственного бюджета(Y).

налога это происходит. Ответ будет, несомненно, разным для разных стран – в зависимости от налоговой политики, размеров и структуры государственного сектора и от того, считают ли люди, что они “что-то получают” в обмен на выплату налогов. Что касается США, то оказалось, что Лаффер был чересчур

оптимистичен. Рейгановское снижение налогов в 1981г. привело не к сокращению, а к увеличению бюджетного дефицита”[16, с. 270]. Здесь уместно будет привести и другие точки зрения. Американцы Дж. Сломан и М. Сатклифф пишут: “Кривая может быть несимметричной. Она может достигать максимального значения при ставке в 40, 50, 60 или даже 90%. Тем не менее Лаффер и другие представители правых утверждали, что налоговые ставки были выше R_1 . На самом деле многочисленные факты свидетельствуют о том, что в большинстве стран они были ниже R_1 в 1980-х гг. и точно являются таковыми сейчас, с учетом снижения ставок подоходного налога, которые были проведены по всему миру за последнее десятилетие”[17, с. 301]. Далее к дополнению можно привести высказывание российского автора Богданова А.С., который отмечал, что “без сомнения, повышение или понижение налоговых ставок оказывает тормозящее или, наоборот, стимулирующее воздействие на динамику капиталовложений. Однако в целом в условиях рыночной экономики на инвестиции влияет множество факторов, помимо налоговых ставок. Важное место среди этих факторов занимают особенности цикла, соотношение спроса и предложения на продукцию тех или иных компаний, динамика их прибылей”[18, с. 415].

Для иллюстрации взаимосвязи налога с доходами, спросом и предложением предлагается следующая модель на рисунке 2.

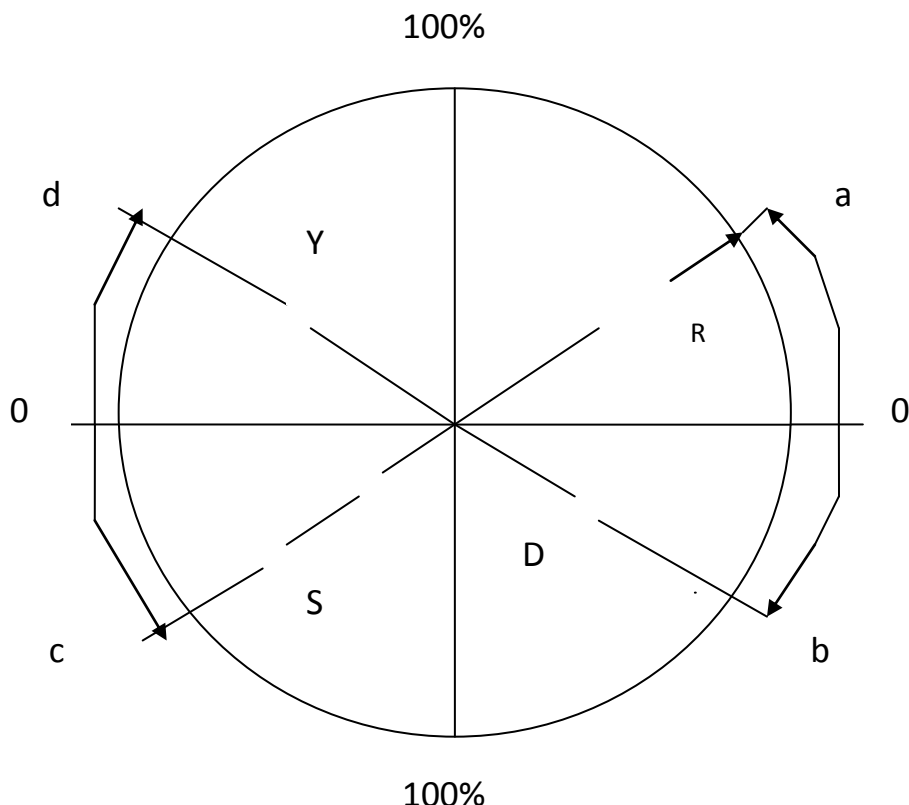


Рисунок 2. Модель взаимосвязи изменений величин налога(R), совокупного спроса(D), предложения(S) и национального дохода(Y).

По данному рисунку 2 видно, что при увеличении величины налога от 0 до точки (а) снижаются совокупный спрос от 0 до точки (b) и предложение (0-с), и национальный доход (0-d). Эта модель демонстрирует налог как инструмент,

воздействующий на всю экономику, что требует поиска оптимизации соотношений в повышении его эффективности.

Большие налоги и платежи свойственны странам СНГ как следствие диктата государства, что служит почвой для развития коррупции и ухода субъектов в теневую экономику. “По некоторым оценкам скрытая деятельность предприятий составила в 1997г. 20% ВВП” [19, с. 96]. Однако она может быть и больше, доходить и до 40-50 %.

Налоговая система в период переходной экономики нестабильна и постоянно изменяется [19, с. 99], что говорит об отсутствии научной основы её формирования. Однако этим страдают и высокоразвитые страны. По данному поводу американцы К. Макконнелл и С. Брю пишут: “Проблема заключается в том, что не имеется научного подхода в измерении чьей-либо возможности платить налоги. Так, на практике ответ строится на предположениях и догадках, в зависимости от взглядов на проблему налогообложения правящей политической партии, от требований момента и потребности правительства в доходах. Налоговая структура американской экономики в большей степени соответствует концепции платежеспособности, нежели принципу налогообложения получаемых благ” [20, с. 125].

В данном случае американские экономисты правы в том, что обложение налогами получаемых благ является подходом, позволяющим решать возникающие проблемы. Для научно обоснованного решения проблем налогообложения нужно определять и знать величины издержек воспроизводства, сверхприбыли субъектов рыночной экономики. Как мы знаем, издержки воспроизводства включают издержки (производства или обращения) фирмы (в зависимости от сферы деятельности), амортизацию и инвестиционные отчисления, нормальную прибыль. Здесь необходимо отметить, что амортизация и инвестиционные отчисления от всей суммы прибыли не должны облагаться налогами, поскольку они пойдут на расширение процесса воспроизводства.

Издержки (производства или обращения) фирмы состоят из амортизации основных средств, промежуточного продукта и заработной платы. Далее надо различать минимальные цены (P_1), нормальные цены (P_2), максимальные цены (P_3). Цены товаров или услуг можно определять по следующей формуле:

$$P=C+V+m, \quad (1)$$

где C – амортизация основных средств и промежуточный продукт;

V – заработная плата; m – прибыль.

Здесь нужно дифференцировать часть C на составные C_1+C_2 ;

C_1 – амортизация основных средств, C_2 – промежуточный продукт т.е.

$$C=C_1+C_2. \quad (2)$$

Также прибыль следует разложить на составные части: m_1 – инвестиционные отчисления, m_2 – нормальная прибыль, m_3 – сверхприбыль, т.е.

$$m=m_1+m_2+m_3. \quad (3)$$

Такой подход необходим для создания научной системы налогообложения, поскольку он вытекает из механизма действия экономических законов, в частности, закона стоимости. Выделение каждой части в структуре цены и дифференциация составных элементов внутри отдельной части позволяет выявить реальные объекты налогообложения. Обложение налогами данных объектов направлено на реальное стимулирование наращивания эффективности, как отдельных составных частей, так и в целом расходов на производство или услуги.

Объектами налогообложения являются C_1 , C_2 , V , m_2 , m_3 , то есть составные части стоимости товара. Каждая часть $[(C_1+C_2), V, m_2, m_3]$, облагается налогом в размере 10 % за счет фирмы. При этом нужно отметить, что с C_1 отчисление составит 7%, C_2 - 3%. Такое соотношение вытекает из объективного процесса увеличения производства товаров за счет превышения промежуточного продукта. Это достигается путем стимулирования и снижения налогов с оборотных средств по отношению к основным. Налог с физических лиц взимается до 10%. Таким образом с части (C_1+C_2) изымается 10%, с (V) каждого физического лица – до 10% и фирмы - 10%, с нормально прибыли(m_2) и сверхприбыли(m_3), физического лица – 10%, фирмы – 10%.

Данное налогообложение осуществимо при реализации товаров и услуг по минимальной цене, образующейся из суммы составных частей:

$$(C_1+C_2) + V + m_2 = P_1, \quad (4)$$

где P_1 – минимальная цена.

Значит, общая сумма налогов с минимальной цены (P_1) составит половину. Это худший вариант для фирм.

Однако есть и другой вариант, стимулирующий фирмы и физические лица на перенос и взимания данных сумм налогообложения из сверхприбыли. Для этого фирмам необходимо повысить качество товаров и услуг, производительность труда, чтобы цены включали и сверхприбыль (m_3).

Нормальная цена:

$$P_2 = (C_1+C_2) + V + m_1 + m_2 = C_v, \quad (5)$$

где P_2 – нормальная цена.

C_v – издержки воспроизводства.

Максимальная цена:

$$P_3 = C_v + m_3, \quad (6)$$

где P_3 – максимальная цена.

В случае, когда фирма получает сверхприбыль, нужно изменить источник, с которого взимается налог. Вся сумма налога из частей C_1 , C_2 , V , m_2 будет взиматься из сверхприбыли m_3 , тем самым оставляя в прежних пределах величины вышеназванных составных налогооблагаемых частей. При этом фирма будет нацелена на то, чтобы прибыль была равна сумме

$$m_1 + m_2 + m_3 = m, (7)$$

где $m_3 \geq r$; r - сумма налогов с частей $C_1 + C_2 + V + m_2$.

После вычета r из m_3 оставшаяся часть m_4 – чистая сверхприбыль – должна поделиться на части: а) 20:80, или б) 50:50, или в) 80:20 в зависимости от формы субъекта. Если монопольная фирма, то ей нужно вводить соотношение 20:80. Это значит, что 20% чистой сверхприбыли данной фирмы нужно оставить для резервного фонда, а 80% отчислить в пользу государства как платежи со сверхприбыли. Если это средняя фирма, то используется соотношение 50:50, т.е. 50% чистой сверхприбыли (m_4) оставляется данной организации, а другие 50% отчисляются как платежи в пользу государства. Также с чистой сверхприбыли малых фирм производится отчисление в размере 20% в качестве платежа, а 80% остаются в резервном фонде данной организации.

Такой подход к налогообложению с чистой сверхприбыли (m_4) по отношению монопольным, средним, малым фирмам представляется справедливым и рациональным. Во-первых, крупные фирмы, имея привилегированное положение и власть над ценами, устанавливают монопольно высокие цены, поэтому большая часть чистой сверхприбыли должна быть отчислена в пользу государства и общества. Средним и малым фирмам дают возможность развиваться, оставляя им от 50 до 80% чистой сверхприбыли. Поскольку их можно отнести к аутсайдерам, и у них более жестко протекает конкурентная борьба, в которой им намного сложнее выжить, чем монополиям.

Здесь нужно отметить, что в случае недостаточности величины сверхприбыли остатки налога изымаются в первую очередь с m_3 , затем V , C_1 , C_2 . Важно знать методы определения m_1 . Величину m_1 надо рассчитывать на основе прироста C_2 и темпов роста производимой продукции или услуг (товарооборота) на планируемый период (год). Ориентировочным темпом предельного роста для определения C_2 должна быть величина не более 15%, поскольку 15% – предельная величина роста общественного производства на макроэкономическом уровне, т.е. она может служить средней величиной для каждого субъекта. Могут быть и другие ориентиры: 3%, 5% или 7%, в зависимости от индивидуальных темпов роста производства или услуг субъектов.

Как было отмечено ранее, что с физических лиц части V будут изыматься налоги до 10%. Здесь нужно дифференцировать налогообложение с физических лиц от 0,5 до 20 или 30%, в зависимости от величины получаемой заработной платы, но в то же время вся сумма налога с физических лиц не должна превышать 10% от совокупности V . Также важно определять m_2 , нормальную прибыль. Основой для определения m_2 должна служить величина расходов на жизнь семьи предпринимателя или группы собственников или до 5% от функционирующего капитала. Такая предельная величина для m_3 выбрана

неслучайно, поскольку личное потребление предпринимателей не может превышать $1/3$ прироста капитала, или 15%. Вообще, ограничение взимания налога и платежей с V и m_2 способствует увеличению доходов населения и спроса на товары и услуги, тем самым стимулируются предложение, рост производства и товарного обращения. Справедливое изъятие налога и платежей со сверхприбыли идет в пользу общества, уравнивая условия функционирования субъектов рыночной экономики.

Предлагаемая выше налоговая система предполагает уровень налогов, не превышающих половины суммы получаемой выручки с минимальной или нормальной цены товаров или услуг, что позволяет субъектам рыночной экономики вести хозяйственную и коммерческую деятельность. В то же время данная налоговая система подстегивает субъекты к повышению показателей хозяйственной деятельности. Этому также служит метод переноса суммы налога с физических лиц, частей C_1 , C_2 , V , m_2 на m_3 если фирмы добиваются получения сверхприбыли, поскольку перенос налогового бремени на m_3 стимулирует повышение эффективности производства или услуг и дополнительно расширяет покупательскую возможность наемных работников и предпринимателей.

В предлагаемой системе налогообложения отсутствует налог на добавленную стоимость (НДС) как повторное изъятие, снижающее стимул к хозяйственной деятельности. Существующая практика налога НДС в странах СНГ показывает, что он отрицательно влияет на ценообразование, искажая, как в кривом зеркале, экономические показатели микро- и макроэкономики, провоцируя повышение “результатов” без реального увеличения затрат, объема продукции и услуг. От этого страдают, в первую очередь, потребители, которым приходится оплачивать. Снижается рента потребителя, следовательно, сокращаются спрос и предложение, что служит тормозящим фактором развития рыночной экономики.

В высокоразвитых странах НДС составляет от 3 до 21% [21, с. 76]. Этот налог позволяет снять часть сверхприбыли с субъектов рыночной экономики, поскольку в цивилизованных странах к налогообложению подходят очень гибко и дифференцированно. Так, например, в Японии, чтобы не ущемить интересы субъектов малого бизнеса, продажи до 30 млн. иен вообще не облагаются потребительским налогом [21, с. 114]. Этот пример был бы полезен и для стран СНГ в период становления рыночной экономики. Поэтому предлагается не изымать налоги с предпринимателей, работающих без организации юридического лица, доходы которых не превышают величины средств на полноценную жизнь семьи и расходов, потраченных на воспроизводство его деятельности. Такой подход позволил бы пополнить ряды субъектов малого бизнеса, сократить количество безработных, увеличить доходы населения и товарооборот по горизонтали, тем самым повысить эффективность издержек трансакции и обращения.

В формировании научной системы налогообложения нужно исходить из определения органически взаимосвязанных частей предмета налогообложения,

и систему методов налогообложения направить на повышение эффективности издержек субъектов и достижение высоких результатов в рамках как микро-, так и макроуровнях.

Для реального введения в практику хозяйствования предлагаемой налоговой системы необходимо создать правовую систему, адекватно отражающую механизм функционирования этой системы. По этому поводу американские критики писали, что “многие законы социального регулирования плохо составлены, задачи, и стандарты регулирования формулируются часто на юридическом, политическом и техническом языках. В результате преследуются цели, предельные издержки которых превышают предельные выгоды”[10, с. 233].

ГЛАВА 2 ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

2.1 ИСТОРИЯ ВОЗНИКНОВЕНИЯ И СОДЕРЖАНИЕ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА

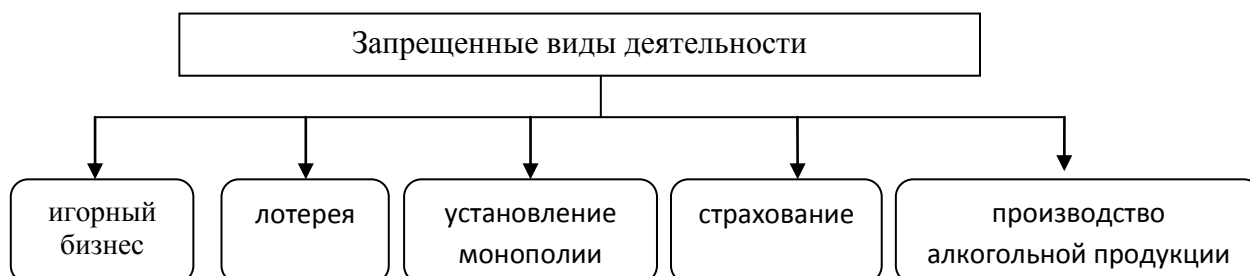
Исламский банкинг – это не просто денежные операции с банками исламских стран, к которым, кстати, относятся ОАЭ, Саудовская Аравия, Малайзия, Бахрейн, Кувейт, Ирак, Египет, Сирия и некоторые другие. О сути исламского банкинга говорит само его название — это такая деятельность банков, которая соответствует нормам ислама. Основа бизнеса обычного банка — выдача ссуд под процент — прямо запрещена Кораном как ростовщичество. Кроме того, мусульманину запрещено намеренно идти на риск (как следствие — играть в азартные игры и спекулировать на бирже). Эти запреты и есть основная причина, порождающая отличия исламского банкинга от традиционной модели организации банковского дела.

Развитие исламских финансовых инструментов началось не вчера. Если немного углубиться в историю, то еще во время так называемого Золотого исламского века формы протокапитализма и свободного рынка присутствовали в халифатах, где в VIII-XII столетиях была развита ранняя форма рыночной экономики, которую некоторые именуют исламским капитализмом. Активная монетарная экономика была создана на основе расширяющегося обращения устойчивой высоколиквидной валюты (динар) и интеграции ранее разрозненных денежно-кредитных областей. В раннем исламском банкинге было представлено множество инновационных понятий и методов, включая первые формы партнерства, такие, как товарищества с ограниченной ответственностью (мудароба), чеки, простые векселя, заем и прочие. Многие из этих понятий были заимствованы и получили дальнейшее развитие в средневековой Европе начиная с XIII века. Зарождение его связано, с одной стороны, с увеличением доходов мусульманских нефтедобывающих стран в результате роста цен на это углеводородное сырье. С другой - с нежеланием правоверных доверять свои средства банковской системе, не соответствующей этике и философии Корана. Последователей Мухаммеда не устраивала кредитная система, основанная на ссудном проценте и направляющая средства вкладчиков в неэтичные, а также подрывающие мораль операции, такие как производство алкоголя, разведение свиней и т.д. Правоверным мусульманам была необходима другая банковская система, отличная от традиционной. В то время как ислам строжайше запрещает любое извлечение прибыли в форме процента, нет никаких возражений против вступления владельца капитала в партнёрство с предпринимателем и участие первого в разделении деловых рисков. Это указывает на возможность такой организации банковского дела, при которой вкладчики и акционеры банка получают прибыль на свой капитал, которая напрямую связана с результатами бизнеса. Другими словами, вкладчики банка могут не получать фиксированный процент на свои

сбережения, но им будет выплачиваться часть реально заработанной банком прибыли. Схожим образом банк не будет требовать фиксированный процент на выдаваемый им кредит, но может вступить с заёмщиком в соглашение о разделе прибыли или убытков [1,с.45].

Партнеры исламского банка могут выбрать именно тот контракт, который им более интересен. Контракты исламского финансирования зависят от конечных целей: увеличение объемов бизнеса, приобретение дорогих товаров, аренда или просто сбережение денежных средств. Банк в данном случае выступает именно в роли партнера.

Особенность исламского банковского дела заключается в том, что осуществляются финансовые сделки, исключая получение процентов (Риба) и неопределенность, основанные на соблюдении этических стандартов. Другим существенным моментом исламского банкинга является соблюдение принципа партнерства во взаимоотношениях банка с Клиентом. Обеспечивается взаимная заинтересованность участников в конечном результате, четко определены права и обязанности сторон, а также ответственность. В исламском финансировании деловые взаимоотношения ограничиваются законностью бизнеса. Кроме перечисленных выше моментов, в исламском финансировании однозначно запрещены виды деловой активности связанные с производством, торговлей запрещенных товаров, таких как наркотическая и алкогольная продукция, свинина, порнографическая продукция. Виды деятельности, которые категорически несовместимы с моралью ислама и не могут выступать объектами финансирования в исламском банкинге, можно рассмотреть на рисунке 3.



Примечание—составлен автором на основе[1]

Рисунок 3—Запрещённые в исламском банке виды деятельности

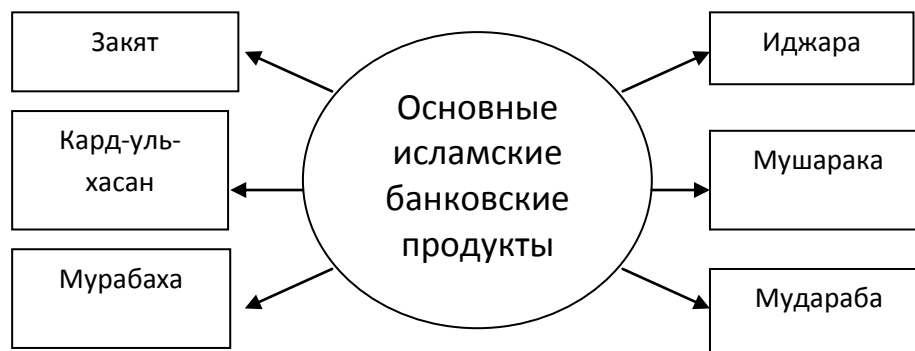
Запрещается нерациональное использование природных ресурсов или препятствование их восстановлению [2, с.12]. Один из первых банков, ведущий операции по законам Шариата, был образован в Египте в 1963 году Сберегательный Банк. Но первый серьезный Исламский Банк появился в 1975 году в Объединенных Арабских Эмиратах – Dubai Islamic Bank. В настоящее время Исламское банковское дело превратилось в крупную отрасль финансовой индустрии. Примерно в 40 странах мира насчитывается около 200 банков, осуществляющих свою деятельность по предписанию Корана. Их совокупный капитал, составляет около 200 млрд. долларов США. Самые большие активы сосредоточены в зоне Персидского залива (примерно 120 млрд. долларов

США). По мировым меркам, это немного, но динамика развития Исламских банков свидетельствует о том, что у них большое будущее: ежегодные темпы роста в данном секторе составляют 10 - 15%. Уже сейчас в Кувейте в Исламских банках размещено более трети всех сбережений населения государства. Немного отстает в этом отношении Малайзия – десятая часть средств страны находится в коммерческом банке AL Ragni Banking and Investment Corporation он же является лидером по чистой прибыли в среднем около 300 млн. долларов в год. Другой крупнейший банк Саудовской Аравии – National Commercial Bank имеет активы на общую сумму 20 млрд. долларов и уже превратил треть из своих 240 отделений в королевстве в филиалы для мусульман. Хотя на данный момент только три государства – Иран, Пакистан и Судан полностью перевели свои финансовые системы на функционирование по Исламской модели [3,с.76].

Бурное развитие исламского банковского дела - новая глобальная мегатенденция. Сейчас более чем в 75 странах мира функционирует свыше 300 исламских банков, 250 инвестиционных фондов управляются по нормам шариата, а соответствующие активы в управлении составили 700 млрд. долл. Исламский финансовый сектор намерен не только закрепить свое ведущее положение в отдельных мусульманских странах, но и занять значительную долю мирового финансового рынка. Растущее значение исламского банкинга определяется гигантскими финансовыми поступлениями в нефтедобывающие страны Ближнего и Среднего Востока. Интерес к отвечающим требованиям шариата финансовым продуктам проявляют не только мусульмане. Например, в Малайзии среди клиентов исламских банков много не мусульман. Почти 50% покупателей исламских займов "сукук" - тоже не мусульмане. Недавно такой заем выпустило правительство германской федеральной земли Саксония-Ангальт. В Германии число мусульман растет быстрее численности коренного населения. Банки ищут пути оптимального обслуживания данного сегмента клиентов, гарантирующего соблюдение норм исламского финансового дела. Дать определение последнему не так-то легко. В широком смысле под этим понимаются все финансовые услуги, согласующиеся с заповедями и запретами шариата, т.е. исламского права. В качестве первичных источников права признаются Коран и сунна (наследие пророка). Другие правовые источники касаются, прежде всего, методов формулирования правовых решений, а именно: выработка единодушного мнения наиболее авторитетных правоведов по вопросам, не урегулированным прямо Кораном и сунной либо вопросов, имеющих практическое значение, но на которые нет конкретных ответов в Коране и сунне. Эта система вплоть до X в. развивалась мусульманскими правоведами и религиозными деятелями (улемами) и является сегодня основой правотворческой деятельности в исламе. Улемы претендуют на оценку согласованности действий и поступков любого мусульманина с исламским правом.

Основные противоречия исламского банкинга – это терминологическая автономия, различия в стандартах, проблемы отдельных банков,

компромиссные варианты, высокие издержки, управление краткосрочной ликвидностью, использование преимущественно механизмов «мурабаха» и «иджара», а не «мудароба», изначально составлявший основу исламского банкинга [4, с.67].



Примечание – составлен автором на основе [2]

Рисунок 4– Основные продукты исламского банкинга

В отличие от традиционных банков, исламские банки выдают кредиты в денежной форме на условиях срочности, возвратности и без взимания вознаграждения в виде процента. Например, по договору о коммерческом кредите исламский банк приобретает товар и продаёт его клиенту с наценкой с отсрочкой или рассрочкой платежа. При обычном кредитовании компания должна возвращать кредит с учётом установленного процента при любых обстоятельствах. В исламском банкинге, если проект компании не удался, банк теряет деньги вместе с компанией.

Что касается депозитов, то в исламском банке их два основных вида. Это беспроцентный депозит до востребования – депозит на обычных для коммерческих банков условиях, за исключением условий по выплате вознаграждения. И второй – инвестиционный депозит. По договору об инвестиционном депозите исламский банк обязуется принимать деньги клиента на определённый срок без гарантии их возврата в номинальном выражении. Доход по таким депозитам будет выплачиваться в зависимости от результатов использования банком переданных ему денег.

В области осуществления банками операций с ценными бумагами законом установлены следующие виды исламских ценных бумаг: акции и паи исламских инвестиционных фондов, исламские арендные сертификаты, исламские сертификаты участия. Исламские арендные сертификаты выпускаются для привлечения финансирования покупки крупных объектов, к примеру, недвижимости. Для этого создаётся исламская специальная финансовая компания, которая приобретает имущество на средства, полученные от размещения сертификатов. Это имущество сдаётся в аренду, и арендные платежи распределяются между владельцами сертификатов в качестве дивидендов. Исламские сертификаты участия выпускаются исламской

специальной финансовой компанией для финансирования нового или уже существующего инвестиционного проекта или предпринимательской деятельности. Оригинатор, создатель специальной финансовой компании, участвует в проекте посредством внесения имущества и/или доверительного управления акциями специальной финансовой компании. Прибыль от реализации инвестиционного проекта распределяется между оригинатором и владельцами сертификатов [5,с.125].

Специалисты прогнозируют, что в ближайшие пять лет в управлении исламских финансовых институтов будут находиться 40 – 50 % всех сбережений мусульман мира. В более далекой перспективе этот показатель достигнет 80 %. Активы Исламских стран, по оценке экспертов Merrill Lynch, размещенные в западной финансовой системе, составляют 600 – 800 млрд. долларов США. И по мере того как финансовая система будет крепнуть, можно ожидать постепенного перетока данных средств из традиционной западной кредитной системы в исламскую. Указанный финансовый объем превышает потоки, контролируемые фондами Templton (Марк Мобиус) и Quantum (Джордж Сорос), вместе взятыми. Важным признаком структурирования исламского финансового рынка стало в 1996 году на ведущих мировых фондовых биржах индексов Dow Jones Islamic и FTSE Islamic, отражающих курсы акций, в которые могут вкладывать деньги инвесторы, исповедующие ислам. Задействованы здесь не только исламские, но и крупные западные компании реального сектора. К услугам исламских банков прибегают IBM, General Motors, Alcatel, Deawoo и другие. Ведущие западные банки все больше проникают в банковский сектор исламских стран – ABN-Amro, Society Generale, BNP-Paribas, Shase Manhattan, Goldman Sachs, ING, Nomura Securities, J. P. Morgan, Dresden Kleinwort Benson, ANZ Deutsche Bank и целый ряд других открывают у себя исламские подразделения. К этому следует добавить, что рейтинговое агентство Standart & Poog's относит исламские банки к разряду высокоприбыльных.

Как уже вышеотмечалось исламское банковское дело основывается на основных источниках это Коран и Сунна пророка Мухаммеда (Мир ему и благословение Всевышнего). Коран – Священная Книга мусульман, ниспосланная Пророку Мухаммеду в течение 23 лет, считается главным источником мусульманского права, который включает в себя основные исламские догматы и убеждения, а также является руководством жизнедеятельности всех мусульман.

Сунна – нормативная практика Пророка Мухаммеда, включающая в себя, его высказывания, поступки, неодобрение или молчаливое одобрение. Один из правовых первоисточников мусульманского права. Иджма - это согласованное мнение мусульман (обычно мусульманских правоведов) в определенное время в отношении решения конкретного вопроса или проблемы. Некоторые ученые, особенно немусульмане, зачастую ошибочно к мнениям авторитетных юристов приплюсовывают взгляды высших религиозных деятелей и опираются на них в своих суждениях.

Во-первых, в исламе нет церкви как института. Духовные лица лишь люди, обладающие специальным богословским знанием и авторитетом, позволяющими им вести молитву и справлять другие религиозные обряды. Поэтому мнение религиозного деятеля может рассматриваться как мнение любого другого мусульманина. Только необходимые знания и соответствия критериям, предъявляемым к факиху (правоведу) или муджтахиду, позволяют духовному лицу выносить самостоятельные суждения или давать разъяснения по правовым вопросам.

Во-вторых, не нужно забывать о важном принципе мусульманской юриспруденции: «Принятое путем иджтихада решение (по конкретному делу) не может быть отменено другим решением (по аналогичному случаю), также принятому путем иджтихада». Это означает, что шариат признает и поощряет плюрализм точек зрения различных правоведов, и мнение любого муджтахида будет лишь мнением, которому можно следовать и с которым можно не согласиться, выдвинув соответствующие контраргументы. Иджтихад (в пер. с араб. – усердие, большое старание) – общее название для всех видов деятельности ученого-богослова при изучении и решении правовых и религиозных вопросов, а также система принципов, аргументов, методов и приемов, которые он использует в ходе исследования. Под иджтихадом понимается также уровень знаний муджтахида, необходимый для интерпретации и комментирования богословских и правовых источников. Кийяс (в пер. с араб. - суждение по аналогии) практически разделяется всеми школами мусульманского права как метод решения правовых вопросов, когда в Коране и сунне не существует соответствующей нормы, а Иджма' по этому поводу не сформулирована. Сущность суждения по аналогии в том, что оно распространяет имеющиеся в наличии нормы на близкие по смыслу случаи. Концепция кийаса исходит из того, что в корне любого установленного правила поведения лежит его обоснование или причина принятия данной нормы ('илла). Задача правоведа правильно определить это обоснование.

Источник законности Мурабаха - это есть источник законности продажи. Есть высказывание Аллаха Всевышнего: «Аллах разрешил торговлю». Некоторые ученые также цитируют высказывание Аллаха Всевышнего в поддержку источника законности продажи: «Это не является преступлением искать щедрости Владыки». Мурабаха является аналогом продажи *tawliyyah* (продажа по цене закупки без включения прибыли). Это основывается на том, что Пророк, да прибудет с ним мир, купил верблюдицу у Абубакара, чтобы добраться до Медины. Абубакар предложил Пророку взять верблюдицу бесплатно, но пророк сказал, что он купит её по цене себестоимости». Большинство ученых согласилось о законности Мурабаха. В Коране Аллах Всемогущий говорит: «Один из них сказал: «О мой отец, возьми его на работу за плату» и «если бы вы пожелали, вы, конечно, могли бы настаивать на получении компенсации за это».

Также ученые единодушны в отношении признания законности договора Салам. В основе законности договора Истиснаа лежит просьба Пророка, да

будет мир всегда с ним, касающаяся изготовления для него подмостков (платформы) и кольца. В основе разрешения использования договора Истиснаа лежит также и государственный интерес или благо), общие принципы договоров и сделок, а также цели Шариата. Договор Истиснаа является юридически обязательным договором, а не просто договорным обязательством. Международная Исламская Юридическая Академия опубликовала решение в поддержку законности договора Истиснаа. Законность договоров Шарика подкрепляется изречением Аллаха Всемогущего: «Поистине есть много партнеров по бизнесу, которые обманывают друг друга, за исключением тех, кто верит и делает праведные дела, как же их мало».

Среди положений Сунны, которые поддерживают законность партнерства описан случай, который произошел с Аль-Саибом Ибн Аби Аль-Саибом Аль-Макзуми, который был партнером Пророка, да пребудет он в мире, в бизнесе в начале возникновения Ислама. В тот день, когда Пророк, да пребудет он в мире, завоевал Мекку, он сказал, когда встретил Саиба: «Приветствую тебя, мой брат и мой партнер. Он не шутит (т.е. он серьезен в бизнесе) и не спорит (если в этом нет необходимости)». Более того, партнерство есть одна из главных сделок во всех обществах с приходом Ислама. Оно составляет, таким образом, практический консенсус для допустимости и законности партнерств. Из Корана известно высказывание Аллаха Всемогущего: «Другие, путешествующие по земле в поисках щедрости Аллаха». Интерпретация этого стиха означает, что те, кто путешествует с целью торговли и допустимой прибыли для того, чтобы обеспечить себя и свою семью. В Сунне описана традиция, в процессе которой Аль-Аббас Ибн Абд. Аль-Мутталиб привык использовать деньги для заключения договора Мудараба и предусматривать положение в договоре, что мудариб не должен путешествовать морем, проходить долины или торговать скотом, и что мудариб должен нести ответственность за любые убытки, к которым приведут его действия. Эти условия представили Пророку, да будет мир всегда с ним, и он одобрил их. Среди традиций, касающихся законности договоров Мудараба, есть случай, описанный следующим образом: Умар Ибн Аль_Хаттаб дал одному человеку деньги, принадлежащие сироте, для цели исполнения договора Мудараба, этот человек отправился торговать с помощью этих денег в Ирак. Ибн Аль-Мундхир упомянул, что есть общепризнанное мнение среди ученых в отношении законности договора Мудараба.

Основное отличие Исламского банковского дела от традиционного в его религиозной основе. Исламская экономика не сама по себе, она рассматривается как часть общественного устройства, законы которого были определены божественным замыслом и переданы человечеству через цепочку пророков – Авраама, Моисея, Иисуса и Мухаммеда. Теоретическая основа Исламской экономики охватывает все сферы хозяйственной деятельности, начиная с частных интересов индивида и заканчивая проблемами государства. Практически Исламская экономика реализуема в обществе, где имеется

законодательная, политическая, социальная база, претворяющая в жизнь нормы Шариата. Экономическое учение можно было бы трактовать, например, Христианским, если бы оно отвечало в полной мере принципам общества, живущего по божественным законам, и предлагало концепцию экономического устройства с его закономерностями оптимального функционирования хозяйственной системы в целом. Многие в Христианском изложении норм экономической деятельности перекликается с представлениями Исламской экономики. Однако довольно спорно наличие в нем стройной целостной доктрины, применимой в современном обществе. В данном случае религиозная, духовная сфера существует отдельно от области мирских интересов человека. В тоже время проникновение европейских экономических моделей в мусульманские государства внесло существенные коррективы в хозяйственную жизнь общества. Тем не менее, целый ряд ее сфер остался в большей или меньшей зоне действия экономических представлений Шариата. Прежде всего, это относится к моральным мотивациям экономического поведения, а также к некоторым социально-экономическим и коммерческим институтам: формам землевладения и землепользования, организации торговли, функционированию кредитно-финансовой системы. Поэтому экономическая исламская модель, в рамках которой существуют и действуют финансовые институты, базируется на ряде концептуальных положений, которые содержатся в Коране и других сакральных текстах Ислама. Так Исламское учение гласит, что человек – не собственник некоего имеющего рыночную стоимость и общественную ценность ресурса (денежных средств, товаров, недвижимости, новаторской идеи, управленческого опыта и т.д.). На время своей жизни он является поверенным Аллаха по распоряжению этим ресурсом, который не должен остаться втуне (то есть, например, обращаться в сокровище, равно как и направляться на спекулятивные операции). Ресурс, доверенный человеку, должен рачительно использоваться на благо всего общества, в том числе обеспечивая материальное вознаграждение распорядителю, для создания реальной добавленной стоимости, приращения массы товаров и услуг, а не денежной массы. Применение ресурсов или обмен ими не считаются актом эксплуатации, если при этом не нарушаются экономически оправданные стоимостные пропорции, а также заблаговременно не устанавливается обязательное к безусловной выплате, априори фиксированное вознаграждение за ресурс. В силу этого, во-первых, не допускается обмен разновеликими суммами денег, как это может быть при осуществлении кредитной операции. Во-вторых, использование ресурсов, если требуется их объединение, происходит через доленое участие их обладателей в прибылях и убытках делового предприятия. Это в полной мере распространяется и на банки, выполняющие общепринятую роль финансового посредника. Для инвестора мусульманского банка наибольшее значение имеет соблюдение принципов Ислама. Шариат запрещает получение процентов, а также вложения в бизнес, связанный с производством алкоголя, табака, свинины или с азартными играми, а также содержащих элемент неопределенности (гарара) [6,с.34].

На место, ставшему на Западе традиционным проценту, в исламских банках приходит распределение прибыли между клиентами. Таким образом, повышается риск вкладчика, которому в данном случае не гарантируется определенный размер выплат. В первую очередь, это касается долгосрочных инвестиций, поэтому клиенты исламских банков предпочитают в основном краткосрочные.

Фундаментальное различие между исламским и обычным банкингом состоит в их принципе финансирования проекта. Это приводит нас к вопросу рискованного капитала и заемного капитала. Вспомним, что рискованный капитал – это капитал, получаемый как вознаграждение за участие в процессе производства в зависимости от доли участия. Таким образом, в зависимости от результатов производства, его прирост может быть как позитивным, так и негативным. Последнее понятие неизвестно в случае размещения капитала. Напротив, заемный капитал диктует цену своего участия в виде заранее определенной процентной ставки, которая не зависит от результатов его применения и от того, являются ли они положительными или же отрицательными. В исламской финансовой системе риск участия финансиста оправдывается тем, что он становится собственником всех активов или их части. Естественно, это увеличивает риск вкладчика и его ответственность. Подобных рисков и ответственности не существует, когда обычный банк просто дает займы деньги на основе должного выполнения обязанностей, но, не приобретая прав собственника на те активы, в которые производятся вложения. Положение собственника активов делает исламский банк ответственным за поддержание активов в хорошем рабочем состоянии для того, чтобы клиент оставался довольным приносимыми ему доходами, для получения которых он вносит некоторую плату (которую можно считать платой за аренду активов). Кроме того, существует обязанность уплаты налогов с собственности – своей доли в активах, так же как и со своих доходов, получаемых от ее использования.

Исламские банки не получают процентов (по-арабски — рибха), не могут вести дел в условиях неопределенности майсира (азартная игра), получать доходы, возникшие из случайного стечения обстоятельств. Кроме того, они не вправе финансировать производство и торговлю товарами, определенными исламом как нечистые (свинина, алкоголь, табак, наркотики и другие). Исламский банк участвует как в прибылях, так и в убытках клиента. Его деятельность регулируется многочисленными религиозными запретами (харам). Но в экономике они выполняют те же функции, что и обычные: осуществляют платежи в стране и за рубежом, а также являются финансовыми посредниками. Однако деятельность исламского банка в качестве финансового посредника резко выделяет его из общего ряда. Если обычный банк при получении средств своих вкладчиков и последующей передаче их другим клиентам назначает цену денег в форме ссудного процента, то исламский вместо получения процента делит полученную кредитором прибыль сначала с ним, а потом — со своими вкладчиками. Если предпринимательская деятельность кредитора принесла убытки, они также делятся между

кредитором, банком и его вкладчиками. В итоге вознаграждение исламского банка или вкладчика является результатом предпринимательской прибыли, а не гарантированным с самого начала и фиксированным по абсолютной величине ссудным процентом — он полностью выведен исламом из экономического оборота.

В исламских банках существует совет экспертов шариата, который решает, насколько велика ваша нужда в средствах. В случае, если заемщик очень богат, то совет назначит одну плату за услугу банка, если очень беден - совсем другую. Именно Совет экспертов шариата решает, какая плата подходит для того или иного случая. Так, например, если физическое лицо желает приобрести автомобиль, то автомобиль приобретается в собственность банка, после чего банк выдает деньги под залог своего автомобиля. Иными словами, при получении денег в исламском банке, их нельзя взять просто так, нужно указать, на что именно пойдут средства. В этом и заключается принципиальное различие между традиционными банками и исламскими: отсутствие процентной ставки, совет экспертов шариата решает, сколько именно вы заплатите за пользование деньгами, а активы, которые приобретаются, становятся собственностью банка [7, с.87].

Благодаря вышепредставленным особенностям деятельность исламских банков намного эффективнее традиционных. Это видно по финансовым результатам их деятельности в условиях сегодняшнего кризиса, что подтверждается результатами проведенного МВФ исследования за 2007-2008гг.: «Исламские банки и финансовая стабильность». Авторы исследования, Мартин Чинак и Хейко Хессе, рассмотрев результаты деятельности 77 исламских и 397 традиционных банков за 12 лет, доказали, что небольшие исламские банки на 25-35% эффективнее традиционных. К примеру, 2008 год закончился для исламских банковских учреждений успешно, особенно на фоне банкротств финансовых гигантов по всему миру. По итогам III квартала 2008 года прибыль мусульманских банков возросла на 58% [8,с.45].

Еще раньше, в 1997 году, эксперты МВФ пришли к выводу, что исламская банковская система представляет собой весьма жизнеспособный проект, способствующий решению базовой проблемы экономики – эффективному распределению ресурсов. При этом исламская банковская система, по сравнению с традиционной, в гораздо меньшей степени подвержена рискам, связанным с проблемой ликвидности и платежеспособности. Что, к слову, и продемонстрировал мировой кризис.

«Исламские банки не были подвержены ипотечному кризису, с которого начался кризис глобальный, – объясняет эксперт RGE Monitor Сайед Ахмад. И сейчас даже многие немусульмане часто отказываются от услуг западных банков и обращаются к услугам исламских банков в поисках безопасной гавани, ведь последние имеют иммунитет ко многим проблемам западного банкинга из-за ограничений, которые накладывают на них нормы ислама». Гигантские пирамиды из деривативов, под обломками которых сейчас мучается мировая экономика, также невозможны в мире исламских финансов, поскольку

там практически не существует вторичного рынка ценных бумаг. Отметим, что исламский банкинг оперирует всего 12-ю финансовыми продуктами. Поэтому в нем также исключена ситуация, когда в банках на депозитных счетах существует лишь менее 2 долл. США реальных денег на каждые 100 долл. США (такая ситуация наблюдается, например, в США). С одной стороны, это ограничивает возможности использования инструментов активной монетарной политики для макроэкономического регулирования, с другой – обеспечивает высокую стабильность банковской системы, поскольку все долговые соглашения подкреплены товарами или услугами, к которым привязаны денежные потоки.

По данным издания «Euromoney Islamic Finance Review», исламский финансовый рынок растет ежегодно на 15%. Сегодня его годовые обороты, по различным оценкам, достигли уже от 750 миллиардов до 1 триллиона долларов, а в течение ближайших пяти-шести лет они вырастут до 2-3 триллионов долларов. А количество исламских финансовых институтов достигает 400 ед.

Многие западные страны (США, Великобритания, Нидерланды) уже начали выпуск сукук – исламских ценных бумаг, однако нигде до сих пор не были внесены законодательные изменения, регулирующие их оборот. Ведущие западные банки открывают у себя исламские подразделения: «Чейз Манхэттен», «Голдмэн Сакс», «Ай-Эн-Джи», «Номура Секьюритиз», «Джей Пи Морган» и другие. Американский «Ситибэнк» уже длительное время сотрудничает с исламскими банковскими структурами, вложив около 1 миллиарда долларов в специализированные исламские фонды.

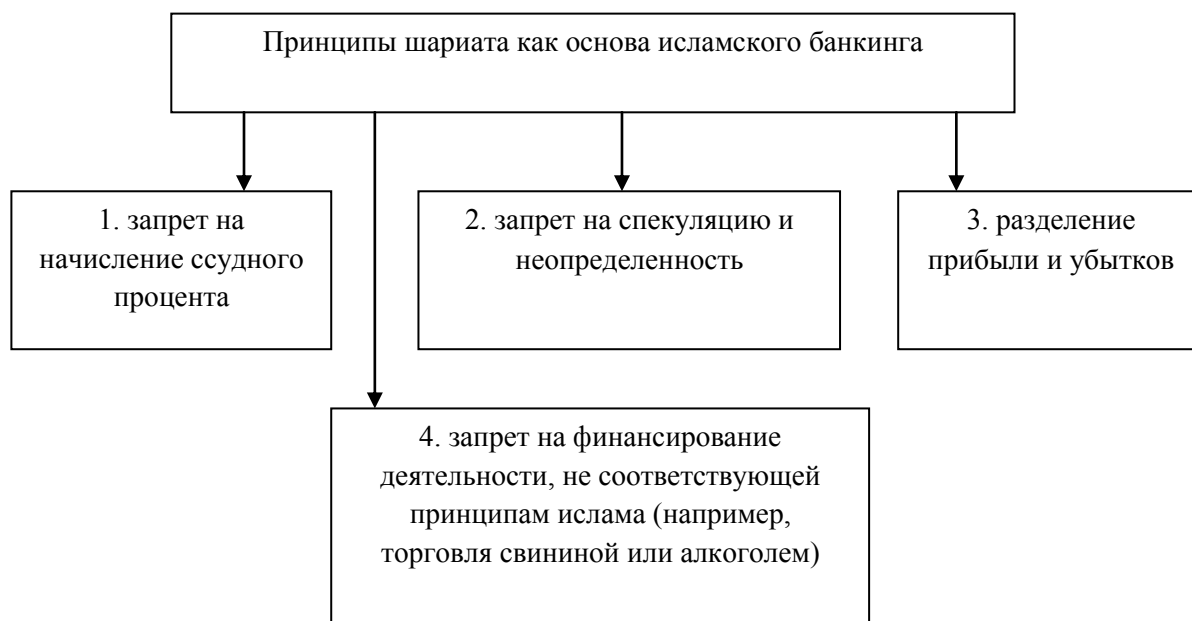
Специальные исламские департаменты открывают также крупнейшие мировые банки: немецкий «Дойче бэнк», британский HSBC и французский BNP Paribas. К услугам исламских фининститутов прибегают такие транснациональные гиганты, как General Motors, IBM, Alcatel, Daewoo, а также крупнейшие финансовые холдинги, например, Societe. Финансисты, представляющие исламские банки, говорят уже о том, что в ближайшем будущем все мировые банки будут в состоянии обеспечить клиентам полный пакет услуг как в традиционной, так и в исламской форме.

Тесное сотрудничество с исламскими финансовыми институтами и заимствование опыта и механизмов их работы могут стать одними из критических факторов успеха для экономик стран СНГ и Запада в качестве предполагаемых мер по выходу из кризиса.

Принципы, которым следуют исламские банки дают им преимущества перед традиционными банками. Исламский банкинг имеет множество преимуществ и особенностей, которые позволяют исламским банкам занимать лидирующее положение среди всех банковских учреждений, особенно в условиях кризиса (рисунок 5).

Как уже упоминалось выше, одним из главных принципов исламского финансирования является отсутствие ссудного процента, запрет на ростовщичество (риба). В понимании мусульманских теологов, деньги не являются самостоятельной ценностью, они лишь выражают стоимость других

материальных активов, поэтому нельзя требовать мзду за пользование ими. Вместо кредитов партнерам исламского банка предоставляется финансирование, основанное на принципах участия банка в прибылях и убытках проекта, а также долгового финансирования. Очень важно, что отношения между сторонами строятся только на взаимном доверии и высокой двусторонней ответственности. Иными словами, стороны выступают в качестве равноправных участников, реализуется принцип истинного партнерства между банком и его клиентом[9,с.178].



Примечание—составлен автором на основе[3]

Рисунок 5-Принципы исламского банкинга

Результатом реализации принципа участия банка в прибылях и убытках финансируемых проектов предприятий является стабильность финансовых институтов, поскольку это способствует более тщательному предварительному анализу проектов банковскими учреждениями, а затем и мониторингу эффективности использования заемных средств. Таким образом, в отличие от западных финансовых учреждений, которые в последние годы выдавали средства заемщикам с повышенным уровнем кредитного риска без проведения достаточного и полного анализа такого риска, принципы исламского банкинга устанавливают строгую дисциплину, что приводит к отсутствию безответственного кредитования и позволяет существенно снизить кредитные риски.

Кроме того, выделение средств на финансирование какого-либо конкретного проекта или покупку конкретного актива практически решает проблему нецелевого использования заемных средств. Данный факт дает уверенность, что полученные средства будут направлены в реальный сектор, тем самым, стимулируя развитие экономики. В условиях экономического спада этому

должно придаваться особое значение как с точки зрения развития экономики в целом, так и с точки зрения создания новых производств и рабочих мест.

Запрет на спекуляцию также помог исламскому банкингу успешно функционировать в условиях кризиса. Данный принцип имеет глубокое логическое обоснование и вменяется всем участникам экономических отношений вне зависимости от того, является он кредитором либо заемщиком. Исламская экономическая система выстраивает свои задачи и стратегии, основываясь на исламском мировоззрении и моральных ценностях, и исключает возможность конфликтов между двумя сторонами.

Таким образом, запрет на спекуляцию и неопределенность сводит к минимуму спекулятивные операции с ценными бумагами, ставшими одной из причин ипотечного кризиса в США, и исламское финансирование выступает в качестве альтернативного источника, способного обеспечить потребности бизнеса в капитале и финансовых ресурсах.

Как видно, ведение работы на основании принципов исламского банкинга позволило исламским финансовым институтам по большей части избежать рисков и проблем, приведших западное финансовое сообщество к кризису. Данное утверждение подтверждается не только теоретическими исследованиями, но и продолжающейся даже в условиях кризиса мировой экспансией исламских финансовых институтов и распространением продуктов исламского банкинга [10, с.74]. В своем развитии исламский банкинг сталкивается с множеством проблем, можно выделить основные из них:

Кадровые проблемы, связанные с потребностью в квалифицированных кадрах. Текущие возможности учебных заведений, занимающихся воспитанием специалистов в области исламского финансирования, не в состоянии удовлетворить такую потребность. Исламские учебные заведения не в состоянии удовлетворить потребность в квалифицированных кадрах возрастающего числа исламских финансовых институтов. Различия в интерпретации положений шариата также вызывают необходимость в квалифицированных кадрах для выработки единой позиции по механизмам работы продуктов исламского банкинга. В связи с этим исламские финансовые институты должны сконцентрироваться на воспитании кадров собственными силами. Кроме того, возросшая стоимость поиска и найма квалифицированного персонала вынуждает финансовые институты перевести фокус с найма на сохранение существующих кадров. Для успешной работы данного механизма необходимо наличие хорошо организованной кадровой функции, финансового стимула, здоровой и привлекательной рабочей атмосферы.

Конкуренция с традиционными банками. Несмотря на растущий интерес к исламскому банкингу, он все еще находится на ранней стадии своего развития. Выход на рынки сопряжен со все возрастающей конкуренцией со стороны традиционных банков, начавших предлагать продукты исламского банкинга (путем открытия «исламских окон»), трансформацией традиционных банков в исламские и появлением новых игроков на рынке. Текущее падение цен на нефть и снижение уровня временно свободной ликвидности также сказывается

на возможностях исламских банков конкурировать с традиционными на западных финансовых рынках.

Проблема избыточной ликвидности. Отсутствие эффективной альтернативы традиционному межбанковскому валютному рынку, работающей в соответствии с принципами шариата, приводит к серьезным затруднениям в сфере управления ликвидностью исламскими финансовыми институтами. Ограниченные возможности для инвестиций, согласно принципам ислама со стороны банков, в свою очередь приводят к необоснованному завышению стоимости активов.

Дополнительные риски. Работа в соответствии с принципами ислама подвергает исламские финансовые институты дополнительным рискам по сравнению с общими для банковской индустрии. Такие риски включают в себя риск соответствия принципам шариата, правовые риски и т.п. Принимая во внимание расширение института исламского банкинга, функция управления рисками в исламских финансовых институтах должна обеспечить не только управление такими рисками, но и стабильное развитие индустрии.

Стандартизация. На данный момент не существует единых стандартов формирования финансовой отчетности и нормативно-правовой базы для исламских финансовых институтов. В результате в некоторых странах они работают согласно стандартам ААОIFI (Бухгалтерская и аудиторская организация для исламских финансовых институтов), в то время как в других они используют стандарты, предписанные для традиционных финансовых институтов [11, с.89].

Таким образом, исламский банкинг представляет собой комплексный механизм, которому еще предстоит пройти определенные этапы на пути своего развития. Однако, несмотря на существующие проблемные вопросы, он является тем самым институтом, который доказал свою состоятельность и способность работать во время глобального финансового кризиса. При этом несомненно одно, что исламский банкинг несет в себе особую социальную ответственность исламских финансовых институтов перед сообществом: благотворительность, борьба с бедностью, морально-этическая сторона бизнеса (в т.ч. беззалоговое финансирование, отсутствие штрафов, возможности отсрочки и списания долгов).

2.2 ВЛИЯНИЕ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА НА СОЦИАЛЬНО – ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ РАЗВИТИЯ СТАНЫ (ЗАРУБЕЖНЫЙ И КАЗАХСТАНСКИЙ ОПЫТ)

Исламский банкинг, являясь одной из альтернатив существующему мировому финансовому порядку в современных условиях имеет большие шансы существенно улучшить свои позиции в мировой экономике. Эффективное функционирование исламских банков в условиях глобального экономического кризиса доказало их жизнеспособность и подтвердило наличие правильного подхода к ведению финансовых операций. Внедрение системы исламского банкинга в Казахстане позволит не только укрепить финансовую систему страны, но и увеличить уровень благосостояния населения путем получения прямой прибыли от их деятельности [12, с. 16].

Рассматривая возможность внедрения модели исламского банкинга в Казахстане, необходимо проанализировать опыт стран, в которых данная система уже функционирует и демонстрирует существенные результаты в социально-экономическом развитии страны.

Так, страны запада уже давно используют исламские инструменты и приспособили своё законодательство для их функционирования. Ведущие исламские банки мира проводят политику по расширению своих сетей и развивают как региональную, так и глобальную деятельность. Некоторые из ближневосточных банков теперь вступают в африканские и центральные азиатские рынки, а так же рассматривают австралийский финансовый рынок.

Исламский банкинг привлекателен своим новшеством, мотивирует к дружелюбию предпринимателя и качественной оценке жизнеспособности его проекта, справедливым распределением рисков среди всех заинтересованных лиц (банка, заемщика, вкладчика), высокими этическими нормами, делающими акцент на не эксплуатации и социальном обеспечении.

В этой связи нами исследован опыт развития исламского банкинга в государстве Пакистан в силу следующих причин: во-первых, у Пакистана есть длительная история исламского банковского дела с начальной попыткой обратить банковскую систему к принципам ислама с 1948 года; во-вторых, Пакистан на сегодняшний день один из трех стран наравне с Ираном и Суданом, где банковская система целиком функционирует на основе принципов шариата, что обуславливает наличие значительного опыта.

За анализируемый период был взят период с 1970 по 1990 годы, так как именно данный отрезок времени ознаменовался непосредственным переходом банковской системы Пакистана от классической (с применением процентного вознаграждения) к исламской (запрет на получение процентов), а так же значительным рывком в социально-экономическом развитии страны, основой которого стал исламский банкинг.

Одна из причин внедрения исламского банкинга в Пакистане это то, что страна имеет второе по величине мусульманское население в мире после Индонезии. Большинство верующих - 95 % - мусульмане, 5 % - христиане и

индуисты [12, с.10]. А это значит что использование классических банковских услуг для многих мусульман страны, просто не разрешено канонами ислама.

На наш взгляд становление исламского банкинга в Пакистане можно условно разбить на 3 этапа:

создание государственного банка Пакистана (SBP - State Bank of Pakistan);

адаптация налогового и банковского законодательства к принципам исламского банкинга;

установление в деятельности банков запрета на использовании рибы (riba – процентного вознаграждения) при осуществлении банковских операции, а так же использовании других финансовых инструментов с использованием процента;

создание совета Шариата и внедрение представителей данного совета во всех банках страны.

Каждый из этапов внедрения исламского банкинга в Пакистане сопровождался своими трудностями. Которые заключались в: отсутствии опыта исламского банкинга в стране, нехватке квалифицированных кадров, недоверии к новой системе со стороны субъектов экономики (инвесторов, вкладчиков, заемщиков), несовершенстве законодательной базы в области исламского финансирования и неготовности регуляторов и субъектов экономики к запуску новой исламской банковской системы.

Однако ещё при создании государственного банка Пакистана [13, с. 5] в 1948 году Мухаммед Али Джинна [14, с. 98] подчеркнул достоинства исламских принципов и возлагал на них большие надежды: «Я буду наблюдать с увлеченностью работу Государственного банка Пакистана в развивающейся банковской практике, совместимой с исламскими идеями социально-экономической жизни. Мы должны работать так, чтобы представить миру экономическую систему, основанную на истинном исламском понятии равенства, мужественности и социальной справедливости».

Рассмотрим роль использования инструментов исламского банкинга в экономическом и социальном развитии Пакистана.

Экономическое влияние проявляется в том, что банковская система Пакистана четко отрицательно относится к классическим финансовым инструментам, которые базируются на получении процентов в качестве платы за пользование кредитом. С самого начала при внедрении исламского банкинга в Пакистане все преобразования носили радикальный характер в банковской системе страны. Так запрет на осуществление классических банковских операции с получением процентов привел к тому, что во многих отраслях экономики (промышленность, сельское хозяйство и т.д.) в силу не развитости и отсутствия опыта в использовании исламских инструментов финансирования наблюдались негативные тенденции (таблица 2).

Как видно из данных представленной таблицы 2, до 1975 года наблюдался рост кредитования отраслям экономики, но в период с 1975 по 1980 года наблюдалось снижение. Данный период совпадает с периодом отказа от классической банковской системы и переходом к исламскому банкингу. Однако

в последующие годы уровень и динамика выданных кредитов отраслям экономики носит положительный характер.

Таблица 2. Динамика выданных кредитов отраслям экономики за период 1970 – 1990 гг. (в млн. долл. США)

Отрасли	1970г	1975г.	1980 г.	1985г.	1990г
Сельское хозяйство	526	563	507	552	591
Горнодобывающая промышленность	626	670	603	657	703
Энергетика	416	445	401	437	467
Обрабатывающая промышленность	383	410	369	402	430
Примечание: составлено автором на основе [13]					

Отчасти на это повлияло повышение доверия населения и субъектов экономики к новой системе.

Как известно исламский банкинг носит инвестиционный характер и направлен не на получение процентов по инвестициям, так как это запрещено, а на получении части прибыли от реализации проекта. Данное направление стимулирует создание качественно новых и рентабельных производств (таблица 3).

Таблица 3. Количество предприятий добывающей и обрабатывающей промышленности за период 1970 – 1990гг.

Отрасли	1970г	1975г	1980 г	1985 г	1990г
Горнодобывающая промышленность	42	43	47	49	52
Обрабатывающая промышленность	28	29	31	33	35
Примечание: составлено на основе[15,16]					

Как видно из данных таблицы 3 количество предприятий в горнодобывающей и обрабатывающей промышленности за период 1970- 1990 года выросло на 24%. Соответственно с увеличением предприятий наблюдалось и снижение безработицы за аналогичный период с 8,5% до 6,7% соответственно. За период 1980-1990гг. отмечалось ежегодное увеличение ВВП в среднем на 6,5- 7%.

Роль исламского банкинга в развитии социальной сферы проявляется прежде всего в том, что одной из основных и характерных черт исламского банкинга является помощь бедным слоям населения, для которых предусмотрены льготы и скидки при финансировании, так при финансировании проекта, если решение совета Шариата будет положительным клиенту с низким доходом будет оказана помощь (без залоговое финансирование, неучастие собственными

средствами в финансировании проекта и пр.), что будет компенсироваться за счет более богатых слоев населения. Это, в свою очередь, не могло отразиться на уровне благосостояния населения. Масштабы нищеты на национальном уровне сократились с 44,9% в 1970-1971 годах до 33,5% в 1985-1987 годах.

В целом влияние исламских банков на социально-экономическое развитие Пакистана выражается в наличии:

- широкого выбора в способах финансирования;
- росте ВВП благодаря продвижению финансовых средств для предприятий;
- высокой мотивации населения (исповедующих ислам) на увеличение или уменьшение накоплений, увеличивая, тем самым, их участие в процессе развития;

- стимулировании процесса мобилизации сбережений и накопления капитала, базирующего на высокой степени доверия населения к банковской системе;

- обеспечении занятости, улучшение уровня жизни своих клиентов за счет расширения финансовых средств для приобретения потребительских товаров длительного пользования, таких как автомобили, дома и т.д.;

- обеспечение финансовой поддержки социально-незащищенным слоям населения путем предоставления адекватных условий финансирования для бедных слоев населения в области сельского хозяйства и малого бизнеса, помощь руководителям, сотрудникам и клиентам.

В целом из пакистанского опыта можно извлечь следующие выводы с позиции адаптации его в отечественных условиях:

- во-первых, внедрение исламской модели целесообразно проводить постепенно в форме многоэтапного процесса, который бы учитывал все элементы такой системы: нормативно-правовая база, кадры, методологическая база и др.;

- во-вторых, при переходе и функционировании исламского банкинга необходимо использовать более гибкую политику и учитывать интересы всех участников рынка, а так же существующие договоренности и потребности динамического рынка;

- в-третьих, все участники финансового рынка (внутренние и внешние) должны быть иметь гарантии стабильности и неприкосновенности системы;

- в-четвертых, все заинтересованные и вовлеченные лица, включая регуляторов и промышленность, должны быть снабжены соответствующей информацией и подготовлены к запуску новой модели.

В условиях продолжающейся турбулентности на мировых рынках исламское финансирование может стать для казахстанских банков альтернативным источником средств. В этой связи опыт исламской финансовой и банковской систем, который в условиях волатильности рынка продемонстрировал устойчивость, имеет хорошие перспективы развития и в нашей стране.

Как известно, в докризисный период Казахстан использовал кредиты Исламского банка развития, а также некоторые крупные системообразующие банки второго уровня имеют опыт использования исламских продуктов. Все

это делает необходимым возможным определить степень влияния исламского банкинга на социально экономическое развитие нашей страны.

Сотрудничество Казахстана с Исламским банком развития активно происходит с 1995 года. За этот период были профинансированы не только проекты малого и среднего бизнеса, но и проекты республиканского масштаба. С начала сотрудничества Казахстана с Исламским банком развития в республике было профинансировано более 30 проектов в разных секторах экономики. Для того, чтобы рассмотреть возможное влияние роли исламского банкинга в социально-экономическом развитии Казахстана рассмотрим в качестве примера опыт сотрудничества Казахстана с Исламским банком развития с двух позиций: социальное влияние; экономическое влияние [17, с.32].

Исламский банк развития акцентирует внимание на социальной направленности своих ресурсов, направляемых на финансирование проектов в различных странах. Социальный блок составляет 29,8 процента от общего объема финансирования. Еще 22,4 процента целевого финансирования приходится на развитие транспорта, почти столько же - на коммунальные услуги и 14,4 процента — на сельское хозяйство. Говоря о крупных проектах Исламского банка развития, необходимо отметить, что среди проектов, профинансированных Исламским банком развития - строительство дороги Альят Гази в Азербайджане (13 млн.долл. США), бурение 400 водяных скважин в Камеруне (8 млн.долл. США), сооружение системы водоснабжения в Тунисе (5 млн.долл. США), покупка трех центров по распределению электроэнергии в Алжире (20 млн.долл. США).

Приоритетность направлений финансирования социальной сферы Исламским банком прослеживается и на примере Казахстана. Рассмотрим наиболее интересные и актуальные из них. Также в 2003 г. в рамках 28-го ежегодного собрания Совета управляющих Исламского банка развития и международной торгово-промышленной выставки «Шанырак-2003» Алматы было подписано Соглашение между Исламским банком развития и ОАО «Казпочта» по проекту модернизации почтовой отрасли и формирования почтово-сберегательной системы Казахстана [18, с. 28]. Общая сумма займа, привлеченного под государственную гарантию Республики Казахстан, составила 9 млн. долларов США, срок - 15 лет. Основная цель проекта - информационная и техническая модернизация почтовой службы для обеспечения высокого качества обслуживания клиентов, гарантии безопасности и организации новых видов почтовых и финансовых услуг. Проводимая реформа направлена на создание первой на территории постсоветского пространства почтово-сберегательной системы.

Наряду с этим, Исламский банк развития предоставил 13,615 млн. долларов США на реализацию проекта строительства научно-учебного комплекса Казахского гуманитарно-юридического университета. Целью данного проекта явилась активизация и повышение качества преподавания и ведения исследования в данном вузе по специальностям «Юриспруденция»,

«Банковское право», «Лингвистика», а также при подготовке специалистов по национальной и мировой экономике и торговле. Общая сумма проекта составила 20 млн. долларов США. Данный проект явился «самым крупным проектом Исламского банка развития в частном секторе Казахстана». В качестве банков-гарантов по этому проекту выступили казахстанские банки – ТуранАлем, Народный и Каспийский. Заем предоставлен был предоставлен Исламским банком развития на 15 лет при льготном периоде 3 года, комиссия за обслуживание - 5,1% годовых.

Также в 2003 году Исламский банк развития предоставил заем на сумму 9,451 млн. долл. США на финансирование проекта сельского водоснабжения в Карагандинской области. Срок погашения данного займа составил 25 лет при 7-летнем льготном периоде по выплате основного долга, комиссия за обслуживание - 2,5% годовых. При этом, по данным Исламского банка развития, софинансирование со стороны правительства Казахстана на реализацию данного проекта составило 1,863 млн. долл. США или 16% от общей стоимости проекта. Главной целью данного проекта, являлось улучшение здоровья и качества жизни сельского населения Карагандинской области путем предоставления безопасного и свободного доступа к чистой питьевой воде. Проектом было предусмотрено строительство и реконструкция систем водоснабжения в 94 населенных пунктах Карагандинской области, а именно - реконструкция сетей подачи воды, бурение скважин, установка насосных станций, строительство водных резервуаров. Помимо экологического назначения, данный проект был интересен со стороны обеспечения жителей Карагандинской области новыми рабочими местами.

Кроме того, Исламский банк развития выделил физико-техническому институту в поселке Алатау близ Алматы грант технической помощи в объеме 341 тысячи долларов. На эту сумму институт приобрел трансформаторно-спектроскопическую систему Bruker IFS 66v/S и продолжит проводить научные исследования уникальных материалов.

Привлекая средства Исламского банка развития, Казахстан успешно завершил начатые проекты по строительству и реконструкции автомобильных магистралей. Продолжается сотрудничество в сфере транспорта, коммуникаций и транзита, в частности, в развитии инфраструктуры для транспортировки казахстанской нефти. В перспективе Исламский банк развития профинансирует самый крупный казахстанский проект «Западная Европа - Западный Китай». Первый транш, предназначенный для реконструкции участка граница Южно-Казахстанской области - Тараз, протяженностью 58 километров, составит 170 миллионов долларов. Заключены соглашения с четырьмя финансовыми институтами по финансированию автомобильной дороги «Западная Европа - Западный Китай». Условия займа предполагают срок погашения двадцать лет, льготный период четыре года, фиксированная процентная ставка - 5,1%. В соглашении есть условие, что в случае изменения индикаторов стоимости денег на рынке, заемщик можем обратиться в банк с тем, чтобы эта фиксированная

ставка корректировалась. Однозначно, данные условия являются приемлемыми в текущей экономической ситуации.

Бюджетом текущего года на реализацию проекта предусмотрено 31,2 млрд. тенге. В целом по проекту инвестиции составят 804 млрд. тенге. Планируется завершить работы в 2012 году. Будет построено и реконструировано порядка 2,5 тыс. км дорог, ежегодно на строительстве будет задействовано в среднем до 50 тыс. человек (при этом доля казахстанского персонала в данном проекте предполагается около 90%) При текущем уровне безработицы по состоянию на 01.03.2010 г. – порядка 524,3 тыс. человек это вполне ощутимый шаг на пути снижения уровня безработицы в стране. И это в рамках только одного проекта [18, с.2].

На сегодня общая сумма проектов Исламского банка развития в Казахстане составляет около 670 млн. долларов США. Кроме того, Исламский банк финансирует экологические проекты по оказанию помощи жителям регионов, примыкающих к Аральскому морю, Семипалатинскому ядерному полигону, обеспечивает сотрудничество с Исламской организацией по образованию, науке и культуре – ИСЕСКО. Это позволило казахстанским ученым заняться восстановлением памятников культурного наследия, изучением истории стран исламского мира – все вполне солидно [18, с.23].

Что же касается текущего сотрудничества исламских банков с отечественным банковским сектором, то помимо ранее привлеченных ресурсов банками второго уровня (АО «БТА банк» 2003г., АО «Банк Центр Кредит» - 2006г., АО «Альянс Банк» и АО «Казкоммерцбанк» - 2007г.) [19, с.7] в 1 квартале 2010г. состоялось подписание соглашения о сотрудничестве между Нурбанком и Исламской корпорацией страхования инвестиций и экспортных кредитов (ИСИЕС). Тем самым, Нурбанк первым из казахстанских банков сможет предоставить своим клиентам возможность воспользоваться услугами по страхованию и экспортному кредитованию торговых и инвестиционных сделок со странами-участницами ИСИЕС в сумме до 150 млн. долларов США. Со стороны ИСИЕС соглашение подписал Генеральный директор- доктор Абдел Рахман Таха, со стороны Нурбанка - председатель правления Марат Заиров. Таким образом, подписание данного соглашения способствует укреплению роли экспортного кредитования, которая становится очевидной в обеспечении бесперебойного потока товаров и услуг» [20, с.12; 21, с.32].

С позиции эффективности деятельности исламской банковской системы и повышения ее роли в развитии экономики Казахстана целесообразно формирование полной инфраструктуры исламской модели финансирования. В этой связи весьма перспективным представляется взаимодействие страны с Исламским банком в вопросах кредитования малого и среднего бизнеса активизация деятельности исламских корпорации по развитию частного сектора, страхованию инвестиций и кредитов. Принесло бы ощутимую пользу обеим сторонам, и включение Казахстана в Программу финансирования экспорта. Это было бы, и очень хорошей поддержкой в становлении наших институтов развития: Банка развития Казахстана, Казахстанского

инвестиционного фонда, Инновационного фонда, Корпорации по страхованию экспорта.

Тот факт, что исламский финансовый институт полностью разделяет риски и премии предприятия – клиента, либо может участвовать в торговле и извлекать прибыль от наценки между себестоимостью приобретения товара и ценой продажи, делает внедрение инструментов исламского финансирования очень своевременной для Казахстана, что поспособствует созданию более благоприятных финансово-устойчивых альтернативных форм финансирования экономики Казахстана и послужит дальнейшему росту конкурентоспособности казахстанских банков.

Однозначно, успешная деятельность исламского банкинга будет способствовать снижению процентных ставок остальными, традиционными банками. Появление на рынке Казахстана исламских финансовых инструментов внесет свой вклад в развитие фондового рынка страны. Исламские финансы поспособствуют диверсификации инвесторской базы путем перемещения акцентов на инвесторов из стран Ближнего Востока и Юго-Восточной Азии. Что касается преимуществ, то в исламской системе многие перспективные проекты, которые обычные банки отвергли бы из-за отсутствия залога, могут получить финансирование на основе участия в прибылях. Исламский банкир принимает решение о предоставлении займа на основе изучения перспектив проекта, предложенного для реализации, а также деловых качеств клиента.

В настоящее время общая потребность экономики страны в инвестициях составляет около 50 миллиардов долларов. Приоритетными отраслями на ближайшее время будут агропромышленный комплекс, пищевая промышленность, строительная индустрия, металлургия, нефтепереработка, химия, нефтехимия, инфраструктура и машиностроение.

Учитывая опыт предыдущего взаимодействия Казахстана с Исламским банком развития, а также опыт стран, внедривших исламский банкинг, роль последнего для социально - экономического развития Казахстана, на наш взгляд, будет выглядеть следующим образом:

исламский банкинг способен простимулировать развитие экономики, предоставляя средства для покупки или производства реальных активов. Следование его принципам сводит к минимуму спекулятивные операции с ценными бумагами, подобные тем, которые привели к ипотечному кризису в США;

внедрение в Казахстане исламского финансирования будет стимулировать деятельность предприятий через привлечение капитала и крупных мировых участников исламской финансовой индустрии для финансирования инвестиционных, инфраструктурных проектов;

в качестве перспектив стоит ожидать развитие деятельности финансовых институтов через внедрение и повышение уровня ликвидности новых видов продуктов и развитие частного предпринимательства путем привлечения новых инвесторов; внедрение исламских принципов финансирования в целом положительно дополнит развитие финансового рынка и откроет новые

возможности для финансирования казахстанской экономики, так как участие банка в прибылях и убытках предприятия могут дать предпринимателю неоценимый стимул к созданию долгосрочного и устойчивого бизнеса;

согласно правилу «заке» исламские банки должны собирать определенную сумму денег у акционеров и отдавать полученные деньги бедным, то есть часть прибыли от хозяйственной деятельности отдается нуждающимся, а также на микропроекты для бедных, что способствует искоренению бедности;

наличие широкого спектра видов исламского финансирования для обеспечения потенциальных клиентов полным спектром имеющихся услуг, которые могут быть предоставлены как финансовыми учреждениями (в случае принятия решения о полном переходе на принципы работы в соответствии с шариатом), так и специально созданные для этого в их составе «исламские окна» или дочерние предприятия;

В современных условиях развития отечественной экономики становление и развитие института исламского банкинга является тем самым альтернативным источником, который способен обеспечить потребности бизнес - сообщества в капитале и финансовых ресурсах. Не следует забывать тот факт, что исламские финансовые институты, как правило, выделяют средства для финансирования какого-либо конкретного проекта и покупки конкретного актива. Данный факт дает уверенность, что полученные средства не будут направлены на затыкание так называемых «текущих дыр», существующих у банков и предприятий. Напротив, они будут направлены в реальный сектор, тем самым, стимулируя развитие экономики. В условиях текущего экономического спада этому должно придаваться особое значение как с точки зрения развития экономики в целом, так и с точки зрения создания новых производств и обеспечения населения рабочими местами.

Таким образом, резюмируя результаты анализа влияния на социально-экономическое развитие исламского банкинга в других странах, следует отметить, что развитие исламского банкинга в Казахстане откроет новые перспективы для интенсивного развития реального сектора казахстанской экономики, а следовательно и отразится на повышении благосостояния населения.

2.3. ВНЕДРЕНИЕ ИСЛАМСКОГО БАНКИНГА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

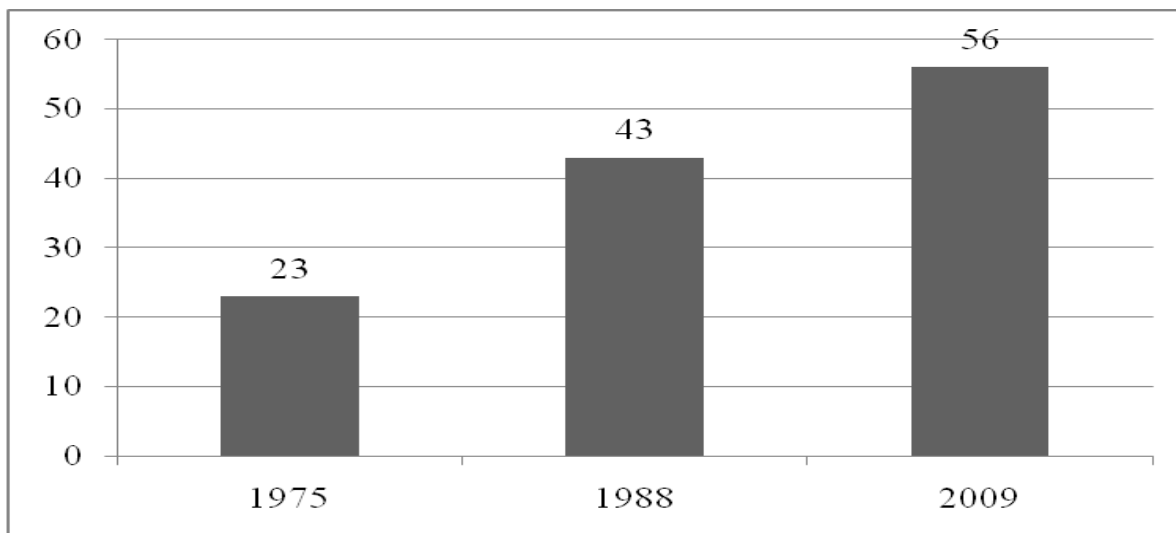
С момента получения независимости Казахстан стал членом многих международных организации. В том числе многих крупных финансовых организации, которые помогали государству создавать новую финансовую инфраструктуру страны. Одним из первых кто протянул руку помощи Казахстану стал - Исламский банк развития. До настоящего времени исламская финансовая система не являлась источником возникновения кризисов. По этому поводу на фоне кризиса западными аналитиками отмечалась очевидная стрессоустойчивость исламских банковских систем в исламских странах. Кризис, охвативший мировую финансовую систему сегодня, ясно показал, что экономика, работающая по принципам исламского финансирования, менее подвержена рискам, вот почему рост данного рынка очень высок, в среднем эта цифра достигает 10-15%. Мировой рынок финансовых услуг, соответствующих предписаниям шариата, за последнее десятилетие вырос втрое, с 150 млрд. долл. США в середине 90-х годов до 531 млрд. долл. США в 2008 году. При этом по оценкам рейтингового агентства Standard & Poor's, он обладает семикратным потенциалом развития - до 4 трлн. долл. США. Другие аналитики полагают, что рост активов исламских финансовых организаций к 2013 году может достигнуть 1 трлн. долл. США. Даже сегодня в нелегкий кризисный период Исламский банк развития доказал свою устойчивость, чем западные финансовые организаций. После чего деловой мир после мирового финансового кризиса стал более пристально присматриваться к исламским финансовым инструментам, так как исламский мир негативным последствиям кризиса подвергся меньше остальных. Наверное, пришло время вспомнить о нашей принадлежности к исламскому миру и начать активно использовать в Казахстане принципы исламских финансовых институтов.

В настоящее время более 50 стран и более 300 банков, объем активов которых в марте 2009 года составил, по разным оценкам, от 700 млрд. долл. США до 1 трлн. долл. США, придерживаются принципа исламского банкинга. При ежегодном росте 20% к 2012 году активы вырастут до 1,6 трлн. долл. США. Крупнейшие центры исламского финансирования – Иран, чьи банковские активы составляют 235 млрд. долл. США, Саудовская Аравия, у которой 92 млрд. долл. США, и Малайзия с 67 млрд.долл. США. По подсчетам информационного агентства MENA, 56% исламских финансов сосредоточено в зоне Ближнего Востока. При этом почти все названные страны имеют двухзвенную финансовую систему: одно звено работает в соответствии с требованиями шариата, второе – в соответствии с западной финансовой практикой.

И с каждым годом число стран участников Исламского банка развития увеличивается в прогрессивной форме (рисунок 6).

По диаграмме видно насколько быстро растет количество участников Исламского банка развития. Это дает основание говорить, что Исламский банк

развития это надежно интегрирующая глобальная сеть, в которой все желают участвовать [22, с. 4].



Примечание – составлено на основе данных www.islamic-finance.ru

Рисунок-6-ост.количества стран–участников. Исламского банка развития

Развитие исламского - банкинга в СНГ связывают именно с казахстанскими банками. Так, АО «БТА банк» стал первой кредитной организацией СНГ, получившей в 2003 году кредит от исламского банка. Сумма была довольно невелика, но уже в июле 2006 года банку удалось привлечь кредит по законам шариата на сумму 200 млн. долларов. За ним последовал и выход на потребительский рынок. Кроме этого, в начале апреля 2007 года банк «Аль-Хилаль Бэнк» из ОАЭ также объявил о своем решении открыть исламский банк в Казахстане. Комментируя это решение, председатель совета директоров «Аль-Хилаль Бэнк» Аль-Мазруи сказал: «Мы сочли за честь приглашение правительства Казахстана создать первый исламский банк в этой стране, тем самым, установив прекрасные отношения между нами. В основу нашей уникальной бизнес-модели положен принцип: центральное место – клиенту. Она доказала свою успешность в ОАЭ, и мы собираемся развернуть ее и на казахском рынке. Уверены, что этот шаг откроет нам путь для дальнейшего развития исламских финансов в стране».

С этого момента Исламским банком развития финансировались различные крупные проекты как государственные, так и на уровне коммерческих банков.

Первоначально в Казахстане на государственном уровне уже было положено начало привлечению инвестиций в развитие инфраструктурных проектов. В 1997 году Исламский банк развития открыл свое региональное представительство. Исламский банк развития выделил Казахстану 77 млн. долларов США на финансирование проекта автодороги Алматы-Гульшат, а также на модернизацию почтовой службы и на развитие трех банков.

Помимо этого, правительству Казахстана привлек финансирование со стороны Исламского Банка Развития на реализацию самого крупного в Казахстане транспортного проекта «Западная Европа - Западный Китай» на сумму 170 миллионов долларов, соглашение по которому было подписано 31 июля 2009 года.

В соответствии с Соглашением Исламский банк развития предоставил Правительству Республики Казахстан кредит на общую сумму 398 миллионов долларов США. Эти средства выделены двумя траншами. Мажилис Парламента Республики Казахстан на пленарном заседании одобрил проект Закона «О ратификации Соглашения Истисна А. между Правительством Республики Казахстан и Исламским банком развития о реконструкции участка дороги протяженностью 58 километров в Жамбылской области «Граница Южно-Казахстанской области - Тараз», в соответствии с Соглашением, подписанным 31 июля 2009 года, составит 170 миллионов долларов США в рамках проекта дороги «Западная Европа - Западный Китай». Кредит предоставлен на 20 лет, включая четырехлетний льготный период.

На неправительственном уровне опыт заимствования у Исламского Банка Развития имели коммерческие банки. К примеру, одна из первых деловых отношений между отечественными банками и Исламским банком развития был 29 августа 2007 года когда Исламский банк развития открыл для АО «БТА» кредитную линию на 50 млн.долл. США. сроком до 10 лет.

В рамках линии предложены исламские *финансовые продукты*:

- Мурабаха: продажа товара с отсрочкой платежа;
- Иджара: лизинг;
- Истисна: договор на выполнение подрядных работ.

Ставки:

- 6M Libor + 2% - по проектам сроком до 7 лет;
- 6M Libor + 2,2% - по проектам сроком от 7 до 10 лет;
- Комиссия банка за предоставление гарантии до 5%.

Не финансируется:

- отрасли, запрещенные Шариатом;
- рефинансирование и пополнение оборотных средств;
- покупка земельных участков, строительство отелей, жилищных помещений, казино;
- проекты торгового финансирования;
- потребительское кредитование.

Согласно данному соглашению АО «БТА» финансировал проекты малого и среднего бизнеса, в частности, в промышленном, сельскохозяйственном и обрабатывающем секторах посредством лизинга, продажи в рассрочку и финансирования по исламскому методу Истисна (Istisna).

Основной целью предоставленной кредитной линии является удлинение сроков и удешевление кредитных ресурсов для субъектов малого и среднего бизнеса.

Особенность рамочного соглашения между АО «БТА» и IDB заключается в том, что кредиты для клиентов БТА составили от 300 тыс. до 7,5 млн. долларов США и выдавались сроком до 10 лет. В рамках данной линии финансировались сделки клиентов БТА на покупку основных средств как внутри Республики Казахстан, так и за пределами страны.

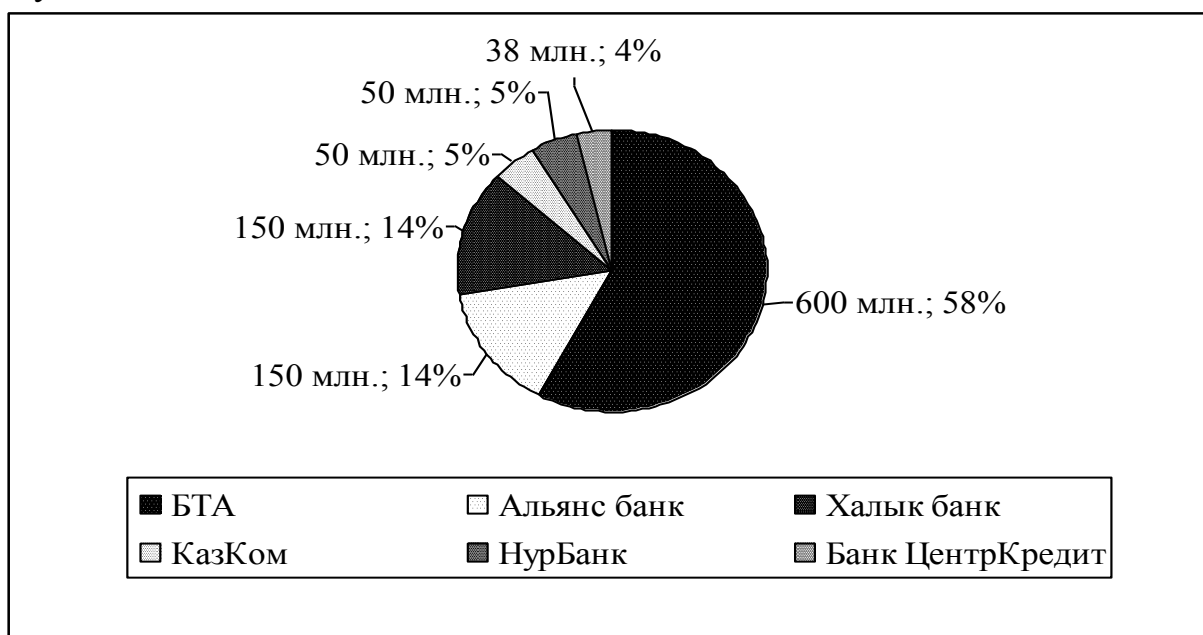
В 2006 году АО «Банк ЦентрКредит» подписал соглашение о привлечении исламского финансирования мурабаха на сумму 38 млн. долларов США. В 2007 году «Альянс Банк» привлёк кредит также по системе мурабаха на сумму 150 млн. долларов США. Летом 2007 года АО «БТА банк» закрыл сделку исламского финансирования вакала на сумму 600 млн. долларов США. А в конце января 2010 года компания «Kausar Consulting» совместно с Encore Management S.A. (Саудовская Аравия) и французским банком BNP PARIBAS предложила возможность приобрести на казахстанском рынке новый финансовый инструмент сукук, в данном случае речь идёт об исламских среднесрочных облигациях (таблица 4).

Таблица 4-Привлеченные финансовые средства Исламских банков Казахстанскими банками

Дата	Казахстанский банк - реципиент	Исламский банк донор	Описание
2005-2006	АО «БТА БАНК»	Caylon Bank/Abu Dhabi Islamic Bank	Привлечение финансирования на сумму 50 миллионов долларов
2006-2008	АО «БТА БАНК»	Caylon Bank/Abu Dhabi Islamic Bank	Привлечение финансирования на сумму 200 миллионов долларов
2007-2009	АО «БТА БАНК»	Abu Dhabi Islamic Bank /CIMB Bank	Привлечение финансирования на сумму 250 миллионов долларов
2009	АО «БТА БАНК»	Исламский Банк Развития	Привлечение финансирования на сумму 100 миллионов долларов
2006-2007	БАНК ЦЕНТРКРЕДИТ	Abu Dhabi Islamic Bank/ Commercial Bankof Qatar/Boubyan Bank/ Dubai Bank PJSC/ Habib Bank	Привлечение финансирования на сумму 38 миллионов долларов
2007	КАЗКОММЕРЦБАНК	Исламский Банк Развития	Привлечение финансирования на сумму 50 миллионов долларов

2007-2009	АЛЪЯНС БАНК	Caylon Bank/Abu Dhabi Islamic Bank	Привлечение финансирования на сумму 150 миллион долларов
2007	ХАЛЫК БАНК	Исламский Банк Развития	Привлечение финансирования на сумму 50 миллион долларов
2009	ХАЛЫК БАНК	Исламский Банк Развития	Привлечение финансирования на сумму 100 миллион долларов
2009	НУРБАНК	Исламский Банк Развития	Привлечение финансирования на сумму 50 миллион долларов
Примечание – составлено на основе [22]			

В результате такого рода сотрудничества на сегодняшний день наибольшая доля заимствования принадлежит БТА банку 58%, ну а самая наименьшая доля выпала «Банку ЦентрКредит» 4% это можно увидеть по рисунку - 7.



Примечание – составлено на основе [22]

Рисунок–7. Доля заимствования в Исламском банке БВУ Казахстана.

Эти данные подтверждают, что большинство крупных банков Казахстана испытывали потребность в финансовых услугах Исламского банкинга как наиболее адекватных их возможностям. Общая сумма привлечённого финансирования со стороны исламских банков только по приведенным на рисунке данным составила 1 млрд. долларов США. Именно на основе такого рода сотрудничества банковского сектора с представителями исламского банкинга были соблюдены все специфические особенности и требования исламских банков, сняты инфраструктурные и правовые барьеры для привлечения финансирования, устранена взаимная настороженность

участников, а следовательно, приобретен опыт исламского финансирования и открыт путь для внедрения его в Казахстане [23, с.19].

О готовности большинства субъектов финансового сектора Казахстана к работе по принципам исламского финансирования свидетельствует и тот факт, что среди стран Центральной Азии Республика Казахстан является наиболее привлекательной для Исламского банка развития. Так, в общем объеме финансовых ресурсов, предоставленных Исламским банком развития странам Центральной Азии наибольший удельный вес занимают кредиты и займы Республике Казахстан 1748 млрд. долл. США или 46% (рисунок 8).

Привлекательность страны как надежного делового партнера и привлекательного заемщика способствовали тому, что после официального визита в Астану эмира Государства Катар в марте 2009 года была достигнута договоренность о создании совместного Банка исламского финансирования со стартовым капиталом 150 миллионов долларов.



Примечание – составлено на основе [23]

Рисунок 8-Общее количество выделенных средств Исламским банком развития в страны Центральной Азии (долл. США)

Уже 20 марта 2010 г. состоялось открытие филиала исламского банка «Аль-Хилаль» в гг. Астана и Алматы (головной офис - эмират Абу Даби) первоначальный капитал которого составил 27 миллионов долларов США. Лицензию банку выдали 17 марта 2010 года. Помимо этого, Госагентство по финансовому надзору (АФН) назначило руководящих работников казахстанского исламского банка «Аль-Хилаль».

Были согласованы следующие назначения: председатель совета директоров - Ахмед Аттик Аль-Мазруи, председатель правления - Прасад Жозе Абрахам, главный бухгалтер - Айдын Таиров.

Кроме того, были согласованы два члена совета директоров - Мохамед Джамиль Берро и Мохамед Аль-Арики, а также четыре члена правления - Аладин Файез Аль-Хатиб, Сари Асаад Арап, Саиф Хумаид Аль-Дхахери, Халед Жихад Атуан. Кроме этого, недавно о желании работать в Казахстане заявил "Исламский банк Азии" (Islamic Bank Asia, Сингапур). Ранее о намерении открыть свой банк на территории республики в 2010 году сообщила компания Fattah Finance, предоставляющая финансовые услуги в соответствии с нормами Шариата. А подтолкнули к сотрудничеству инициативы Правительства Республики Казахстан в части внесения изменений в Банковское законодательство, Гражданский Кодекс, Налоговый Кодекс направленные на поощрение развития Исламского банкинга в Казахстане. Пруденциальные нормативы для Исламских Банков представлены Агентством Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций были разработаны с учетом создания одинаковых условий, как для коммерческих банков, так и для исламских. Предполагается, что открывшиеся в Казахстане Исламский банк развития будет расширять принципы исламского финансирования и даст новые инвестиционные и финансовые возможности для местных компаний по работе с исламскими инвесторами.[24,с.3].

До открытия у нас Исламского Банка «Аль-Хилаль» в Казахстане был проведен анализ законодательств Казахстана, которые, показали наличие ряда моментов, которые препятствовали развитию исламских финансов в республике:

- несоответствие ряда исламских банковских продуктов налоговому законодательству;
- отсутствие законодательной базы регулирования деятельности банков, осуществляющих операции в рамках исламского финансирования;
- отсутствие четкого перечня операций, соответствующих принципам исламского банкинга, которые можно осуществлять без внесения изменений и дополнений в Закон «О банках и банковской деятельности в Республике Казахстан»;
- отсутствие ведомства или государственного органа, обладающего знаниями норм шариата, а также порядка ведения бухучета и финансовой отчетности указанных финансовых операций.

Однако, данная ситуация изменилась после длительных согласования 12 февраля 2009 г. когда был принят Закон «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования». Подготовка пакета изменений в законодательные акты Республики Казахстан вступила в интенсивный этап именно с началом мирового финансового кризиса.

Принятый Закон закрепляет два основных принципа исламского финансирования: 1) при выпуске исламских ценных бумаг эмитент не вправе начислять вознаграждение в виде процентов от стоимости исламских ценных бумаг, а также гарантировать доход по исламским ценным бумагам;

2) средства, полученные в результате выпуска и размещения исламских ценных бумаг, не должны быть направлены на финансирование деятельности, связанной с производством и (или) торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и боеприпасами, игорным бизнесом, а также иных видов предпринимательской деятельности, финансирование которых запрещено советом по принципам исламского финансирования.

Совет по принципам исламского финансирования вправе дополнительно определить иные обязательные для соблюдения требования к деятельности эмитента исламских ценных бумаг.

Данный закон предоставил банкам Казахстана право получать лицензию на право ведения операций в соответствии с требованиями исламских принципов финансирования. При этом обязательному лицензированию подлежат следующие операции исламских банков:

- прием беспроцентных депозитов до востребования физических и юридических лиц, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- прием инвестиционных депозитов физических и юридических лиц;
- банковские заемные операции: предоставление исламским банком кредитов в денежной форме на условиях срочности, возвратности и без взимания вознаграждения.

В этой связи банки, действующие согласно исламским принципам финансирования в Казахстане:

1. должны указывать в наименовании словосочетание «исламский банк»;
2. обязаны разъяснять клиентам особенности исламских банковских операций и связанные с ними риски;
3. не вправе взимать вознаграждение в виде процентов, гарантировать возврат инвестиционного депозита или доход по нему, финансировать (кредитовать) деятельность, связанную с производством и (или) торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и боеприпасами, игорным бизнесом, а также иными видами предпринимательской деятельности, финансирование (кредитование) которых запрещено советом по принципам исламского финансирования;
4. не являются участником системы обязательного гарантирования депозитов, и депозиты в исламском банке не гарантируются системой обязательного гарантирования депозитов;
5. по договору банковского займа, по которому заимодателем выступает исламский банк, заем денег осуществляется на условиях срочности и возвратности и без взимания вознаграждения за пользование деньгами;
6. освобождаются от налога на добавленную стоимость при передаче имущества, в части дохода, подлежащего получению исламским банком в рамках финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита;
7. имеют право на применение раздельного метода по учету сумм налога на добавленную стоимость по оборотам, связанным с приобретением и

передачей имущества в рамках финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита в соответствии с банковским законодательством Республики Казахстан;

8. не обязаны получать разрешение уполномоченного органа на значительное участие в уставном капитале организаций в случае приобретения им акций (долей участия) при финансировании производственной и торговой деятельности путем участия в уставном капитале юридических лиц и (или) на условиях партнерства.

К банковским операциям исламского банка относятся следующие операции:

1) прием беспроцентных депозитов до востребования физических и юридических лиц, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;

2) прием инвестиционных депозитов физических и юридических лиц;

3) банковские заемные операции: предоставление исламским банком кредитов в денежной форме на условиях срочности, возвратности и без взимания вознаграждения;

4) финансирование предпринимательской деятельности в виде:

— финансирования торговой деятельности в качестве торгового посредника с предоставлением коммерческого кредита;

— финансирования производственной и торговой деятельности путем участия в уставных капиталах юридических лиц и (или) на условиях партнерства;

5) инвестиционная деятельность на условиях лизинга (аренды);

6) агентская деятельность при проведении банковских операций исламского банка.

Исламский банк «Аль-Хилаль» не вправе заниматься следующими операциями:

1) факторинговые операции: приобретение прав требования платежа с покупателя товаров (работ, услуг) с принятием риска неплатежа;

2) форфейтинговые операции (форфетирования): оплата долгового обязательства покупателя товаров (работ, услуг) путем покупки векселя без оборота на продавца.

Для определения соответствия деятельности, операций и сделок исламского банка требованиям, указанным в Законе (статья 52–1), в исламском банке в обязательном порядке создается совет по принципам исламского финансирования. При этом, в случае признания советом по принципам исламского финансирования заключенной, но не исполненной или частично исполненной сделки не соответствующей требованиям Закона, такая сделка по требованию исламского банка досрочно расторгается, а доход исламского банка по такой сделке должен быть направлен на благотворительность.

По информации департамента надзора за субъектами рынка ценных бумаг и накопительными пенсионными фондами АФН, нашим законодательством предусмотрены следующие продукты исламских банков:

▪ Это прием инвестиционных и беспроцентных депозитов до востребования;

▪ Предоставление кредитов в денежной форме на условиях срочности, возвратности и без взимания вознаграждения;

▪ Предусматривается инвестиционная деятельность на условиях лизинга или аренды.

▪ Финансирование предпринимательской деятельности с предоставлением коммерческого кредита путем участия в уставных капиталах юридических лиц или на условиях партнерства [25, с. 2]

После внесения в законы Республики Казахстан различных изменений в отношении Исламского банка «Аль-Хилаль» были определены общие положения, по которым они будут работать в Казахстане.

Деятельность Исламского банка «Аль-Хилаль» осуществляется по принципам шариата. Так, Исламский банк «Аль-Хилаль» не вправе взимать вознаграждение в виде процентов, гарантировать возврат инвестиционного депозита или доход по нему, финансировать (кредитовать) деятельность, связанную с производством или торговлей табачной, алкогольной продукцией, оружием и боеприпасами, игорным бизнесом, а также иные виды предпринимательской деятельности. В каждом Исламском банке «Аль-Хилаль» в обязательном порядке создаётся такой Шариатский совет, который следит за тем, чтобы операции банка соответствовали нормам исламского финансирования.

Исламский банк «Аль-Хилаль» сконцентрирован на корпоративном секторе. Корпоративному сектору предоставлен полный спектр банковских услуг таких как: финансирование, операционное обслуживание, торговое финансирование, а также консалтинговые услуги. Банк ориентируется на сотрудничество с надежными клиентами в области сельского хозяйства, нефти и газа, горнодобывающей и обрабатывающей промышленности, торговли, транспорта и связи. Эти направления в конечном итоге дадут положительное влияние в развитии социальной сферы Республики Казахстан. Это полностью реализует послание Президента РК народу Казахстана что нужно развивать и поднимать социальную сферу страны как основу экономики.

Розничный сектор услуг ограничен операционным обслуживанием и депозитными продуктами для VIP-клиентов. Полный спектр розничных банковских продуктов и услуг будет внедрен позже по мере распространения принципов и практики исламского финансирования в стране.

А чтобы представить, как происходит один из процессов Исламского банка «Аль-Хилаль», приведем пример. Возьмем, договор аренды. В нем заранее оговариваются как стоимость товара, которую будет оплачивать банк, так и наценка, которую клиент оплачивает Исламскому банку «Аль-Хилаль». Например, квартира стоит 50 тысяч долларов плюс наценка, к примеру, пять тысяч долларов. В итоге, когда человек выплатит 55 тысяч долларов, он получит квартиру в свою собственность. Прибыль банков и их вкладчиков формируется за счет вложения средств в различные проекты, нацеленные на

создание реальных товаров. В этом случае капитал работает исключительно в производственных целях, и обе стороны – как банк, так и клиент – несут риски и разделяют прибыли и убытки от проектов пропорционально вложенным средствам. Исламский банк развития предпочитает нерисковые проекты, приносящие стабильный доход.

Поскольку Исламский банк «Аль-Хилаль» работают на беспроцентной основе, законом предусматриваются альтернативные формы. Основные продукты направлены на участие банка в торговых операциях и разделении прибыли и убытков со своими клиентами.

В особых случаях могут финансироваться проекты частного сектора. Участие в акционерном капитале (банков, лизинговых компаний и т.д.) При аренде/лизинге Исламский банк «Аль-Хилаль» финансирует различные проекты в государственном и частном секторах, включая сооружение и реконструкцию зданий, поставку техники и оборудования для промышленных, агропромышленных, транспортных и других предприятий, приносящих доход. При аренде Исламский банк «Аль-Хилаль» обычно финансирует общую стоимость машин и оборудования, включая их транспортировку, монтаж и установку. Использование продажи в рассрочку представляет собой среднесрочный метод финансирования, введенный Исламским банком «Аль-Хилаль» в действие в октябре 1984 года. Применение этого метода открывает возможность бенефициару получить машины и оборудование от банка, которые он приобрел для него, и только лишь потом произвести оплату, используя возможности отсрочки. В отличие от аренды право собственности на предоставляемые активы передается покупателю сразу же после поставки имущества, а закупочная стоимость оплачивается покупателем в рассрочку [26,с 1].

После открытия Исламского банка «Аль-Хилаль» в нашей стране вводятся различные, непривычные для слуха наших граждан финансовые инструменты. Так, на казахстанском рынке был введен инвестиционный инструмент - исламские бонды - сукук. Отечественные инвесторы выражают готовность вкладываться в финансовые инструменты по законам шариата.

Управляющий директор Encore Management S. A. Джон Сэндвик считает, что сукук (исламские среднесрочные облигации) вполне могут стать перспективным инструментом вложения средств для казахстанских инвесторов.

Приобрести сукук казахстанским инвесторам предложили компании BNP Paribas и Encore Management S.A. совместно с Kausar Consulting.

Сукук - долговой сертификат, являющийся аналогом традиционных долговых обязательств. Объем трехлетних облигаций составляет 20 млн. долл. США Прибыльность - порядка 10% годовых.

На рисунке - 9 можно увидеть экономические и правовые последствия выпуска Сукук.

Кроме того, Джон Сэндвик сообщил, что эмитентом бондов Darahim Sukuk Basket является компания BNP Paribas, которая даже в столь сложный период всеобщей рецессии сохраняет положительный международный рейтинг «AA+».

Потенциальными инвесторами исламских бондов, по мнению финансового аналитика «Kausar Consulting» Б. Сагымбая, в Казахстане являются банки, страховые компании, пенсионные фонды, а также управляющие компании.

Экономические и правовые последствия выпуска суверенных облигаций сукук

<input checked="" type="checkbox"/> Установление бенчмарка для казахстанских корпоративных эмитентов: при принятии законопроекта государство разместит исламские ценные бумаги для инвесторов по относительно низкой процентной ставке. 	<input checked="" type="checkbox"/> Открытие нового источника финансирования казахстанской экономики. 	<input checked="" type="checkbox"/> Пилотный выпуск исламских ценных бумаг государством даст толчок дальнейшему развитию исламского финансирования в Казахстане. 	<input checked="" type="checkbox"/> Будет способствовать становлению Казахстана региональным центром исламского банкинга в СНГ и Центральной Азии и вхождению Казахстана в десятку ведущих финансовых центров Азии. 
--	--	--	--

Источник: министерство финансов РК

Примечание: составлено автором на основе [27, с. 1]

Рисунок-9. Экономические и правовые последствия выпуска ценных бумаг

Как пояснил управляющий директор АО «Пенсионный фонд «Үлар Үміт» Владимир Ли, данные бонды «привязаны» к корзине суверенных и корпоративных сукуков таких стран, как Бахрейн, Кувейт, ОАЭ и поэтому, будучи подкрепленными реально существующими залогами (нефть, золото, недвижимость), являются малорискованными.

Также управляющий директор «Үлар Үміт» рассматривает в перспективе возможность своего фонда выгодно инвестировать деньги вкладчиков в исламский сукук.

По словам управляющего директора Kausar Consulting Е.Алпысбай, первое предложение с небольшим объемом в 20 млн.долл. США для институциональных инвесторов Казахстана даст возможность «попробовать эти инструменты на вкус».

В мировой практике исламские ценные бумаги выпускаются как юридическими лицами, так и правительствами стран для строительства инфраструктурных объектов, многофункциональных центров, налаживания производства. Часто при реализации проектов используется комбинация исламских арендных сертификатов и исламских сертификатов участия. В Казахстане оригинатором исламской специальной финансовой компании может быть Исламский банк, АО «НХ «КазАгро», АО «ФНБ «Самрук-Казына» и его 100%-ные дочерние организации [27,с.1].

Вместе с этим внедрились страховые услуги Исламского банка «Аль-Хилаль». Отношение к страхованию в исламском мире неоднозначное. Основное противоречие, которое мешает развитию страхования в мусульманских странах - наличие в классическом договоре страхования запрещенных Кораном элементов:

- гарара (неопределенности);
- мейсира (азарта);
- рыбы (ростовщичество).

Радикальные противники легализации традиционного страхования в рамках мусульманского права предложили альтернативную исламскую модель. Участники такафула (исламского страхования) в качестве страхового взноса выплачивают компании табарру (дар) с условием, что фирма возвратит им деньги при наступлении страхового случая. Часть уплаченных средств направляется в специальный накопительный фонд, откуда страхователям выплачивается регулярный доход вне зависимости от наступления страхового случая.

Различают общий и семейный такафул. Общий затрагивает сферу имущественного страхования, при этом страхователи могут претендовать на часть прибыли страховщика от уплаченных средств за вычетом издержек. Примером может служить страхование автотранспорта в Объединенных Арабских Эмиратах. Компании, осуществляющие подобное страхование, используют механизм, по которому владелец автомобиля, произведя уплату страховой премии, становится акционером компании и получает часть ее прибыли по итогам года. В случае, если в течение действия договора страховой случай не возникает, при продлении полиса доля страхователя в капитале компании вырастает на сумму новой премии, увеличивая возможные дивиденды.

Семейный такафул представляет собой личное страхование, которое существенно отличается от традиционного. Именно с этим видом страхования исламские правоведы в первую очередь связывают наличие элемента рыбы. К счастью для мусульманских страховщиков, уровень рыбы не определен. Годовой процент от инвестирования резервов по страхованию жизни гораздо ниже 100%, что, по мнению большинства правоведов ислама, вполне вписывается в установленные нормы шариата. Таким образом, накопительное страхование жизни является вполне допустимым для мусульман. Размещение резервов также строго регламентировано: страховщикам запрещается получать доход от правительственных бондов и акций компаний, вовлеченных в производство оружия, порнографической продукции, игорного, ресторанного и гостиничного бизнеса, а также занимающихся производством алкоголя и свинины.

Многие развитые страны активно внедряют систему исламского страхования. В Великобритании открылась первая исламская страховая компания. В июле 2010г. этого года начала работу страховая компания Salaam - первая в стране, действующая согласно законам шариата. В обозримом

будущем в России также планируют открытие первой исламской СК, при этом уже сегодня страховая компания «НАСКО Татарстан» осуществляет подобные операции и сотрудничает с малазийскими коллегами. Однако в Казахстане, система страхования по законам ислама остается неизведанной участниками рынка.

По словам председателя правления АО «СК «Сентрас Иншуранс» Т. Усенова, исламское страхование, особенностью которого является присутствие в продукте и рискованной части, и инвестиционной, имеет значительные перспективы на фоне активизации действий по внедрению исламского банкинга. Потребителю будет интересно иметь не только традиционную страховку, но и получать при этом прибыль, что позволяет такафул.

Основным преимуществом исламской системы непосредственно для страховщика, является то, что в обычной системе страхования все риски ложатся на компанию-страховщика, а мусульманские компании построены по иному принципу, согласно которому риск делится между всеми участниками системы страхования [28,с 11].

Помимо внедрения новых финансовых инструментов, могут возникнуть некоторые проблемы с открывшимся в Казахстане Исламским банком «Аль-Хилаль». Изначально предполагалось, что исламское финансирование даст нашему бизнесу новые источники фондирования, менее рискованные и более удобные по условиям. Ведь отличительной чертой этого вида финансирования является то, что не разрешается взимать любые проценты по кредитам, а финансовый институт должен быть долевым участником проекта, полностью разделяя риски и прибыли предприятия (инвесторы будут входить в капитал). Но для того чтобы исламское финансирование начало развиваться в Казахстане, необходимо, чтобы три события параллельно развивались. Во-первых, необходимо определиться с регуляторами и инвесторами о правилах и документах, которые будут приемлемы для обеих сторон. Во-вторых, необходимо наличие качественных и интересных проектов, отвечающих критериям исламского финансирования. В-третьих, необходимо проводить образовательные семинары среди населения и бизнесменов, чтобы подготовить их к работе с новыми финансовыми инструментами. Это долгий процесс, который требует терпения и последовательности. Кроме того, необходимо учитывать сложившиеся условия на рынке и консерватизм исламских инвесторов. Вся совокупность элементов эффективно работает во всем мире, просто необходимо изучить опыт и адаптировать деятельность Исламского банка «Аль-Хилаль», учитывая отечественные условия [29,с. 1].

В будущем планируется начать свою деятельность Ассоциация развития исламских финансов (АРИФ) в 2011 году. Предполагается, что в Ассоциацию развития исламских финансов войдут Исламский банк развития, АО «Fattah Finance», «Kausar Consulting», страховые и инвестиционные компании и РФЦА. Ассоциацией будет написана стратегия по дальнейшему развитию исламского финансового рынка в Казахстане. На уровне Ассоциации будет развиваться диалог с Агентством по финнадзору и другими государственными органами.

Вместе с тем, несмотря на трудности которые могут возникнуть с внедрением Исламских продуктов, Казахстан готов не только экономически, но и духовно. Почва для развития мусульманских духовных ценностей в нашей стране готова. Открытие Исламского банк «Аль-Хилаль» будет способствовать тому, что в ближайшее время в казахстанских финансовых организациях могут появиться пункты обслуживания клиентов по принципам ислама. Во всем мире крупнейшие мировые банки – HSBC, Deutsche Bank, Calyon Bank, Citibank, BNP Paribas и другие уже открыли специальные подразделения, так называемые «исламские окна», которые предоставляют банковские услуги в соответствии с шариатом. Кроме того, исламские банки все чаще создаются в не исламских странах, к примеру, открыты Европейский исламский инвестиционный банк, Исламский банк Британии. По оценкам международных институтов, в настоящее время в мире действует около 300 исламских банков и финансовых институтов с общими активами 300 миллиардов долларов США. Ожидается, что к 2013 г. этот показатель вырастет до 1 триллиона долларов США [30,с. 2].

Таким образом, стоит предположить, что внедрение исламского банкинга будет входит в нашу жизнь постепенно, так как слишком уж непросто гражданину Казахстана с сохраняющимися признаками дикого капитализма, понять, что бизнес можно строить на основе морали, этики, вечных ценностей. Однако, циклический характер развития рыночной экономики, показал, что исламское финансирование – это выход из сложившейся ситуации, основа для формирования надежной финансовой и банковской системы и ключ к надежному процветанию экономической, промышленной и социальной сфер.

ГЛАВА 3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ СОЦИАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

3.1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ФОНДОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ

Одной из задач, стоящих в настоящее время перед отечественной экономикой, является обеспечение устойчивого экономического роста путем направления инвестиций в реальный сектор экономики. В условиях мирового финансового кризиса проблемы устойчивого развития экономики особенно обостряются, поскольку от способности противостоянию кризисным проявлениям зависит не только экономическая, но и политическая независимость государства. В таких условиях многие проблемы формирования конкурентоспособности страны с позиций её финансового обеспечения ещё более обостряются и пока остаются нерешёнными.

Одним из объективных показателей экономики страны служит уровень развития финансового рынка, который призван обеспечить рациональное межотраслевое перераспределение финансовых ресурсов, создать эффективный механизм направления инвестиционного капитала в производственную сферу. Проблемы дефицита ликвидности, растущая потребность казахстанских компаний в финансовых ресурсах для поддержания темпов отечественного производства и укрепления конкурентоспособности производимой продукции и услуг повышает значение фондового рынка. Развитие экономики как сложной системы проявляется в ее структурных изменениях, охватывающих реальный и финансовый секторы. Первичную роль в экономике играет производство. Реальный сектор формируют сферы экономики, которые производят блага – товары и услуги, удовлетворяющие человеческие потребности - как фундаментальное условие жизнедеятельности человека и общества. При этом реальный сектор взаимодействует с финансовым рынком, который включает в себя: денежный рынок, кредитный рынок, валютный рынок, фондовый рынок и др.

Характерной особенностью развития мировой экономики во второй половине XX века является возрастание роли фондового рынка.

Теоретические основы формирования фондового рынка следует с уточнением понятийного аппарата исследования. Прежде всего, необходимо определиться с использованием понятия «фондовый рынок», так как, несмотря на то, что этот термин давно вошёл в обиход экономической науки, до сих пор не сложилось еще четкого разграничения между понятиями «фондовый рынок», «рынок ценных бумаг» и «финансовый рынок» в основном они используется как синонимы. В западной экономической терминологии используется термин «stock», что переводится чаще всего как акция, или относится к ограниченному кругу ценных бумаг. Однако у него есть и другой

перевод – фонд, что непосредственно и означает фондовый рынок «stock market».

Термин «securities market» означает «рынок ценных бумаг» и в мировой практике используется не столь часто, вместо этого используются четкие и понятные критерии, разделяющие различные сегменты финансового рынка в зависимости от срочности обращающихся на этих рынках финансовых активов, видов финансовых инструментов и типа эмитентов.

В своей монографии «Фондовый рынок в структурной перестройке экономики» Булатов В. разделяет финансовый рынок на кредитный рынок и фондовый рынок. При этом он фактически отождествляет финансовый рынок с рынком капитала, а рынок краткосрочных финансовых инструментов, или денежный рынок у него выпадает вообще. В то же время он отмечает, что «важнейшим институтом рынка капиталов и механизмом обеспечения инвестиционной активности является финансовый рынок». То есть возникает путаница, что же первично рынок капиталов по отношению к финансовому рынку или наоборот, либо они вообще равнозначны [1, с.416].

Российский ученый Рубцов Б. отмечает, что термин «фондовый рынок» происходит от французского fonds или английского аналога funds, что означает в переводе денежный капитал [2, с.440]. В этом случае непонятно, какое отношение к рынку ценных бумаг имеет фондовый рынок, поскольку исторически рынок денежного капитала зародился в виде рынка ссудного капитала, и намного позже, появились ценные бумаги. К тому же на Западе термин «funds» не употребляется по отношению к рынку ценных бумаг. В США термин «funds» употребим, в основном, по отношению к пенсионным, инвестиционным фондам, фондам денежного рынка и т.п.

Один из наиболее авторитетных российских специалистов в области ценных бумаг профессор Я. Миркин также считает, что понятия фондового рынка и рынка ценных бумаг совпадают. При этом он начинает с попытки характеризовать ценные бумаги как вид имущественных прав на экономические ресурсы. Одновременно, по его мнению, сами ценные бумаги тоже могут рассматриваться как ресурсы, которые имеют самостоятельную жизнь, свой рынок [3, с. 624].

В трудах некоторых западных авторов можно встретить мнение о том, что фондовый рынок является рынком ценных бумаг корпораций. В качестве довода приводится то, что ценные бумаги, выпускаемые правительством, являются облигациями или похожими на них долговыми обязательствами, а не акциями, которые означают владение или долю акционера в капитале корпорации. Однако, в таком случае, корпоративные облигации также выпадают из определения фондового рынка, поскольку они также, как и государственные ценные бумаги, являются долговыми. Напрашивающийся же из этого вывод о том, что фондовый рынок является рынком акций, весьма сомнителен, поскольку его понятие будет искусственно ограничено и отпадает необходимость в отдельном термине «фондовый рынок» как таковом. Обзор теоретических подходов к определению фондового рынка в зарубежных

источниках демонстрирует различия в трактовке данного термина. Отсутствие определённости в сущностной характеристике фондового рынка, на наш взгляд, приводит и к путанице в его структуре.

Если обратиться к мнениям отечественных ученых Мельникова В. и Ильясова К., то они отмечают, что важное место на финансовом рынке занимает рынок ценных бумаг, представляющий собой экономические отношения, опосредуемые движением ценных бумаг. Он также называется фондовым рынком, поскольку связан с обращением фондовых ценностей – ценных бумаг и производных ценных бумаг. Термин «фондовый рынок» связан с наименованием учреждения, на котором первоначально совершались и оформлялись сделки с ценными бумагами – фондовой биржи [4, с.311].

По определению ученого Додонова В.Ю. «под фондовым рынком более логично понимать рынок, на котором обращаются соответствующие инструменты фондового типа, то есть так называемые «титутлы собственности» - ценные бумаги, подтверждающие права владельца на участие в собственности компании-эмитента, преимущественно - акции» [5, с.8]. В данном определении, фондовый рынок представлен, как рынок акции, что ограничивает сферу фондового рынка.

При бесспорном признании объективности, фондовый рынок в современных условиях – это сфера экономики, которая постоянно усложняется. Несмотря на то, что фондовые рынки являются далеко не новым элементом хозяйства в странах, где развитая рыночная экономика, их роль становится все более многофункциональной.

Познание закономерностей развития фондового рынка и финансового рынка в целом в современной мировой экономике далеко не исчерпано. Многие новые феномены и процессы не могут быть объяснены имеющимися теориями, они ждут глубоких теоретических обобщений. Развивая в Казахстане рыночные отношения, мы согласны с мнением экономистов, что «финансовый рынок страны, развитие которой происходит в условиях новых экономических отношений, прогрессивных форм организации производства и конкуренции, в состоянии обеспечить национальное хозяйство необходимыми ресурсами для стабилизации экономики и достижения необходимого благосостояния общества» [6, с. 30].

Из этого следует, что в условиях рыночной экономики финансовый рынок является составной частью системы рыночных отношений страны в целом. Понятие «финансовый рынок» трактуется по – разному, и исследован глубже чем фондовый рынок, что обусловлено сложившейся мировой практикой и спецификой развития экономики каждого государства.

По мнению отечественного ученого Мельникова В.Д. «финансовый рынок представляет собой экономические отношения, связанные с движением денежного капитала в разных формах и ценных бумагах» [7, с. 496]. Определение Адамбековой А.А., позволяет рассматривать финансовый рынок, на котором функционируют финансовые институты, экономические агенты и

обращаются финансовые инструменты, обеспечивающие аккумуляцию и перераспределение свободных денежных капиталов путем совершения сделок .

По мнению известных казахстанских учёных под руководством Искакова У.М. считают, что «финансовый рынок – это система механизмов перераспределения капитала между кредиторами и заёмщиками при помощи посредников в рамках формирования спроса и предложения на капитал. На практике он представляет собой совокупность финансово-кредитных институтов, направляющих поток денежных средств от собственников к заёмщикам и обратно» [8, с.6]. Они рассматривают фондовый рынок как сегмент финансового рынка, на котором обращаются три группы финансовых инструментов: 1) основные фондовые ценные бумаги (акции и облигации); 2) ценные бумаги финансовых институтов; и 3) производные ценные бумаги (фьючерсы, опционы, варранты).

По уровню развития финансового рынка можно говорить о состоянии экономики, и оказывая воздействие на финансовый рынок, руководить экономической активностью общества [9, с.26].

Подвижность капиталов обеспечивает финансовый рынок, их перенос в наиболее прибыльные и, следовательно, более перспективные и важные производственные отрасли.

Исходя из обзора научных трактовок, можно определить, что роль фондового рынка в экономике отдельно взятой страны определяется исторически сложившейся системой функционирования финансового рынка, доли акционерных компаний в производстве национального ВВП, степенью рассредоточения собственности на ценные бумаги и значением акций и облигаций как объекта размещения капитала, степенью развитости инфраструктуры рынка и действующих на нем финансовых институтов.

Иными словами, фондовый рынок в своем роде единственный сегмент на финансовом рынке, который с одной стороны, выполняет чисто посредническую роль на рынке капиталов, а с другой стороны, расценивать и как сегмент размещения инвестиционных ресурсов, и как сегмент аккумуляции и связанного с этим последующего размещения.

Характеризуя фондовый рынок как экономическую сферу, его следует рассматривать с двух позиций: первое со стороны зависимости от производства и уровня экономики; второе - со стороны влияния на производство и экономику.

В первом случае для финансирования текущих затрат и будущих проектов необходимы средства, в этом случае прибегает к их заимствованию через выпуск облигационных займов. При нестабильной экономике, спаде темпов производства, сокращение объема выпуска продукции, в стране снижают возможности формирования доходов предприятий, получения прибыли и соответственно возможность развития фондового рынка в целом. Во втором случае утверждалось общественное мнение, что фондовый рынок, выступает источником роста экономики, призванные влиять на рост инвестиции в производство, обеспечивать экономику финансовыми ресурсами, так как

фондовый рынок направлен на мобилизацию инвестиционных ресурсов для экономики.

При характеристике фондового рынка именно вторая сторона часто становится предметом обсуждения и споров в экономической теории и практике рыночных отношений. Хотя учеными доказано, что развитый внутренний фондовый рынок облегчает задачу интеграции в мировой финансовый рынок и создает каналы для инвестирования иностранного капитала в национальную экономику через размещение ценных бумаг.

Основываясь на вышеизложенном все сегменты финансового рынка тесно переплетаются и взаимодействуют друг с другом. Все они имеют свои особенности, позволяющие выделить их среди прочих. Эти особенности определяются возникающими в их рамках экономическими отношениями, финансовых институтов, а также видами и срочностью обращающихся на них финансовых активов.

Понимание сущности фондового рынка не ограничивается сведением его к поверхностным формам аккумуляции, распределения и перераспределения финансовых потоков. Так, как он не является самодостаточной экономической структурой, развивающейся на основе исключительно внутренних закономерностей и присущих ему движущих сил. Необходимость торговли ценными бумагами, выпускаемыми корпорациями для финансирования своей деятельности, и породила механизм, называемый фондовым рынком.

Фондовый рынок – это сегмент финансового рынка, характеризующий совокупность экономических отношений между участниками рынка по поводу перераспределения свободных финансовых ресурсов посредством средне- и долгосрочных финансовых инструментов (основных фондовых ценностей: акций и облигаций и производных ценных бумаг: фьючерсов, опционов, варрантов), а также совокупность финансовых институтов управляющих инвестиционным портфелем.

На рисунке 12 представлен авторский подход к определению фондового рынка, состоящий из основных фондовых ценностей и производных ценных бумаг.

Из рисунка 12 видно, что фондовый рынок это сегмент финансового рынка, который облегчает и расширяет всем субъектам экономики допуск к получению необходимых им денежных ресурсов. Получить эти ресурсы бессрочно позволяет выпуск акций, т.е. на все время, которое существует предприятие, выпуск облигации может обеспечить получение кредита на более выгодных, чем у банка условиях. Производные ценные бумаги (фьючерсы, опционы, варранты,) направлены на снижение рисков.

Как известно, международный спекулятивный капитал принимает активное участие на казахстанском фондовом рынке, т.е. спекуляции, есть наиболее технически и юридически простой способ приумножения капитала, по сравнению, с его вложением в реальное производство.

Тем, самым развитие фиктивного капитала обладает подвижностью, способностью выходить за рамки внутренней среды компании, двигаться во

внешней среде, участвовать в рыночном обороте. Превышение фиктивного капитала над количественными пределами реального капитала, не может быть непрерывным и безграничным, что в конечном итоге приводит к дисбалансу экономики и созданию «мыльных пузырей».

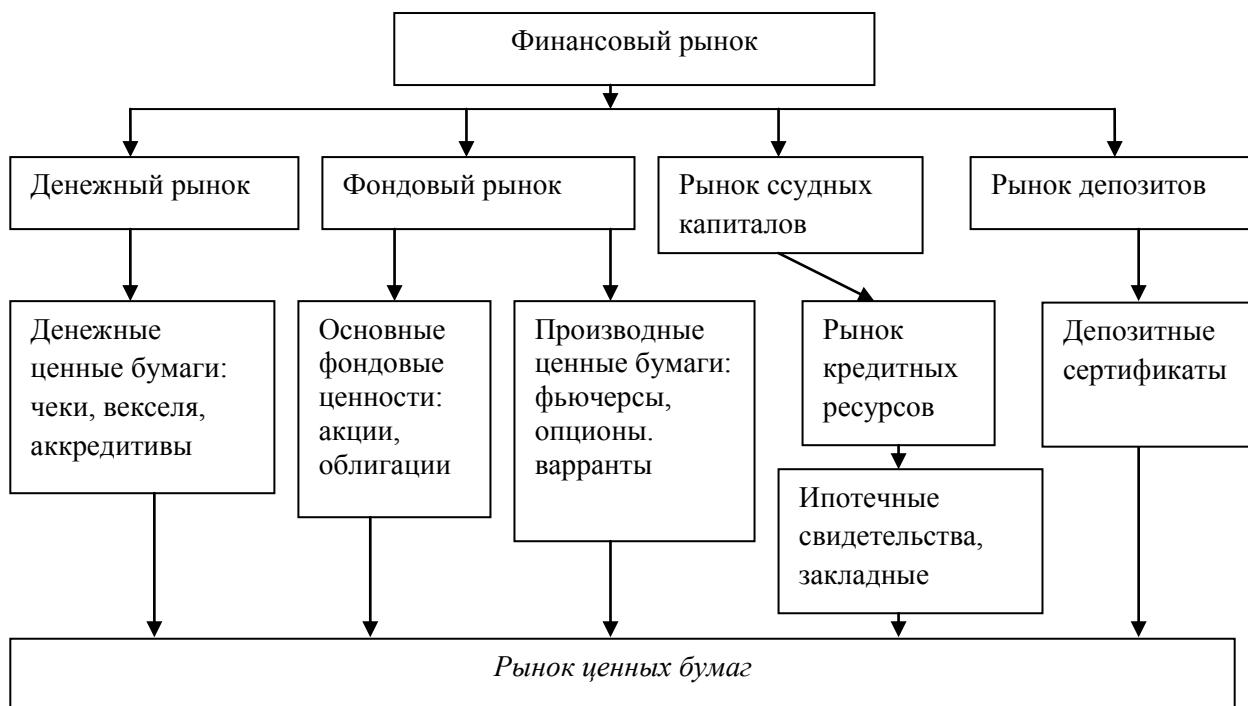


Рисунок-12. Место фондового рынка в системе финансового рынка

Определенно, сегодня фондовый рынок играет важную роль в системе перераспределения финансовых ресурсов государства, и необходим для нормального функционирования рыночной экономики. Поэтому восстановление и регулирование развития фондового рынка является одной из первоочередных задач, стоящих перед правительством, для решения которой необходимо принятие долгосрочной государственной программы развития и регулирования фондового рынка и строгий контроль за ее исполнением [10,с.66].

Сущность любой экономической категории проявляется в выполняемых ей функциях, выражающих общественное назначение категории. Анализ существующих подходов к трактовке функций фондового рынка также выявляет широкий спектр суждений. В частности, в различных источниках можно встретить следующие функции рынка ценных бумаг: макроэкономическая, распределительная, контрольная, информационная, коммерческая, ценовая, функция страхования ценовых и финансовых рисков, перераспределение денежных средств между отраслями и сферами рыночной деятельности, финансирование дефицита государственного бюджета на неинфляционной основе.

Для фондового рынка более характерными являются распределительная и информационная функции, поскольку они отражают объективный характер категории и выражают присущие ей свойства. Именно через распределительную функцию реализуется общественное назначение ценных бумаг - обеспечение каждого субъекта хозяйствования необходимыми ему финансовыми ресурсами. Объектами действия распределительной функции фондового рынка выступают стоимость валового общественного продукта (в форме ценных бумаг), а также часть национального богатства (принявшая форму ценных бумаг). Субъектами при распределении выступают юридические и физические лица (государство, предприятия, объединения, организации, учреждения, граждане), являющиеся участниками воспроизводственного процесса, в распоряжении которых формируются фонды целевого назначения.

Информационная функция, проявляется в том, информация является основополагающим качеством при формировании спроса и предложения на те или иные виды ценных бумаг. Формируемая на рынке цена напрямую определяется степенью объективности, достоверности и своевременности информации о деятельности субъектов рынка. Во многом посредством качества информации определяются и важнейшие качества ценных бумаг, которые учитываются при портфельном инвестировании – ликвидность, доходность и риск.

Таким образом, теоретическое обоснование фондового рынка в условиях рыночной экономики непомерно возрастает. Для эффективности фондового рынка требуется макроэкономическая стабильность: улучшения в сферах законодательства, экономических регуляторов, полная открытость финансовой информации.

3.2 АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ИНТЕГРАЦИИ В МИРОВУЮ ЭКОНОМИКУ

Существующий в настоящее время в Казахстане фондовый рынок является развивающимся рынком. Он характеризуется, с одной стороны, высокими темпами позитивных количественных и качественных изменений, с другой стороны – наличием многочисленных проблем, носящих комплексный характер и препятствующих более эффективному его развитию.

Механизм привлечения инвестиций на цели модернизации экономики и стимулирования роста производства является одной из ключевых задач развития экономики Казахстана в период нестабильности на мировых финансовых рынках. Существующий в Казахстане объем инвестиций является недостаточным для удовлетворения текущих потребностей экономики в свободных финансовых ресурсах и стабильного, инновационного развития производства. Кризис финансовой системы усугубил и вновь отодвинул перспективу решения проблемы недоинвестирования реального сектора экономики на неопределенный срок. В связи с этим возникает необходимость создания новых механизмов мобилизации и перераспределения финансовых ресурсов отвечающим мировым стандартам. Соответственно, разработка принципов, условий, характеристик, механизмов внедрения для долгосрочного инвестирования отечественной экономики выступает первостепенной проблемой.

Не вызывает сомнений, что именно гармоничное взаимодействие всех сегментов финансового рынка, есть один из ускоренных шагов выхода из создавшейся сложной ситуации. И это подтверждается историей формирования основ казахстанского рынка ценных бумаг, который относится к началу 90-х годов, когда только начали создаваться акционерные общества, брокерские фирмы, фондовые биржи.

Современное состояние фондового рынка, характеризуется несбалансированностью различных механизмов, недостаточным количеством финансовых инструментов, несовершенством нормативных актов, касающихся фондового рынка. А также необходимостью в сжатые сроки их исполнения. Этапы становления механизма регулирования фондового рынка в полной мере подтверждает переход на рыночные рельсы и дальнейшее интегрирование в мировую финансовую систему, что и требует всестороннего исследования.

Ключевую роль в исследовании отечественного фондового рынка и степени их интегрированности, должна принадлежать его инструментальной и институциональной структуре.

Сегментирование фондового рынка по инструментам и группировка его участников в институциональные сектора – это исследование рынка с различных точек зрения, его разноаспектные разрезы. В связи с этим синтез инструментального и институционального аспектов исследования, фондового рынка Казахстана исключительно важная методологическая процедура, от которой в значительной степени зависит успех исследования в целом.

Исходным пунктом для национального рынка должна быть оценка его масштабов – как существующих, так и потенциальных. Данные масштабы наиболее наглядно выражаются в показателе капитализации фондового рынка. В то же время размер капитализации мало информативен сам по себе, без привязки к каким – либо иным показателям, сопоставление с которыми может быть основой для сравнительного анализа. В макроэкономическом плане, исходя из постулата, что фондовый рынок взаимосвязан с общим состоянием национальной экономики, представляется рассмотреть в первую очередь показатель капитализации фондового рынка относительно ВВП страны. Характеристика соотношения капитализации фондового рынка к ВВП остается низким и медленно растущим. На 01.01.2004 года она составляла 15,41%, то в 2006 году - 34,39%. В 2007 году - 86,42%, в связи с резким ухудшением состояния на мировом рынке, данное соотношение упало до 32,9 % к ВВП, что сопоставимо с показателями 2006 года, что отражено в таблице 8.

Результаты исследования показывают, что капитализация в процентах к ВВП имела определенный успех в начале 2007 года, а к концу 2007года и в 2008- 2009 годах явно идет падение капитализации, так как казахстанский фондовый рынок, оказался уязвим к внешним шокам.

Таблица 8-Показатели капитализации компании, ценные бумаги которых включены в официальный список KASE

Год	Капитализация KASE	ВВП	Доля ВВП
	млн. тенге	млн. тенге	в%
1	2	3	4
2004	91310,0	592500,0	15,41
2005	119820,0	586700,0	20,42
2006	261030,0	759000,0	34,39
2007	882700,0	1021400,0	86,42
2008	826440,0	1285000,0	64,32
2009	527700,0	1604000,0	32,90

Примечание - составлено автором на основе данных KASE

Показатели капитализации (рыночной стоимости) ценных бумаг, на основании которых возможно более полно увидеть картину отечественного фондового рынка, что отражено в таблице 9. Доля акций опережает рост облигаций в 2004 году на 65,9%, в 2005 году наблюдается увеличения облигаций на 74,6%, а 2006 год показывает рост к акции 2005 году на 85,4%.

В 2007 году явное оживление рынка акции за счет листинга акции Eurasian Natural Resources Corporation Pls, а также сыграл рост цен на металлы и энергоносители.

Снижение роста акций по сравнению с 2007 годом наблюдается за счет кризисных явления на мировых фондовых рынках. Проблемы с ликвидностью

и снижение активности в целом отразились и на количественных показателях Казахстанской фондовой биржи (KASE), обороты которой в предыдущие годы росли в разы. Сравнительную характеристику можно представить на рисунке 13.

Таблица 9-Капитализация акции и облигации, млрд. тенге

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	Динамика 2009 г. в % к 2004 г.
1	2	3	4	5	6	7	8
Акции	550,1	512,3	1407,4	7189,6	6475,83	3756,2	683,1
Облигации и	363,0	685,9	1202,9	1637,4	1788,57	1520,8	419,1

Примечание – составлено автором по данным АО «Казахстанская фондовая биржа»

Значительное падение объемов сделок с акциями напрямую связано с тем, что акции казахстанских эмитентов торгуются на международных фондовых площадках, и соответственно падение цен привело к снижению показателей и в Казахстане. Некоторую поддержку отечественному фондовому рынку оказал рост торговой активности на СТП РФЦА, на которую пришлось 0,5% биржевого оборота (729,7 млн. долларов).

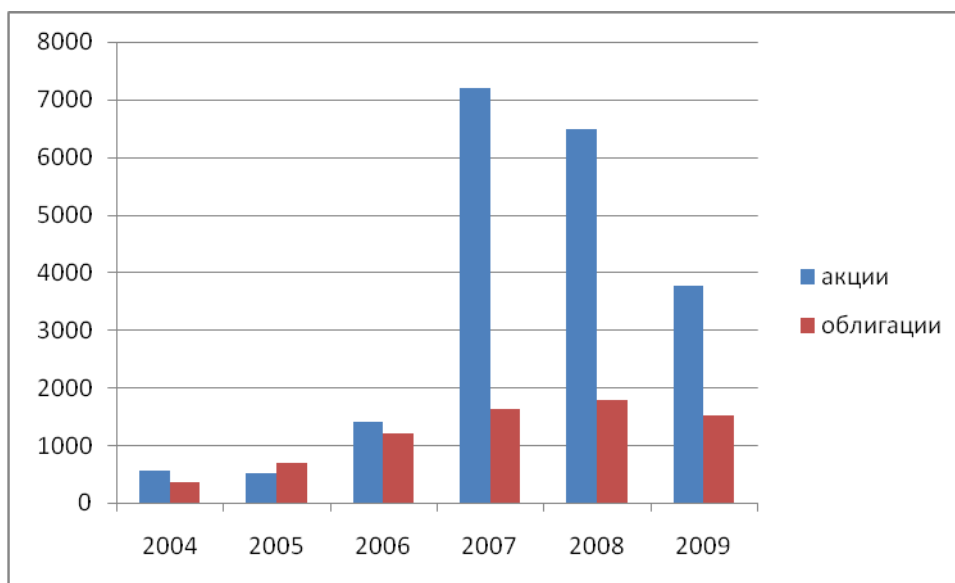


Рисунок 13. Динамика капитализации фондового рынка, млрд. тенге [11].

Однако согласно данным KASE, 99,0% таких сделок носили внутренний характер. Снижение доли рынка корпоративных облигаций в общем объеме торгов указывает на то, что уровень инвестиционной привлекательности данного сегмента по прежнему низок. Для сравнения в мировой практике соотношение капитализации фондового рынка к ВВП составляет: в

Великобритании – 107%, в США – 103%, в России – 51%, в Германии – 55%, для развивающихся рынков – в среднем 25%, в Казахстане – 23%.

Данные капитализации рынка акций прирост за анализируемый период в 13,6 раза. Количество эмитентов также, фиксирует рост в 1,6 раза. Поскольку потенциал роста любого эмитента ограничен его экономическим состоянием, то при имеющемся количестве эмитентов, капитализации рынка акций (как основного показателя присутствия частного инвестора) и др., фондовый рынок Казахстана не достаточно развит, что отражено в таблице 10.

Специфика институционального анализа во многом обусловлена переходным характером экономических процессов. Данный подход позволяет сконцентрировать внимание на единстве и противоречиях, возникающих в процессе взаимодействия участников фондового рынка. Основными институциональными участниками на фондовом рынке являются банки второго уровня, накопительные пенсионные фонды, страховые организации и инвестиционные фонды.

Главным событием, определяющим характер развития фондового рынка, выступают накопительные пенсионные фонды, которые во многом определили его положительный рост.

Накопительные пенсионные фонды (НПФ) являются важным звеном формирования системы институциональных инвесторов Республики Казахстан. За последние 5 лет произошли положительные изменения в абсолютных и относительных показателях развития данного сегмента финансового рынка РК. Так, активы НПФ выросли с 484 млрд. тенге в 2004 году до 1,6 трлн. тенге в 2007 году (прирост составил 707,9%). По отношению к ВВП активы НПФ выросли с 8,7% до 11,2% [12].

Таблица 10-Динамика развития рынка акций в Республике Казахстан за 2005-2008 годы.

Показатели	на 01.2005г	на 01.2006г	на 01.2007г	на 01.2008г	на 01.2009г	Прир ост в%
1	2	3	4	5	6	7
Капитализац ия рынка акций, млрд.доллар ов	3,941	10,521	56,611	53,83	24,8	6,3
Доля капитализац ии рынка акций по отношению к ВВП, %	9,1	18,8	70,4	52,5	23,4	2,5
Количество	79	94	114	76	72	0,9

ЭМИТЕНТОВ						
Годовой объем торгов сакциями,мл рд.долларов	0,976	1,011	4,026	6,924	4,027	4,5
Примечание – составлено автором по данным АО «Центральный депозитарий ценных бумаг».						

Вместе с тем, при ежегодном росте пенсионных накоплений в отдельные периоды наблюдалась тенденция к снижению темпов роста. За последние два года 2008-2009 годы, инвестиционные портфели НПФ проявили высокую чувствительность к существенной коррекции трендов рынка ценных бумаг. В результате значительно сократился инвестиционный доход НПФ. Сокращение размера инвестиционных доходов обусловлено падением стоимости ценных бумаг как казахстанских, так и иностранных эмитентов, находящихся в инвестиционных портфелях НПФ. Падение стоимости ценных бумаг наблюдалось во второй половине 2008 года на фоне корпоративных событий в США и Европе, усиливших волатильность на глобальных фондовых рынках [12].

Учитывая социальную значимость пенсионных накоплений, средства инвестируются в высоконадежные активы. Однако неопределенность и нестабильность на внешних рынках во втором полугодии 2008 года привели к реструктуризации инвестиционного портфеля, в большой степени ориентированной на внутренний рынок. Совокупный инвестиционный портфель НПФ по состоянию на 1 января 2009 года составил 1 378,4 млрд. тенге (11,4 млрд. долл.США). В структуре инвестиционного портфеля НПФ в 2008 году, ГЦБ Казахстана занимали 30,85%, НЦБ эмитентов Республики Казахстан – 46,32%. Общий объем инвестиций в корпоративный сектор Казахстана посредством РЦБ на конец 2008 года составил 638,7 млрд. тенге (5,3 млрд. долл. США), что на 15,3% больше, чем в 2007 году. При этом инвестиции посредством покупки акций сократились на 28,5%. Несмотря на то, что законодательством РК предусмотрен широкий спектр финансовых инструментов, разрешенных к приобретению пенсионными фондами, в настоящее время из-за сложившейся негативной тенденции на фондовых рынках НПФ испытывают недостаток объектов для инвестирования. Чувствительность инвестиционных портфелей к событиям на международных фондовых рынках существенно изменила его структуру. В процессе инвестирования накопительные пенсионные фонды подвержены влиянию различных видов рисков.

Относительно новым явлением на финансовом рынке Казахстана выступают паевые инвестиционные фонды (ПИФы), которые в мировой практике являются наиболее активными институциональными инвесторами. В РК активное развитие ПИФов пришлось на 2005-2006 годы в связи с принятием закона РК «Об инвестиционных фондах» от 7 июля 2004 года. Число ПИФов

выросло с 12 в 2004 году до 183 в 2008 году. В основном это были закрытые фонды, созданные управляющими компаниями для существующих клиентов. За соответствующий период активы ПИФов выросли с 389 млн. тенге до 9,1 млрд. тенге (рост составил 5606,9%), по отношению к ВВП активы ПИФов выросли с 0,007% в 2004 году до 6,5% в 2008 году.

Несмотря на значительный рост популярности ПИФов, в Казахстане этот сегмент не работает в полную силу. Для примера можно привести данные Российской Федерации за 2005 год, там 303 инвестиционных фонда работали с достаточно широкой линейкой инструментов. Тем не менее существующая линейка ПИФов в Казахстане имеет своих вкладчиков. Так, наиболее популярными на рынке ПИФов являются открытые инвестиционные фонды, поскольку население все еще находится в стадии несформированного понимания стратегий инвестирования и страха за свой капитал.

Учитывая, что в настоящее время большая часть инвестиционных фондов остаются смешанного типа, пропорции инструментов долевого и долгового рынков значительно отличаются. На данный момент казахстанского фондового рынка смешанная стратегия остается наиболее эффективной. Дополнительной причиной, по нашему мнению выступает дефицит инструментов для формирования портфеля акций, а также абсолютная не ликвидность рынка для формирования портфеля облигаций. Структура инвестиций портфелей ПИФов сильно изменилась в сторону увеличения акций. Данный факт является следствием того, что управляющие уже психологически готовы нести определенный уровень убытков, при этом рассчитывая на большую доходность.

Снижение стоимости ценных бумаг в условиях общей нестабильности на финансовых рынках негативно отразилось на деятельности инвестиционных фондов. В 2008 году наблюдался отток капитала из паевых инвестиционных фондов, снизилось число пайщиков. Это в свою очередь отразилось на структуре инвестиционного портфеля инвестиционных фондов. Снижение стоимости цен и общая неуверенность на рынке развернули положительную динамику роста активов паевых инвестиционных фондов. Во втором квартале 2008 года пайщики в массовом порядке стали выводить свои деньги из ПИФов. Так, за период с апреля по декабрь 2008 года активы снизились на 33%, с 230,7 млрд. тенге (1,9 млрд. долл. США) до 154,4 млрд. тенге (1,3 млрд. долл. США).

В целом на сегодняшний день ПИФы являются единственной возможностью выхода некрупным индивидуальным инвесторам на фондовые рынки, что подразумевает под собой большую доходность, а также определенный азарт для самих пайщиков.

Объемы активов финансовых институтов постоянно растут, что говорит об огромном потенциале отечественной экономики таблица 11.

На основе институционального анализа фондового рынка Казахстана можно сделать следующие выводы, что глобальные изменения в мировой финансовой системе, вызванные снижением активности на рынках капиталов и кризисом доверия к мировой финансовой системе, ставят перед всей республикой ряд новых стратегически важных задач.

Таблица 11 -Объемы активов финансовых институтов Казахстана, млрд.тенге

Наименование показателей	2005	2006	2007	2008	2009	2009к 2005,%
1	2	3	4	5	6	7
1.Активы БВУ	4515,1	8874,6	11684,6	11889,6	11554,9	255,9
2.Активы пенсионных фондов	648,5	909,7	1212	1412,9	1839,6	283,6
3.Активы страховых компаний	73,3	135,5	223,5	268,8	297,2	405,4
4.Активы ПФОв	12,3	22,2	199,5	154,3	298,4	2426
5.Активы, всего (БВУ+НПФ+СК+ ПФОы),	5249,2	9942,0	13319,6	13725,6	13990,1	266,5
6.Активы.в% к ВВП	70,4	102,1	103,6	86,3	89,1	126,5
Примечание: на основе данных Национального банка РК						

Прежняя модель мировой финансовой системы претерпела значительные изменения, изменился геоэкономический вектор в системе международных отношений.

Хотелось бы обратить внимание, что сложившаяся в Казахстане структура экономики и экономических отношений ограничивала до сих пор развитие фондового рынка.

Во-первых, крупнейшие компании и банки имели возможность заимствовать на международных рынках капитала. Выпуск IPO на LSE был предпочтителен для перехода в статус публичных компаний и признания компании и его акционеров среди международного бизнес сообщества.

Во-вторых, государство, создавая новые институты развития за счет бюджетных средств, ежегодно с 2002 года направляла на их капитализацию миллиарды долларов США. В результате Правительство Республики Казахстан само выступало главным инвестором своих национальных компаний и институтов развития, и у государственных компаний практически отсутствовала необходимость в осуществлении финансирования своей деятельности за счет выхода на фондовый рынок.

В-третьих, кредитование банками экономики республики, осуществляемое главным образом за счет заимствований за рубежом, восполняло недостаток инвестиций с рынка ценных бумаг.

Выявленные в ходе анализа негативные тенденции в структуре инвестиционных портфелей институциональных инвесторов, показала значительную зависимость фондового рынка Казахстана от мировых финансовых рынков.

Дальнейшее формирование эффективного фондового рынка в Республике Казахстан и повышения его ликвидности, развития внутреннего рынка долговых инструментов, снижения инвестиционных рисков коллективных инвесторов НПФ, страховые компании и инвестиционные фонды) целесообразно развить рынок ГЦБ. Как известно, кривой доходности по ГЦБ служит рыночным механизмом для создания ключевого ориентира (benchmark) стоимости денег для всех участников фондового рынка, включая инвесторов и эмитентов. Это является важным, в первую очередь, для таких институциональных инвесторов, осуществляющих инвестирование сбережений населения, как НПФ, ИФ и страховые компании по страхованию жизни. Реалистичная кривая доходности на рынке ГЦБ также должна стать базовым индикатором при формировании развитого рынка производных ценных бумаг, основой для внедрения иных новых видов финансовых инструментов.

Следует заметить, что вектор эволюции технологии фондового рынка в последние годы несколько видоизменяет функции и роль традиционных посреднических институтов, таких как брокерская и дилерская деятельность. Если до начала 90-х годов обеспечение ликвидности действительно преимущественно возлагалось на брокерские и дилерские компании, то в последнее время сами инвесторы все больше замещают некоторые функции, принадлежащие ранее исключительно посредникам. Во многом это связано с революцией технологии и технологий удаленного доступа и массовым использованием специальных типов приказов (поручений).

В рамках, организованного рынка, оснащенного электронными системами торговли и предполагающего самостоятельные действия клиента при совершении сделок, выполнение обозначенного принципа, т.е. «конфликтность» нейтрализуется благодаря свойствам и алгоритмам используемых программ, анонимности совершения сделок и полной свободе волеизъявления инвесторов.

Таким образом, совершенствование механизмов функционирования инфраструктурных институтов фондового рынка требует ужесточение контроля за соблюдением прав акционеров и ответственности руководителей компании эмитентов за их нарушение. Также для достижения информационной прозрачности необходима обязательная публикация любых изменений в деятельности эмитентов, существенно влияющих на инвестиционное качество их ценных бумаг.

Так как, фондовый рынок Казахстана отличается быстрой изменчивостью ситуации, обусловленной их большей нестабильностью, то мобильность аналитических систем имеет повышенное значение.

Результаты анализа фондового рынка показали, что ощущается острая потребность в подготовке отечественных предприятий к выпуску акций и корпоративных облигаций, расширяя тем самым перечень предлагаемых на финансовом рынке надежных ликвидных финансовых инструментов. И предпосылки для ускоренного развития фондового рынка и активизации участников имеются [13, с.3].

Так, как институциональные инвесторы являются основными инвесторами в Казахстане, то потребуется частичное раскрытие их инвестиционного потенциала, изменения требований в управлении внутренними рисками, предоставления возможностей хеджирования, пересмотр правил инвестирования в сторону ослабления требований при инвестировании в зарубежные финансовые инструменты в целях создания более диверсифицированных, доходных, и менее рискованных портфелей.

3.3 СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ФОНДОВОГО РЫНКА РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

В условиях все большей интеграции экономики Казахстана в международные рынки и предстоящего вступления в ВТО требуется обеспечение экономической безопасности и устойчивости развития национального фондового рынка и его базовых показателей по отношению к внешним негативным влияниям, связанным с изменчивостью развития мировых рынков сырья, товаров и капитала.

Процессы, происходящие на макроэкономическом уровне существенным образом предопределили необходимость формирования принципиально новой государственной инвестиционной политики, где регулирование должно иметь системный характер и отражать экономическую ситуацию с учетом интересов участников воспроизводственного процесса и их потенциальных возможностей. В этой связи регулирование с точки зрения использования потенциальных возможностей его участников представляет собой систему инвестиционных интересов в базовых отраслях экономики, где главную роль должно играть государство.

Для убедительности важности роли государства в условиях рыночной экономики приведем высказывание профессора международной экономики Гарвардского университета Ричарда Купера: «...государство по-прежнему играет ключевую роль в достижении экономического роста: оно обеспечивает общественный порядок, создает необходимую систему поощрений для предпринимательства, накоплений и начинаний, связанных с риском, а также пропускает своих граждан через систему всеобщего образования. Но оно не должно играть роль предпринимателя и менеджера. В этих ролях оно скорее будет препятствовать росту» [14].

Между тем богатый многовековой опыт свидетельствует, что рынок особенно в период становления и развития, эффективен при условии действия «сознательно функционирующих механизмов, учреждения централизованного контроля» [15,с. 367].

Бесспорно из этого следует, что государственное участие в регулировании фондового рынка необходимо, поскольку этот рынок является очень масштабным и рискованным для финансовой безопасности страны. Особенно активную роль государство должно выполнять на начальных этапах становления фондового рынка, так как только оно может «запустить» этот рынок в его цивилизованной безопасной форме.

Государственное регулирование – это упорядочение деятельности на нем всех его участников и операций между ними со стороны организаций, уполномоченных обществом на эти действия [16,с.260]. В Казахстане регулирующим органом фондового рынка является Агентство Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций. На АФН возложены функции по установлению требований на деятельность эмитентов, о выпуске и регистрации проспектов эмиссий,

лицензирование деятельности профессиональных участников, создание системы защиты прав инвесторов на рынке ценных бумаг и т.д. Наряду с АФН, Министерство финансов РК и Национальный банк РК также являются регулирующими органами на фондовом рынке через эмиссию государственных ценных бумаг.

На современном этапе государство не может выступать только организующим, управляющим и политическим представителем в системе устройства общества, а как самостоятельный субъект рыночных отношений, имеющий многофункциональные права и обязанности, должно реально перейти к созданию условий для повышения инвестиционной привлекательности перерабатывающих производств. Это сложная и комплексная задача. Её реализация усложняется в условиях мирового финансового кризиса, поскольку банковская система Казахстана испытывает в настоящее время определенные трудности с привлечением дополнительных источников финансирования для кредитования экономики. В 2008 году банки Казахстана сократили кредитование на 39%, а в 2009 году произошло падение еще на столько же. Как показал анализ, средства накопительных пенсионных фондов, страховых организации, паевых инвестиционных фондов слабо вовлечены на подъем и развитие фондового рынка. Следовательно, нужно создать законодательные механизмы привлечения этих ресурсов в реальный сектор экономики.

В целях дальнейшего совершенствования системы регулирования и надзора в области рынка ценных бумаг Агентством в 2005 году с учетом Программы развития рынка ценных бумаг на 2005-2007 годы было уделено особое внимание совершенствованию правовой основы фондового рынка, в т.ч.

- развитию внутренних институциональных инвесторов и расширению возможностей инвестирования;
- совершенствованию механизма защиты прав и интересов инвесторов;
- созданию стимулов для улучшения корпоративного управления;
- развитию и совершенствованию технической инфраструктуры рынка ценных бумаг [16].

Именно данная программа показала своё действие на развитие фондового рынка, хотя не все моменты были доработаны до конца, особую роль сыграло принятие «Кодекса корпоративного управления», который базируется на международном опыте и является типовым документом для всех акционерных обществ, финансового и реального секторов, целью его применения является защита интересов акционеров, независимо от размера пакета акций.

Для дальнейшего расширения возможностей инвестирования, регламентации ответственности за правонарушения, совершаемые на рынке ценных бумаг, совершенствования корпоративного управления и либерализации системы лицензирования профессиональных участников в июле 2005 года принят Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам рынка ценных бумаг и акционерных обществ», что во многом

определил дальнейшее поступательное развитие отечественного фондового рынка [17].

Касательно деятельности по дальнейшей активизации фондового рынка, выхода казахстанских компаний на внешний фондовый рынок и создания положительного имиджа страны, данным Законом предусмотрена возможность осуществления казахстанскими компаниями размещения эмиссионных ценных бумаг, в том числе производных, на территории иностранных государств при наличии соответствующего разрешения уполномоченного органа и при соблюдении определенных условий, предполагающих, что ранее выпущенные ценные бумаги данной компании должны быть включены в список казахстанского организатора торгов по наивысшей или следующей за наивысшей категорией листинга. При размещении облигаций они должны быть одновременно предложены на внутреннем организованном рынке. Данная процедура будет способствовать появлению активности отечественного рынка ценных бумаг и предоставит возможность индивидуальным и институциональным инвесторам, в условиях существования достаточно узкого круга финансовых инструментов для инвестирования, приобретать ценные бумаги первоклассных эмитентов и позволит оживить рынок ценных бумаг путём размещения на них высокодоходных, надёжных, ликвидных финансовых инструментов

Активизация инвестиционного процесса предполагает принятие конкретных мер по увеличению инвестиций, улучшению структуры по источникам финансирования. Подчиняясь общим целям экономического развития, государственная инвестиционная политика, например, в настоящее время должна обеспечить преодоление инвестиционного спада, формирование технологических, структурных, организационно-правовых, управленческих, инфраструктурных и других условий для экономического роста.

В условиях глобализации возрастают риски, связанные, экономическими последствиями обострения международных отношений в целях приближения практики управления рисками к директивам Европейского Союза, необходимо совершенствование системы управления рисками профессиональных участников рынка ценных бумаг, в том числе организаций, осуществляющих брокерскую и (или) дилерскую деятельность на рынке ценных бумаг и деятельность по управлению инвестиционным портфелем и создание системы оценки эффективности системы управления рисками с учетом особенностей данного сектора экономики.

Так, рост объема финансовых услуг на отечественном финансовом рынке требует от регулятора и финансовых организаций пересмотра подходов к управлению рисками. Принимая во внимание риски, свойственные финансовым организациям, их общность и различия, законодательством установлены требования к организации системы управления рисками.

В соответствии с действующим законодательством Республики Казахстан наличие системы управления рисками финансовой организации предусматривает соответствие требованиям:

-по наличию корпоративного управления, в том числе требований по формированию коллегиальных органов управления, утверждению Советом директоров организации долгосрочной корпоративной стратегии, политики по урегулированию конфликта интересов, порядка проведения внутреннего аудита, а также утверждению Правлением организации процедур управления рисками по основным рисковым позициям;

-наличие практики предоставления финансовых услуг, в том числе требований по формированию службы внутреннего аудита и подразделений управления рисками, наличию системы внутреннего контроля организации, установлению внутренних процедур проведения операций с финансовыми инструментами, а также управлению активами и обязательствами;

- функционированию информационных систем и систем управленческой информации, в том числе требований по формированию подразделений информационного обеспечения, обеспечению операционной деятельности финансовой организации, функционированию информационных систем и систем управленческой информации, в том числе в форс-мажорных обстоятельствах;

-вовлечение населения в процесс инвестирования на площадке организатора торгов путем проведения активной информационной и маркетинговой работы, демонстрационных биржевых игр, организации доступа и условий для осуществления инвестиций населения на фондовом рынке;

-повышение квалификации сотрудников организатора торгов, Центрального депозитария, подготовка и повышение квалификации специалистов для рынка;

-разработку и запуск новых финансовых инструментов, торгуемых на площадках организатора торгов.

Основным направлением деятельности регулятора казахстанского финансового рынка сегодня можно назвать попытку максимально расширить возможности финансирования, в том числе, путем привлечения на фондовый рынок населения.

Что подтверждается мнением казахстанских учёных, «необходимо активнее привлекать сбережения населения в инвестиции для развития реального сектора через инструменты фондового рынка. Фондовый рынок – это потенциально очень привлекательный для населения механизм инвестирования, очень важно при этом предложить для населения надежные финансовые инструменты для инвестирования и получения дохода. В Казахстане ведется активная работа со стороны РФЦА и Министерства финансов по привлечению сбережений населения в акций отечественных компаний и казначейские облигаций» [18].

Для обеспечения информирования населения о деятельности организаций, осуществляющих инвестирование сбережений граждан, будет рассмотрена возможность закрепления в законодательстве обязательства таких институциональных инвесторов по регулярному и более полному раскрытию информации о структуре инвестиционного портфеля, стратегии и политике

инвестирования, уровне инвестиционных рисков и системе управления рисками, системе корпоративного управления [19].

Одним из действенных механизмов, озвученных в Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, было следующее с целью развития заимствования будет расширяться практика выхода акционерных обществ с государственным участием на фондовый рынок. Также, государство примет меры по развитию рынка ценных бумаг и осуществлению продаж на фондовом рынке ценных бумаг акционерных обществ и товариществ с ограниченной ответственностью, находящихся в республиканской и коммунальной собственности и ценных бумаг национальных холдингов, национальных компаний и социально-предпринимательских корпораций [20].

На сегодняшний день многими авторитетными международными институтами, в том числе МВФ, отмечается ряд позитивных шагов правительства РК в направлении улучшения системы государственного управления экономикой [21].

Так, в дополнение к совместным оперативным мерам, направленным на обеспечение финансовой стабильности в стране, принятым в 2007 году, Правительством Республики Казахстан и финансовыми регуляторами был предпринят ряд дополнительных мер по стабилизации экономики и финансового сектора Республики Казахстан, поскольку в условиях системной нестабильности на финансовом рынке меры пруденциального характера не дают полноценного эффекта для обеспечения финансовой стабильности в силу нарушения одного из условий эффективного надзора по наличию устойчивой надежной макроэкономической среды. В связи с чем, огромная роль в этих условиях, в большей степени, отводится мерам фискального и монетарного характера. Так, в 2008 году в целях поддержания ликвидности банковской системы Национальным Банком Республики Казахстан был дважды существенно расширен список залогового обеспечения по операциям рефинансирования. В перечень залогового обеспечения при проведении операций обратного РЕПО включены ценные бумаги национальных компаний Республики Казахстан, ценные бумаги иностранных государств и ценные бумаги международных финансовых организаций, разрешенные к покупке БВУ в соответствии с требованиями АФН РК, а также долговые облигации ряда БВУ, размещённые и находящиеся в обращении по состоянию на 1 мая 2008 года, и агентские долговые ценные бумаги АО «Казахстанская ипотечная компания».

План включает вопросы создания Фонда стрессовых активов и меры поддержки уровня ликвидности банковского сектора Национальным Банком Республики Казахстан. В рамках Плана будут усовершенствованы механизмы государственного регулирования финансового сектора, в особенности банковского сектора и накопительной пенсионной системы. Целями осуществления Агентством регулирования и надзора рынка ценных бумаг являются обеспечение стабильного финансового состояния

профессиональных участников финансовых услуг. Для реализации этой цели в 2008 году были приняты Закон о финансовой устойчивости и Закон Республики Казахстан от 20 ноября 2008 года № 88-IV «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам коллективного инвестирования и деятельности накопительных пенсионных фондов». Законом о финансовой устойчивости предусмотрено создание единой базы учета прав на ценные бумаги, а также учета перехода прав собственности по ним. В системе Центрального депозитария предлагается создание единой системы лицевых счетов, которая будет представлять собой сформированную Центральным депозитарием базу данных, отражающую совокупность сведений, содержащихся в системах реестров держателей ценных бумаг, ведение которых осуществляется регистраторами. Предлагаемые изменения позволят усовершенствовать существующую систему учета прав на ценные бумаги, снизив операционные риски функционирования данной системы, а также, повысить защиту прав и интересов инвесторов и держателей ценных бумаг, сократив риск нарушений, связанных с регистрацией прав собственности казахстанских и иностранных инвесторов, и обеспечив прозрачность структуры собственников и держателей ценных бумаг.

В условиях интеграции фондового рынка особенно четко должны быть урегулированы следующие мероприятия: проведение модернизации действующих на фондовом рынке технологий организации торгов в целях обеспечения полной автоматизации торгов с учетом современных требований; формирование надежной системы гарантированности расчетов, направленной на снижение риска неисполнения участниками торгов своих обязательств и позволяющей завершить расчеты со всеми добросовестными участниками в случае неисполнения кем-либо своих обязательств по заключенной сделке; внедрение системы нетто-расчетов на фондовом рынке, направленной на уменьшение обязательств участников торгов путем их зачета и снижение требований к размеру средств, предварительно резервируемых участниками торгов в системе гарантированности расчетов.

В течение 2008 года Правительством Республики Казахстан при участии АФН Казахстана был разработан и введен в действие с 1 января 2009 года новый Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет», предусматривающий, кроме прочего, льготы по налогообложению доходов, получаемых в результате проведения сделок с ценными бумагами на организованном рынке Республики Казахстан. Предполагается, что данные меры будут способствовать дальнейшему повышению ликвидности и привлекательности национального рынка ценных бумаг. Также Налоговым кодексом предусмотрен механизм налогообложения при заключении сделок с производными финансовыми инструментами, в том числе в целях хеджирования.

Кроме того, 12 февраля 2009 года был принят Закон Республики Казахстан «О внесении дополнений и изменений в некоторые законодательные акты

Республики Казахстан по вопросам организации и деятельности исламских банков и организации исламского финансирования», предусматривающий установление возможности создания и функционирования на территории Республики Казахстан исламских банков, определяющий методы государственного регулирования и надзора за их деятельностью, а также условия и порядок выпуска исламских финансовых инструментов на территории Республики Казахстан. Кроме того, данным Законом вносятся изменения в Налоговый кодекс Республики Казахстан в части налогообложения инструментов исламского финансирования.

Позитивным моментом в улучшении доверия к рынку инвесторов к профессиональным участникам была повышена ответственность брокеров и дилеров по сделкам «репо» было установлено требование совершения операций «репо» за счет собственных денег брокера и дилера либо в соответствии с приказом клиента в рамках договора на брокерское обслуживание, являющегося договором комиссии. Другими словами, брокер несет ответственность за исполнение операции «репо» вне зависимости от того, была ли сделка заключена за счет средств брокера или его клиента.

Кроме того, в целях предотвращения возможных манипуляций со стороны брокеров и (или) дилеров в ходе заключения ими сделок прямого и автоматического «репо» были внесены изменения в Правила осуществления брокерской и дилерской деятельности, направленные на сокращение сроков проведения данных сделок до 90 календарных дней с учетом продления первоначального срока операции «репо», что по нашему мнению была скорее вынужденной мерой, что в определенной мере имело негативный характер.

Гармонизация национального законодательства о рынке ценных бумаг, по сути, означает сближение требований, регулирующих различные аспекты функционирования фондового рынка, при обеспечении эффективного взаимодействия национальных регуляторов. Решение этой проблемы будет способствовать предлагаемые нами меры:

1. Дальнейший рост инвестиционной привлекательности, т.е. в Налоговый кодекс должны быть внесены изменения по расширению льгот и преференции для эмитентов, профессиональных участников и инвесторов;

2. Дальнейшее увеличение ликвидности рынка ценных бумаг;

3. Разработка регулярных программ о фондовом рынке для населения посредством средств массовой информации, проведения PR мероприятия;

4. Унификация порядка осуществления оценки финансовых инструментов, находящихся в портфелях накопительных пенсионных фондов и инвестиционных фондов, при одновременном обеспечении справедливой стоимости оцениваемых активов;

5. Повышения требования к разрабатываемым инвестиционным проектам внутри страны;

6. Ужесточение системы управления и минимизации рисков, связанных с невыполнением денежных обязательств сторонами сделки, предлагается внедрить по сделкам, осуществляемым в торговой системе KASE, клиринг с

полным обеспечением, предполагающий возможность совершения операций только в пределах имеющихся у участника торгов денежных средств на момент совершения сделки;

7. В текущих кризисных условиях целесообразно создания «буферной» площадки организатора торгов, в которую будут переводиться на определенный период времени ценные бумаги эмитентов, несоответствующих какому-либо листинговому требованию, или по которым наблюдаются случаи дефолта в течение определенного периода, в целях устранения выявленных несоответствий/нарушений;

8. Совершенствование принципов защиты прав инвесторов и держателей ценных бумаг, а также добросовестной конкуренции участников рынка ценных бумаг, дальнейшая интеграция казахстанского рынка ценных бумаг в международную финансовую систему.

Таким образом, принятие данных рекомендации позволит выявить важную роль государственного регулирования фондового рынка, так как в разных странах мира, несмотря на различия в их моделях, обусловлена необходимостью обеспечения единства фондового рынка, надзора за финансовым состоянием инвестиционных институтов и защиты прав инвесторов. Кроме того, эффективное государственное регулирование способствует в целом успешному развитию фондового рынка. Для этого оно должно способствовать выполнению данным рынком своей важнейшей функции, которой является перераспределение денежных средств для обеспечения развития экономики. Для этого, прежде всего, требуется разрабатываемая государством законодательная база, нормы функционирования и концепция развития фондового рынка. Помимо вышперечисленного, государство должно иметь возможность применять санкции за нарушение установленных норм на рынке ценных бумаг, стимулировать конкуренцию на рынке ценных бумаг.

В контексте поручений Главы государства, данных на XII съезде НДП «Нур Отан», XXI пленарном заседании Совета иностранных инвесторов, по мобилизации финансовых ресурсов для реализации задач государства по форсированному индустриально-инновационному развитию страны, должна быть пересмотрена система функционирования института инвестиционного банкинга. Банкротства глобальных инвестиционных банков вызвали необходимость модификации подходов в регулировании их деятельности, поскольку текущий кризис показал, что, несмотря на то, что инвестиционные банки были значительными по размеру, имели высокий уровень леввереджа и широкомасштабные финансовые взаимоотношения с другими игроками финансовой системы, за ними не были обеспечены должный уровень контроля и регулирования.

Продвижение государственного регулирования в контексте развития фондового рынка, направлена на обеспечение оптимального соотношения роста и устойчивости, что способствует сбалансированному развитию финансового сектора и экономики и предотвращению надувания в ней «мыльных» пузырей. С целью обеспечения системного подхода и повышения эффективности надзорной деятельности практика регулирования и надзора за различными видами финансовых организаций должна быть в необходимой степени унифицирована.

ГЛАВА 4 ФИНАНСИРОВАНИЕ В ЖИЛИЩНЫЙ СЕКТОР **ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА**

4.1. ФИНАНСОВО-ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИСТОЧНИКИ РАЗВИТИЯ ЖИЛИЩНОГО СЕКТОРА

В ходе инвестирования в жилищный сектор проблемы об источниках его финансирования остаются актуальными для общества на всех этапах его развития.

Для Казахстана создание эффективной системы финансирования жилищного сектора на сегодня остается государственной и финансовой проблемой. До начала перестроечного процесса в Казахстане, как известно, финансирование жилищного сектора велось в стране централизованным путем: основными источниками пополнения жилищного фонда страны являлись государственное жилищное строительство и строительство жилья предприятиями и организациями, а кооперативное индивидуальное строительство играло вспомогательную роль. И основным источником финансирования жилищного строительства в Казахстане был государственный бюджет.

С переходом к рыночным отношениям подход изменился: сейчас население, за исключением отдельных социальных групп, само должно заботиться о покупке жилья. Это является единственной, реальной возможностью улучшения жилищных условий для большинства граждан. Проблема связана с накоплением денежных ресурсов, то есть источников инвестирования.

Государство уже не может позволить себе дотировать строительную отрасль в прежних объемах за счет денежной эмиссии. Рассматриваются самые различные, в первую очередь не эмиссионные варианты. Среди возможных – государственные (бюджетные) ресурсы, средства предприятий, средства граждан, заемные ресурсы и др. Порядок финансирования строительства, модернизации и приобретения жилья в условиях рыночной экономики, безусловно, становится сложным, зависящим от множества факторов.

Исследования, проводимые экономистами в теории [1] и практика рыночных отношений подтверждают, что источники финансовых ресурсов можно рассмотреть в разных вариантах: - с позиции самих видов источников финансовых ресурсов (из средств государства и негосударственные средства); - с позиции вложения в жилищный сектор (строительство жилья, реконструкция, покупка жилья), что видно на рисунке 14.

В представленном рисунке отражены четко два момента: первое - государственные и негосударственные финансовые ресурсы; второе - возможности государства при предоставлении средств. Из указанных 4 видов для Казахстана интерес представляют: безвозмездные финансовые ссуды, индексация жилищной квоты и предоставление товарных ссуд. Льготное предоставление земельных участков сегодня в отечественной практике уже

широко распространяется. Представленная группа негосударственных средств анализируется нами в работе.

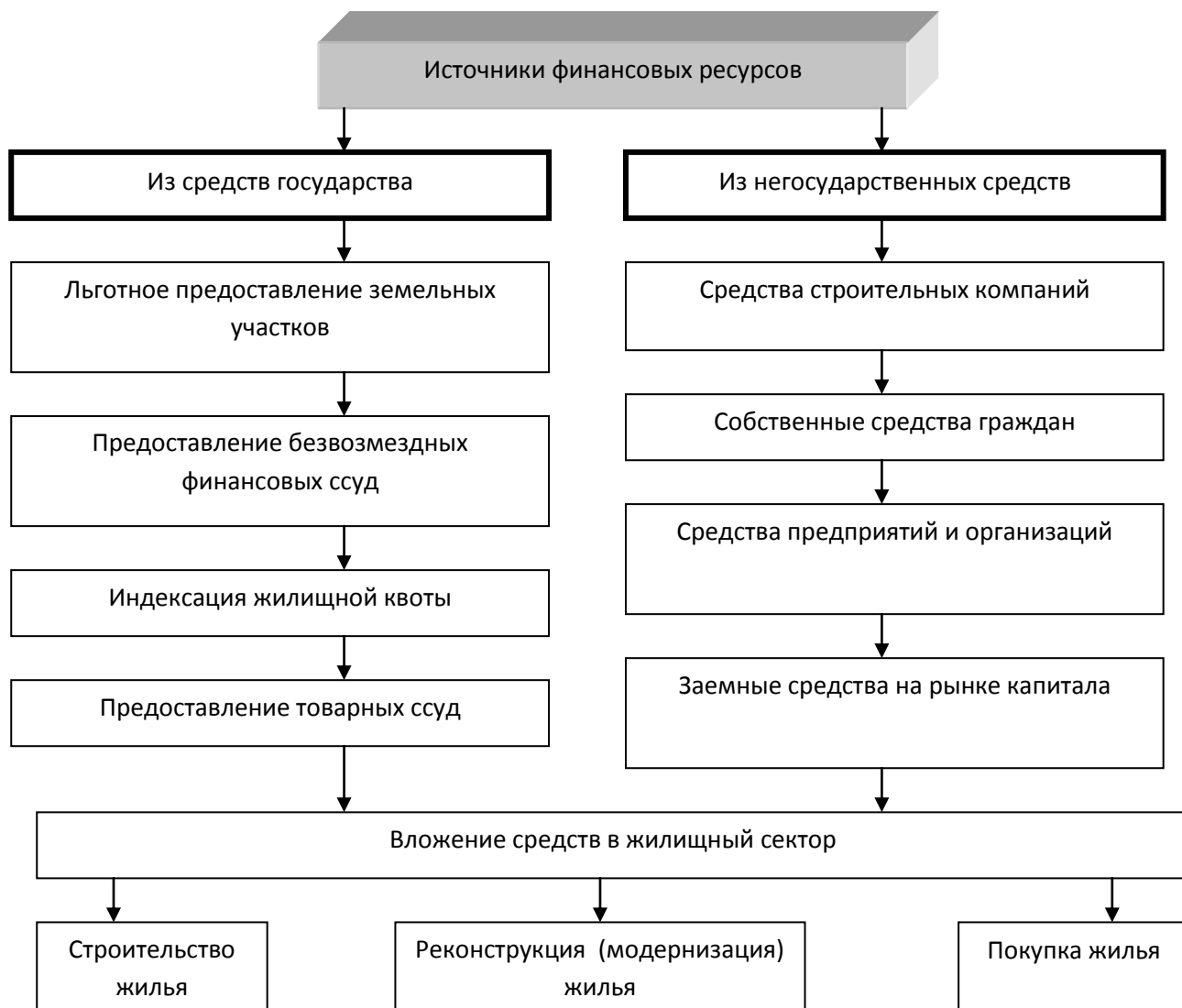


Рисунок 14—Источники финансирования и приобретения жилья в рыночной экономике [1]

Аккумуляция негосударственных денежных ресурсов, в том числе, находящихся на руках у населения, создание стимула для накопления сбережений, а также их последующего инвестирования в дальнейшем, возможно только при условии эффективного функционирования финансовой системы для долгосрочных инвестиций, каковой является система финансирования жилищного сектора. Соответственно, система финансирования жилищного сектора включает блок составных: сами источники, накопления и сбережения, участие банков и финансовых институтов, механизм финансирования, методы финансово-инвестиционного процесса.

Именно раскрытие сути всех составных, их взаимозависимости и взаимообусловленности является важной задачей. В данном случае интерес

представляет механизм привлечения инвестиций в жилищный сектор, конкретно в жилищное строительство.

В экономической литературе очень широко исследуются теоретические аспекты финансирования жилищного строительства. Считают, что в процессе финансирования жилищного строительства различаются три источника финансирования [2, с.2-22]. Среди возможных – государственные (бюджетные) ресурсы и негосударственные ресурсы, к которым относят собственные средства предприятий и граждан, заемные средства. При этом авторы заемные средства относят к третьему самостоятельному источнику.

1. Государственные средства в основном представлены финансированием из государственного бюджета. Западные экономисты, к примеру, выделяют финансирование за счет государственных субвенций, когда в рамках государственной политики может быть принято решение о субвенционировании инвестиций в жилищное строительство, включая нагрузку на государственный бюджет. Субвенционирование жилищного строительства может быть прямым и косвенным. Под прямыми субвенциями понимаются целевые выплаты населению на покупку жилья. Косвенные субвенции могут выражаться, к примеру, в возможности вычета суммы процентов за кредит из налогооблагаемой базы. На этой основе различают две фазы:

1) субвенционирование фазы предварительного накопления средств на покупку жилья;

2) субвенционирование фазы накопления средств после покупки жилья для погашения взятых для этой цели кредитов.

Первый вариант представляется наиболее целесообразным, так как он стимулирует желающих приобрести жилье к созданию для этого предварительных накоплений. Наличие предварительных накоплений позволяет снизить сумму требуемых заемных средств и, соответственно, дает возможность застраховать заемщика от риска банкротства и невозможности выплаты взятых кредитов и процентов по ним.

Второй вариант, напротив, стимулирует накопление долгов. При выборе метода субвенционирования следует учитывать порядок налогообложения в стране. В том случае, если установлена фиксированная ставка подоходного налога, является применимым и второй метод субвенционирования, так как в этом случае не возникает дискриминация групп населения с более низким уровнем дохода.

2. Отмечая негосударственные ресурсы, внимание сосредотачивают на финансировании за счет собственных средств, которое предполагает образование накоплений (финансовых ресурсов), предшествующих инвестированию, то есть можно говорить о целевых накоплениях. Эти накопления формируются за счет дохода, не идущего на текущие потребления [3]. Финансирование недвижимости (жилья) исключительно за счет собственных средств, ввиду относительно высокой стоимости недвижимости, представляется возможным только в ограниченном ряде случаев. Однако, наличие доли собственных средств, в размере минимум 20-30% от стоимости

жилья, является обязательным условием практически в любом государстве. Наличие собственных средств на приобретение жилья призвано ограничить риск для потенциального получателя кредита в случае возникновения неблагоприятных экономических изменений. Чем выше доля собственного капитала, тем ниже необходимая сумма кредита и тем меньше процентов за кредит придется платить в будущем.

3. Выделяя отдельно заемные средства, следует отметить, что финансирование за счет заемных средств, связано с высокой стоимостью недвижимости, поэтому, в большинстве случаев, для покупки жилья необходимым является использование заемных средств. В научной литературе выделяется две основных модели финансирования покупки жилья:

а) финансирование посредством получения кредита. Такой метод предусматривает сначала получение кредитных средств, а потом покупку жилья с последующей выплатой полученной ссуды с процентами. Кредит выплачивается заемщиком после приобретения жилья. Этот метод получил в западной литературе название «Принципа последующих сбережений», так как субъект накапливает сбережения и осуществляет выплаты по кредиту в последующем временном периоде. Здесь наиболее распространенным видом является ипотечное кредитование, сущность которого будет рассмотрена отдельно. Такая система кредитования является открытой, так как вкладчики здесь не являются одновременно кредитополучателями.

б) финансирование, которое предусматривает первоначальное накопление части требуемой суммы, а затем получение недостающей суммы в виде кредита под невысокий процент. Такой метод получил в западной литературе название «Принципа предварительных сбережений». Эта система является закрытой, так как лица, накапливающие средства на сберегательных счетах, впоследствии являются получателями кредита. Примером такой модели финансирования могут служить жилищные строительные кассы немецкого образца. Данный метод финансирования жилищного строительства является более дешевым для желающих приобрести жилье, нежели первый.

Если негосударственные финансовые ресурсы, включая заемные источники, сегодня приоритетны для рыночных отношений в Казахстане, то средства государственного бюджета привлекательны в не меньшей степени. Бюджетные средства можно использовать уже как основу для привлечения внебюджетных средств. Государственные средства в Казахстане теперь будут направляться в первую очередь на реализацию программы социального жилья для тех категорий граждан, которым по закону положено бесплатное жилье. Построенные квартиры и далее будут предоставляться гражданам в порядке очереди и на условиях найма. Объем такого строительства невелик, поэтому жилищная проблема существенно не ослабится.

Государственная жилищная программа предусматривает реализацию доступного жилья населению, приоритетное право на которое будет предоставляться для некоторых категорий граждан [4]. К таким категориям относятся: 1) молодые семьи, имеющие детей; 2) работники государственных

органов и учреждений, содержащиеся за счет средств государственного бюджета; 3) работники государственных предприятий социальной сферы.

Жилищный сектор играет значительную роль в экономике, оказывает существенное влияние на общие макроэкономические пропорции, денежное обращение, инвестиционную активность. В жилищной сфере как в никакой другой, объединяются интересы граждан и государства, что видно из направлений жилищной реформы, представленной на рисунке 15 [5].



Рисунок 15– Основные направления жилищной реформы и ее связь с преобразованием в обществе [5]

Также известно, что отношения на рынке жилья в современном мире, как правило, регулируются государством. Политика государства во многом определяет поведение субъектов на рынке жилья, от которой зависит принятие участниками рынка инвестиционных решений, а, следовательно, и развитие жилищного сектора. В этой связи для обеспечения стабильного развития необходимо создание эффективного механизма координации жилищной политики с общей макроэкономической и социальной политикой. Ее основной целью является обеспечение граждан качественным жильем, создание оптимальной инфраструктуры жилых массивов с соблюдением физических, эстетических, экологических параметров окружающей среды и с учетом местных условий.

Жилищная реформа, как составляющая часть комплекса мер по стабилизации и выводу экономики страны из кризиса, важнейшей задачей имеет поэтапный перевод жилищной сферы как отрасли экономики в режим

безубыточного функционирования при обеспечении социальной защиты малоимущих групп граждан.

В качестве основной цели государственного вмешательства на рынок жилья можно назвать обеспечение в достаточном количестве дешевым жильем всех слоев населения. В том случае, если цены на жилье, сдаваемое в наем, искусственно удерживаются государством на низком уровне, то у населения пропадает интерес инвестировать средства в покупку жилья, так как эти инвестиции себя не оправдывают. Вполне привлекательным для отечественной практики является Национальный проект «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», который базируется на принятом два года назад пакете из 25 законов по формированию рынка доступного жилья и федеральной целевой программе «Жилище». Способ достижения доступности жилья был выбран вполне рыночный: стимулирование спроса за счет удешевления и удлинения ипотечных кредитов с одновременным стимулированием предложения жилья на рынке. Отмечается, что по плану к 2010г. более 30% семей (сейчас менее 9%) должны взять ипотечные кредиты, а объемы строительства жилья должны быть удвоены: до 80 млн. кв.м в год. Чтобы достичь этого, ежегодные темпы роста строительства должны расти на 15-20% [6, с.59].

Для стимулирования инвестиций в жилищное строительство и для обеспечения широких слоев населения доступным жильем, государство, в рамках жилищной политики, по мнению, российских исследователей [7] может использовать следующие инструменты:

1) государственное субвенционирование жилья через:

-субвенционирование объекта, т.е. субвенционирование самих построек;

- субвенционирование субъектов, т.е. населения в процессе покупки или строительства жилищных объектов. Оно может осуществляться как за счет предоставления налоговых льгот при приобретении жилья, так и посредством выплаты пособий на покупку жилья. Выбор системы субвенционирования зависит от задач, которые оно призвано решить. При выборе метода субвенционирования необходимо учитывать пожелания потребителей.

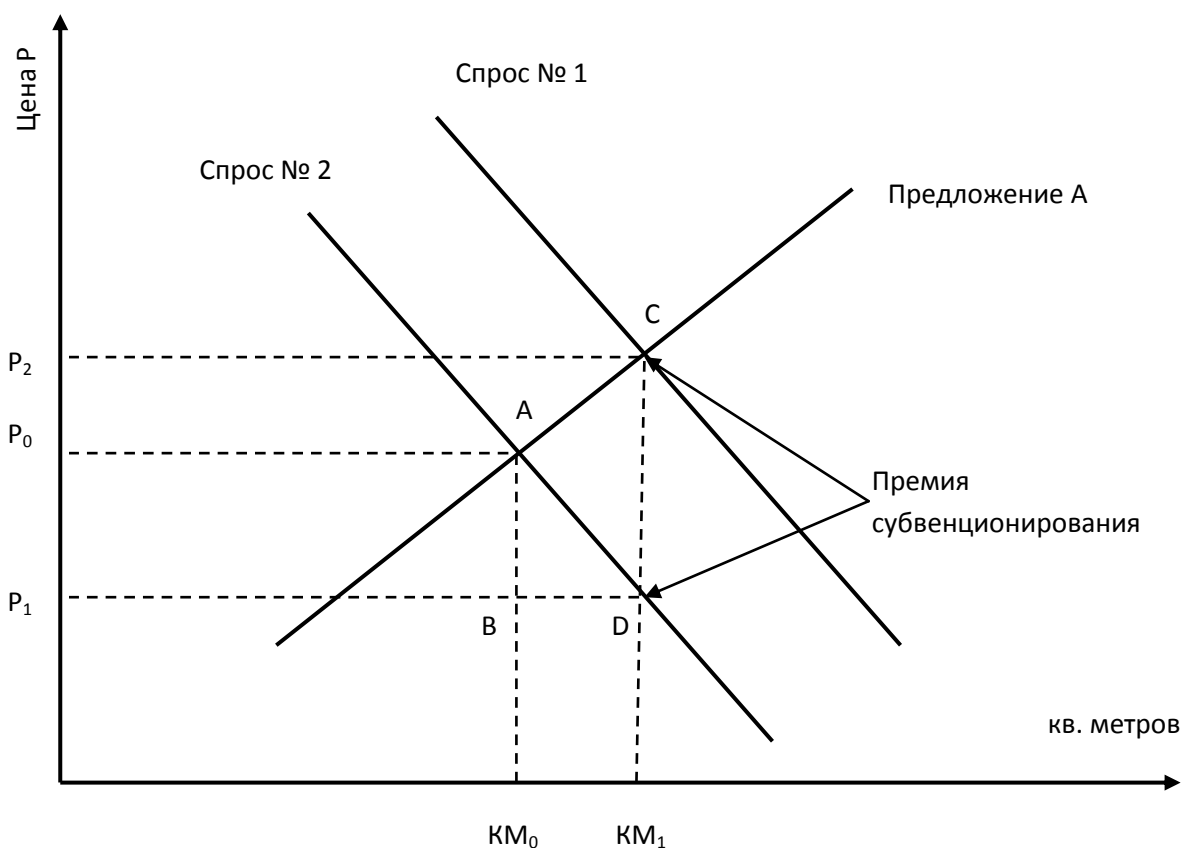
2)в качестве предмета субвенционирования может выступать модернизирование, поддержание и строительство жилья, как с целью сдачи его в наем, так и жилья для собственного пользования.

Субвенции автор характеризует посредством пяти критериев: -субъект, выдающий субвенции (государство, муниципалитеты); - вид субвенции; - получатель субвенции; - ответная услуга получателя субвенции; - конечный пользователь субвенции.

При этом приводится отличие получателя субвенции от конечного пользователя. Под конечным пользователем подразумевается субъект, который в результате получает преимущество от субвенции, в то время как получателем субвенции является лицо, которое должно направить полученные субвенции конечному пользователю. Получателями субвенций являются, как правило, инвесторы.

К примеру, инвесторы получают субвенции для того, чтобы предоставлять жилье в наем по более низким ценам. В результате цена, по которой жилье сдается в наем, снизится с P_0 до P_1 . В этом случае конечными получателями субвенции являются собственники жилья. Количество предложенного жилья при этом не изменяется.

В этом случае, если спрос на жилье является эластичным, возникает увеличение спроса, который способствует росту цены на жилье. следовательно, увеличение субвенции необходимо осуществлять до тех пор, пока рыночная цена не снизится до требуемого уровня. Можно вполне согласиться с представленной ситуацией на рисунке 16:



Примечание – составлено по [7]

Рисунок 16 - Рынок жилья и премия субвенционирования

Рыночное равновесие находится в точке KM_0 и P_0 . В ходе жилищной политики должна быть достигнута цена P_1 , при предложении равном KM_0 . Потребители желают при снижении цены иметь больше жилплощади. Однако, количество KM_1 будет предложено только по цене P_2 . Таким образом, субвенция увеличивается на величину $P_1 - P_2$. Первоначально предполагалась субвенция в размере $P_0 A B P_1$, в ходе субвенционирования для установления равновесия на уровне KM_1 , необходимо количество $P_2 C D P_1$. Кривая спроса смещается вверх на сумму, которая необходима инвестору для того, чтобы покрыть дополнительное предложение при цене P_1 . Величина субвенции

зависит от уровня эластичности спроса: чем эластичнее спрос, тем выше величина премии.

Из вышеизложенного следует вывод, что для того, чтобы производить больше жилья, необходимо сократить производство других товаров. Субвенционирование жилья оправдывается стремлением государства сделать жилье доступным для всех слоев населения.

Недостаток жилья, как правило, является следствием недостаточного дохода потребителей. Государство может в этом случае выделять пособия в зависимости от величины дохода.

Следующей формой субвенционирования субъектов в исследовании российских авторов являются налоговые льготы. За их счет должны быть направлены дополнительные средства в жилищное строительство. Возможность осуществления дополнительного списания влечет за собой увеличение дохода после налогообложения. По их мнению, отсрочка налоговых платежей имеет место в том случае, если налоговое списание превышает экономическое. При ускоренной амортизации, за более высокими амортизационными отчислениями в начале периода, следуют более низкие амортизационные отчисления. Таким образом, налоговые платежи переносятся на более поздний период. Ускоренная амортизация позволяет сэкономить на налогах в течение длительного периода времени только в том случае, если непрерывно производятся новые инвестиции, по которым предоставляются налоговые льготы. В условиях медленного экономического роста происходит снижение дохода после окончания периода ускоренной амортизации. В условиях замкнутой экономики этот эффект будет способствовать стимулированию инвестиций.

При совпадении налоговой и экономической амортизации не существует дополнительного стимула для инвестиций в жилье, так как при осуществлении альтернативного вложения средств доход уменьшается на такую же величину налоговых отчислений. (Теорема Johansson-Samuelson).

Из рассмотренного следует, что государственные субвенции являются мощным рычагом для стимулирования инвестиций населения в жилищное строительство. Они являются необходимыми, как для финансирования жилья путем ипотечного кредитования, так и при применении любой другой альтернативной модели финансирования.

Выделение даже в небольшом объеме бюджетных ресурсов для стимулирования инвестиций в жилищное строительство может стать катализатором финансово-инвестиционного процесса.

Похожая ситуация сложилась в настоящий момент на рынке недвижимости в Казахстане. Недостаточный платежеспособный спрос населения на рынке жилья объясняет тот факт, что готовые жилищные объекты остаются невостребованными или из-за недостатка средств, или строительные работы затягиваются и даже приостанавливаются на неопределенное время. В такой ситуации предоставление государственных субвенций является определяющим фактором в решении жилищной проблемы.

Но необходимо отметить, что основной причиной сложного состояния финансирования жизненно важной сферы экономики (жилья) является отсутствие работающего механизма формирования денежных ресурсов – «длинных» денег для инвестирования в жилищный сектор. При всем понимании особого для Казахстана значения жилищной проблемы существующие инфляционные ожидания, риск долгосрочных инвестиций и неразработанность механизма государственного регулирования в формировании рынка жилья препятствуют ее расширению. Следует признать, что за последние годы в Казахстане накоплен немалый опыт привлечения средств населения и предприятий в сферу жилищного строительства. Инициативу проявляют многие крупные корпорации и акционерные общества. Хотя эти инициативы позитивны, они еще не складываются в надежный и масштабный вектор. Важно, чтобы государство выступило гарантом вложений населения в жилищное строительство. Государственные средства должны быть задействованы не столько для традиционного дотирования жилищного строительства, сколько страховой резервный фонд по целевым вкладам населения. В этом случае можно ожидать также быстрого роста вложений в программу жилищного строительства от лиц, не нуждающихся в жилье, но заинтересованных в жилищных акциях или сертификатах, как бы исполняющей роль параллельной валюты, более устойчивой, чем находящиеся в обращении валюты. Соединение государственных и коммерческих интересов даст недостающий импульс в повсеместном форсировании жилищного строительства. К тому же такой приоритет будет понятен народу и обеспечит его поддержку.

Изучение отечественного и зарубежного опыта свидетельствует о разнообразии форм и методов привлечения средств инвесторов в жилищный сектор. Поэтому не следует стремиться к созданию единого для Казахстана механизма инвестирования жилищного строительства. Более рационально и реально использование нескольких систем конкурирующих и взаимодополняющих друг друга.

К сожалению, нельзя не отметить, что со стороны банков присутствие банковского капитала на рынке финансирования строительства жилья пока еще минимально. Превалируют здесь в большей степени односторонние спекулятивные интересы банков, которые при неразработанности механизма страхования от рисков, оправдывают действия банков.

Причины недостаточного банковского кредитования жилищного строительства заключается в основном в несоответствии ресурсной базы банков потребностям функционирующих строительных компаний в среднесрочных кредитах, необходимых для осуществления полного цикла строительства от 1 до 2 лет. При этом у большинства строительных компаний в Казахстане отсутствует ликвидное обеспечение запрашиваемых кредитов и сами строительные компании достаточно уверенно не могут квалифицированно обосновать свою потребность на кредит, доказывая эффективность предлагаемого к финансированию проекта. А финансовая устойчивость многих

строительных компаний в Казахстане не стала подтверждаться уже в 2007 году, особенно со второй половины года (влияние мирового ипотечного кризиса).

Ограниченный доступ к заемным средствам на рынке банковских кредитов заставляет казахстанские строительные компании искать иные способы привлечения финансовых ресурсов на строительство жилья. В результате основной объем строительства ведется по схемам, которые получили название схем «долевое участие в строительстве». Статистика к концу 2007 года указала, что в Казахстане число «дольщиков» составила 28,0 тыс. человек, которые уже вложили свыше 282,0 млн. тенге своих средств [8].

Суть этих схем заключается в том, что строительные компании привлекают средства отдельных граждан и их объединений, а также временно свободные средства юридических лиц. Стремление физических лиц участвовать в проектах строительства жилья обусловлено желанием снизить суммарные издержки, связанные с приобретением жилья. Следует отметить, что с начала 2007 года реализуется казахстанский закон о долевом участии в жилищном строительстве (вступившем в силу с 1 января 2007 года). Принятый закон содержит ряд неременных условий, в том числе, предполагает более серьезную ответственность строителей перед частными соинвесторами. Важное требование нового закона – это прозрачность деятельности застройщика. Однако недоработкой закона является: закон не обязывает застройщиков указывать в договоре всех исполнителей субподрядных работ. Тем не менее, факт принятия казахстанского закона – значительный шаг вперед. Однако на практике выделяют ряд его недостатков. В документе недостаточно четко прописаны критерии соответствия застройщика квалификационным требованиям. В законе предусмотрен жесткий контроль со стороны государства, вплоть до отзыва лицензии на ведение строительных работ за нарушение требований финансовой открытости, но ни слова не сказано о том, что будет с дольщиками, которым «посчастливилось» стать соинвесторами строительной компании, у которой отозвана лицензия – кто будет достраивать объект и выполнять свои обязательства; также не вошла и норма об обязательном страховании рисков сделки: право выбора оставлено на откуп строителям.

В Объединенных Арабских Эмиратах, например, существует законодательная норма, согласно которой перед началом строительства застройщик обязан положить на специальный счет в банке сумму, эквивалентную 25-100% окончательной стоимости объекта. Эти средства возвращаются компании постепенно и пропорционально степени готовности здания. Если на каком-то этапе застройщик перестает работать и его лишают лицензии, государство берет на себя всю обязанность по завершению строительства, используя средства, сохраненные банком.

В Северной Америке существует другая альтернатива долевого участию. Строительная компания покупает землю, проводит проектные работы, получает разрешительную документацию и начинает продавать. Застройщик не имеет права начинать строительство, пока не реализовано 60% квартир, и срок

разрешается переносить три раза на три месяца. Когда набирается нужный пакет, любой банк идет навстречу и предоставляет кредит.

Сейчас все большее число граждан получает возможность стать соинвестором строительной компании, чему способствуют такие факторы, как предпочтительность цен на строящееся жилье на фоне сданного в эксплуатацию, бурное развитие ипотечного кредитования, инвестиционная привлекательность рынка недвижимости, стабильная экономическая и политическая ситуация.

Специалисты Комитета по делам строительства Министерства индустрии и торговли РК отмечают о восемнадцати степенях защиты граждан, участвующих в жилищном строительстве по принципу долевого участия, которые предусматривает новый Закон о долевом участии в жилищном строительстве [9, 10].

Исследуя в целом жилищный сектор и его финансовые источники, можно согласиться, что тенденция роста и благополучного развития отрасли жилищного строительства в Казахстане получает свое развитие относительно недавно. В первые годы становления рыночных отношений в Казахстане было невозможно еще определить реальность механизма функционирования финансирования и кредитования жилья, не получили своей популярности и все банки второго уровня, которые были способны работать с долгосрочными проектами.

Вместе с тем следует отметить, что еще в начале 90-х годов государством были сделаны первые попытки реформирования существующей системы финансирования жилищного строительства. В частности, в 1991-1995 годы были приняты законодательные акты: «О залоге», «Об инвестиционной деятельности», «Об ипотеке недвижимого имущества», «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», Закон РК «О жилищных отношениях», которые создали начальную правовую основу становления и развития рыночных отношений в жилищной сфере. В 1993 году был также принят Указ Президента РК «О государственной программе новой жилищной политики и механизмах ее реализации» [11,12,13,14,15,16].

Созданный в 1993 году первый в суверенном Казахстане ЗАО «Жилстройбанк» был открыт с единственной и благородной целью: помочь обзавестись собственным жильем малоимущим гражданам, лишившимся всяких шансов обзавестись крышей над головой, после распада Союза ССР; окончательного свертывания бюджетного финансирования жилищно-социальной программы времен развитого социализма. ЗАО «Жилстройбанк» производило выдачу кредитных ресурсов государства в соответствии с Указом Президента РК от 06 сентября 1993г. №1344 «О новой жилищной политике»

Необходимость реформирования существующей системы финансирования жилищного строительства предопределила переход от бюджетной схемы к финансированию за счет внебюджетных ресурсов (т.е. за счет собственных средств заемщика и кредитных средств БВУ), построение кредитных

отношений в банковской системе, что повлекло за собой необходимость развития системы ссудо-сберегательных счетов.

Согласно Положению о порядке привлечения средств населения на жилищные ссудо-сберегательные счета были выделены 2 основных вида: простые (простые накопительные); конкретные.

Простые (простые накопительные) жилищные ссудо-сберегательные счета – счета, на которых в течение определенного времени производится накопление средств, необходимых для последующего их направления на достройку незавершенных объектов.

Конкретные накопительные жилищные ссудо-сберегательные счета – счета, связанные с взносом средств вкладчиков на конкретный объект незавершенного строительства жилья для его завершения, с последующим предоставлением отсрочки на покрытие ранее понесенных затрат через ЗАО «Жилстройбанк».

В соответствии с п.4 постановления Кабинета Министров от 28 июля 1994г. № 850 «О введении ссудо-сберегательных счетов и выдаче кредитов на жилищные мероприятия» [17], выдача льготных кредитов производилась за счет средств, выделяемых Правительством Казахстана по ставке 5% годовых сроком до 30 лет. При этом Государственному банку жилищного строительства было предоставлено право «...производить индексацию кредита по курсу доллара США. Для этого разрешить ему вести учет выдаваемых кредитов и начисленных процентов в долларовом эквиваленте. Внесение платежей по ссуде и начисляемых процентов производится заемщиками в тенге по биржевому курсу доллара США на день вноса средств...». Многие из нуждающихся оказались за бортом казенной жилстройпрограммы. А те, кто все же получил свои квартиры, тут же стали выражать недовольство. Во-первых, качество жилья оставляло желать лучшего. Кроме того, цены на недвижимость вдруг резко упали. И получилось, что вместе с расходами на обслуживание кредита стоимость квартиры из одно-, двух- или трехкомнатной жилой секции оказались в 3 раза выше рыночной цены. Однозначно, мы согласны с мнением экономистов, исследовавших проблемы финансирования через банковскую систему [18] и как ЗАО «Жилстройбанк» столкнулся с другой проблемой. Дешевые социальные кредиты на жилье и проценты по ним были жестко увязаны с курсом доллара. И когда правительство отпустило тенге в свободное плавание, заемщики ЗАО «Жилстройбанк» попали в жесточайший дефолт. В 1997 году была создана тендерная комиссия, в результате работы которой произошло слияние ЗАО «Жилстройбанк» с ОАО «БанкЦентрКредит» с передачей прав и обязанностей. Однако наряду с положительными сторонами этого приобретения, такими, как расширение филиальной сети ОАО «БанкЦентрКредит», ему в наследство достались и крупные размеры проблемных кредитов, что, конечно же, вызвало некоторое замедление темпов прибыльности банка и снизило доходность его операций. Тем не менее, в последующие годы банк совмещает в своей деятельности функции коммерческого и ипотечного (единственного на тот момент в республике)

кредитного учреждения, способного содействовать созданию в Казахстане целостной системы рынка жилья. Если кредитный портфель ОАО «БанкЦентрКредит» на 1 января 2000 года состоял из 10 видов кредита, то 8 видов были связаны с кредитованием населения, из них: кредиты физическим лицам на строительство, ремонт и покупку жилья по договорной процентной ставке – 0,91% к итогу; льготные долгосрочные кредиты населению на строительство жилья за счет бюджетов – 9,67; ипотечные кредиты населению по схеме «накопление 30% - кредит 70%» - 0,22; ипотечные кредиты населению по схеме «накопление 45% - кредит 55%» - 0,24; ипотечные кредиты населению по схеме «накопление 50% - кредит 50%» - 0,03.

Первые льготные кредиты в рамках переходной экономики выдавались в 1994-1996 годах по средневзвешенному курсу 71,4 тенге за 1 доллар США. В результате, в связи с девальвацией тенге, значительно вырос размер задолженности по кредитам (в 1,98 раза, что составляет 1496 млн.тенге по состоянию на 1 марта 2000г., в том числе сумма начисленной индексации увеличилась до 729 млн.тенге). В связи с этим, погашение кредита для большинства заемщиков порядка 2624 человека, стало непосильной задачей.

Исследование рынка жилья в Казахстане, в первое десятилетие доказывает, что основными соображениями рынка первых лет независимости, подтвержденные данными Агентства по статистике РК, стали: - стремительное развитие финансового, в том числе банковского сектора, наличие социальных кредитов на покупку и/или строительство жилья в период 1990-1995гг.; - кризис в период 1998-1999гг., связанный с банковским кризисом в августе 1998 года в Российской Федерации и снижения доверия населения банковской системе Казахстана, рост валютного курса, снижение покупательной способности национальной валюты, инфляция 1999 года в Казахстане; - кратковременная стабилизация после кризиса и начало устойчивого развития в период 2000-2002гг.

Если более пристально изучить, то состояние жилищной сферы характеризуется в основном, тенденциями, сформированными еще в начале 90-годов. Спецификой строительной отрасли является то, что для ее эффективного функционирования необходима стабильная, растущая экономика, определенный уровень склонности к сбережению. Несмотря на то, что позиции строительных организаций в республике были прочны, гиперинфляция, отсутствие платежеспособного спроса на капитальное строительство, соответственно, привело к резкому сокращению в отрасли. Изменения в динамике развития жилищного строительства в республике можно проследить согласно статистическим данным по объемам вводимого жилья за 1990-2006 годы, что видно из таблицы-12.

Как подтверждается данными, налицо стабильное увеличение ввода жилья за счет негосударственного сектора, где уже средства населения за последние 10 лет занимают лидирующие позиции в финансово-инвестиционном процессе.

Интересно отметить тот факт, что, благодаря принятой Государственной программе развития жилищного строительства в РК, в 2005-2006 годах общий

ввод жилья возрос по сравнению с предыдущими периодами в 2-3 раза, что, соответственно, подтверждает рост негосударственных источников, а соотношение доли государственных средств и средств населения составило 25,94% и 50,18% и 14,8% и 58,1%. В сравнение не входят 1990-1992 годы, которые еще отражали жилищную политику доперестроечного периода.

Новый сектор частного жилья начал развиваться в 1991 году, когда была создана правовая база и начала работать программа приватизации и уже с 1993 года государственная доля стала сокращаться. К 1995 году процесс приватизации жилья был завершен и в настоящий момент более 90% жилищного фонда страны приватизировано.

Таблица 12 - Ввод в действие жилых домов в Казахстане за период с 1990г. до 2007г.

Годы	Предприятия всех форм собственности, тыс. кв. м общей площади	на конец года					
		В том числе				в том числе, за счет средств населения	
		государственными		негосударственными			
тыс. кв. м общей площади	доля в общем объеме, в %	тыс. кв. м общей площади	доля в общем объеме, в %	тыс. кв. м общей площади	доля в общем объеме, в %	тыс. кв. м общей площади	доля в общем объеме, в %
1990	7869	6167	78,37%	1702	21,63%	1164	14,79%
1991	6130	4547	74,18%	1583	25,82%	1133	18,48%
1992	5046	3308	65,56%	1738	34,44%	1122	22,24%
1993	3856	2202	57,11%	1654	42,89%	1057	27,41%
1994	2322	925	39,84%	1397	60,16%	764	32,90%
1995	1663	556	33,43%	1107	66,57%	628	37,76%
1996	1407	293	20,82%	1114	79,18%	699	49,68%
1997	1344	229	17,04%	1115	82,96%	851	63,32%
1998	1132	174	15,37%	958	84,63%	803	70,94%
1999	1105	108	9,77%	997	90,22%	843	76,29%
2000	1218	132	10,83%	1086	89,16%	910	74,72%
2001	1506	125	8,30%	1381	91,70%	1094	72,64%
2002	1553	87	5,60%	1466	94,40%	1169	75,28%
2003	2111	273	12,93%	1838	87,06%	1432	67,83%
2004	2591	101	3,89%	2490	96,10%	1781	68,73%
2005	4992	1295	25,94%	3697	74,06%	2505	50,18%
2006	6230	927	14,8%	5303	85,2%	3600	58,1%

Спад инвестиционной активности в строительной отрасли болезненно отразился на экономическом положении многих подрядных организаций. В результате численность занятых в строительном секторе значительно

сокращалась. Очевидно, что в такой ситуации многократно повышается значимость реального запуска новых механизмов привлечения внебюджетных средств в строительный сектор, в том числе, за счет ипотечного жилищного кредитования, поскольку это действительно может помочь остановить распад строительной отрасли, улучшить показатели занятости, решить целый ряд социальных проблем. Кроме того, в эти периоды прочно установилась необходимость финансирования покупки жилья на вторичном рынке, так как плотность населения страны практически не изменилась даже с миграцией населения в 1993-1994гг. В такой ситуации происходило понимание того, что важно создать новые механизмы финансирования покупки и строительства жилья, которая начала подходить к своему критическому значению.

Несмотря на многочисленность факторов, влияющих на развитие жилищного строительства, все же главной причиной анализируемой ситуации является низкая платежеспособность населения, а значит низкий предъявляемый спрос на жилье в целом по республике.

В целях создания механизмов финансирования жилищного строительства, решения жилищных проблем широких слоев населения, снижения цен на жилье и стимулирования строительства жилья постановлением Правительства Республики Казахстан от 21 августа 2000 года № 1290 была одобрена Концепция долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования в Республике Казахстан [20].

В соответствии с Концепцией Национальным банком Республики Казахстан было принято решение о создании оператора вторичного рынка ипотечных кредитов, осуществляющего рефинансирование кредитов, выдающих долгосрочные ипотечные кредиты населению. В роли подобного оператора выступила Казахстанская Ипотечная Компания. И если представить АО «Казахстанскую Ипотечную Компанию», то на начало 2007г. активы достигли почти 64,0 млрд.тенге, займы клиентам составили 46,8 млрд.тенге с ростом по сравнению с 2005 годом на 12,0 млрд.тенге. На начало 2007 года собственный капитал АО «КИК» составляет около 20,0 млрд.тенге [21].

Мы можем обосновать, что основной целью внедрения системы жилищного финансирования, в том числе ипотечного жилищного кредитования, является увеличение объема платежеспособного спроса на жилье, и на этой основе создание двухуровневой системы ипотечного кредитования.

Исследования приводят к выводу о том, что внутренние сбережения населения стали способны финансировать жилищное строительство, а значит, и далее необходимо пересмотреть кредитную политику многих коммерческих банков Казахстана.

Необходимо отметить, что доля вновь введенного жилого фонда Казахстана составляет порядка 74-76% общего объема. Основными участниками финансирования жилищного строительства в настоящее время остаются частные и индивидуальные застройщики.

Целью системы финансирования жилищного строительства является расширение возможностей для приобретения жилья трудоспособным населением. Достижение этой цели обеспечивается созданием благоприятных условий функционирования рыночных механизмов кредитования граждан для приобретения жилья. Развитие системы финансирования жилищного строительства рассматривается в качестве приоритетного направления жилищной политики республики. В Послании Президента РК народу Казахстана от 06 февраля 2008 года указано, что доступность и качество жилья для наших граждан, в особенности, молодых семей – это то, что всегда было и остается в числе наиболее важных жизненных приоритетов государства. Назрела необходимость внесения изменений в Государственную жилищную программу по следующим направлениям: - предоставление государственным служащим и работникам бюджетной сферы через систему жилищных строительных сбережений предварительных жилищных займов по процентной ставке, не превышающей 4% годовых; - необходимо сделать акцент на строительстве арендного жилья, в том числе для государственных служащих и работников бюджетной сферы. Для тех граждан, которые желают построить собственное жилье, государство создаст инфраструктуру под индивидуальное жилищное строительство; - СПК должны активно подключиться к этому процессу в рамках Программы; - надо в законодательном порядке обеспечить прозрачность деятельности строительных компаний и повышение уровня конкуренции в отрасли. Необходимо усилить защиту прав участников долевого строительства жилья; - нужны упрощенные правила предоставления и оформления земельных участков в целях стимулирования индивидуального жилищного строительства; - приоритетное значение должно получить освоение индустриальных, недорогих и экологических технологий строительства индивидуального жилья. Нужно использовать передовой опыт зарубежных стран [22]. Это означает, что основные усилия будут сконцентрированы на решении жилищных проблем населения, имеющих стабильные доходы и желающих решить проблему улучшения жилищных условий самостоятельно, без финансовой помощи со стороны государства. Вместе с тем за государством будет сохраняться функция обеспечения жильем на условиях социального или коммерческого найма, безвозмездного пользования для тех граждан, чьи доходы не позволяют приобрести жилье самостоятельно даже с помощью долгосрочного кредита.

В настоящее время в Республике Казахстан существует множество способов, с помощью которых можно постепенно приобрести жилье, но не все схемы надо называть ипотечными, так как в большинстве из них или почти отсутствует, или присутствует в зачаточном состоянии сама ипотека (залог недвижимости). Тем не менее, ипотечные модели носят важный переходный характер и соответствуют современному этапу развития казахстанской экономики. На нынешнем этапе они необходимы, ибо благодаря им, постепенно активизируется и цивилизуется рынок жилья, а в перспективе им предстоит стать отправными точками для формирования и развития

полномасштабной системы ипотечного жилищного кредитования, базирующейся на исключительно рыночных механизмах.

На сегодняшний день нормативно-правовая база для создания сберегательных банков сформирована – в 2000 году был принят Закон «О строительных сбережениях» [23], практически, компиляция с немецкой системы стройсбережений. В течение уже 2001 года на рынок Казахстана вышли европейские строительно-сберегательные банки.

Проблемы функционирования строительно-сберегательной системы в силу специфичности, проявятся не сразу, так как определенное время со дня полноценного функционирования системы стройсбережений, в лице строительного банка, проходит минимальный установленный законом срок накопления.

Основной особенностью системы стройсбережений является то, что предоставляемые населению ссуды формируются на основе сбережений осуществляемых непосредственно вкладчиками, и, в принципе, связи между осуществляемыми кредитными операциями и финансовыми рынками нет, т.е. кредитное учреждение рефинансируется за счет кругооборота средств своих вкладчиков, не выходя на открытый рынок за дополнительным капиталом и не обращаясь к каким-либо финансовым посредникам. Заемщик и поставщик кредитных ресурсов – источник рефинансирования выступает в одном лице в рамках данной системы. Несомненными плюсами данной системы являются независимость ставок вознаграждения от ситуации на финансовых рынках, сравнительно низкий уровень ставок вознаграждения, надежность системы, но в то же время система не привлекает средства инвесторов для стимулирования процесса развития жилищного строительства и ускорения процесса предоставления кредита.

Во многих странах жилищно-накопительные сообщества наравне с системой ипотечного кредитования финансируют значительную часть жилищного строительства, предоставляя кредиты на приобретение или модернизацию жилищной собственности.

История развития системы стройсбережений в Европе берет свое начало с 1775 года, когда в Бирмингеме было образовано жилищно-строительное общество Kettley's Building Society. Из ежемесячных накопительных членских взносов вырастал денежный фонд, из которого участники впоследствии могли брать кредиты на жилищное строительство.

Кстати, идея целевой аккумуляции денежных накоплений граждан с целью последующего жилищного строительства стара как мир, и возникла она совсем не в Европе. Первые упоминания о стройсбережениях относятся ко времени правления династии Хань. Образованное в 200 году до н.э. благотворительное «общество создания накоплений на вере» высокопоставленный китайский чиновник-учредитель Понг Кунг назвал «Ли-Ви» (в переводе это может звучать как «услуга и ответная услуга» или «одолжить и увидеться снова»).

В Германии первая стройсберкасса была основана в 1885 году. Однако «золотой век» для системы стройсбережений в Германии наступил после

Первой мировой войны. С 1921 по 1929 год на фоне острого жилищного кризиса и трудностей с получением кредитов было основано огромное количество частных и общественных стройсберкасс. Многие из них успешно работают на рынке кредитно-финансовых услуг и поныне.

После окончания Второй мировой войны и проведения денежной реформы 1948 года вместе с экономическим ростом, который известен как «немецкое экономическое чудо», бурно начала развиваться и система стройсбережений, позволившая за десять послевоенных лет построить 13 млрд.кв.м жилья. По площади это примерно три современных Москвы.

Вообще в послевоенное время системы стройсбережений во всей Европе сыграли огромную роль в восстановлении экономики, внесли значительный вклад в создание жилищного сектора, разрушенного войной.

В своей основе накопительные строительно-жилищные системы – это замкнутые финансовые системы. Один и тот же вкладчик на накопительном этапе своего участия в системе является кредитором других вкладчиков, а на втором – кредитном – этапе является уже ссудополучателем. Кредитные ресурсы имеют внутреннее происхождение, а не привлекаются с внешнего финансового рынка, как, например, при ипотечном кредитовании. Соответственно, кредиты в накопительных системах гораздо дешевле, чем в ипотечных, а условия их выделения всегда стабильны и от ситуации на рынке практически не зависят.

Технология инвестирования в жилищную сферу строится на трех основных принципах: контрактные сбережения, ипотечное кредитование, государственная поддержка. Конкретные механизмы реализации этих принципов могут отличаться.

Заслуживают внимания исследования Российской Академии инвестиций и экономики строительства, заключающиеся в обосновании четырех систем по финансированию жилищного строительства, каждая из которых обладает определенными достоинствами, ориентирована на конкретный круг потребителей, является дополнением к «прямым» методам финансирования жилищного строительства и не противоречат законам страны по вопросам жилищного строительства [24]:

1. Система с крупной государственно-коммерческой ипотечной корпорацией.

2. Система формирования инвестиционного ресурса с привлечением средств работодателей заказчика.

3. Система предоставления государственных гарантий коммерческим банкам, финансирующим жилищное строительство.

4. Система повышения эффективности социального строительства.

Представляем особенности каждой из 4-х систем.

Первая система – организуется ипотечная корпорация, работает во взаимодействии с органами местной власти. Рассматривает заявки на финансирование проектов строительства жилья, выступает государственным заказчиком, размещающим заказы на строительство между подрядными

организациями. Ипотечная корпорация размещает среди инвесторов облигации (срочные и бессрочные – накопительные), которые могут продаваться на вторичном рынке ценных бумаг. Далее, корпорация полученные средства размещает с помощью тендера по проектам между различными застройщиками-подрядчиками и открывает специальный счет в Банке, выигравшей тендер подрядной строительной организации. При завершении строительства подрядчик передает Ипотечной Корпорации построенное жилье, которое реализуется корпорацией путем погашения бессрочных облигаций, либо путем предоставления через уполномоченный банк ипотечного кредита по условиям, отражающим интересы всех участников, прежде всего заемщиков кредита.

Вторая система – формирование инвестиционного ресурса происходит за счет перечислений на личные пенсионные счета работников на определенный период (2-2,5 года). Государство может законодательно часть средств, направляемых на пополнение личных пенсионных счетов, отнести на себестоимость. Банки, открывая для этого специальный счет, могут использовать полученные средства (освобождение от налогообложения прибыли) только на цели жилищного строительства. А личные пенсионные счета, пополняемые за счет средств работодателя, могут быть использованы в качестве дополнительного залогового инструмента при предоставлении ипотечного кредита (помимо залога самой квартиры).

Третья система – связана с предоставлением государственных гарантий в строительной сфере, льгот инвесторам. В форме безусловного обязательства государство включает средства, направляемые банком на финансирование жилищного строительства, в состав внутреннего государственного долга и готово погасить эти средства, если банк не сможет по сложившимся обстоятельствам вернуть вложенные ресурсы (из-за нарушения договорных обязательств со стороны подрядчика или отсутствия средств в бюджете регионального уровня, которые планировалось направить на выкуп жилья для предоставления очередникам). Сфера рисков, защищаемых гарантией, должна быть точно определена в интересах государства. Возможна также программа предоставления специальных государственных гарантий местным властям на развитие жилищного строительства.

Четвертая система – направлена на рост эффективного использования бюджетных средств, выделяемых на строительство социального жилья. Здесь уполномоченный банк осуществляет факторинг платежей строительной организации, получившей подряд на тендере. Главное здесь – стартовая цена строительства, исчисляемая из средней себестоимости и средней рентабельности проекта в целях экономии инвестиционного ресурса – бюджетных средств.

Анализируя содержательную часть каждой из систем, следует отметить, что все они в принципе вполне реальны, более того в механизме их реализации присутствует социальный аспект, при этом присутствуют все рыночные регуляторы и инструменты. В каждой из методов достаточно четко

представлены действия и интересы коммерческих банков, строительных подрядных организаций, роль государства и местных органов управления. Самым важным в этих методах является возможность использования всех видов финансовых средств (бюджетных, инвесторов, личных пенсионных накоплений, средств работодателей, банковского капитала) на основе разработки конкретного механизма движения финансовых ресурсов в жилищном строительстве. Отрадно, что в методах делается акцент на усиление государственной жилищной политики, акцент на управление местными бюджетными средствами и акцент на возможность покупки качественного жилья, а также на развитие ипотечного кредита.

На наш взгляд, назрела необходимость выработки в Казахстане нового системного подхода к финансированию жилищного строительства на основе научно-обоснованных подходов и расчетов, выбора эффективных в социальном плане моделей финансово-кредитных отношений в процессе финансирования и кредитования строительства жилья в стране, обеспечивающих достойное для каждого члена общества развитие рыночного механизма. Наше видение можно обосновать сравнительным анализом макроэкономических показателей в сфере социально-экономического развития Республики Казахстан во взаимосвязи с показателями рынка жилья на конкретный период, считая, что, именно, процессы в экономике, положительные и отрицательные тенденции финансовой и социальной сфер находятся в основе развития жилищной строительной отрасли в стране и это подтверждено данными таблицы 13.

Безусловно, основные показатели макроэкономики обеспечивают развитие жилищного сектора, более того очевидно влияние степени их взаимосвязи. Такие показатели как: объемы доходов Госбюджета, расходы Госбюджета, объемы депозитов и кредитов, реальные доходы населения и их зарплата практически выступают основополагающими источниками развития жилищного сектора в стране. Показатели развития жилищного сектора уже в 2007 году подтверждают дальнейший рост. Только за январь 2007 года введено в эксплуатацию жилых домов 542 245 кв.м, из них за счет средств населения – 364 952 кв.м. Рост к январю 2006г. составил по общему вводу – 167,1%, а за счет населения – 156,3% [25]. За счет средств населения строительство преобладает в г. Алматы, Южно-Казахстанской, Северо-Казахстанской, Мангистауской, Кызылординской, Костанайской, Западно-Казахстанской, Жамбылской и Атырауской областях.

Задача обеспечения людей достаточным количеством жилья, доступного по цене или по способу его приобретения для любого государства является одним из определяющих факторов социальной политики. В этой связи весьма своевременны принимаемые общенациональные программы строительства за счет государственных средств качественного и недорогого жилья с разработкой государственных программ развития жилищного строительства: первой программы на 2005-2007гг., одобренной программы на 2008-2010 годы. Объемы финансовых ресурсов, выделяемые государством, по первой программе были 150 млрд.тенге, а по новой программе из бюджета выделяется

300 млрд.тенге для строительства 26,1 млн. кв.м жилья. Таким образом, финансовые источники остаются фактором жилищного строительства независимо бюджетные, собственные или заемные средства (кредиты банков и финансовых институтов), за счет которых и должен развиваться жилищный сектор Казахстана.

Приобретение жилья в кредит всегда является проблемой, но система ипотечного кредитования в данном случае остается на практике безальтернативным инструментом для банков и заемщиков. Следует подчеркнуть и специфическую особенность ипотечного кредитования – целевое назначение. Как форма потребительского кредитования, ипотека сама по себе не нова, имеет многолетнюю историю. Единство потребительского и ипотечного кредита заключается в том, что в обоих случаях происходит кредитование банком конечных потребителей, то есть физических лиц. Это служит основанием отнесения ипотечного кредита в разряд потребительского кредита. Однако формы обеспечения, способы предоставления и сфера использования обоих видов кредита различны.

Таблица 13 Сравнительный анализ макроэкономических показателей социально-экономического развития РК во взаимосвязи с развитием жилищного сектора в %

Показатели	Январь-июль 2006г.к январь-июль 2005г.	Комментарий к уровню роста показателей и подтверждение фактического влияния на текущий момент (начало 2007г.)
1	2	3
1.Рост реального ВВП	9,3	Рост оказывает положительное влияние
2.Индекс потребительских цен в т.ч. платные услуги	5,1 7,0	Рост оказывает отрицательное влияние
3.Цены производителей предприятий промышленной продукции по сравнению с декабрем 2005г.	12,5	Рост влияет на сметную стоимость строительства
4.Объем промышленного производства	5,9	Рост оказывает положительное влияние
5.Объем валовой продукции с/х	3,4	Нет сильного влияния
6.Общий объем грузоперевозок	3,7	Нет сильного влияния
7.Объем розничного товарооборота	13,3	Рост оказывает положительное влияние
8.Объем инвестиций в основной капитал	20,3	Влияние еще не сильно
9.Внешнеторговый оборот	29,9	Рост оказывает

Казахстана (организованный оборот)	32,6	положительное влияние
в т.ч. экспорт импорт	25,6	
10.Объем доходов в Госбюджет РК	45,3	Рост оказывает положительное влияние
11.Затраты (расходы) Госбюджета РК	60,7	Влияние положительное
1	2	3
12.Объем депозитов в банковской системе	49,2	Рост оказывает положительное влияние
в т.ч. депозиты (вклады) населения	47,3	
13.Кредитные вложения БВУ в отрасли экономики	63,8	Рост оказывает положительное влияние
в т.ч. долгоср ссуды из них в строительстве	77,6	
14.Объем денежной массы (М3)	47,5	Влияние положительное
15.Среднедушевые номинальные денежные доходы населения	24,7	Требуется роста
16.Реальные денежные доходы	14,5	Требуется роста
17.Среднемесячная номинальная зарплата работникам (в июне 2006г.)	25,0	Требуется роста
18.Реальная зарплата	14,8	Требуется роста
19.Объем строительных работ	1,3 раза	из 410,2 млрд.тг – 78,2% - частные строит. компании; гос.организации – 0,8%
20.Инвестиции в жилищное строительство	1,4 раза	объем 154,1 млрд.тг
21.Введено в эксплуатацию жилых домов общей площадью	24,3	Введено в экспл. 2,9 млн.кв.м общ.площ. жилья
22.Средняя фактическая стоимость строительства 1 кв.м общей площади жилых домов	11,7	Январь- июль 2 0бг. – 34,3 тыс.тг
Примечание – составлено по данным материалов Агентства РК по статистике [26]		

Уровень развития ипотечного рынка свидетельствует, прежде всего, об экономике страны, например, она, показывает о наличии в стране стабильной валюты, частной собственности на недвижимость. Инвестиции в жилищный сектор составляют особую сферу экономики. В развитии строительного хозяйства лежит зародыш экономического роста.

Характерная особенность ипотеки, как «инвестиционного института» состоит с момента ее появления как прогресс для развития экономики благодаря специфическому свойству недвижимости – высокогарантированному, высоколиквидному обеспечению большой стоимости, мало подверженному инфляции. В настоящее время и у нас в Казахстане ипотека становится одним из самых мощных инвестиционных инструментов, выступая прекрасным страхованием (хеджированием) вложенного капитала от инфляции, благодаря высокой стоимости недвижимости, огромным срокам ее эксплуатации, постоянно растущей потребности населения в жилье, естественному росту населения и т.д. Для современной экономики Казахстана ипотечный кредит служит фактором экономического роста. В этом его специфическое назначение для экономики страны.

Стабильные доходы от жилищного инвестирования позволяют рассматривать ипотечное кредитование как два инвестиционных процесса и два инвестиционных инструмента:

-для заемщика ипотечный кредит – это доход как «источник финансирования» недвижимости, приобретенной на взятый под залог кредит;

-для кредитора ипотечное кредитование – это вид инвестирования в ценные бумаги (закладные) с получением соответствующей банковской прибыли от ипотечного кредитования в течение многих лет [27]. Для кредитора, как одного из главных участников ипотечного кредита, данное направление кредитования будет предпочтительно, если имеются специфические привлекательные условия. Ими могут быть: более высокая альтернативная доходность, или меньший риск при равной доходности. Уменьшение риска обеспечивается залогом, как особой формой гарантий. Если к тому же имеются государственные или муниципальные формы гарантирования, то направление ипотечного кредитования является привлекательным для кредитора при равной норме доходности в иных секторах кредита. Что касается заемщиков, то для них ипотечный кредит привлекателен уже самим целевым назначением, так как жилье является приоритетным жизненным благом. Экономисты отмечают, что ипотека является одним из наиболее надежных способов обеспечения кредита. По мере развития рыночных отношений в нашей стране потребность в развитии ипотечного кредита будет возрастать. Однако развитие ипотеки невозможно без соответствующих экономических условий, например, без существования собственников имущества. Универсальные нормы залогового права говорят, что закладывать имущество может только собственник залога [28].

Опыт многих зарубежных стран свидетельствует о том, что при правильной организации и ведении взвешенной государственной политики ипотека постепенно трансформируется в самофинансируемую систему, которая обеспечивает и в значительной степени определяет функционирование рынка жилья. При этом за счет резкого расширения платежеспособного спроса со стороны населения активизируется новое строительство, увеличивается выпуск

строительных материалов, специализированной техники, появляются новые улучшенные архитектурные проекты, происходит ускоренное развитие многих смежных отраслей экономики.

В условиях хронического недостатка государственных средств традиционной задачей для органов власти всех уровней стало привлечение внебюджетных денежных ресурсов в сферу жилищного строительства. Наиболее перспективным решением “квартирного вопроса” специалисты в области недвижимости считают развитие системы долгосрочного ипотечного кредитования [29].

Ипотека - это обременение имущественных прав собственности на объект недвижимости. А ипотечное кредитование – это кредитование под залог недвижимости, то есть кредитование с использованием ипотеки в качестве обеспечения возвратности кредитных средств.

При рассмотрении ипотеки как элемента экономической системы необходимо выделить три наиболее характерные ее черты.

1.Залог недвижимости выступает в роли инструмента привлечения необходимых финансовых ресурсов для развития производства.

2.Ипотека способна обеспечить реализацию имущественных прав на объекты, когда другие формы (например, купля-продажа) в данных конкретных условиях нецелесообразны.

3.Создание с помощью ипотеки фиктивного капитала на базе ценной бумаги [30].

В экономическом отношении ипотека - это рыночный инструмент оборота имущественных прав на объекты недвижимости в случаях, когда другие формы отчуждения (купля-продажа, обмен) юридически или коммерчески нецелесообразны, и позволяющий привлечь дополнительные финансовые средства для реализации различных проектов.

Особенно следует выделить функции ипотечного кредитования и особенности такого рода кредита, которые дают ему преимущество перед другими способами кредитования, сформулированные следующим образом:

- функция финансового механизма привлечения инвестиций в сферу материального производства;
- функция обеспечения возврата заемных средств;
- функция стимулирования оборота и перераспределения недвижимого имущества, когда иные способы (купля-продажа и др.) экономически нецелесообразны или юридически невозможны;
- функция формирования многоуровневого фиктивного капитала в виде закладных, производных ипотечных ценных бумаг и др. [31].

Следует представить следующие отличительные особенности ипотечного кредита:

1. Обязательность обеспечения залогом (причем в качестве залога может выступать и та недвижимость, для покупки которой берется ипотечный кредит). Это означает, что в случае неисполнения заемщиком обязательств осуществляется обращение взыскания на жилье с последующей его

реализацией, чтобы погасить задолженность заемщика по кредиту перед кредитором. Оставшаяся после погашения кредита сумма за вычетом расходов, связанных с процедурой обращения взыскания и продажи жилья, возвращается бывшему заемщику. Заемщик и все совершеннолетние члены его семьи дают нотариально заверяемое согласие на освобождение переданного в ипотеку жилого помещения в случае обращения на него взыскания. Передаваемое в ипотеку жилье должно быть свободным от каких-либо ограничений (обременения), не должно быть заложено в обеспечение другого обязательства.

2. Длительность срока предоставления кредита. Долгосрочные ипотечные жилищные кредиты предоставляются на срок от 3 и более лет (оптимально 20-25 лет). Благодаря длительному сроку погашения уменьшается размер ежемесячных выплат заемщика.

3. Большинство ипотечных ссуд носят целевой характер.

4. Ипотечный кредит считается относительно низкорисковой банковской операцией. К основным требованиям можно отнести следующие:

- сумма кредита, как правило, составляет не более 60-70% рыночной стоимости покупаемого жилья;

- величина ежемесячного платежа по кредиту не должна превышать 30% совокупного дохода заемщика и созаемщиков (в том случае, если они имеются) за соответствующий расчетный период;

- при процедуре оценки вероятности погашения кредита кредитор использует официально подтвержденную информацию о текущих доходах заемщика и созаемщиков.

Указанные стандарты и требования направлены на снижение рисков для кредитора и заемщика.

Таким образом, главная цель развития долгосрочного ипотечного жилищного кредитования - создать эффективно работающую систему обеспечения доступным по стоимости жильем граждан со средними доходами, основанную на рыночных принципах приобретения жилья на свободном от монополизма жилищном рынке за счет собственных средств граждан и долгосрочных ипотечных кредитов. Создание указанной системы позволит:

- увеличить платежеспособный спрос граждан и сделать приобретение жилья доступным для основной части населения;

- активизировать рынок жилья;

- вовлечь в реальный экономический оборот приватизированное жилье;

- привлечь в жилищную сферу сбережения населения и другие внебюджетные финансовые ресурсы;

- обеспечить развитие строительного комплекса;

- оживить экономику страны в целом.

4.2 ОЦЕНКА ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ КАК МОДЕЛИ ВНЕБЮДЖЕТНОГО ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЖИЛИЩНЫЙ СЕКТОР

В условиях рыночной экономики и в нашей стране ипотека стала реальностью. Начало развития казахстанской ипотеки было положено Указом Президента РК, имеющим силу закона, от 23 декабря 1995г. №2723 «Об ипотеке недвижимого имущества». Вместе с тем сфера ипотеки не развивалась активно. Далее Постановлением Правительства РК №1290 от 21 августа 2000 года была одобрена концепция долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования в РК.

На сегодняшний день ипотека в Казахстане представляет собой развивающуюся систему отношений, в которых участвуют строительные и страховые компании, банки, риэлтерские и оценочные агентства, продавцы и покупатели недвижимости. [32, с.57]. Процесс развития ипотечного кредитования в Казахстане привлекает внимание с позиции оптимизации и расширения жилищного ипотечного кредитования. В Казахстане действует порядка 120 тысяч ипотечных договоров, а совокупная сумма займов под приобретаемую недвижимость приближается к 800 млрд.тенге, что составляет почти 12% от ВВП страны. Динамика ежегодного прироста ипотечных кредитов в последние годы оставалась достаточно высокой – на уровне 20-30%, что давало основу к переходу к дальнейшему смягчению условий выдачи кредитов на покупку жилья. И в этот период средневзвешенная ставка по кредитам на строительство и приобретение жилья колебалась в пределах 12-13%, но процесс снижения банковской маржи должен продолжиться, так же как уменьшение величины первоначального взноса. Такие условия предлагают ряд крупных казахстанских банков [33], однако неблагоприятная ситуация на рынке жилья, бесспорно, вышла из «колеи», даже крупные банки, начиная со второй половины 2007 года, оказались в сложной ситуации.

И, тем не менее, для развития ипотечного кредита в Казахстане в целях решения задач по повышению доступности ипотечного кредитования и жилищных строительных сбережений для широких слоев населения оказала положительное влияние принятая Государственная программа развития жилищного строительства в Республике Казахстан от 11 июня 2004 года № 1388. В рамках указанной программы акционерным обществом «Казахстанская Ипотечная Компания» (далее – КИК) была принята Специальная программа ипотечного кредитования доступного жилья. Данная специальная программа регламентирует вопросы дальнейшего взаимодействия КИК с банками и небанковскими организациями в рамках реализации государственной программы. Необходимо согласиться, что в целом, ипотечные кредиты стали более доступными для населения. В результате, займы физическим лицам на покупку жилья в период с 1 января 2004 года по 1 января 2006 г. увеличились с 37,7 млрд.тенге до 275,3 млрд.тенге соответственно. При этом, совокупный ссудный портфель ипотечных компаний увеличился с 16,7 млрд.тенге по состоянию на 1 января 2004 года до 68,3 млрд.тенге по состоянию на 1 января

2006 года [34]. Продолжающийся рост займа ипотечных компаний в 2007 году подтверждается.

В отчете Правительства РК о финансовой стабильности Казахстана за 2006 год отмечено, что существующий спрос населения на жилье обусловил увеличение объемов предоставления ипотечных кредитов. В настоящее время доля ипотечных жилищных кредитов населению в ссудном портфеле банков второго уровня составляет 7,43%. При этом доля ипотечных жилищных займов, где отношение суммы предоставленного ипотечного жилищного займа к стоимости залога не превышает 60% от стоимости залога, в общей сумме предоставленных ипотечных жилищных займов составляет 2,55%. Данный показатель характеризует приемлемый уровень риска [35]. Если остановиться на рисках, то на прошедшем в 2006 году VI Конгрессе финансистов РК Президент Н.Назарбаев отметил и то, что в Казахстане рост кредитования сопровождается ухудшением качества ссудного портфеля. По его информации, в 2005 году размер сомнительных и безнадежных обязательств банков возрос на 61%, а за 9 месяцев 2006г. на 47%, и их доля в ссудном портфеле составляет порядка 40%. Львиную долю в структуре кредитных портфелей банков занимает именно ипотека. Кстати, некоторое ухудшение качества кредитных портфелей намечилось и в структуре казахстанских ипотечных организаций. Так, по состоянию на 1 ноября 2006г., у ипотечных организаций процент стандартных кредитов составил 95,1, сомнительных – 4,7, а безнадежных – 0,2%. По данным же на 1 октября 2006г., сомнительных кредитов было 4,3%, а по информации на 1 мая – всего 0,9% [36].

Интенсивное развитие ипотечного кредитования через увеличение количества банков и небанковских организаций, предоставляющих населению ипотечные кредиты, новые виды предлагаемых ипотечных кредитов свидетельствуют, прежде всего, о качественных изменениях в банковской системе и теперь важны проблемы стоимости кредита, сроки и условия погашения [37, с.249].

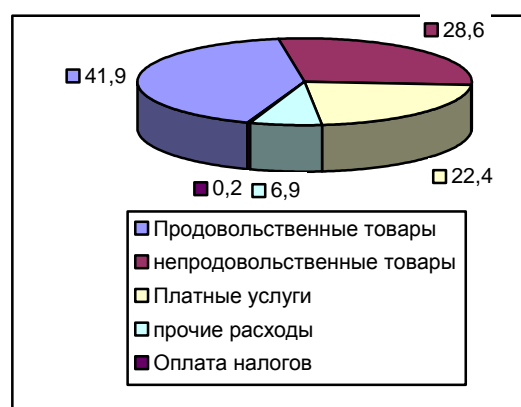
При выборе ипотечного кредитования как метода внебюджетного финансирования и инвестирования при приобретении или строительстве жилья, а также при ее модернизации в зависимости от объекта финансирования, необходимой суммы заемного капитала, платежеспособности клиента наиболее проблемными для заемщика становятся: - как можно быстрее погасить ссуду; - иметь по возможности низкую месячную нагрузку; - иметь низкую процентную ставку на длительное время; - иметь по возможности низкие расходы при финансировании. Если эти критерии очень важны для ссудополучателя, то банки в поле своего внимания оставляют объект, объем выдаваемой ссуды и платежеспособность заемщика при наличии гарантии или поручительства.

Оценка развития ипотечного кредитования не может базироваться на основе только интересов одной из сторон и их критериев или какого-либо единственного индикатора. Индикаторы ипотечного кредитования охватывают широкий перечень вопросов, которые должны отражать следующие позиции:

- с позиции возможностей населения воспользоваться данным видом финансирования жилья;
- с позиции интереса банка в оказании этих видов услуг;
- с позиции ресурсов (объемов) финансирования.

Если рассматривать индикаторы возможностей населения воспользоваться ипотечным кредитом, то реальная картина в Казахстане на данном этапе выглядит следующим образом. По данным Агентства РК по статистике в 2000-2005гг. наблюдался заметный рост номинальных денежных доходов на душу населения со среднегодовым приростом 19,5%. Во втором квартале 2006г. показатель также увеличился по сравнению с соответствующим периодом 2005 года на 23,4%. Денежные доходы в среднем на душу населения в июне 2006г. составили 18 467 тенге, в марте 2007г. – 22 585 тенге и увеличились по сравнению с мартом 2006г. на 31,5% [26].

Преобладающее значение с точки зрения финансового состояния сектора домашних хозяйств играют доходы от трудовой деятельности, составляющие 80% располагаемых доходов населения, что видно на рисунках 17 и 18. Соответственно, от динамики заработной платы и занятости населения напрямую зависят возможности сектора домашних хозяйств рассчитывать на банковские кредиты, а также отвечать по своим финансовым обязательствам.



Примечание – составлено по данным АРКС за 2006 год [26]

Рисунок 17 - Структура денежных доходов населения во 2 квартале 2006 года (в %)

Рисунок 18 – Структура денежных расходов населения во 2 квартале 2006 года (в %)

Наиболее существенный рост среднемесячной заработной платы по экономике в 1,5 раза за период с 1 квартала 2004г. по 2 квартал 2006г. происходил на фоне роста занятого населения со средним приростом 0,7% в квартал. При этом сектора, которые наиболее сильно выигрывают от увеличения внутреннего спроса и роста цен на реальные и финансовые активы, обеспечивают также наибольший рост занятости. К примеру, наиболее заметным в этот период был рост численности занятых в строительстве (в среднем 2,9% в квартал), при этом во 2 квартале 2006г. прирост составил 5,7%.

В результате в период 2004-2006гг. произошло также некоторое снижение уровня безработицы до 7,7%.

Анализируя доходы населения целесообразно рассматривать только те доходы, которые можно подтвердить документально. Средний доход домашнего хозяйства (двое взрослых и один ребенок) на 2 квартал 2006г. составил 55 401 тенге или 443 долл.США (1 долл.США=125 тенге) [26].

Из рисунка 17 можно посчитать о возможных размерах выплат по ипотечному кредиту. Домашнее хозяйство со средними доходами может осуществлять выплаты по ипотечному кредиту в размере 20,7% ($6,9 \cdot 3$) от ежемесячного дохода, то есть не более 92 долл.США (или не более 11 468 тенге). Если предположить, что в течение последних 10 лет домашнее хозяйство откладывало на покупку квартиры по 92 долл.США, то сумма сбережений составит 11 040 долл.США.

Следовательно, при наших средних доходах на июнь 2006г. (18 467 тенге), домашнее хозяйство имеет возможность сберегать или оплачивать ежемесячные платежи по ипотечному кредиту в размере 11 468 тенге. А достаточно ли этих средств для погашения ссудной задолженности по займам, которые предлагают банки на этот период? Более детально ситуацию мы рассмотрим в сравнительном анализе ипотечных займов по трем коммерческим банкам.

Естественно, нужно учитывать, что у нас в стране есть слои населения, у которых разные доходы. Как уже упоминалось в первой главе, есть категории людей, у которых доходы позволяют купить или построить жилье за счет собственных средств, или взять дорогой кредит. Но у большей части населения нет достаточных средств для самостоятельного приобретения жилья, и они вынуждены прибегнуть к помощи банков, которые предлагают ипотечные кредиты с различными программами кредитования, которые пока остаются достаточно «дорогими».

С позиции интереса банка в оказании услуг по инвестированию жилья населению представлен ниже сравнительный анализ ипотечных займов, где были взяты одинаковые условия кредитования двух коммерческих банков и одного государственного банка – АО «Жилстройсбербанк Казахстана».

Размер кредита, необходимый заемщику, зависит от четырех основных факторов: уровня ежемесячного дохода семьи; срока кредитования; стоимости жилья и суммы первоначального взноса. При этом значение указанных факторов совершенно не одинаково для сторон. Первый фактор для банка является отправным в решении вопроса кредитовать заемщика или нет и именно справка о подтверждении дохода выступает гарантией. Отдельные примеры, когда отечественные коммерческие банки не требуют подтверждения дохода, нами не рассматриваются как смягчающие льготные условия, так как они заменяют это другими условиями. Срок кредитования, как фактор, выступает основой расчета условия кредитования и банки все в одинаковой степени заинтересованы в удлинении сроков ипотечной ссуды. Два последних фактора выступают определяющими для населения при возникновении

необходимости вступать с банками в ипотечные кредитные отношения. Тем не менее, для банков сумма первоначального взноса от стоимости жилья является высоко стабильным ресурсом, что резко повышает кредитный потенциал последних. Если коммерческие банки увлекаются первоначальным взносом в объеме до 30% от стоимости жилья (кредита), то речь идет об интересах банков и создании высокостабильного кредитного потенциала. Изменяя одну из выше перечисленных величин, можно подобрать оптимальный вариант кредитования. По исследованиям отечественных экономистов вполне можно понять ситуацию на рынке ипотечного кредитования [38], что подтверждается взятыми для сравнения следующими условиями кредитования по трем банкам:

1.АО «Казкоммерцбанк» по программе «Ипотечные кредиты от 5,8% годовых».

2.АО «Банк ТуранАлем» по программе «Стандарт».

3.АО «Жилстройсбербанк» по программе «тариф 25/75».

При проведении анализа были сделаны следующие предположения:

1.Стоимость приобретаемой квартиры – 5 000 000 тенге.

2.Размер первоначального взноса – 25%.

3.Срок кредита – 20 лет.

4.График погашения – аннуитетными платежами.

5. Валюта кредита – тенге.

6. В расчетах не учитываются страховые платежи (страхование жизни и недвижимости) поскольку они практически одинаковы для всех трех банков.

В случае оформления ипотечного кредита в АО «Казкоммерцбанк»:

а)сумма первоначального взноса является залогом, следовательно сумма кредита составит всю стоимость квартиры и не будет уменьшена на сумму первоначального взноса;

б)при размере залога или первоначального взноса до 25% - ставка по займу составит 10,5% годовых;

с)вознаграждение на сумму залога банком не начисляется.

Как видно из анализа заемщику необходимо будет выплатить помимо основного долга сумму в размере 7 085 558 тенге, которая состоит из комиссии – 105 000 тенге и вознаграждения банку – 6 980 558 тенге.

В случае оформления ипотечного кредита в АО «Банк ТуранАлем»:

а)сумма первоначального взноса 25% уменьшает сумму займа;

б)также была выбрана программа ипотечного кредитования «Стандарт», поскольку способ начисления процентов должен быть сопоставимый с программами других банков, а именно аннуитетный;

с)ставка вознаграждения банка по данной программе – 13% годовых.

Как видно из анализа заемщику необходимо выплатить помимо основного долга сумму в размере 6 827 932 тенге, которая состоит из комиссии – 33 750 тенге и вознаграждения банку – 6 794 182 тенге.

В случае оформления ипотечного кредита в АО «Жилстройсбербанк»:

а)сумма первоначального взноса или минимальная сумма составляет 25% от стоимости квартиры и уменьшает сумму займа;

б) накопления производятся ежемесячно в течение 3-х лет;

с) на сумму накоплений начисляется вознаграждение в размере 3% годовых и премия государства в размере 20% на остаток вклада на конец года, максимум 200 МРП (МРП=1 030 тенге). Данная сумма начислений также уменьшает сумму займа;

д) в связи с вышеизложенным сумма займа составила 3 486 188 тенге;

е) ставка вознаграждения банка по данной программе – 6% годовых.

Из анализа видно, что заемщику необходимо будет выплатить помимо основного долга сумму в размере 2 520 285 тенге, которая состоит из комиссии – 12 202 тенге и вознаграждения банку – 2 508 084 тенге.

Сравнительные расчеты по трем банкам с позиции интереса банка в оказании услуг по ипотечному кредитованию населения представлены в таблице 13.

Как видно, доходы от ипотечного кредитования банки получают немалые. Естественно, банки будут заинтересованы в увеличении числа заемщиков по долгосрочным кредитам. Ставки вознаграждения по ипотечному кредиту в Казахстане остаются на сегодняшний день высокими, тогда как ставка на ипотечный кредит в международной практике колеблется в пределах 3-6% [39]. С учетом такого высокого уровня процентной ставки казахстанцу приходится выплачивать за квартиру две цены, тратя при этом более половины своего дохода на уплату процентов по кредиту.

Таблица 13- Сравнительная характеристика по получаемому вознаграждению банками при ипотечном кредитовании.

Показатели	Казкоммерц банк	Банк ТуранАлем	Жилстрой сбербанк
Стоимость квартиры	5000000	5000000	5000000
Размер первоначального взноса	25%	25%	25%
Сумма первоначального взноса	1250000	1250000	1250000
Ставка вознаграждения по вкладам (годовых)	0%	0%	3%
Сумма вознаграждения по вкладам			57813
Сумма премии государства (20% на остаток вклада на конец года)			206000
Сумма кредита	5000000	3750000	3486188
Срок кредита	20лет	20лет	20лет
% ставка	10,5%	13%	6%
Ежемесячный платеж (аннуитетный)	49918,99	43934,09	24976,13

Всего сумма выплат за 20 лет, в т.ч.	11980558	10544182	5994271
<i>основной долг</i>	<i>5000000</i>	<i>3750000</i>	<i>3486188</i>
<i>%</i>	<i>6980558</i>	<i>6794182</i>	<i>2508084</i>
Комиссия банка от суммы кредита	2,1%	0,9%	0,35%
<i>за организацию кредита</i>	<i>1%</i>		<i>0,35%</i>
<i>за снятие наличных</i>	<i>1%</i>	<i>0,4%</i>	
<i>за ведение счета</i>	<i>0,1%</i>	<i>0,5%</i>	
Сумма комиссии	105000	33750	12202
Сумма процентов	6980558	6794182	2508084

На Западе считается, что затраты на ипотеку не должны превышать 30% от дохода [40]. Хотелось также отметить, что максимальный размер займа АО «Жилстройсбербанк» по программе «тариф 25/75» составляет 5 000 000 тенге на 1 заемщика, хотя по программе «тариф 50/50» максимальный размер не ограничивает эту сумму. Мы согласны с мнением, что программу АО «Жилстройсбербанк» «тариф 25/75» необходимо развивать в регионах, поскольку в городах Алматы и Астана нет квартир стоимостью 5 000 000 тенге или 40 000 долл.США (при 1 долл.США=125 тенге).

Банки быстро поняли свою выгоду, и хотя действуют порой осторожно, не желая подвергать себя финансовым рискам, тем не менее уже записали на свой счет выданные кредиты, которые в общей сложности на конец декабря 2006 года составили 396 119 млн.тенге [41]. Долгосрочное кредитование стало возможным, прежде всего, за счет роста собственных средств. Это значит, что финансовые учреждения значительно окрепли. Одновременно развитие конкуренции между банками подвело их к проведению более взвешенной и ориентированной на потребности рынка политике. Они проявляют все большую заинтересованность в привлечении новых клиентов и готовы идти даже на упрощение процедуры оформления документов. Более того, некоторые из них предусматривают в ближайшем будущем снижение процентных ставок по отдельным категориям граждан. В частности, к таким клиентам планируется отнести держателей пластиковых карточек, депозиторов и вкладчиков пенсионных фондов.

Такие перемены уже наблюдаются в Шымкенте и не только в этом регионе. Ипотека становится в республике обыденным «инструментом» в развитии жилищного строительства. Ее поступательное движение в ряде регионов сдерживается из-за высоких процентных ставок. Однако можно надеяться, что долгосрочная система финансирования жилищного строительства в Казахстане выходит на новый виток развития. Масштабное расширение института ипотеки действительно помогло какой-то части населения улучшить свои жилищные условия. Однако высокая рыночная цена сама по себе стала для многих непреодолимым препятствием на пути к

приобретению достойного жилья. Прежде всего, это касается молодых семей, сотрудников бюджетных организаций, молодых специалистов.

По мнению В.Кудрявцева, высокая цена кредитных ресурсов для конечного потребителя очень сильно сужает сферу и сроки возможного использования таких кредитов гражданами и даже предпринимательскими структурами [42, с.57].

В жизни противопоставляются позиции «желание потребителя в получении ссуды и его низкая возможность» с «желанием банка в выдаче ипотечной ссуды и оценкой платежеспособности клиента». В случае установления кредитных взаимоотношений противопоставляются позиции «дороговизна кредита и высокая его стоимость для заемщика с удовлетворением интереса банка в получении высокого дохода от кредита».

Давая оценку жилищной ипотеке с позиции ресурсов (объемов) финансирования можно сказать, что она является основным инструментом решения жилищного вопроса в рыночных условиях хозяйствования. Признание данного механизма определено опытом цивилизованных стран. Насколько активно развивался индикатор с позиции объема ресурсов и выбора финансирования можно показать на примере развитых стран.

Современная система внебюджетного инвестирования в США позволяет не только решать жилищную проблему, но и является национальной американской гордостью. В США, где сложилась типичная ипотечная система жилищного инвестирования, толчком для ее совершенствования послужил экономический кризис, начавшийся в 1929 году. История развития ипотечного инвестирования в США имеет большой стаж длиной более 70 лет. Правительством США принимались меры по стимулированию жилищного инвестирования по двум основным направлениям: субсидирование малообеспеченных слоев населения при получении кредита на покупку или аренду жилья и развитие вторичного рынка закладных с целью обеспечения постоянного притока финансовых средств на жилищный рынок. По мнению П.Барроса, Р.Страйка [43] и Н.Рахмановой [44], ипотечный бизнес, не обеспеченный вторичным ипотечным рынком, способным вернуть часть кредитных средств практически одновременно с выдачей кредита под ипотеку, не возможен в современных условиях. Негативная ситуация возникшая на американском ипотечном рынке со второй половины 2007 года не должна перечеркнуть опыт этой страны.

Американская жилищная ипотечная система является характерной для цивилизованных капиталистических государств. В то же время в рамках сложившейся современной системы могут существовать различные модели финансирования покупки или строительства жилья, которые несут на себе отпечаток истории хозяйственной культуры, менталитета и уровня экономического развития. Характерной в этом отношении является германская модель, основу которой составляют кредитно-строительные корпорации (строительные сберегательные кассы).

Правительство Германии всячески содействовало развитию данной системы инвестирования жилищного строительства. Содействие системе накопления средств для жилищного строительства в Германии с самого начала осуществлялось с соблюдением требований гибкости. В течение фазы восстановления страны после 1945г., например, начислялась премия до 33% [45] на сбережения для жилищного строительства, которые достигли определенных размеров. С течением времени государство, в силу объективных обстоятельств (рост валового национального дохода на душу населения), сочло возможным сократить премию, которая сейчас примерно составляет 10%. В новых федеральных землях, где пока существует больше проблем с рынком жилья, премия насчитывает 15%. При всех имеющихся отличиях германской модели жилищной ипотеки от американской, основа их неизменна.

Для стран с постсоциалистической экономикой американские специалисты в области жилищного инвестирования предлагают, прежде всего, общую модель, которая содержит основные элементы ипотечного механизма и принципы их взаимосвязи. В соответствии с этим:

1. Модель процесса жилищного инвестирования разделена на две части: кредитование строительства жилья и долгосрочное кредитование покупки жилья населением (ипотечное кредитование).

Как видно из таблицы: во-первых, происходит рост ипотечного кредитования как по объему выдаваемых кредитов, так и по остатку ссудной задолженности почти более, чем в 2 раза за рассматриваемый период; во-вторых, превалирует долгосрочное кредитование; в-третьих, к сожалению кредиты в иностранной валюте занимают очень большую долю.

По мнению экономистов, строительный кредит не является долгосрочным и предоставляется обычно коммерческими банками. Кредит на строительство жилья выдается застройщику при наличии земельного участка, разрешения на строительство жилья, выданного конкретными местными органами власти, и всей строительной документации.

Кредитование строительства жилья осуществляется с помощью механизма доходной ипотеки. Строительное кредитование осуществляется на общих рыночных условиях. Ипотечное кредитование покупки жилья отличается тремя основными признаками: займы предоставляются обычно на длительный срок; большинство займов предоставляется на приобретение жилых помещений, в которых будут проживать их владельцы; купленное жилье служит в качестве обеспечения займов.

2. Наличие в системе четырех субъектов: заемщика; кредитора; инвестора и государства с различными взаимосвязанными целями. У каждого из них свои цели и роли, рисунок 19.

Так, заемщик старается приобрести по возможности лучшее жилье и при этом иметь возможность производить ежемесячные выплаты по кредиту, которые составили бы не слишком большую долю его дохода.

Таблица 14 - Ипотечное кредитование банками населения в Республике Казахстан за 2005-2006гг.

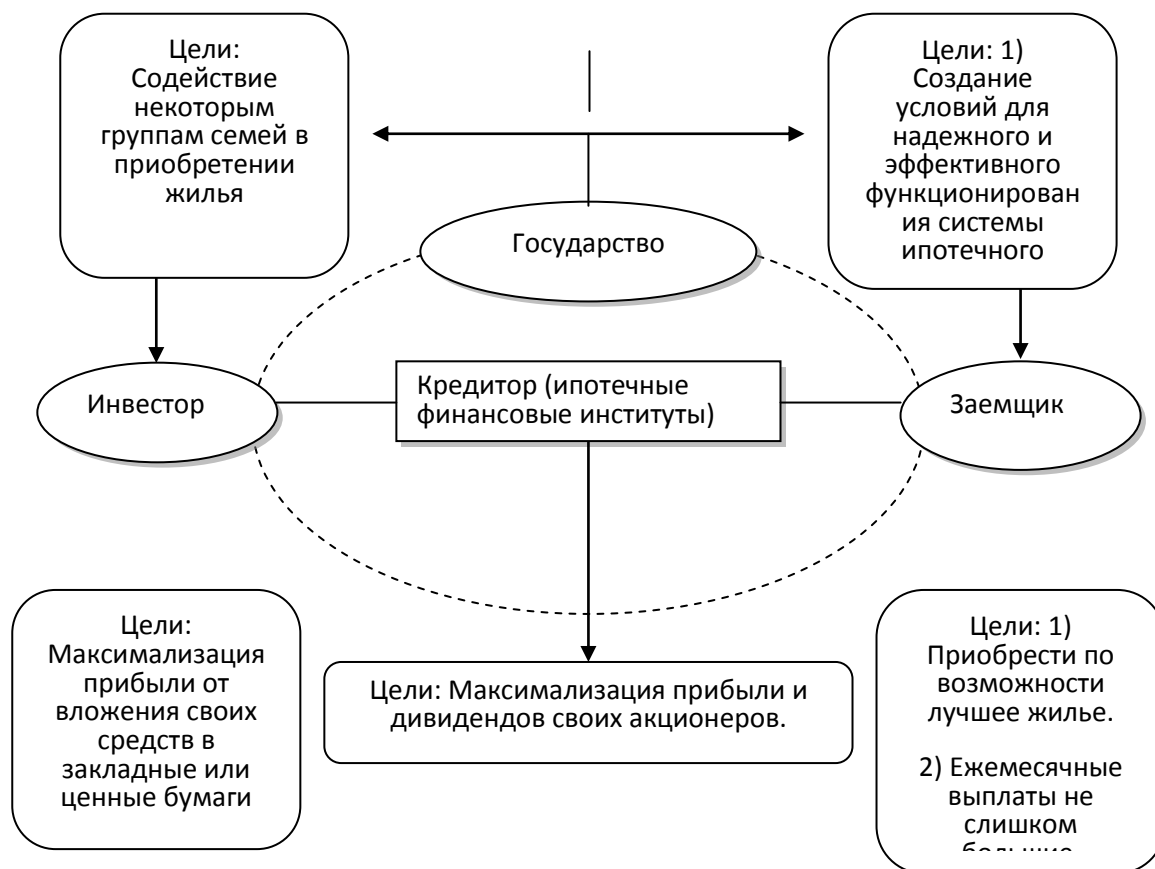
Виды кредитования	07.2005г.	12.2005г.	07.2006г.	12.2006г.	12.2006г /12.2005
	млн.тенге	млн.тенге	млн.тенге	млн.тенге	%
1. Ипотечное кредитование всего:	15 964	21 496	23 832	32 999	153,5
в том числе:					
в национальной валюте:	4 716	6 530	10 332	14 633	224,0
краткосрочные	10	13	77	28	215,0
долгосрочные	4 706	6 517	10 256	14 605	224,0
в иностранной валюте:	11248	14965	13499	18366	122,7
краткосрочные	-	-	10	74	
долгосрочные	11248	14965	13489	18292	122,2
2. Ипотечное кредитование населения банками всего кредитов:	164517	220501	285087	396119	179,6
в национальной валюте:	22687	45178	82871	120820	267,4
краткосрочные	124	105	1047	819	780,0
долгосрочные	22563	45073	81823	120000	266,2
в иностранной валюте:	141830	175323	202216	275300	157,0
краткосрочные	167	198	281	335	169,1
долгосрочные	141664	175125	201934	274964	157,0
Примечание – составлено по данным материалов Агентства РК по статистике [41, 46]					

Банк стремится максимализировать прибыль и дивиденды своих акционеров. В ипотечном кредитовании это достигается путем ограничения риска неплатежей заемщиков, потерь в результате более быстрого увеличения стоимости используемых банками средств по сравнению с процентными ставками по ипотечным кредитам, а также в связи с непредвиденными оттоками банковских ресурсов.

Инвестор также заинтересован максимизировать прибыль, вкладывая свои средства в закладные или ценные бумаги, обеспеченные пулом закладных. Для достижения своей цели инвестор должен учитывать те же виды рисков, что и банк.

Государство играет три основные роли: создает условия для надежного и эффективного функционирования системы ипотечного кредитования;

регулирует и осуществляет надзор за деятельностью ипотечных учреждений с целью защиты их вкладчиков; содействует некоторым группам семей в приобретении жилья.



Примечание – составлено автором

Рисунок 19-Взаимосвязь субъектов системы внебюджетного жилищного финансирования

3. Наличие в системе стабильного действующего вторичного рынка закладных.

Современная жилищная ипотечная система имеет место во всех странах с развитыми рыночными отношениями, тем не менее внутри системы могут существовать различные формы и методы внебюджетного жилищного инвестирования, характеризующие особенности хозяйственной культуры нации.

Однако мировой опыт свидетельствует о том, что переход к современной системе внебюджетного инвестирования является достаточно длительным процессом.

Практика последнего десятилетия свидетельствует о применении в Казахстане механизмов, объединяющих в себе и элементы классической американской ипотеки, и немецкой системы сбережений (целевая модель), и советских жилищно-строительных кооперативов.

Однако создание целостной ипотечной системы государственного масштаба требует существенных преобразований в обществе и, прежде всего,

поднятия благосостояния широких слоев населения до стабильного уровня, обеспечивающего его доступ к кредитным ресурсам.

В нормальных экономических условиях выбор инструмента регулируется непосредственно рынком – спросом и предложением заемных средств, базируется в основном на стоимости приобретения финансовых средств кредитующей стороной, доходах кредитора (банковской прибыли), параметрах и факторах ставки (инструмента), определяющих доступность кредита и ипотечные риски, на банковскую конкуренцию, которая является регулятором жилищного инвестирования, двигателем инвестиционной эволюции и ипотечных новаций и не дает возможности установления сверх высоких кредитных ставок, очерчивая средние ориентиры ставок на те или иные виды кредитования.

Выбор инструмента также зависит от множества составляющих, в частности, определяется экономической ситуацией, общими рисками, финансовыми возможностями и желаниями участников сделок (кредитора и заемщика), установленными стандартами, видом операции, недвижимостью, страхования, зависит от суммы кредита, его субординированности, срока кредитования, участия кредитора в доходах от недвижимости, применяемых кредитных технологий, условий кредитования и т.д., во многом являясь гарантией стабильности ипотечных отношений. Также базируется на социальной направленности ипотечного кредитования и жилищного инвестирования, в частности, на реальном повышении общей доступности ипотечных кредитов для населения, достижении оптимального равновесия инвестиционной и финансовой системы, экономики. Важность правильного выбора инвестиционных инструментов в развитии и функционировании инвестиционной системы можно выразить на примере применения «стандартный инструмент (закладная с фиксированной процентной ставкой ЗФП)». ЗФП – законодательно установленный инструмент с жестким кредитным сроком (усреднено это 25 лет), неизменными периодическими, изначально известными платежами, сумма которых складывается из выплат по основной сумме кредитного долга и выплат по процентной ставке за кредит. Выбор данного инструмента был хорошо просчитан – до настоящего времени ЗФП считается самым надежным инвестиционным инструментом в условиях стабильной экономики, или хорошо прогнозируемой с незначительными инфляционными колебаниями.

Применение фиксированного инструмента для экономики с высокими показателями инфляции несет серьезные проблемы: в соответствии с классической финансовой формулой реальная процентная ставка по кредиту через определенное число лет равна номинальной ставке, установленной в контракте уменьшенной на процент инфляции за этот период, т.е. возврат средств по ипотечному кредиту происходит по сильно заниженной ставке (для банков это невыгодно). Сильные экономические изменения в США в 80-х гг., приведшие к значительному усилению инфляции и, соответственно, увеличению процентных ставок по кредитам, сделали невозможным для

кредитно-финансовых институтов работу с фиксированными инструментами, так как характер ЗФП – ее четкая фиксированность, предполагали при ее расчете учет предстоящей инфляции в течение длительного кредитного периода – до 25-30 лет для создания определенного коэффициента запаса. Так как реальная процентная ставка по стандартному кредиту, а, соответственно, и ипотечные риски (в частности риски процентной ставки) определяются непосредственно уровнем инфляции, то при предельном ее уровне (для данной ставки), наступает некая критическая точка, когда законодательно установленная ставка с фиксированным процентом становится абсолютно неэффективной, не дает прибыли, несет огромные риски и убытки. Именно данный фактор является решающим: новые экономические условия, проходящие инфляционные процессы, неуверенность в прибыльности долгосрочного кредитования, неустойчивость кредитно-финансовых учреждений постоянно требуют смены политики в отношении ставок, новой стратегической линии на разработку и применение наиболее подходящих экономической ситуации инструментов, серьезных новаций.

В настоящее время все ипотечные инструменты, как показывает опыт многих стран, можно структурировать по характеру применения процентной ставки на: кредиты с фиксированной ставкой и кредиты с переменной ставкой; по характеру выплат: на кредиты с ипотечными инструментами с постоянными амортизационными выплатами; и переменными выплатами, по срокам кредитования: на кредиты с жестким фиксированным сроком кредитования и кредиты, допускающие изменение срока. Многие инструменты являются универсальными, легко трансформируются и модифицируются, объединяясь между собой кредитные схемы и технологии образуют множественную сеть ипотечных инструментов. Одна из наиболее полных классификаций дается в учебнике по недвижимости Дж.Фридмана, [47, с.151-157], который приводит 10 основных, отличных от «не самоамортизирующихся с фиксированным уровнем платежей ипотек». Это: кредиты с шаровым платежом (balloon mortgage), кредиты с фиксированными выплатами основной суммы долга, кредиты с дифференцированными или нарастающими платежами (градуированными выплатами), кредиты с участием кредитора в приросте стоимости (shared appreciation mortgage, SAM), кредиты совместного участия, кредиты с добавленным процентом, кредиты с обратным аннуитетом, кредиты с переменной (плавающей) ставкой, канадские ролл-оверные и завершающие кредиты. К данной классификации можно добавить другие инструменты, такие как, ипотека с гибким графиком погашения долга, с залоговым счетом, с дисконтом (buydown permanent), с выплатой по возрастающей, ипотека «Учювии» [48, с.361] и т.д. Огромное число финансовых новаций, основанных на переизбытке финансовых средств на инвестиционных рынках, мощной конкуренции кредитных институтов, дополняет широкий выбор ипотечных инструментов и технологий, а относительно стабильный уровень инфляции, стоимости недвижимости, жилищных услуг, стабильность экономики, правового поля позволяют широко применять различные виды кредитования

под будущую стоимость недвижимости [47, с.163; 49, с.275]. Новые инструменты, базируясь на росте инфляции и увеличении доходов населения, имея гибкую структуру амортизации и возможность в большей степени учитывать экономические изменения, неустойчивость рыночных процентных ставок, инфляционные показатели, позволили во многих странах существенно раздвинуть рамки стандартизации, общей доступности ипотеки. Ставки должны были защищать кредитора, одновременно обеспечивать реальность выплаты кредита, что достигалось эффективной амортизационной политикой (уменьшением платежной нагрузки в первые годы кредитования). Отмечая широкую эволюцию ипотечных инструментов за последние два десятилетия, огромное ее значение на рост популярности жилищного инвестирования, следует в то же время отметить: уход государства от жесткой политики в отношении ипотечных технологий вызвал довольно высокую агрессивность многих новых инструментов по сравнению со «стандартным». «Отпуск» ставок привел к тому, что новые инструменты в большей степени, защищают кредитора, перенося значительную часть рисков с кредитора на заемщика, в частности, риски кредитных ставок, несбалансированность между ставками по депозитам и кредитам кредиторы решают путем так называемой «корректировки ставки» (или «переделки») амортизационных выплат), которая может осуществляться при наступлении некоторого предела негативной амортизации. ЗПП (закладная с плавающей процентной ставкой) и схожие с ним инструменты считаются самыми рискованными инструментами в части кредитного риска при значительных увеличениях ставок по кредиту (специфические свойства инструментов со ставками, которые в начальный период значительно ниже рыночных, но непредсказуемы в дальнейшем характеризуются как опасные, с «завлекающими», «дразнящими» ставками – teaser rate) [50, с.12-65]. В связи с тем, что любой свободный рынок сам по себе несет в достаточно серьезной степени элементы агрессии и жестокости, «отпуск» в свободный рынок кредитных инструментов, несущих значительные риски для заемщиков может осуществляться только в хорошем отлаженном сложившемся рынке с цивилизованным правовым полем, четким финансовым контролем, жесткой финансовой дисциплиной, возможности мгновенного внесения необходимых корректировок, в условиях предсказуемой экономики, с элементами запасных вариантов реинвестирования кредитов или иной помощи. Высокая агрессивность современных инструментов компенсируется развитостью жилищно-финансового рынка, высокой правовой защитой и цивилизованными правилами ипотечных отношений, конкуренцией, а также введением различных рамок и сдерживающих механизмов, различными новациями, в частности связанных с реинвестированием кредитов. В условиях высокой инфляции, нестабильного рынка необходимо применять новые инструменты (ЗКЦ, ЗДИ и др.)

Многие страны в целях снятия значительной части ипотечных рисков вынуждены предусматривать ряд ограждающих инструментов в дополнение к плавающим ставкам (что особенно характерно для сложных экономических

периодов) для защиты заемщика. В первую очередь это касается новых современных инструментов ипотечного кредитования, т.к. «отпущенные на свободу» ставки, напрямую зависящие от инфляции безудержно поднимаются вверх. Анализ работы ЗПП показал, что инструмент хорошо работает в условиях сформировавшегося относительно стабильного рынка, с умеренным уровнем инфляции. ЗПП широко применяется в США, Канаде, Англии, Северной Ирландии, Италии и ряде др. стран Западной Европы. В странах с большой инфляцией классическая ставка ЗПП, работает аналогично стандартному инструменту ЗФП и связана с теми же проблемами и трудностями [49, с.275].

Следует сказать, что выбор инструментария – один из самых серьезных вопросов. При выборе инструментов ипотечного кредитования необходимо учитывать, что процесс влияния инструментов на экономику и экономики на выбор инструментов обоюдны: как экономика, инфляционные условия, риски влияют на возможность выбора и применения того или иного инструмента, их смену, корректировку, так, в свою очередь, и выбранные инструменты влияют на экономику, финансовую систему, инвестиционные, кредитные риски. Необходимо отметить еще два популярных альтернативных инструмента – закладную (инструмент) с корректировкой на уровень цен (ЗКЦ, price level adjusted mortgage, PLAM) и закладную с двойным индексом (ЗДИ), которые в значительной степени подходят казахстанским экономическим условиям.

Следует отметить, что создание эффективной, жизнеспособной и безопасной системы жилищного кредита, экономических условий для ее нормального функционирования, ее постоянная поддержка – все это является задачей любого государства. Главным фактором стабильности и надежности финансовой системы, ее минимальной рискованности являются высокие качества жилищных активов (обеспечиваемые за счет применения общих стабилизационных мер, в частности эффективных инструментов, специальных ипотечных стандартов, особых видов страхования или специальных гарантий, качественной оценки, надежной государственной регистрации объекта залога, создания безрисковых технологий привлечения средств, правильной оценки рисков, большой предварительной работы с клиентом - андеррайтингом, контроля, жесткой финансовой дисциплины), а также гарантированная передача этой надежности по всем инвестиционным цепочкам, исключительную роль играет состояние экономики, ее стабильность.

Эволюцию инвестиционных технологий, рост объемов жилищного инвестирования можно подтвердить влиянием американских инвестиционных технологий и новаций на весь мир. Тем не менее, процесс внедрения американских инвестиционных технологий на Западе происходит достаточно медленно и осторожно, что связано не только с тем, что собственный опыт в жилищном инвестировании этих стран, собственные инвестиционные схемы и технологии достаточно эффективны и надежны, а в значительной степени с тем, что финансовые инвестиционные системы требуют огромной осторожности, определенной защиты от так называемого «мгновенного

вторжения американских финансовых технологий», несущих огромные риски. Сама американская жилищная инвестиционная система расширялась вглубь и вширь, изменяясь по своей структуре и качественно, внедряясь в общую финансово-кредитную систему достаточно осторожно в течение десятилетий с применением жестких стандартов и достаточно жесткой инвестиционной политики, постоянно создавая новые мощные заслоны против возможной дестабилизации экономики, отрицательного влияния жилищного инвестирования на экономику. При том, следует отметить хрупкость и уязвимость жилищно-инвестиционной системы, стабилизация которой достигается за счет создания четких хорошо отлаженных, управляемых и контролируемых государством замкнутых инвестиционных схем, проведения последовательной, целенаправленной политики, огромного и непосредственного участия государства в инвестиционном процессе, что, несомненно, необходимо учитывать при выборе инвестиционных схем, инструментария для Казахстана.

Несомненно, значительные шаги по становлению системы ипотечного кредитования в Казахстане за прошедший период заслуживают одобрения. Уже в первые годы реформ в 1992-1995 гг. банки самостоятельно пытались приспособиться к рынку, разрабатывали свои накопительные и ипотечные технологии, делались попытки привязки ипотечных программ к перспективным отраслям, доходам населения, инфляции, однако опыт в ипотечном кредитовании для многих банков был неудачен. Большое значение сыграла неправильная оценка кредитными учреждениями роли и функций ипотечного кредита, незнание специфики и особенностей работы института ипотеки вообще, становления ипотеки в условиях кризиса или перестройки экономической системы, специфики кредитных рисков, формирования активов и пассивов, общая профессиональная неподготовленность. Но основная проблема заключалась в том, что молодая банковская система не была способна самостоятельно, без помощи государства, разрешить проблемы нового специфического вида кредитования, которые вставали перед инвестиционными и банковскими институтами: в большей степени они находились за пределами банковских институтов, кредитной системы, были составной частью общей макроэкономической ситуации. В частности, это отсутствие крупных капиталов в стране, института гарантий и страхования, неуправляемая высокая инфляция с отпуском цен, низкие доходы населения, политическая нестабильность, отсутствие реальной помощи государства.

Введение института ипотеки в Казахстане требовало специальной жилищной политики государства, создания значительных кредитных фондов, инструментов и механизмов по снятию рисков, присущих ипотеке, необходима была специализация кредитно-финансовых, иных институтов, одна из основных функций государственного регулирования институтом ипотеки с созданием специальных банковских условий, стандартов и нормативов, соответствующего правового поля, введением различных видов льгот, субсидирования, страхования, помощи и поддержки, требовалась

гарантированная защита всех сторон инвестиционного процесса. В этой связи нельзя не отметить функциональную деятельность Казахстанского фонда гарантирования ипотечных кредитов (КФГИК), созданного в ноябре 2003г. с целью оптимизации и расширения ипотечного кредитования населения. Механизм заключался в предоставлении гарантии по ипотечному кредиту и снижении рисков кредиторов, которые позволят ипотеке быть доступной. В 2006 году система гарантирования ипотечных кредитов объединяла 21 участника: это 17 коммерческих банков и 4 ипотечных компаний [51]. Созданный в целях обеспечения доступности населению ипотечного кредитования и действующий в форме некоммерческого государственного акционерного общества, в настоящее время фонд развивается достаточно хорошими темпами – имеется более 1100 заявок на гарантирование, общая сумма прогарантированных кредитов составило в 2006 году свыше 4,0 млрд.тенге, из которых гарантийные обязательства по ипотечным кредитам в рамках Госпрограммы развития жилищного строительства составили свыше 1,2 млрд.тенге.

Для реального становления института ипотеки в Казахстане помимо наличия соответствующего правового поля необходим еще целый ряд экономических условий, организационных мер по созданию эффективной системы жилищного инвестирования, которые включают в себя: создание качественного полноценного правового поля, эффективной рыночной инфраструктуры, отлаженной схемы финансовых потоков с наличием постоянных источников финансирования, современные финансовые и инвестиционные технологии, подготовку профессиональных кадров, обеспечение института ипотеки эффективно работающими сопутствующими системами и технологиями, включающими: налогообложение, гарантии, страховой, налоговый, оценочный блоки, регистрацию, институты анализа, финансового контроля и т.д., техническое обеспечение всех процессов.

Однако следует отметить, практически, все современные ипотечные модели еще достаточно «тяжелы» для рядового гражданина, данный вид кредитования по силам населению с высокими доходами, а главное стабильными заработками, что в значительной степени сдерживает жилищное инвестирование.

Несомненно, становление ипотеки в Казахстане проходит в очень сложных экономических условиях: достаточно высокая инфляция, нестабильность, низкая платежеспособность основной массы населения, дорогие кредитные ресурсы, высокая стоимость недвижимости, несовершенная законодательная база, высокие процентные ставки, короткие сроки кредитования, отсутствие достаточных долгосрочных средств у банков, действительных рыночных классов (в частности класс собственников существует практически формально в «теневом» жилищном рынке и рынке жилищного кредита, отсутствует класс арендаторов), небольшие накопления населения и целый ряд других сложных проблем, лежащих в области макроэкономики, смежных секторов. Ограниченное время, ограниченные

ресурсы, множество противоречивых исходных данных и целей также не способствуют становлению эффективной системы долгосрочного жилищного кредитования [42, с.45].

Резкую критику по проблемам ипотечного кредитования можно проследить из позиции ученых Казахстана: «...развитие ипотечного кредитования в РК идет пока медленно. Массовой выдаче ипотечных кредитов препятствует низкий платежеспособный спрос из-за отсутствия у большей части населения стабильных доходов. Недостаточность у банков второго уровня долгосрочных и недорогих финансовых ресурсов также является неблагоприятным фактором для увеличения количества ипотечных кредитов. Проблему привлечения кредитных ресурсов для долгосрочного ипотечного кредитования с полным основанием можно считать наиболее критичной для развития системы ипотечного кредитования в республике. Слишком «короткие» и «дорогие» привлеченные ресурсы сильно ограничивают возможности казахстанских банков при ипотечном кредитовании. Ни один коммерческий банк не в состоянии формировать кредитный портфель из долгосрочных ссуд, опираясь при этом на краткосрочные депозиты. Несоответствие банковских активов и пассивов по срокам и ставкам рано или поздно может привести к потере ликвидности и банкротству. В данном случае большую роль должно сыграть формирование вторичного рынка ипотечных кредитов с механизмом рефинансирования банков второго уровня за счет привлеченных долгосрочных инвестиций в ипотечную систему через рынок ценных бумаг» [52].

Проблемы банков РК в сфере ипотечного кредита и кредитов физическим лицам отражаются и в отчетах Правительства, где прослеживается озабоченность. Несмотря на увеличение объемов вводимого жилья в эксплуатацию, спрос на недвижимость имеет тенденцию к увеличению. При резком снижении цен на недвижимость существует большая вероятность того, что заемщики не смогут в полном объеме обслуживать свои обязательства по кредитам. Подобное развитие событий может привести к удешевлению и снижению ликвидности залогового имущества. В то же время, в настоящий момент наблюдается достаточно консервативный подход банков к классификации ссудного портфеля и формированию провизий. Это позволяет банкам избегать больших потерь.

Остатки по кредитам, выданным на потребительские цели, которые в мировой практике расцениваются как наиболее рискованные, за 9 месяцев 2006г. увеличились в 2 раза, достигнув 540,9 млрд. тенге (доля ссудного портфеля на 01.10.06г. 11,7%, против 8,5% на 01.01.06г.) [35].

Смягчение критериев доступа к кредитным ресурсам для населения, а также увеличение объемов экспресс-кредитов без залога обусловили снижение качества ссудного портфеля потребительских кредитов. В свою очередь, с учетом складывающейся экономической ситуации и нового этапа конкурентной борьбы за клиента, следует ожидать увеличения объемов данного кредитования, что может привести неизбежному ухудшению качества активов,

и в частности, связанных с кредитованием физических лиц. Вместе с тем, с появлением первых кредитных бюро, имеющих кредитные истории клиентов банков, ожидается улучшение систем оценки платежеспособности клиентов, с последующей поддержкой качества активов на должном уровне [35].

По нашему мнению, развивая ипотечное кредитование, необходимо создать и совершенствовать саму систему действия ипотечного кредитования, рынка ипотечных облигаций и других инструментов, а также всей инфраструктуры данного финансового сектора страны. В обеспечении удовлетворения спроса представителей среднего класса на жилье, услуги по ипотечному кредитованию и развитию системы жилищных строительных сбережений, сочетающиеся с рациональным субсидированием государством затрат наименее защищенной части населения должны предстать в обществе не временным мероприятием Правительства через банки, а как реальная возможность выполнения социальной программы за счет внутренних финансовых ресурсов, вовлекающая в инвестиции сбережения населения [53].

В то же время специалистам в области ипотеки необходимо создать такой финансовый механизм на рынке жилья, который обеспечивал бы эффективное инвестирование жилищной сферы на основе интереса всех его участников. Важно только признать, что все интересы направлены в одно русло, когда движение денежных потоков от начала до конца затрагивает возможности всех участников ипотечного кредитования: при выдаче кредита, создании гарантий со стороны финансовых институтов государства, а самое главное – это обеспечение жильем. Здесь особо следует сказать о возможности КФГИК, который сотрудничая с коммерческими банками на добровольной основе, представляет собой институт страхования и гарантирования и должен способствовать снижению ставок по ипотечным кредитам для конечных заемщиков в условиях инфляций. КФГИК является инструментом государства, в портфеле которого отражаются уровень дефолта по кредитам и динамика цен на жилье. Поэтому рейтинги самих финансовых институтов должны быть высокими [54].

ГЛАВА.5 ПЕНСИОННЫЙ СЕКТОР В СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

5.1.ПРЕДПОСЫЛКИ И ЭТАПЫ РЕФОРМИРОВАНИЯ ПЕНСИОННОЙ СИСТЕМЫ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Программами реформирования пенсионной системы Казахстана обозначена важная роль накопительных пенсионных фондов в экономике страны. За период десятилетнего развития накопительными пенсионными фондами накоплен крупный, долгосрочный отечественный капитал, за счет которого можно обеспечить решение таких социально-экономических задач как развитие фондового рынка, предоставление долгосрочных инвестиций для модернизации производственной базы национальной экономики и повышения ее конкурентоспособности, а также обеспечение вкладчиков регулярными пенсионными выплатами в старости.

Начало реформирования государственной солидарной системы пенсионного обеспечения граждан с переходом на накопительную систему было положено в середине 1997 года с принятием «Концепции реформирования системы пенсионного обеспечения в Республике Казахстан» и Закона Республики Казахстан «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан», принятого 20 июня 1997 года и введенного в действие с 1 июля 1997 года.

В соответствии с данным законом до конца 1997 года в стране уже была сформирована правовая и техническая инфраструктура, необходимая для начала функционирования накопительной пенсионной системы. И в 1998 году Казахстан стал первой страной на территории СНГ, которая осуществила переход к накопительной пенсионной системе. Пенсионная реформа страны привлекла пристальное внимание мирового сообщества. В исследованиях международных экспертов, обобщающих опыт стран мирового сообщества в проведении пенсионных реформ, основанных на накопительной системе, деятельность Казахстана признана одной из наиболее перспективных.

По официальным данным, количество вкладчиков (получателей) пенсионных фондов по обязательным пенсионным взносам на 1 января 2010 года составило свыше 7 млн. человек, общая сумма чистых пенсионных активов превысила 1,8 трл. тенге.

Однако финансовая нестабильность мировых финансовых рынков оказала негативное воздействие на дальнейшее развитие накопительных пенсионных фондов Казахстана.

Нестабильная ситуация в мировой экономике и высокая волатильность ценных бумаг, обращающихся на отечественном и международных фондовых рынках, привели к существенному сокращению доходов пенсионных фондов, а это, в свою очередь, повышает риск сохранности пенсионных накоплений и создает угрозу способности накопительных пенсионных фондов отвечать по своим обязательствам перед вкладчиками в будущем.

Таким образом, социальная значимость и динамичное развитие накопительных пенсионных фондов, а также необходимость преодоления последствий мирового кризиса на финансовом секторе Казахстана повышают важность исследования вопросов развития накопительных пенсионных фондов Казахстана, их адекватное реагирование на изменения внешней среды, своевременное выявление рисков и управление ими.

Приступая к радикальным экономическим реформам, Казахстан в значительной степени испытал необходимость реформирования системы пенсионного обеспечения. Главной причиной пенсионной реформы в Казахстане явился постсоветский экономический спад, который привел к кризису в сфере социального обеспечения. По мере старения населения и уменьшения занятости, росла доля государственных расходов в ВВП на социальную защиту неработающих. На одного пенсионера в Казахстане приходилось менее 2,5 занятых в экономике. Хронические неплатежи, задолженности работодателей перед пенсионным фондом, а фонда перед получателями привели к тому, что весной 1997 года общая задолженность по пенсионным выплатам населению выросла до 500 млн. долларов США, а задержки по срокам выплаты пенсий в отдельных регионах достигали 6-8 месяцев [1, с.5].

Финансовый стресс, который испытывала существовавшая система, таил в себе серьезные экономические и социальные угрозы, остро поставившие вопрос о финансовой состоятельности и эффективности сложившейся системы пенсионного обеспечения. Реальная угроза обострения социальной напряженности в обществе потребовала выработки эффективной и взвешенной социальной политики. Поэтому реформа пенсионного обеспечения стала объективной необходимостью.

Напомним, что действовавшая до 1998 года система пенсионного обеспечения в Республике Казахстан основывалась на принципе солидарности поколений, когда выплаты текущим пенсионерам осуществлялись за счет отчислений работающих. Эти средства пенсионного фонда сливались с государственным бюджетом и были представлены как инструмент перераспределительной политики государства, обозначив свои ключевые характеристики:

- государственная монополия на пенсионное обеспечение. Пенсии выплачивало только государство, альтернативных (иных) учреждений не было;
- обезличенность обязательных пенсионных взносов. Все платят одинаковые взносы в общую копилку, а размер пенсии и срок выхода на заслуженный отдых у всех разные;
- перераспределение пенсионных средств внутри системы. Пенсионные средства шли и на другие социальные выплаты – детские пособия, оказание материальной помощи инвалидам и малоимущим гражданам и т.п.

Данная система пенсионного обеспечения была эффективна в условиях плановой экономики при наличии практически полной занятости трудоспособного населения и благоприятного соотношения численности

пенсионеров и работающих граждан. Однако рыночные условия четко обозначили принципиальные недостатки прежней пенсионной системы:

- отсутствие прямой связи между размерами взносов и размерами пенсий;
- низкий уровень собираемости пенсионных взносов (тяжелое финансовое положение предприятий не позволяло своевременно отчислять пенсионные взносы);
- высокая ставка пенсионных выплат обременительна для экономики;
- большое количество льготных пенсий, позволявших значительному числу людей раньше выходить на пенсию;
- неэффективная система управления пенсионным обеспечением.

С вступлением в силу с 1 января 1998 года в Казахстане Закона «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» начала свой отсчет новая пенсионная реформа.

Вопрос о пенсионной реформе является актуальным для многих стран мира. Проблемы аналогичного свойства, такие как общее старение населения, рост демографической нагрузки, разбалансировка коэффициентов, обеспечивающих комфортное существование действующего пенсионного обеспечения, являлись характерными чертами XX столетия. В разных странах пришли к осознанию необходимости изменений, поэтому к настоящему времени накоплен значительный опыт проведения реформ пенсионного обеспечения.

Мировой опыт предлагал две модели: американскую и чилийскую. Американский путь заключался в создании добровольных накопительных пенсионных схем в частном секторе экономики, а затем и государственных накопительных программ на региональном уровне при сохранении общегосударственной распределительной программы. Этот путь для Казахстана был не приемлем, поскольку подавляющая часть работающего населения и большинство предприятий не обладали избыточными финансовыми ресурсами для направления их на добровольное пенсионное страхование. Негосударственные пенсионные фонды находились в зачаточном состоянии и их рост до масштабов альтернативной национальной пенсионной системы в обозримом будущем не просматривался.

Другой путь — чилийский. Условия для пенсионной реформы в Чили были гораздо более благоприятны. К моменту начала реформы в 1976 году половина ее населения была моложе 15 лет, а численность работающих в десятки раз превышала число пенсионеров.

В большинстве государств уже были проведены реальные преобразования пенсионной системы. Пионером в этой области была пенсионная реформа Чили, согласно которой распределительная система полностью заменялась на накопительную [2, с.36]. Частное пенсионное обеспечение положительно сказалось не только на развитии пенсионной системы, но и на развитии и углублении внутренних финансовых рынков, новых видов ценных бумаг, и в целом на экономике страны.

В 1981 году в Чили во время правления А. Пиночета ввели новую систему пенсионного обеспечения, поскольку прежней была утеряна былая эффективность. Это, прежде всего, связано с изменением состава населения в результате уменьшения рождаемости и увеличения продолжительности жизни, а также с неравенством в распределении выплат и умышленным отклонением от уплаты взносов.

Характерная черта чилийской реформы – это замена с определенного момента времени приобретенных прав на пенсию в прежней системе на гарантированную государством выплату и введение обязательного накопительного страхования лиц, работающих по найму, в нескольких частных конкурирующих компаниях. Работники обязаны выплачивать 10% от своей заработной платы в фонды до достижения 65 лет для мужчин и 60 – для женщин. Застрахованные лица имеют право поменять фонд, забирая при этом права на накопленный капитал. Самозанятое население может застраховаться в этих фондах добровольно. Кроме того, в дополнение к пенсионному обеспечению работники должны застраховаться на случай наступления инвалидности и потери кормильца. Для этого предусмотрены выплаты в размере еще 3% от зарплаты.

До 1995 года в Чили существовало 25 фондов, часть из которых были закрыты вследствие недостаточной рентабельности. В конце 1995 года насчитывалось около 5 млн. участников. Пенсионные резервы инвестируются на чилийском и международном рынках капиталов. В период с 1981 – 1995 гг. средняя доходность инвестиций составляла около 13% годовых. В 1995 году, когда на рынке ссудных капиталов разразился конкурентный кризис, фонды потеряли около 4,7% основного капитала. В случае, если стратегия фонда не принесла достаточной прибыли, пенсия предоставляется государством.

В развитых странах, таких как Канада, Италия, Австрия, Испания и других также стоит вопрос о пенсионной реформе, хотя в большинстве случаев речь пока ограничивается обсуждением возможных вариантов и последствий реформы. Необходимость перехода к накопительным принципам социального обеспечения не вызывает сомнения, и основные дебаты сосредоточены на институциональных формах преобразований. Тем не менее, ряд промышленно развитых стран уже начали движение к накопительным пенсионным системам: создается накопительная пенсионная система в Австралии и Новой Зеландии, а в Швеции (1994г.) была принята концепция постепенного создания пенсионных резервов за счет дополнительных отчислений на накопительные счета [3, с.18].

Примеру Чили последовал ряд многих стран мира: Аргентина, Уругвай, Боливия, Перу, Мексика, Россия, прибалтийские государства. Заметим, что Казахстан стал пионером на территории СНГ, выбравший «чилийский путь». Основным стержнем реформы стал постепенный переход от солидарной системы пенсионного обеспечения к системе с определенными обязательными взносами и добровольными вкладами в накопительные пенсионные фонды на основе персонифицированного учета. Таким образом, республика вошла в

число немногих стран, в которых ответственность за финансирование пенсионной системы полностью возлагается на самого человека.

На наш взгляд, проводить прямые аналогии между Казахстаном и Чили можно весьма условно. За прошедшие несколько лет в пенсионной системе Чили произошли изменения, связанные с появлением на пенсионном рынке новых продуктов и выгодных условий, позволяющих значительно расширить инвестиционные возможности вкладчиков и НПФ, а также обеспечить дополнительную социальную защиту населения. Вместе с тем особенностью пенсионной системы Чили является то, что она не несет в себе ярко выраженную социальную направленность.

Отличительной особенностью казахстанской пенсионной системы является ее структура, состоящая из трех уровней: Первый уровень – государственный. В соответствии с Законом РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» наряду с накопительной пенсионной системой сохранилась и солидарная пенсионная система. Обязательные пенсионные взносы в солидарную пенсионную систему включены в единый социальный налог, удерживаемый у работодателей. Солидарная пенсионная система предусматривает пенсионное обеспечение состоявшихся пенсионеров и тех граждан, чей трудовой стаж на 1 января 1998 года составил не менее шести месяцев. При этом размер государственных пенсий гражданам, вышедшим на пенсию после начала реформы, будет пропорционален количеству лет их участия в старой пенсионной системе [4]. Впоследствии пенсия, получаемая из накопительной системы, будет основной.

К особенностям солидарной пенсионной системы можно отнести:

- пожизненное пенсионное обеспечение за счет государственного бюджета;
- регулируемую государством зависимость размера пенсионных выплат от трудового стажа, уровня доходов работника перед его выходом на пенсию;
- осуществление пенсионных выплат из бюджета страны с увеличением их размера с учетом уровня инфляции (индексация) и ростом возможностей государства.

Второй уровень – обязательно индивидуальный. В накопительной системе пенсионного обеспечения каждый гражданин формирует индивидуальные пенсионные накопления за счет перечисления пенсионных взносов, удерживаемых в обязательном порядке в размере 10% от дохода, подлежащего выплате в виде оплаты труда. Соответственно, пенсия граждан, достигших пенсионного возраста, будет формироваться за счет накопленных средств, которые являются собственностью вкладчиков. Таким образом, при выходе на пенсию накопленные сбережения выплачиваются вкладчикам с их индивидуальных пенсионных счетов. Более того, пенсионные взносы инвестируются в финансовые инструменты в целях обеспечения роста пенсионных накоплений и их защиты от инфляции.

Итак, накопительная пенсионная система характеризуется следующими особенностями:

- внесение работником обязательных пенсионных взносов из своего дохода на индивидуальный пенсионный счет, открытый в одном из накопительных пенсионных фондов;
- самостоятельный выбор работником накопительного пенсионного фонда;
- обеспечение права собственности вкладчика на пенсионные накопления, включая право их наследования;
- рост пенсионных накоплений за счет их инвестирования;
- государственные гарантии сохранности пенсионных сбережений, формируемых за счет обязательных пенсионных взносов;
- прямая зависимость размера пенсионного обеспечения от объема пенсионных накоплений на индивидуальном счету вкладчика.

Третий уровень - добровольно индивидуальный. В соответствии с Законом РК «О пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» введено понятие добровольных пенсионных взносов, за счет которых может формироваться дополнительная пенсия, складывающаяся из добровольных взносов работающих и работодателей. Каждый гражданин имеет возможность увеличить свои пенсионные накопления за счет добровольных пенсионных взносов. С 1 января 2003 года введены добровольные профессиональные пенсионные взносы, которые могут уплачиваться вкладчиками-работодателями в НПФ по своей инициативе в пользу своих работников по перечню профессий, определяемому Правительством. На сегодняшний день все фонды в Казахстане имеют добровольные пенсионные счета, количество которых уже превышает 40 тысяч, что свидетельствует о доверии населения к накопительной пенсионной системе. Таким образом, система пенсионного обеспечения Казахстана предусматривает наличие: 1) базовых пенсий, призванных обеспечить материальный минимум граждан при достижении установленного пенсионного возраста; 2) трудовых пенсий – за счет накоплений обязательных отчислений граждан; 3) добровольных пенсий – за счет добровольных взносов работающих и работодателей. Трехуровневая система пенсионного обеспечения Республики Казахстан представлена на рисунке 20.

Президент Республики Казахстан в своих программных документах постоянно отмечает важность проводимых преобразований в социальной сфере, акцентируя внимание на ее пенсионной составляющей. Н.А.Назарбаев не раз подчеркивал, что опыт республики в развитии пенсионной реформы вызывает большой интерес мирового сообщества. По оценкам международных экспертов, пенсионная система нашей страны отличается своей уникальностью не только среди стран СНГ, но и на международном уровне.

Трехуровневая структура системы пенсионного обеспечения является гарантией сохранности пенсионных накоплений. В ходе проведения пенсионной реформы появились новые участники системы пенсионного обеспечения – это накопительные пенсионные фонды (НПФ); организации, осуществляющие инвестиционное управление пенсионными активами (ОИУПА), и банки - кастодианы.

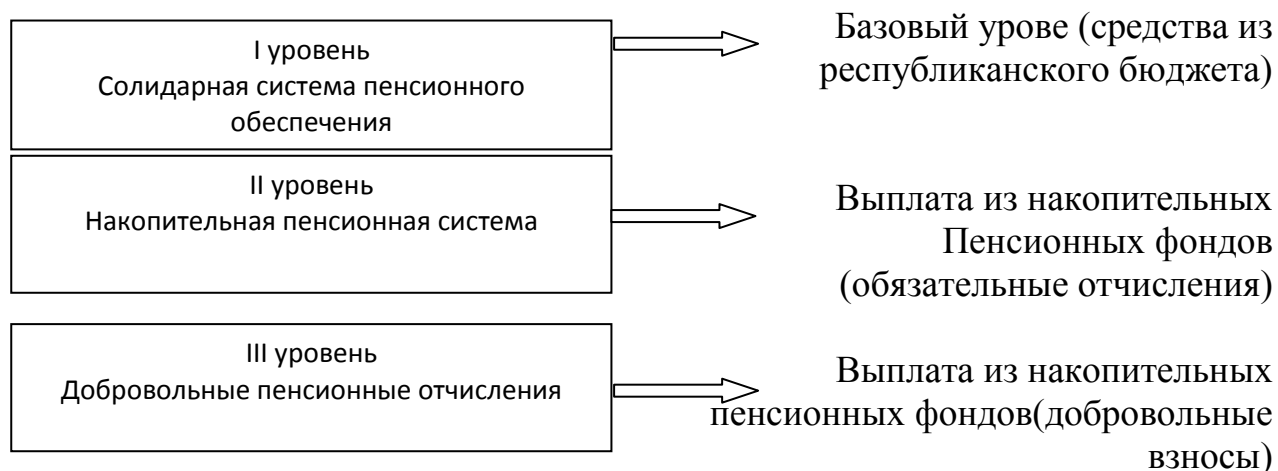


Рисунок 20-Трехуровневая система пенсионного обеспечения Республики Казахстан. Примечание -составлено автором.

Схема взаимодействия этих субъектов при обеспечении накопительной пенсией будущих пенсионеров представлена на рисунке 21.



Рисунок 21 – Схема взаимодействия участников накопительной пенсионной системы Республики Казахстан. Примечание-составлено автором.

Центральным звеном накопительной пенсионной системы Казахстана являются пенсионные фонды. Теоретическая их основа заключается в осуществлении разноплановой деятельности, характеризующейся аккумулярованием денежных средств и их использованием для пенсионных выплат участникам. Накопительные пенсионные фонды осуществляют сбор добровольных и обязательных пенсионных взносов, ведут индивидуальный учет пенсионных взносов и начисляемого инвестиционного дохода, обязательств.

Согласно казахстанскому законодательству, накопительный пенсионный фонд является юридическим лицом, осуществляющим деятельность по привлечению пенсионных взносов и пенсионным выплатам, а также деятельность по инвестиционному управлению пенсионными активами в порядке, установленном законодательством РК [4].

Переход к накопительной пенсионной системе изначально предполагал создание промежуточного института, который способствовал бы повышению доверия населения к накопительной пенсионной системе и эффективному перетоку вкладчиков в негосударственные накопительные пенсионные фонды. Роль промежуточного института была отведена специально созданному в сентябре 1997 года постановлением Правительства РК институту - Государственному накопительному пенсионному фонду (ГНПФ), который стал своеобразной стартовой площадкой пенсионной реформы в стране.

В течение продолжительного периода времени с 1998 по 2002 годы ГНПФ обладал особым статусом «фонда по умолчанию», который позволял включать в число его вкладчиков всех тех граждан, которые по какой-либо причине самостоятельно не принимали решения по выбору пенсионного фонда. Тем самым реализовывалась задача по максимальному вовлечению населения в накопительную пенсионную систему и формированию базы вкладчиков накопительной пенсионной системы. Но этот же статус не позволял ГНПФ вплоть до 2003 года быть полноценным и конкурентным участником пенсионного рынка, какими были другие существовавшие негосударственные накопительные пенсионные фонды.

А спустя еще два года, в 2005 году, фонд, выполнив возложенную на него историческую миссию по формированию доверия к новой пенсионной системе со стороны населения, созданию основ пенсионного рынка и конкурентной среды, был приватизирован. На сегодняшний день ГНПФ является одним из крупнейших пенсионных фондов страны, занимающий лидирующие позиции по количеству вкладчиков, объемам пенсионных накоплений и осуществлению пенсионных выплат.

Деятельность фондов обусловлена во многом тем, какие организации являются их учредителями и к какой финансовой группе они относятся. Для характеристики степени «корпоративности» фонда целесообразно делить их на открытые и корпоративные. Отличительной особенностью первых является прием обязательных и добровольных пенсионных взносов от вкладчика независимо от места работы и жительства получателя. Согласно Закону РК «О

пенсионном обеспечении в Республике Казахстан» учредителями и акционерами открытого накопительного пенсионного фонда могут быть юридические и физические лица, являющиеся только резидентами Республики Казахстан, прямо или косвенно владеющие не более чем 25 процентами акций [4]. На 1 января 2010 года открытыми пенсионными фондами являлись 13 НПФ.

Корпоративные накопительные пенсионные фонды создаются для участников, сгруппированных по определенному принципу (работников одного или нескольких юридических лиц, являющихся учредителями и акционерами данного фонда; членов отраслевого профсоюза и т.д.). Преимуществом корпоративных фондов является тот факт, что в случае уменьшения реальной стоимости пенсионных накоплений, акционеры корпоративных НПФ несут солидарную ответственность и возмещают потерю инвестиционного дохода получателям в порядке, установленном Правительством Республики Казахстан, что создает для вкладчика получение гарантированного инвестиционного дохода.

На начальном этапе развития накопительной пенсионной системы свою деятельность осуществляли 2 корпоративных фонда: «Казахмыс» и «Филип Моррис Казахстан», последний в дальнейшем был преобразован в открытый пенсионный фонд. Таким образом, по состоянию на 01.01.2010 года корпоративным фондом является АО «НПФ Казахмыс».

Существующая практика пенсионного рынка показывает, что в Казахстане особое развитие получили открытые накопительные пенсионные фонды.

Накопительные пенсионные фонды — не только динамично развивающийся финансовый институт, но и коллективный инвестор, важный социальный институт, имеющий статус некоммерческой организации. В мировой практике различают пенсионные фонды с добровольным или обязательным участием граждан. Частные пенсионные фонды с обязательным участием создаются для реализации государственных (обязательных) пенсионных программ, а частные пенсионные фонды с добровольным участием — для осуществления дополнительного пенсионного обеспечения работников.

Особенность обоих видов частных пенсионных фондов состоит в том, что они создаются и функционируют только в накопительных пенсионных системах, когда выплата пенсий производится за счет накопленных средств на персональных пенсионных счетах работников.

Впервые частные пенсионные фонды появились в 50-х годах в странах Западной Европы и США. Они представляли собой пенсионные фонды с добровольным участием граждан, которые создавались и управлялись частными компаниями. В настоящее время в развитых странах такие фонды охватывают до половины работающих, например, в США и Германии - около 50 %, в других странах Западной Европы - от 10 % до 30 % работающих.

За рубежом частные пенсионные фонды являются мощными инвестиционными структурами, располагающими значительными финансовыми ресурсами, и оказывают существенное влияние на развитие

рыночной экономики, вынося на рынки капиталов и ценных бумаг свои активы и кредитуя крупные проекты. В США, например, сумма активов частных пенсионных фондов «работающая» на рынке капиталов обеспечивает этим фондам владение не менее чем 25% открыто продаваемых корпоративных акций, а суммарные размеры их инвестиций превышают размеры бюджетных инвестиций в экономику.

Представляя собой финансовые институты, капитализирующие и преумножающие пенсионные взносы, частные пенсионные фонды обеспечивают социальную справедливость, усиливают ответственность людей за свое будущее, развивают экономическую активность населения через их вовлечение в систему рыночных отношений, формируют навыки инвестиционной деятельности.

Все вышеперечисленные факторы указывают на важную роль, которую играют негосударственные пенсионные фонды в экономической и социальной системе государств с рыночной экономикой.

Механизм создания и функционирования негосударственных пенсионных фондов включает в себя следующие основные элементы: институты, на базе которых осуществляется негосударственное пенсионное обеспечение; источники формирования негосударственных пенсионных фондов; обеспечение заинтересованности для участия в негосударственных пенсионных фондах; управление и государственное регулирование деятельности фондов; обеспечение устойчивости и финансовой надежности негосударственных пенсионных фондов; а так же механизмы выплат пенсий негосударственными пенсионными фондами.

Надежность деятельности негосударственного пенсионного фонда и защита его средств обеспечивается за счет распределения функций управления пенсионными активами фонда и хранения средств фонда между различными юридическими лицами. Управление пенсионными активами негосударственных фондов передается специализированным управляющим компаниям, которые размещают эти активы в соответствии с инвестиционными портфелями этих компаний. Хранение средств пенсионного фонда осуществляется, как правило, коммерческими банками. При этом управляющая компания не имеет возможности самостоятельно разместить пенсионные активы без его участия и отвечает по рискам, связанным с размещением этих активов своими собственными средствами, а коммерческие банки не распоряжаются депонированными в них средствами. Такая практика имеет место практически во всех странах, применяющих негосударственные пенсионные фонды.

В Республике Казахстан размещением накопленных пенсионных активов с соблюдением норм по структуре инвестиционного портфеля занимаются организации, осуществляющие инвестиционное управление пенсионными активами (ОИИУПА).

Организации, осуществляющие инвестиционное управление пенсионными активами – важное звено в системе движения денежных средств пенсионного

фонда. Взаимоотношения между ними и пенсионными фондами строятся на основании договора об управлении активами фонда.

Значительная роль в накопительной пенсионной системе отводится банку – кастодиану, оказывающему услуги по хранению и учету вверенных ценных бумаг и денег клиентов.

Каждая из этих трех организаций должна быть юридически независима от другой и не иметь общих учредителей, что предусмотрено законом в целях обеспечения большей безопасности средств вкладчиков и невозможности использования этих средств не по назначению.

Помимо этой инфраструктуры в рамках накопительной пенсионной системы был создан механизм трехступенчатой защиты пенсионных накоплений посредством:

- установления строгого надзора за деятельностью участников накопительной пенсионной системы и лицензирования их деятельности с помощью специализированных государственных институтов;

- четкого законодательного разграничения функций и установления системы взаимоконтроля между тремя основными группами участников новой пенсионной системы;

- законодательного установления пруденциальных нормативов и строгого определения перечня финансовых инструментов для инвестирования пенсионных активов.

Это, в свою очередь, позволяет обеспечить финансовую устойчивость накопительных пенсионных фондов.

5.2. АНАЛИЗ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ И РАЗВИТИЯ ПЕНСИОННОГО СЕКТОРА КАЗАХСТАНА

Развитие накопительных пенсионных фондов в Республике Казахстан стало возможным в результате реформирования системы пенсионного обеспечения. В этой связи эволюционные процессы НПФ происходили на фоне развития самой накопительной пенсионной системы, которые условно можно разделить на 4 этапа.

Первый этап (1998—2001 годы) можно назвать периодом формирования накопительной пенсионной системы и ее институтов. Пенсионная реформа, бесспорно, достигла определенных результатов за эти годы. Можно отметить сжатые сроки ее проведения, успешное привлечение частных инвесторов на рынок пенсионных услуг, сформированную законодательную и нормативную базу [5, с.36].

В эти годы сформировалась инфраструктура, определились основные участники пенсионного рынка в лице крупнейших отечественных финансовых и промышленных групп, основных профессиональных участников финансового рынка, структура государственного контроля и надзора, нормативно-правовая база НПС. Рынок пенсионных услуг был представлен 1 государственным НПФ (ГНПФ) и 12 негосударственными НПФ, 8 КУПА и 5 банками-кастодианами. Этот период был самым доходным и рентабельным за счет экстенсивного роста как финансового рынка в целом, так и пенсионного рынка в частности.

Второй этап (2002—2004 годы) – период становления и развития был нацелен на решение задач по сохранности пенсионных накоплений и развития добровольных пенсионных схем. По состоянию на 1 сентября 2004 года лицензией на деятельность по приему пенсионных взносов и осуществлению пенсионных выплат обладали 16 накопительных пенсионных фондов.

На протяжении этого периода времени основная часть пенсионных накоплений и, соответственно, вкладчиков (получателей) пенсионных взносов, чистого инвестиционного дохода, концентрировались в трех крупнейших НПФ: АО «НПФ Народного Банка Казахстана», АО «ГНПФ» и АО «НПФ «УларУмит».

Вместе с тем 2003 г. можно охарактеризовать как полосу застоя. Несмотря на быстрый рост количественных показателей, таких, как сумма пенсионных взносов, количество привлеченных новых вкладчиков, качественная сторона серьезно пострадала в связи с падением доходности практически по всем финансовым инструментам, а также укреплением национальной валюты по отношению к мировым, в особенности к доллару. Ревальвация тенге привела к обесценению валютных финансовых инструментов в инвестиционных портфелях НПФ, соответственно снизив общую доходность пенсионных активов.

Третий этап (2005 – 2007 годы) можно назвать самым динамичным в развитии НПФ и НПС, поскольку к концу 2007 г. они достигли своего

десятилетнего рубежа, итоги которого представлены в достаточно значимых цифровых показателях [6, с.49].

За прошедшие 10 лет НПФ сосредоточили на именных счетах граждан суммы, превышающие 1,5 триллиона тенге, что составляет более 9% от ВВП; охват вовлеченного в систему населения вырос в 2 раза, участниками НПС стали более 9 млн. человек экономически активного населения. Сумма «чистого» инвестиционного дохода от инвестирования пенсионных активов, распределенная на индивидуальные пенсионные счета вкладчиков, составила почти 300 млрд. тенге. При этом благоприятной предпосылкой можно считать неуклонную динамику роста пенсионных накоплений. Если в 2006 году суммарный прирост пенсионных накоплений по республике составлял 10-13 миллиардов тенге в месяц, то уже за 2007 год – 13-15 миллиардов тенге [7].

Зарегистрированное в республике среднемесячное увеличение пенсионных активов указывает на то, что пенсионные фонды являются одним из основных инвесторов на фондовом рынке.

Пенсионный рынок как ресурсобразующий сегмент играет важную роль в развитии как финансового рынка, так и национальной экономики Казахстана. Пенсионный рынок влияет на легализацию теневой системы оплаты труда, содействует развитию инвестиционных фондов посредством накопления опыта кастоди-банков и повышению качества услуг по инвестиционному управлению портфелем [8, с.15].

В макроэкономическом плане, исходя из постулата, что пенсионный сектор взаимосвязан с общим состоянием национальной экономики, представляется вполне логичным рассмотреть его показатели относительно ВВП страны, откуда прослеживается роль пенсионного сектора в экономике Казахстана, представленная в таблице 15.

Как свидетельствуют данные в таблице 15, показатели влияния пенсионного сектора к ВВП становятся все более внушительными, особенно к началу 2007 года. Однако в 2008 году указанные критерии развития пенсионного сектора несколько замедлили рост и даже демонстрируют тенденцию к спаду. С этого периода начинается 4 этап развития НПФ, который мы назвали стрессовым по известным причинам.

В 2008 года портфели казахстанских накопительных пенсионных фондов проявили высокую чувствительность к потрясениям, как на мировых, так и на внутреннем фондовых рынках. В результате обесценения ряда финансовых инструментов уровень доходности пенсионных активов казахстанских НПФ существенно снизился. В условиях высокой напряженности на финансовых рынках особо обострилась проблема дефицита финансовых инструментов, что создает угрозу финансовой устойчивости НПФ.

Понятно, что ситуация на рынке пенсионных услуг находится в прямой зависимости от общего состояния экономики, занятости трудоспособного населения и так далее. Общий объем сбора пенсионных взносов будет повышаться по мере увеличения занятости населения, роста средней заработной платы, регулярности ее выплат. Доходность пенсионных активов

зависит, в частности, от деловой активности эмитентов и инвесторов, государственной политики регулирования финансового рынка [9, с.12].

Таблица 15 - Роль пенсионного сектора в экономике Казахстана
на конец периода

Динамика относительных показателей, характеризующих роль пенсионного сектора в экономике	2004г	2005г	2006г	2007г	2008г	2009г
ВВП млрд.тенге (по данным.Агентства по статистике)	5870,1	7590,6	10213,7	12849,8	15907,0	15986,5
Отношение пенсионных накоплений к ВВП,в%	8,24	8,70	8,97	9,40	8,96	11,6
Отношение пенсионных взносов к ВВП,в%	6,48	6,88	6,74	7,10	7,47	9,3
Отношение «чистого» инвестиционного дохода к ВВП,в%	1,95	2,08	2,52	2,64	1,94	3,0
Отношение собственного капитала фондов к ВВП,в%	0,14	0,16	0,20	0,23	0,30	0,5
Примечание-составлено автором на основе источника[7]						

Таким образом, на основе анализа состояния и развития накопительной пенсионной системы Казахстана, определим основные этапы развития накопительных пенсионных фондов, обозначив происходившие в тот период структурные изменения (таблица 16).

Данные, представленные в таблице 16 показывают, что первый этап формирования и становления рынка пенсионных услуг, характеризовался образованием институтов пенсионного рынка.

Второй этап – активизацией работы по привлечению вкладчиков, расширением масштабов деятельности пенсионного фонда.

Третьему этапу характерна диверсификация деятельности, которая заключается в наделении фондов правом управления пенсионными активами, применение последних технологических разработок в программном и аппаратном обеспечении и другие.

Следующий – четвертый этап направлен на сохранение стабильности пенсионной системы в кризисных условиях.

Что касается количественного состава участников пенсионного рынка, то в целом за исследуемый период он остался стабильным. Уход отдельных субъектов рынка компенсировался появлением новых. И на сегодняшний день сформировался фундамент конкурентного рынка, представленный 14 НПФ. Однако необходимо отметить, что в 2007 году впервые произошла ликвидация одного фонда – АО НП «Валют Транзит Фонд».

По состоянию на 1 января 2010 года пенсионный рынок Республики Казахстан представлен 14 накопительными пенсионными фондами, которые имеют в регионах республики 77 филиалов и 48 представительств.

Таблица 16-Этапы развития накопительных пенсионных фондов в Казахстане

Этапы	Характерные черты	Структурные изменения
1	2	3
1 этап 1998 – 2001 формирование	Создана правовая база, инфраструктура пенсионного рынка. Наблюдается стабильный рост объема пенсионных активов, количество вкладчиков	Деятельность осуществляли: 1государственный фонд - ЗАО «ГНПФ», 1 корпоративный и 12открытых негосударственных накопительных пенсионных фондов. «ОНПФ»«КаспийМунйГаз»присоединился к «АБН АМРО НПФ»,образовав НПФ АО «АВН АМРО КаспийМунайГаз»
2 этап 2002-2004 развие	Развитие добровольных пенсионных схем. Введена государственная гарантия сохранности обязательных пенсионных взносов в НПФ с учетом уровня инфляции. Определены схемы пенсионных выплат через НПФ и страховые организации. Установлены санкции за несвоевременное удержание и перечисление пенсионных взносов, задержку пенсионных выплат. Снижение общей доходности НПФ в результате падения стоимости финансовых инструментов на финансовом рынке и укрепления тенге.	На начальном этапе данного периода функционирует 16 НПФ, в том числе ЗАО ГНПФ, 2 корпоративных - («Казахмыс» и «Филипп Моррис Казахстан»). Сформировалась группа системообразующих пенсионных фондов–НПФ «ГНПФ», НПФ «Народного Банка Казахстана» и НПФ «УларУмит».

3 этап 2005-2007 динамичный рост	<p>Реализация основных направлений Программы развития накопительной пенсионной системы на 2005 – 2007 годы.</p> <p>Наблюдается процесс реструктуризации пенсионного рынка путем слияния слабых пенсионных фондов с более конкурентоспособными, что требует от фондов формирования и развития определенных стратегий.</p>	<p>14 НПФ, в т.ч. 1 корпоративный фонд «Казахмыс».</p> <p>Объединению подлежали НПФ «Курмет» и НПФ «Казахстан», образовав АО «НПФ БТА Курмет-Казахстан», позднее сменив название на АО «НПФ БТА Казахстан».</p> <p>АО«НП«Валют–ТранзитФонд» прекратил свою деятельность по решению суда.</p> <p>Переименованы:АООНПФ«Народный пенсионный фонды»наАО «НПФ «Атамекен»; НПФ им. Кунаева в НПФ «Аманат»;</p> <p>В 2007 году образовался НПФ «Республика»</p>
44 этап с 2008 стрессовый	<p>Дестабилизация экономической ситуации в стране в условиях негативного влияния мирового финансового кризиса.</p>	<p>В связи с ужесточением требований АФН к показателям достаточности капитала и других нормативов в рамках реализации антикризисных мероприятий, возможны структурные изменения в НПС в результате слияния фондов и другие</p>
Примечание–составлено автором		

Лицензии на инвестиционное управление пенсионными активами фондов имеют 14 организаций, осуществляющих инвестиционное управление пенсионными активами, из них 10 фондов имеют лицензии на самостоятельное управление пенсионными активами: АО «НПФ «ГНПФ», АО «НПФ Народного Банка Казахстана», АО «НПФ БТА Казахстан», АО «НПФ «Капитал», АО «НПФ Казахстан» и АО «Открытый накопительный пенсионный Фонд «Отан», АО «Евразийский накопительный пенсионный фонд», АО «НПФ АМАНАТ КАЗАХСТАН», АО «НПФ «Нефтегаз-Дем» и АО «НПФ «РЕСПУБЛИКА». В декабре 2009 года лицензии на самостоятельное управление пенсионными активами накопительным пенсионным фондам не выдавались.

Подводя итоги развития накопительных пенсионных фондов Казахстана, можно утверждать, что за 10 лет своего устойчивого развития НПФ дали стране крупный, долгосрочный, отечественный капитал, за счет которого можно обеспечить решение социально-экономических задач, таких как, развитие финансового рынка, предоставление долгосрочных инвестиций для модернизации производственной базы национальной экономики и повышения

ее конкурентоспособности, а также обеспечение вкладчиков регулярными пенсионными выплатами в старости.

Очевидно, что дальнейший этап развития накопительных пенсионных фондов будет осуществляться с учетом современного состояния экономики, переживающей в данный момент посткризисный период.

Результаты исследования показали, что, несмотря на нестабильную ситуацию в мировой экономике некоторые показатели НПФ демонстрируют положительную динамику.

Количество клиентов – важный показатель деятельности любой компании, в том числе и НПФ. За анализируемый период количество счетов вкладчиков (получателей) по обязательным пенсионным взносам возросло с 6,9 млн. человек в 2004 г. до 9,6 млн. человек в 2008 г. Необходимо учесть тот факт, что по данным Агентства Республики Казахстан по статистике, численность экономически активного населения республики составляет 8,4 млн. человек против 9,6 млн. вышеуказанных [7], что говорит о наличии ошибочных и двойных счетов вкладчиков.

Темпы роста количества вкладчиков по обязательным, добровольным и добровольным профессиональным пенсионным взносам в сравнении с соответствующим периодом прошлых лет представлены в таблице 17.

Таблица 17–Показатели количества вкладчиков по обязательным, добровольным и добровольным профессиональным пенсионным взносам за 2004-2009 годы на конец периода

Годы	Количество вкладчиков по обязательным пенсионным взносам		Количество вкладчиков по добровольным пенсионным взносам		Количество вкладчиков по добровольным профес. пенсионным взносам	
	кол-во человек	темп прироста (в %)	кол-во человек	темп прироста (в %)	кол-во человек	темп прироста (в %)
2004	6974437	13,1	30157	10,2	2764	19,2
2005	7613369	9,1	32336	7,2	3297	19,2
2006	8536102	12,1	32978	2,0	3752	13,8
2007	9223712	8,0	40904	24,0	3848	25,6
2008	9613112	4,2	41499	1,5	4030	4,7
2009	7732128	19,8	41682	0,4	4076	1,1

Примечание – составлено автором по материалам источника [10]

Как видно из таблицы 17, максимальный рост количества вкладчиков по обязательным пенсионным взносам наблюдается в 2004 году (13,1%). За 2009 год их количество уменьшилось на 1,9 млн. единиц или на 19,8%. Однако количество вкладчиков (получателей) по добровольным и добровольным профессиональным пенсионным взносам ежегодно увеличивается.

Анализ клиентской базы в разрезе фондов на основе данных таблицы 17 показал, что наибольшее количество счетов вкладчиков было сосредоточено:

– по обязательным пенсионным взносам в 4 фондах: НПФ «Народного Банка Казахстана» - 24,8%, НПФ «ГНПФ» - 22,5%, «Ұлар Үміт» – 13,0% и НПФ «БТА Казахстан» - 11,3%. На их долю приходится 71,6% от общего количества вкладчиков всех фондов;

– по добровольным пенсионным взносам в 4 фондах: «Евразийский НПФ» - 40,7%, НПФ «АМАНАТ КАЗАХСТАН» - 19,5%, НПФ «Капитал» - 18,8%, НПФ «ҰларҮміт» -13,5%;

– по добровольным профессиональным пенсионным взносам в фондах: НПФ«Ұлар Үміт», НПФ «ГНПФ», НПФ «БТА Казахстан» и НПФ«Народного Банка Казахстана» с рыночной долей 99,7%; 0,1%; 0,1%; 0,1% соответственно .

Таблица 18 - Сведения о количестве индивидуальных счетов вкладчиков НПФ Казахстана на 1 января 2010 года

	НПФ	Кол-во ИПС вкладчиков в по обязатель. пенсионным взносам	Доля в % к итогу	Кол-во вкладчиков по добров. пенсионным взносам	Доля в % к итогу	Кол-во вкладчиков по добров. профессиональным пенсионным взносам	Доля в % к итогу
1	НПФ «ҰларҮміт»	1006386	13,0	5622	13,5	4064	99,7
2	НПФ «АМАНАТ КАЗАХСТАН»	337168	4,3	8112	19,5	0	-
3	НПФ «Атамекен»	226211	2,9	242	0,6	0	-
	АО НПФ «ГНПФ»	1742157	22,5	119	0,3	5	0,1
5	НПФ «БТА Казахстан»	873458	11,3	291	0,7	4	0,1
	НПФ «Народного Банка Казахстана»	1914630	24,8	1581	3,8	3	0,1
	НПФ «Казахмыс»	78144	1,0	65	0,2	0	-
	НПФ «НефтеГаз –	302233	3,9	528	1,3	0	-

	Дем»						
	«Евразийский НПФ»	209 805	2,7	16 965	40,7	0	-
0	НПФ «Қорғау»	110610	1,4	59	0,1	0	-
1	НПФ «ГРАНТУМ»	190505	2,5	86	0,2	0	-
2	НПФ «Отан»	251971	3,3	82	0,2	0	-
3	НПФ «Капитал»	345462	4,5	7845	18,8	0	-
4	НПФ «РЕСПУБЛИК А»	143388	1,9	85	0,2	0	-
	Всего	7732128	100	41682	100	4076	100
Примечание - составлено автором по данным АФН							

Наблюдающийся рост количества вкладчиков в отдельных периодах позитивно повлиял на поступления пенсионных взносов и объемы пенсионных накоплений вкладчиков, которые за последние 6 лет увеличились почти в 4 раза (таблица 19).

Таблица 19 – Темпы роста пенсионных взносов и пенсионных накоплений вкладчиков накопительных пенсионных фондов Республики Казахстан за 2004-2009 годы на конец периода

Наименование показателя	2004	2005	2006	2007	2008	2009 .
Сумма пенсионных взносов (в млрд. тенге)	380,1	512,4	683,9	912,1	1 184,7	1 488,8
- прирост (в млрд. тенге)	128,3	132,3	171,5	228,2	272,6	304,1
темпы прироста пенсионных взносов (в %)	50,9	34,8	33,4	33,3	29,9	25,7
Сумма пенсионных накоплений (в млрд.тенге)	484,0	648,6	909,7	1208,1	1420,5	1860,5
- прирост (в млрд. тенге)	115,7	164,6	261,1	298,4	212,4	440,0
-темпы прироста пенсионных накоплений (в%)	31,4	34,0	40,3	32,8	17,6	31,0
Примечание - составлено автором по данным АФН						

Вместе с тем, при ежегодном абсолютном росте пенсионных накоплений в отдельные периоды наблюдалась тенденция к снижению темпов их роста, который в 2008 году по сравнению с 2007 годом сократился примерно в 2 раза. Это вызвано, прежде всего, снижением стоимости активов и инвестиционного дохода НПФ.

По данным таблицы 19, в период с 2004 – 2009 гг. наблюдается неравномерная динамика темпов роста пенсионных накоплений. Впервые с начала функционирования НПС Казахстана в 2008 году зафиксировано самое резкое снижение темпов их роста (17,6%), что вызвано существенным сокращением инвестиционного дохода НПФ, связанным с нестабильностью на мировых финансовых рынках.

В целом по системе средняя сумма пенсионных накоплений на 1 вкладчика (получателя) из года в год увеличивается. Так, в сравнении с данными на 01.01.2008 года средняя сумма пенсионных накоплений на 1 вкладчика увеличилась на 12,8% со 130,5 тыс. тенге до 147,2 тыс. тенге. При этом, наибольший средний размер пенсионных накоплений среди вкладчиков НПФ имеют мужчины в возрасте 37 лет – 208,1 тыс. тенге и женщины в возрасте 48 лет – 177,1 тыс. тенге.

Необходимо отметить, что объем пенсионных накоплений вкладчиков, является важным показателем деятельности НПФ, поскольку именно они инвестируются в экономику страны, образуя пенсионные активы. Пенсионные активы и накопления с точки зрения мониторинга показателей практически тождественны. Просто накопления отражают, сколько у вкладчика денег на счете, а активы показывают, куда эти деньги инвестированы.

Анализируя долю отечественных НПФ по пенсионным накоплениям, можно отметить, что свыше 70% от общего размера пенсионных накоплений приходится на 4 крупнейших накопительных пенсионных фонда: НПФ «Народного Банка Казахстана» - 30,1%, НПФ «ГНПФ» –15,8%, НПФ «Ұлар Үміт» - 13,0%, и НПФ «БТА Казахстан» - 11,2 % от общего объема пенсионных накоплений всех фондов (рисунок 22).

В свою очередь, рост количества индивидуальных пенсионных счетов вкладчиков (ИПС) и их накоплений повышает ответственность фондов по выполнению обязательств и требует обеспечения гарантии сохранности и приумножения. Таким показателем выступает собственный капитал НПФ. Совокупный капитал фондов по состоянию на 1 января 2010 года составил 72,9 млрд. тенге, в том числе уставный капитал 40,7 млрд. тенге или 55,8% от общего объема совокупного капитала.

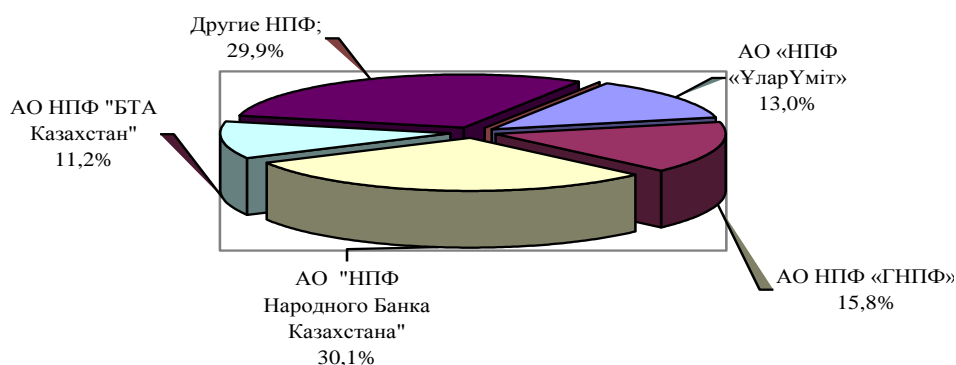


Рисунок 22 - Доля пенсионных накоплений в разрезе НПФ Республики Казахстан на 1 января 2010 года

Как видно на рисунке 23, за последние 6 лет наблюдается динамика нестабильного роста совокупного размера собственного капитала. Резкий рост произошел в 2008 году: собственного капитала - в 1,6 раза, уставного - в 4 раза.

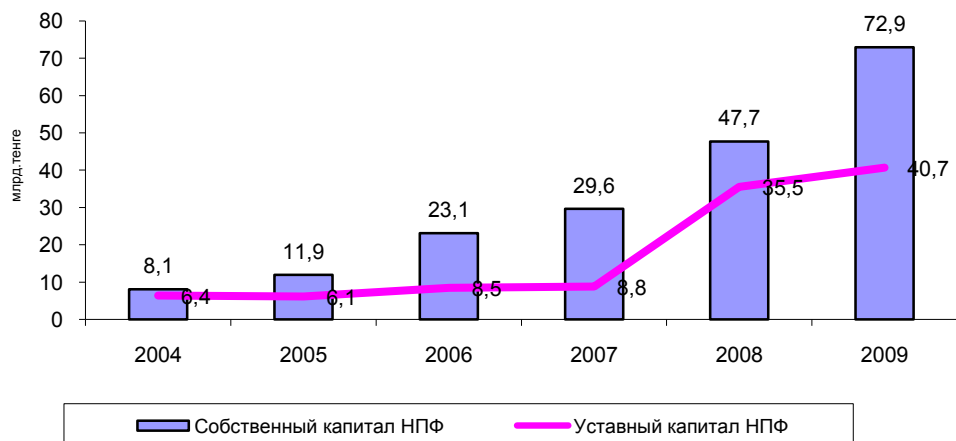


Рисунок 23 - Динамика собственного и уставного капитала НПФ Казахстана за 2004-2009 гг.

Это связано, прежде всего, с изменением законодательства по увеличению минимального размера уставного капитала накопительных пенсионных фондов в объеме до 2 млрд. тенге с 2012 года, ужесточением требований АФН к предельным значениям коэффициента достаточности собственного капитала с 0,04 до 0,06 в 2010 году, конкурентными позициями фондов, а также текущей экономической ситуацией в стране, переживающей последствия мирового финансового кризиса.

Самым капитализированным накопительным пенсионным фондом в Республике Казахстан на протяжении последних трех лет является АО НПФ «Народного Банка Казахстана», размер собственного капитала которого по итогам 2009 года превышает 25 млрд. тенге.

Размещение информации по накопительной пенсионной системе на сайте АФН, а также опубликование информации фондами в средствах массовой информации, позволяет вкладчикам (получателям) самостоятельно выбрать фонд и использовать, предоставленное пенсионным законодательством право перевода пенсионных накоплений из одного фонда в другой.

По состоянию на 1 января 2010 года переводы пенсионных накоплений из одного фонда в другой, увеличившись за 2009 года на 385,2 млрд. тенге или в 2,2 раза, составили 710,3 млрд. тенге.

Продолжает увеличиваться сумма пени за несвоевременное перечисление обязательных пенсионных взносов, несвоевременное осуществление переводов пенсионных накоплений и за ненадлежащее управление пенсионными активами. Так, сумма пени за несвоевременное удержание и перечисление обязательных пенсионных взносов и осуществление переводов пенсионных накоплений из одного фонда в другой на 1 января 2010 года составила 11,2 млрд. тенге. За год прирост общей суммы пени составил 1,7 млрд. тенге

(17,9%), в том числе за декабрь 2009 года прирост составил 0,4 млрд. тенге (3,7%).

Ежегодно увеличиваются пенсионные выплаты из НПФ. Так, в 2005 году сумма выплат составляла 9,4 млрд. тенге, в 2006 году – 12,1 млрд. тенге, в 2007 году – 15,2 млрд. тенге, в 2008 году - 29,0 млрд. тенге, или на 13,8 млрд. тенге больше, чем было выплачено в 2007 году. Основную долю выполнения обязательств фондами по объемам выплат пенсионных накоплений на сегодняшний день составляют выплаты по возрасту (59,2% от суммы выплаченных денежных средств). За 2009 год пенсионные выплаты и переводы в страховые организации из накопительных пенсионных фондов составили 132,2 млрд. тенге.

Если сравнить объемы пенсионных накоплений и пенсионных выплат, то можно заметить, что современная пенсионная система Казахстана работает пока в режиме накопления, нежели выплат. В силу объективных причин такое положение будет наблюдаться еще продолжительное время.

Уникальность накопительных пенсионных фондов как структуры рыночной экономики заключается в том, что они работают с «длинными» деньгами, что позволяет фондам выступать инвесторами долгосрочных проектов. Инвестиционный горизонт негосударственных пенсионных фондов в развитых странах составляет 40-60 лет. Других подобных инвесторов нет, банки и финансовые корпорации в лучшем случае планируют долгосрочные инвестиции на 12-15 лет. Учитывая долгосрочность процесса инвестирования НПФ, возникает необходимость в присутствии на фондовом рынке финансовых инструментов высокой категории надежности с длительным периодом обращения и реальной положительной доходностью.

Пенсионные активы формируются за счет пенсионных взносов, инвестиционного дохода и средств, поступивших в качестве пени и возмещения убытков. По данным АФН на 1 января 2010 года объем инвестированных пенсионных активов составил 1 839,6 млрд. тенге, увеличившись за год на 33,5% по сравнению с показателем прошлого года.

Поскольку инвестирование пенсионных активов является основным способом обеспечения прироста привлеченных средств, оно должно обеспечивать доход в размере, достаточном для выплаты соответствующей обязательствам величины пенсий. Кроме этого, размещение активов НПФ является и средством защиты пенсионных накоплений от инфляции. Следовательно, сохранение средств и выполнение обязательств по выплате будущих пенсий зависит главным образом от результатов инвестирования. Поэтому инвестиционная политика пенсионных фондов должна быть направлена на обеспечение достижения указанных целей. В этой связи важнейшей задачей накопительного пенсионного фонда в обеспечении его финансовой устойчивости является качественное управление пенсионными ресурсами путем формирования оптимального портфеля инвестиций.

Ввиду повышенной социальной значимости НПФ, их инвестиционная деятельность в РК всегда предполагала преимущественное использование

относительно надёжных инструментов, безопасность которых гарантирована самим государством. В связи с этим важное место среди объектов инвестирования НПФ традиционно занимали долговые государственные ценные бумаги (ГЦБ).

Если на конец 1998 года практически 100% пенсионных активов были инвестированы в государственные ценные бумаги, то на начало 2007 года их доля снизилась до уровня менее 1/4 (24,1%) от всех инвестиций НПФ. При этом доля инвестиций в корпоративные ценные бумаги казахстанских эмитентов и депозиты казахстанских БВУ на начало 2007 года составила уже 2/3 (65,8%) от всех инвестиций НПФ. Доля инвестиций в иностранные активы не превышает 1/10 (8,3%) совокупного портфеля НПФ.

Анализ структуры совокупного инвестиционного портфеля НПФ показал, что на протяжении последних трех лет доля государственных и негосударственных ценных бумаг эмитентов Республики Казахстан, занимала значительную часть в совокупном инвестиционном портфеле НПФ. Кроме того, доля государственных ценных бумаг РК имела тенденцию к увеличению с 23,61% в 2006г. до 30,85% в 2008 г. или на 7,2 процентных пункта. Вместе с тем, доля негосударственных ценных бумаг эмитентов РК была снижена с 51,7% в 2006 г. до 46,34% - в 2008 г. Кроме того, наблюдается тенденция снижения доли государственных ценных бумаг иностранных эмитентов с 2,89% в 2007 г. до 1,65% в 2008 г., а также снижение доли пенсионных активов во вкладах банков второго уровня с 16,27% в 2006 году до 8,96% в 2008 году. Отчасти, это вызвано стремлением накопительных пенсионных фондов скорректировать стратегию инвестирования пенсионных активов в сторону увеличения доли финансовых инструментов, наименее подверженных колебаниям международных фондовых рынков.

Структурные изменения в инвестиционном портфеле пенсионных фондов на 01.10.2009 года были ориентированы на увеличение в портфеле доли финансовых инструментов с низким уровнем риска, таких как государственные ценные бумаги иностранных эмитентов, ценные бумаги международных финансовых организаций и снижение доли вложений в негосударственные ценные бумаги эмитентов. Так, доля государственных ценных бумаг эмитентов РК составляет 40,7% от общего объема инвестированных пенсионных активов (748,5 млрд. тенге) и относительно аналогичного показателя по состоянию на 1 января 2009 года увеличилась на 76,0% или 323,3 млрд. тенге. Доля негосударственных ценных бумаг по состоянию на 1 января 2010 года составила 36,9% от общего объема инвестированных пенсионных активов (678,6 млрд. тенге) (таблица 20) [10].

Кроме того, в анализируемом периоде наблюдается тенденция снижения доли государственных ценных бумаг иностранных эмитентов с 1,65% в 2008 г. до 0,96% в 2009-м, а также снижение доли пенсионных активов во вкладах банков второго уровня с 8,96% в 2008 году до 5% в 2009.

Отчасти, это вызвано стремлением накопительных пенсионных фондов скорректировать стратегию инвестирования пенсионных активов в сторону

увеличения доли финансовых инструментов, наименее подверженных колебаниям международных фондовых рынков, а также мерами, принятыми АФН по коррекции инвестиционной политики НПФ.

Таблица 20 - Структура инвестиционного портфеля ценных бумаг НПФ

Финансовые инструменты	на 01.01.2009		на 01.01.2010	
	млн.тенге	%	млн.тенге	%
Государственные ценные бумаги РК, в том числе	425228	30,85	748525	40,69
Еврооблигации РК	0	0	0	0
Ценные бумаги Министерства финансов	340989	24,74	661037	35,93
Ноты Национального Банка	84 239	6,11	87488	4,76
Негосударственные ценные бумаги иностранных эмитентов в том числе	142727	10,35	222235	12,08
Акции	37532	2,72	50701	2,76
Облигации	105195	7,63	171534	9,32
Ценные бумаги международных финансовых организаций	0	0	74207	4,03
Государственные ценные бумаги иностранных эмитентов	22721	1,65	17585	0,96
Аффинированное золото	22 308	1,62	0	0
Негосударственные ценные бумаги эмитентов РК, в т.ч	638 693	46,34	678568	36,88
Акции	135706	9,85	196672	10,69
Облигации в том числе	502987	36,49	481896	26,19
Номинированные в иностранной валюте	37 667	2,73	20685	1,12
Номинированные в тенге	465320	33,76	461211	25,07
Вклады в банках второго уровня	123 483	8,96	92098	5,01
Производные ценные бумаги	3 233	0,23	6400	0,35
Итого	1 378393	100	1 839618	100

Доля долговых ценных бумаг, находящихся в портфеле накопительных пенсионных фондов, эмитенты которых допустили дефолт по выпускам

облигаций на 01.01.10 года составила 3,8% от общего объема пенсионных активов, что в абсолютном выражении составило 71,5 млрд. тенге

Нестабильность на мировых финансовых рынках в 2007-2008 годах отрицательно повлияла на уровень доходности пенсионных активов. По состоянию на 1 января 2009 года сумма «чистого» инвестиционного дохода составила 306,9 млрд. тенге., образовав убыток 32,4 млрд. тенге или (-9,55%). Однако, в 2009 году сумма «чистого» инвестиционного дохода увеличилась с начала года почти в 1,6 раз, что в целом обеспечено совокупными мерами АФН, направленными на коррекцию инвестиционной политики НПФ в сторону увеличения в портфеле финансовых инструментов, наименее подверженных колебаниям. Так, доля высоколиквидных государственных ценных бумаг РК в портфеле НПФ повысилась за 2009 год с 30,8% до 40,7% (таблица 21).

Таблица 21 - Темпы роста чистого инвестиционного дохода за 2004-2008 годы на конец периода

Дата	Сумма «чистого» инвестиционного дохода (в млрд. тенге)	Прирост (убыток) млрд.тенге	Темпы роста (в %)	Доля «чистого» инвестиционного дохода в сумме пенсионных накоплений
2004	114,7	15,5	15,6	23,7
2005	155,1	40,4	35,2	23,9
2006	255,7	100,6	64,86	28,11
2007	339,3	83,6	32,7	28,09
2008	306,9	-32,4	-9,55	21,61
2009	481,7	174,7	56,9	25,9

Примечание - составлено автором по материалам АФН

Понятно, что ситуация на рынке пенсионных услуг находится в прямой зависимости от общего состояния экономики, занятости трудоспособного населения и так далее. Общий объем сбора пенсионных взносов будет повышаться по мере увеличения занятости населения, роста средней заработной платы, регулярности ее выплат. Доходность пенсионных активов зависит, в частности, от деловой активности эмитентов и инвесторов, государственной политики регулирования финансового рынка.

Считаем, что фонды, являющиеся институциональными инвесторами, не должны рассматриваться с позиций достижения ими краткосрочной высокой доходности. «Бумажные потери» могут обернуться прибылями в будущем в условиях растущего рынка. Вместе с тем, фиксируемые накопительными пенсионными фондами убытки в значительной мере являются убытками именно «учетными», поскольку оценка ценных бумаг в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности осуществляется по рыночной стоимости, на формирование которой в период финансового кризиса большое влияние оказывают панические настроения инвесторов.

По итогам 2009 года 4 фонда («АМАНАТ Казахстан», «Евразийский», «Коргау» и «Республика») допустили убыток на общую сумму 1,4 млрд. тенге, при этом 10 фондов получили прибыль.

Имеющийся опыт инвестиционной деятельности пенсионных фондов требует разработки новых подходов в управлении пенсионными активами, акцентируя свое внимание на обеспечении НПФ и ООИУПА достаточным количеством доходных и надежных финансовых инструментов на рынке ценных бумаг, ассортимент которых сможет удовлетворить спрос.

Резюмируя результаты исследования, можно выделить основные проблемы накопительной пенсионной на сегодняшний день:

1. Ограниченность финансовых инструментов.
2. Недостаточное раскрытие информации (непрозрачность).
3. Низкий уровень финансовой грамотности населения.
4. Низкий уровень развития фондового рынка.
5. Старение населения

Для их решения государство принимает соответствующие меры. Так, в конце ноября 2008 года в стране был обнародован План антикризисных действий, разработанный по поручению Президента РК, целью которого является смягчение негативных последствий глобального кризиса на социально-экономическую ситуацию в Казахстане и обеспечение необходимой основы для будущего качественного экономического роста.

Одной из самых значительных из антикризисных мер стало принятие Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам устойчивости финансовой системы», основными нововведениями которого являются: введение системы раннего реагирования со стороны уполномоченного органа; расширение компетенции уполномоченного органа при неисполнении акционерами НПФ и ООИУПА требований по улучшению финансового состояния; повышение ответственности руководящих работников НПФ и ООИУПА и их акционеров.

Кроме того, 1 февраля 2010 года была утверждена Концепция развития финансового сектора Казахстана в посткризисный период.

В целом, хотелось бы отметить, что переход от социально-распределительной к накопительной пенсионной системе в Казахстане займет еще много лет – до 2035 года. Но на данном этапе исключительно важным для сохранения устойчивости НПФ является приоритет «минимум риска», а не «максимум дохода».

ГЛАВА 6 БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

6.1 ОЦЕНКА СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ ОТРАСЛИ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В современный период основным источником финансирования республиканских лечебно-профилактических организаций, целевых программ и централизованных мероприятий Минздрава Республики Казахстан является государственный бюджет. К сожалению, финансовые средства предусмотренные для здравоохранения, не всегда отражают реальных потребностей отрасли, а определяются экономическими возможностями страны.

На финансовое положение здравоохранения в целом сказывается состояние экономики страны, рост инфляции и цен на услуги коммунальных предприятий, обеспечивающих жизнедеятельность учреждений.

Прежние принципы финансирования «от достигнутого уровня», когда объем финансирования определялся по количественным показателям работы учреждения с последующим сводом смет расходов по отрасли, территории, в государственном бюджете в условиях новой экономической среды неприемлемы. Они олицетворяют затратные подходы к финансированию деятельности организаций состоящих на государственном бюджете, и не нацеливают на эффективную работу. Более того, подобные принципы требуют всевозрастающих объемов финансирования в связи с самопроизвольным ростом организаций, практически не отвечающих за эффективное использование предоставляемых средств. Применяемые при этом ограничения при рассмотрении смет расходов финансовыми органами, вышестоящими организациями, мер по сокращению штатной численности персонала носят субъективный характер оценок и действий, и не приводят к улучшению результатов деятельности. В целом – это издержки административно-командных подходов к управлению и организации финансирования учреждений, состоящих на бюджете [1, с.1].

После принятия трехлетнего республиканского бюджета правительство страны неоднократно давало понять, что его параметры будут пересмотрены в сторону секвестирования в условиях углубляющегося в мире финансового кризиса, который оказывает существенное влияние и на экономику Казахстана. В частности, по последним прогнозным данным Министерства экономики, показатель роста ВВП республики в этом году не превысит 2%.

Однако при этом, власти Казахстана заявляют, что все запланированные на 2009-2011 годы социальные расходы государства изменениям не подвергнутся.

В Казахстане с населением в настоящий момент более 15,7 млн человек республиканский бюджет является основным финансовым документом, на его

базе формируется госбюджет, который включает в себя еще и бюджеты регионов.

Приоритеты финансирования расходов бюджета на нужды образования и здравоохранения определяются основным законом страны – ее Конституцией.

В сфере расходов здравоохранения, бюджетами различных уровней устанавливаются такие приоритеты государственной политики, как:

- обеспечение граждан определенным объемом услуг по охране здоровья;
- контроль за соблюдением нормативов безопасности в деятельности по охране здоровья;
- развитие системы здравоохранения;
- регулирование системы здравоохранения в целом.

В последние годы, государство все еще принимает меры к повышению эффективности и действенности служб здравоохранения путем постоянного совершенствования существующей системы здравоохранения. Где, в свою очередь был принят Закон Республики Казахстан “О системе здравоохранения”, определяющий сферу задач и функции государства в области здравоохранения [2, с.1].

Сегодня сеть здравоохранения представлена 998 больничными и 2 615 амбулаторно-поликлиническими организациями (в т.ч. 2 207 организаций ПМСП). Число больничных коек увеличилось со 101 168 в 2003 году до 105238 в 2008 году (таблица 22).

По данным таблицы заметно, что соответственно возрос показатель обеспеченности койками до 68,3 в 2007 году, а в 2008 году тенденция к понижению 67,6 на 10 000 населения, также заметна разница по областям республики

Ежегодно порядка 18% населения страны госпитализируются в стационары, из которых, по экспертным оценкам, до 30% больных не нуждаются в стационарном лечении; увеличивается число вызовов скорой медицинской помощи (с 4 559 298 в 2004 году до 4 917 390 в 2007 году), в т.ч. безрезультатных и необоснованных (со 135 579 до 194 953 соответственно). Для улучшения данной ситуации планируется проведение реструктуризации больничного сектора, путем нормирования и типизации больниц.

Введение в эксплуатацию новых объектов здравоохранения, строящихся в рамках проекта «Строительство 100 школ и 100 больниц» позволит рационализировать имеющуюся коечную мощность.

В целях Стратегического плана Министерства здравоохранения в ближайший период запланировано укрепление первичного звена за счет: подготовки врачей общей практики, а также преобразования скорой медицинской помощи, путем переадресации пациентов нуждающихся в неотложной помощи в амбулаторно-поликлинические организации [2, с.3].

Дефицит медицинских кадров, низкое качество профессиональной подготовки и отсутствие системы непрерывного профессионального образования отражают несовершенство системы управления кадровыми ресурсами.

Таблица 22- Данные об обеспеченности больничными койками на 10 тысяч человек населения

Наименование	Количество коек			
	Абс. число		на 10 тыс. населения	
	2007г	2008г	2007г	2008г
Республика Казахстан	105211	105238	68,3	67,6
Акмолинская	6875	6850	91,8	91,7
Актюбинская	4327	4371	62,2	62,1
Алматинская	7130	7350	44,0	44,7
Атырауская	3335	3435	69,4	70,0
В-Казахстанская	10135	10135	71,1	71,5
Жамбылская	6005	6055	59,5	59,4
З-Казахстанская	4612	4612	75,3	74,9
Карагандинская	9883	9659	73,8	72,0
Кызылординская	5665	5470	90,6	86,5
Костанайская	6674	6694	74,1	74,9
Мангыстауская	2740	2563	70,2	62,9
Павлодарская	6050	6040	81,2	80,9
С-Казахстанская	5593	5583	84,6	85,4
Ю-Казахстанская	12576	12571	55,1	53,9
г. Астана	3332	3925	58,0	65,1
г. Алматы	10279	9925	79,8	74,9
Примечание—составлено автором на основе данных показателей деятельности организаций здравоохранения Республики Казахстан за 2007-2008 гг.				

Это также является причиной несоответствия качества отечественных научных исследований международным требованиям, что обуславливает неконкурентоспособность научных исследований в области здравоохранения.

С каждым годом нарастает проблема нехватки квалифицированного медицинского персонала. Несмотря на увеличение обеспеченности населения врачебными кадрами всех специальностей (с 36,5 в 2003 году до 47,4 на 10 000 населения в 2007 году), обеспеченность врачами практического профиля на протяжении ряда лет остается, практически, на одном уровне. Снижается укомплектованность медицинских организаций врачами (с 96,2% в 2004 году до 93,4% в 2007 году) и средними медицинскими работниками (с 98,3 до 97,2). При этом, в сельских регионах эти показатели ещё ниже.

В целях развития и увеличения кадровых ресурсов в отрасли, требуется разработка качественной программы прогнозирования, планирования и управления кадровыми ресурсами в системе здравоохранения, где в свою очередь повысится активность использования кадрового потенциала,

системное привлечение работников с немедицинским образованием для выполнения некоторых медицинских услуг. Требуется создания системы закрепления кадров в отрасли, особенно на селе, в том числе с формированием целевых заказов местных исполнительных органов на подготовку специалистов здравоохранения на основе соглашений путем привлечения частных инвестиций и спонсорских средств.

В Республике Казахстан для реализации приоритетных направлений, предусмотренных национальными документами и программами развития в системе здравоохранения, расходы в эту сферу с каждым годом растут, т.е. наблюдается тенденция к улучшению финансового положения данной отрасли, где представлено в разрезе областей с 2003 – 2008 годы в таблице 23.

Таблица 23- Расходы на финансирование здравоохранения Республики Казахстан за 2003-2008 годы. млн. тенге

Наименование областей	Объем финансирования в 2003 г.	Объем финансирования в 2004 году	Объем финансирования в 2005 году	Объем финансирования в 2006 году	Объем финансирования в 2007 году	Объем финансирования в 2008 году	Динамика роста с 2003 по 2008 г
1	2	3	4	5	6	7	8
Акмолинская	4 560,8	6 365,5	8 468,8	9 763,9	13 382,0	14 475,4	3,2
Актюбинская	2 713,9	4 698,6	6 545,9	7 303,6	11 421,7	15 093,7	5,5
Алматинская	4 252,2	7 752,6	10 837,3	13565,2	18841,8	2 456,6	6,0
Атырауская	3 673,5	3 915,4	5 057,9	6 329,1	9 645,2	12863,1	3,5
ВКО	7 623,4	10 624,0	14 401,3	18014,4	24 147,1	27 205,1	3,5
Жамбылская	4854,3	6074,7	8812,1	10773,1	14121,2	16696,2	3,4
ЗКО	4644,9	5276,4	7 514,2	9156,3	11982,4	15727,6	3,4
Карагандинская	5912,6	9496,9	13310,7	16670,8	22303,3	25871,2	4,4
Костанайская	4165,5	5770,5	8710,2	9 940,1	14130,9	16883,2	4,0
Кызылординская	4200,0	5806,7	7897,5	10282,8	15723,8	15883,1	3,8
Мангистауская	2744,5	3698,2	5138,1	6199,9	8473,0	9635,9	3,5
Павлодарская	4045,3	6331,8	8472,7	10378,9	14266,8	16057,3	3,9
СКО	3164,1	5243,1	7648,6	9 718,2	12540,1	13111,6	4,1
ЮКО	7 268,5	11994,6	17869,2	21764,5	37826,7	42293,6	5,8
Алматы	6769,7	8689,6	13041,5	16096,8	21988,9	30973,7	4,5
Астана	3037,9	4809,6	7631,6	11303,1	17653,9	26228,3	8,6

Итого по местным бюджетам	73631,4	106548,4	151357,9	187260,9	268449,2	324455,8	4,4
Бюджет	16211,2	24660,6	35791,1	43800,5	42509,9	46990,5	2,3
Всего бюджет	89842,5	131209,1	187148,9	231061,4	310959,1	371446,4	4,1
Примечание – составлено по данным отчета Министерства Здравоохранения Республики Казахстан							

Как показывают данные таблицы 23, объем государственного финансирования здравоохранения по республике за анализируемый период с 2003 по 2008 год вырос в 4,1 раз, о чем свидетельствует улучшение ситуации в отрасли и некоторое снижение роста ряда заболеваний которые отмечаются в программных документах развития и реформирования отрасли. В разрезе областей также наблюдается динамика роста, которое колеблется с 3,2 (Акмолинская область) и 3,4 (Жамбылская и ЗКО) до 5,8 (ЮКО) и 8,6 раз (г.Астана). На основе анализируемых данных мы видим, что бюджет здравоохранения имеет ежегодно тенденцию к увеличению, где наглядно структура государственного бюджета с 2003 по 2008 годы показана на рисунке 24, с преобладающим значением местного финансирования.

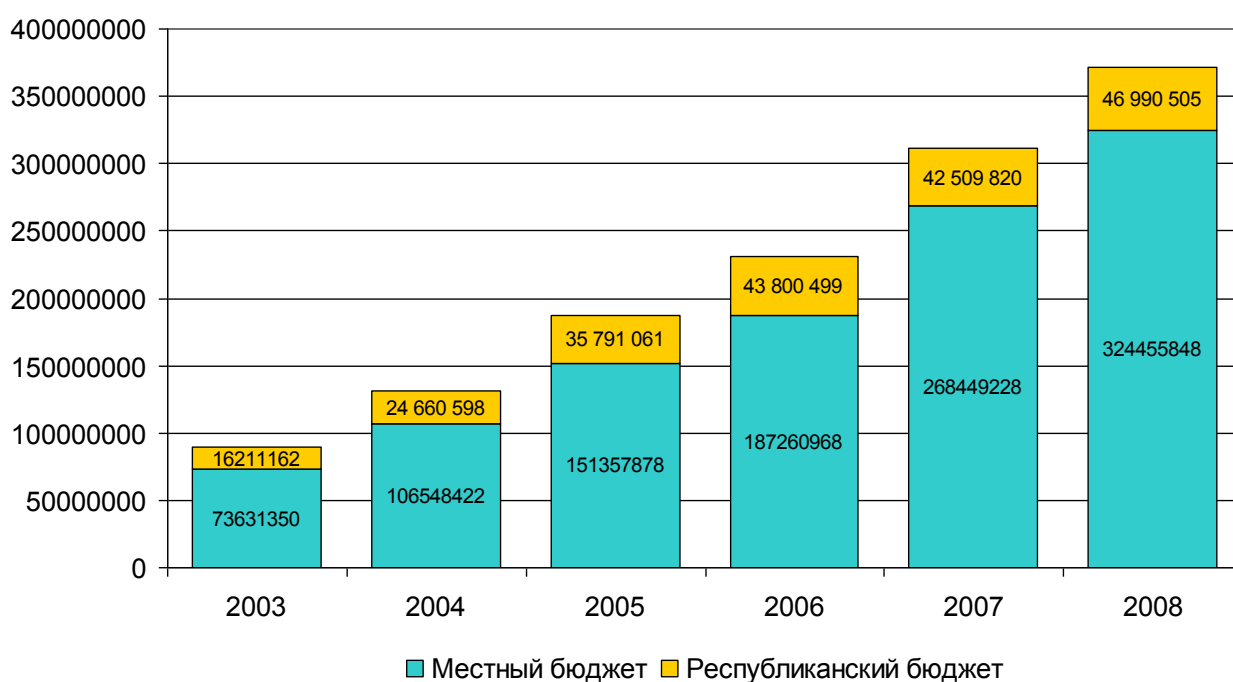


Рисунок 24 – Структура государственного бюджета на здравоохранение РК

За последние годы объем государственного финансирования системы здравоохранения увеличился как в абсолютном значении (в 2003 году – 92,9млн.тенге, в 2008 году 383,9 млн. тенге), так и в процентах к ВВП(2003 г.2,0

%,2008 г.–2,4%), где наглядно приведено в таблице 24, в разрезе видов бюджетов.

Таблица 24 - Показатели финансирования отрасли здравоохранения

пп	Наименование показателей	2003год отчет	2004год отчет	2005год ,отчет	2006год ,отчет	2007год отчет	2008год отчет
	Объем ВВП, млрд.тенге	4612,0	5870,1	7590,6	10213,7	12849,8	15909,8
	Темпы роста ВВП, раз	1,2	1,3	1,29	1,35	1,26	1,24
	Всего расходы на здравоохранение, млрд.тенге	92,9	134,7	191,4	235,5	315,4	383,9
	в том числе:						
	Расходы системы МЗ РК (включая мед.образ.),млрд.тенге	90,8	131,8	187,5	231,1	309,5	377,5
.1.	местные бюджеты	71,7	102,5	130,3	147,3	201,9	257,1
.2.	республиканский бюджет	19,1	29,3	57,2	83,8	107,6	120,4
	Расходы других ведомств на здравоохранение, млрд.тенге	2,1	2,9	3,9	4,4	5,9	6,4
	Всего расходы на здравоохранение в % к ВВП	2,0	2,3	2,5	2,3	2,5	2,4
	Динамика роста расходов здравоохранения (раз)	1,27	1,45	1,42	1,23	1,34	1,22
Примечание – составлено автором по данным отчетности Министерства Здравоохранения Республики Казахстан							

Из данных таблицы 24 можно увидеть следующий интересный факт, как непропорциональное уменьшение и увеличение динамики роста расходов на здравоохранение, по отношению к объему ВВП страны. На наш взгляд, это связано влиянием различных факторов и увеличением расходов на другие сферы.

Тем не менее, в республике ежегодно увеличиваются расходы на капитальный ремонт объектов здравоохранения, закуп медицинского оборудования, санитарного автотранспорта, медикаментозное обеспечение, питание в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, проводится капитальное строительство.

Одной из основных задач Государственной программы развития и реформирования здравоохранения Республики Казахстан на 2005-2010 годы

является переход на международные принципы организации оказания медицинской помощи с переносом центра тяжести на первичную медико-санитарную помощь. Вследствие этого ожидается, что будут устранены диспропорции в оказании медицинской помощи на основе перераспределения части объемов из стационарного сектора в амбулаторный [3, с.3].

С целью координации работы различных государственных органов, деятельность которых влияет на состояние здоровья населения, постановлением Правительства Республики Казахстан от 3 февраля 2005 года № 99 создан Национальный координационный совет по охране здоровья при Правительстве Республики Казахстан (далее – НКС).

Как видим государственные расходы как коэффициент от ВВП увеличиваются. Но, по сравнению с расходами на здравоохранение от %ВВП других стран расходы Казахстана очень низки (таблица 25).

Таблица 25 - Стандартные показатели здравоохранения в разных странах

Страна	Государственные расходы на здравоохранение от ВВП в % (2004)	КДС на 1000рождений (2004) ВОЗ	Официальный КМС на 100000 рождений (2004)	Средняя продолжительность жизни	Случаи заболев. туберкулезом 100000чел (2004)
Казахстан	2,3%	61	51	66,2	149
Норвегия	6,9%	4	6	78,9	5
Канада	6,8%	5	—	79,3	5
США	6,2%	7	8	77	4
Венесуэла	3,8%	19	60	73,6	54
Россия	3,7%	18	37	66,7	181
Саудовская Аравия	3,4%	23	—	72,1	9
Узбекистан	2,7%	52	34	69,5	134
Фиджи	2,7%	17	8	69,6	43
Азербайджан	1,1%	74	25	72,1	109
Примечание – составлено на основе данных источника [64]					

Показатели таблицы 25 свидетельствуют о том, что в 2004 году расходы на здравоохранение составили 2,3% от ВВП, этот показатель 2005 году увеличился до 2,4%. Но, его увеличение до 2,4%, выходит меньше чем Узбекистан в 2003 году, хотя ВВП Узбекистана значительно ниже, чем в Казахстане. Также КДС и КМС показали достаточно высокий уровень, чем Венесуэла и Азербайджан, которые имеют низкий ВВП на душу населения. При этом многое зависит от того, какие принципы конкретно заложены в основу бюджетного финансирования. Некоторые страны решают эту проблему следующим образом: в Австралии введена система мер, стимулирующая более скорую выписку пациентов. Канада упростила детальное финансирование по отдельным статьям расходов, таким образом, предоставил администрации клиник большую свободу для маневрирования. В Канаде, Нидерландах,

Швеции клиникам предоставлено неограниченное право маневрировать выделенными средствами [4с.32-33]. К примеру, в рейтинговой оценке конкурентоспособности по уровню здравоохранения Казахстан находится на 81 месте среди 134 стран [5 с.18].

Следует заметить, что разработка механизмов эффективности использования средств выделяемых на систему здравоохранения заложена в Программе развития и реформирования здравоохранение на 2005 – 2010 годы. В течении этих лет при значительном возрастании средств выделяемых на содержание системы здравоохранения и капитальные вложения в отрасль, они не повлияли на показатели здоровья населения и они не могли повлиять ибо финансирование здравоохранения не достигло 5 % от ВВП рекомендуемые ВОЗ, при котором система здравоохранение могла бы повлиять на показатели здоровья.

Как известно, одним из основных форм регулирования межбюджетных отношений являются трансферты. Между уровнями бюджетов подразделяются на трансферты общего характера, целевые текущие трансферты, целевые трансферты на развитие. Соответственно, целевые трансферты используются местными исполнительными органами только в соответствии с их целевым назначением, определенным в соответствующих бюджетных программах. Почти треть бюджета расходуется на целевые перечисления средств областным и городским бюджетам предназначенные для различных деятельности, включая строительство, реконструкция зданий и текущий ремонт, предоставление лекарств и вакцин, также специальные программы.

Например, в 2008 году для министерства здравоохранения было выделено 73 165 962,0 тыс.тенге и процент освоения составил 99,3 или недоосвоено по различным причинам на 812 315,8 тыс. тенге. Наибольший удельный вес в структуре расходов составляют целевые трансферты на развитие областным бюджетам, бюджету города Астаны на строительство и реконструкцию объектов здравоохранения. Поэтому, особый интерес представляет приложение А, где отражаются цифровые данные об освоении целевых текущих трансфертов выделенных из республиканского бюджета в 2008 году на отрасль здравоохранения. В данном приложении показали объем целевых трансфертов на развитие областным бюджетам, бюджету города Астаны на строительство и реконструкцию объектов здравоохранения, и целевые текущие трансферты областным бюджетам городов Астаны и Алматы на материально-техническое оснащение медицинских организаций с процентом освоения, также объяснение некоторым причинам недоосвоенных денежных средств.

На текущий период, в приоритетном финансировании является первичная и амбулаторно-поликлиническое звено, что является необходимым условием эффективности использования ресурсов. При этом, многие случаи обычных заболеваний могли бы излечиваться на ранних стадиях или предотвращаться.

В сложившейся ситуации, при ограниченных финансовых ресурсах, упор необходимо сделать на сохранение здоровья на стадии превентивных мер, а не

на этапе реакции на возникшие заболевания. Поэтому, развитие малозатратной амбулаторно-поликлинической службы за счет системы врача общей практики, поможет получить значительную экономию. Предотвращая высокие затраты на уровне вторичной медицинской помощи, при этом эффективность распределения ресурсов системы здравоохранения можно повысить путем перемещения ресурсов из неэффективных с точки зрения затрат мероприятий, на более эффективные.

В связи с этим, мы считаем, что необходимо увеличение объема финансирования на одного жителя проживающих в сельской местности. Так как, жители данных районов нуждаются больше в медицинском обслуживании, где проблемой является нехватка финансовых средств и медицинских работников, отдаленность от областных и городских центров. Однако, с 2002 года объявленного Президентом РК Годом здоровья, наблюдалось некоторое увеличение бюджетных средств на сельское здравоохранение. Были открыты в районных центрах пункты ПМСП и СВА, произведен медицинский осмотр всех школьников и части населения с участием узких специалистов лабораторно - инструментальным диагностическим исследованием.

В соответствии с Бюджетным Кодексом Республики Казахстан схема управления и финансирования здравоохранения централизована на областном уровне с консолидацией бюджета, и расходы здравоохранения финансируются из двух уровней бюджетов – республиканского и областного за исключением направлений, финансируемых из республиканского бюджета (городов республиканского значения) [6, с.7].

При этом, недостаточность надлежащих механизмов реализации политики в области здравоохранения и несовершенство финансирования обуславливают недостаточную эффективность управления. Сегодня реализация политики в области здравоохранения полностью осуществляется местными исполнительными органами, которые администрируют свыше 60% средств бюджета здравоохранения, руководители департаментов здравоохранения назначаются без согласования с министерством, что затрудняет согласованность действий при реализации единой политики рационального планирования бюджета, равномерного распределения финансовых ресурсов, эффективного использования средств. Данная ситуация в свою очередь усугубляется несовершенством нормативной правовой базой.

В последние годы возникло немало проблем, связанных с децентрализацией функций финансирования здравоохранения до уровня районов, где основными из них являются:

- 1) Трудность в получении медицинской помощи вне места постоянного проживания, что нарушало конституционное право граждан на получение бесплатной медицинской помощи. К примеру, при отсутствии отдельных видов медицинской помощи или оборудования, жители одного населенного пункта области не имело возможность получить бесплатно медицинскую помощь в другом районе или в областном центре.

2) Разницы в объемах финансирования здравоохранения между районами в пределах одной области, в том числе по расходам на оказание гарантированного объема бесплатной медицинской помощи, что привело к возникновению различного уровня доступности к получению бесплатной медицинской помощи.

Хотелось бы отметить, что решение о консолидации бюджета здравоохранения принято на основе международного опыта, который показывает, уровень консолидации бюджета соответствующий уровню нашей области используется в большинстве развитых стран мира, так как на этом уровне оптимально организован весь комплекс оказания медицинской помощи и маршрут движения пациентов, рационально и в полном объеме используется дорогостоящее диагностическое и лечебное оборудование. Всемирный банк в одном из последних отчетов отметил значительный прогресс Казахстана в области финансирования, особо обратив внимание на вопросы консолидации ресурсов на областном уровне [7, с.2].

При консолидации бюджета здравоохранения на областном уровне должна повышаться эффективность администрирования и использования финансовых ресурсов здравоохранения, создаваться условия для выравнивания тарифов на медицинскую помощь в пределах области и максимально эффективно использоваться дорогостоящее оборудование. В основном, регионы используют модель организации системы финансирования, при которой администратор бюджетных программ здравоохранения осуществляет возмещение затрат непосредственно каждому поставщику медицинской помощи в соответствии с действующим законодательством, т.е. поставщики всех уровней имеют полную административную и финансовую самостоятельность.

Вместе с тем, действительно резко возрос объем работ областных департаментов здравоохранения по осуществлению финансирования медицинских организаций. Ситуация осложнилась чрезвычайно жесткой регламентацией казначейских процедур и наличием большого документооборота, что мешает оперативному и эффективному использованию бюджетных средств, предусмотренных на здравоохранение путем перераспределения потоков бюджетных средств. Поэтому, по нашему мнению целесообразным для экономии времени и сокращения нагрузки для администраторов бюджетных программ следует укрупнение бюджетных программ. К тому же, глобальный бюджет области не дает возможности оказания финансовых и материальных инвестиций районным акиматам местным организациям здравоохранения. Также, существуют сложности планирования и финансирования медицинских организаций на договорной основе с областным департаментом здравоохранения, который заключаются в отдаленности организаций здравоохранения от областного центра и отсутствия механизмов достижения конечных результатов в деятельности медицинских учреждений.

На основании существующих проблем увеличение государственных расходов в здравоохранении, где 2,4% к ВВП в 2008 году, является еще

недостаточным для устойчивого развития здравоохранения (не менее 5% от ВВП по данным ВОЗ). К примеру, расходы здравоохранения на душу населения в Казахстане в 2008 году составили 24,2 тыс. тенге, а в 2009 году планируется тратить 30,3 тыс. тенге. В целом, 2008 год показал, что расходы на здравоохранение в республике превысили 383 млрд. тенге, а в 2009 году достигнут 482 млрд. тенге. Анализ финансирования на 1 жителя в здравоохранении по областям Республики Казахстан за исследуемый период также показал определенный рост: с 6 026 тенге в 2003 году до 25 939 тенге в 2008 году (таблица 26).

Таблица 26 Расходы в здравоохранении на 1 жителя с 2003-2008 годы.тенге

Наименование областей	2003 год в расчете на 1-го жителя	2004 год в расчете на 1-го жителя	2005 год в расчете на 1-го жителя	2006 год в расчете на 1-го жителя,	2007 год в расчете на 1-го жителя	2008 год в расчете на 1-го жителя	Динамика роста с 2003 по 2008
1	2	3	4	5	6	7	8
Акмолинская	6093	8507	11342	13076	17876	22759	3,7
Актюбинская	4050	6960	9530	10636	16425	22541	5,5
Алматинская	2716	4906	6756	8458	11626	15281	5,6
Атырауская	8082	8504	10712	13398	20065	26477	3,2
ВКО	5219	7333	10056	12587	16951	20722	3,9
Жамбылская	4940	6144	8803	10761	13993	21351	4,3
ЗКО	7704	8717	12335	15028	19563	27830	3,6
Карагандинск	4438	7134	9976	12493	16653	20095	4,5
Костанайская	4545	6338	9645	11385	15696	21417	4,7
Кызылординская	6934	9522	12777	16079	25154	27076	3,9
Мангистауская	7976	10397	13716	16551	21698	28040	3,5
Павлодарская	5415	8504	11408	13971	19155	24123	4,4
СКО	4664	7824	11538	14656	18971	22960	4,9
ЮКО	3411	5523	8146	9745	16572	18337	5,3
г.Алматы	5823	7289	10455	12899	17081	23012	3,9
г.Астана	6000	9251	13871	20532	30729	47730	7,9
Итого по местным Бюджетам	4939	7097	9946	12304	17435	22407	4,5
Всего бюджет	6026	8740	12298	15184	20196	25939	4,3

Примечание – составлено автором по данным отчетности Министерства Здравоохранения Республики Казахстан

Объем расходов на одного жителя таблицы 26 представлен с учетом капитальных затрат. Однако, это меньше, чем средние расходы в таких постсоветских странах как Россия, Беларусь, страны Балтии. Причина крайней неравномерности бюджетного распределения субвенций и неравенства подушевого потребления, заключается в основном низкой доходности местных бюджетов, несбалансированности бюджетного развития областей, что привело к потере инвестиционной функции местных бюджетов. Доходы местных бюджетов в проценте к ВВП с 2003 по 2007 годы составляют от 10,4% до 11,9 % к ВВП, на конец 2008 года - 5,0% к ВВП. А расходы местных бюджетов в процентах к ВВП из года в год также имеют тенденцию снижения. По данным правительства в 2007 году расходы местных бюджетов составили 11,8% к ВВП, в бюджете 2008 года 11,2%, 2009 года -10,5%, в прогнозе 2010 - 10,5%. За период с 2004 года значительных эффективных изменений в межбюджетных отношениях не произошло.

В настоящее время местные бюджеты сохраняют зависимость от республиканского бюджета в вопросах социального обеспечения и социальной защиты населения, в том числе предоставлении услуг здравоохранения. Коренные ошибки планирования как доходной, так и расходной части бюджетов, по нашему мнению, состоят в том, что нет четкого учета всех затрат на социальные нужды населения, прежде всего частных инвестиций юридических и физических лиц. Только при комплексном учете всех затрат, как государственных так и частных инвестиций, можно спрогнозировать реальные макроэкономические индикаторы социально-экономического роста качества жизни населения. Такая практика существует во всех странах европейского сообщества.

Принятые меры государственного регулирования межбюджетных отношений посредством установления стабильных размеров изъятий и субвенций не отражает адекватных изменений внутренних и внешних факторов социально-экономического развития страны. Развитие бюджетной системы и самостоятельность бюджетов уровней не сопровождается принципиальными изменениями функциональных обязанностей местных исполнительных органов, и не направлены на развитие финансовой самостоятельности местных бюджетов по программам социальной защиты населения. Кроме того, механизмы развития межбюджетных отношений с учетом рыночных принципов хозяйствования областей и регионов на практике не получили отражения в методологии формирования бюджетов всех уровней. Не отработаны принципы софинансирования, также необходимая законодательная база регулирования функциональных обязанностей местных уровней до сих пор не принята. Нет полной прозрачности в механизме распределения бюджетных субвенций. Не находит отражения такой показатель как, расчет индекса роста налогового потенциала и необходимый уровень роста ВРП регионов, как главный индикатор выравнивания межбюджетных отношений и показатель реалистичности прогнозов, и достоверности оценки налогового потенциала регионов. Принципиальных изменений в бюджетную классификацию не было

внесено, где прогнозные объемы трансфертов сохраняются для всех регионов без уменьшений. В новом бюджетном кодексе Республики Казахстан предусмотрена возможность администраторам программ составлять и изменять индивидуальные планы финансирования по экономической классификации. Однако, при отсутствии адекватного механизма мониторинга и контроля использования бюджетных средств, эффективного расходования государственных финансов можно не ожидать. К тому же, в бюджетном кодексе 2008 года сохраняется зависимость местных бюджетов от централизованного принятия решений по расходованию средств который не способствует переходу к новому содержанию модернизации экономики – повышению качества жизни населения, путем обеспечения стандартов качества услуг населению.

По данным департамента стратегии и развития здравоохранения Министерства Здравоохранения Республики Казахстан в 2009 году планируется совершенствование гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП), а также централизация финансирования стационарной помощи на республиканском уровне, что позволит обеспечить право гражданина на выбор медицинской организации по принципу «деньги следуют за больным». При этом, обеспечение гарантированного объема медицинской помощи согласно статье 51 Бюджетного Кодекса закреплено за местными исполнительными органами и относится к расходам областных бюджетов, за исключением направлений, финансируемых из республиканского бюджета.

Например, общая сумма затрат по ГОБМП в 2009 году составила 286 269 556 тыс.тенге, что на 20,4 % выше финансирования ГОБМП 2008 года (227 862 166 тыс. тенге). В 2008 году затраты на ГОБМП превысили сумму 2007 года на 14% (195 326 968 тыс. тенге). Указанное увеличение, прежде всего, связано с расширением перечня лекарственных средств, вакцин и других иммунобиологических препаратов».

Вместе с тем, в республиканском бюджете на 2009–2011 годы, в рамках указанной бюджетной программы предусмотрены расходы на поэтапное доведение объемов финансирования ГОБМП на 1-го жителя в областях до среднерегионального уровня. Кроме этого в текущем году было отмечено, что с целью повышения эффективности здравоохранения, рационального использования бюджетных средств Стратегическим планом Министерства здравоохранения Республики Казахстан на 2009-2011 годы предусмотрено поэтапное выравнивание тарифов на представление ГОБМП. И вне зависимости от того, где пациент будет получать медпомощь, ее объем, качество и структура будут едины на всей территории республики. Это также будет способствовать тому, что обращающиеся за медицинской помощью получают реальную возможность выбора лечебного заведения по своему усмотрению.

Но тем не менее, сохраняется неравномерность в распределении ресурсов по регионам республики на гарантированный объем бесплатной медицинской

помощи. Сравнительные показатели по Казахстану со средне республиканским значением с 2003 по 2008 годы представлены в таблице 27.

Таблица 27- Гарантированный объем бесплатной медицинской помощи в расчете на одного жителя с 2003-2008 годы. тенге

Наименование областей	ГОБМП в 2003г на 1-го жителя	ГОБМП в 2004г на 1-го жителя	ГОБМПв 2005г на 1-го жителя	ГОБМП в 2006г на 1-го жителя	ГОБМП в 2007г на 1-го жителя	ГОБМПв 2008г на 1-го жителя	Динамика роста с 2003 по 2008
1	2	3	4	5	6	7	8
Акмолинская	4941	6835	9071	10148	13873	15008	3,0
Актюбинская	3481	4717	6365	7050	11542	13602	3,9
Алматинская	2151	3608	4724	6128	8437	9232	4,3
Атырауская	4314	5817	7678	9126	12160	12931	3,0
ВКО	4275	6063	8026	9482	12889	14566	3,4
Жамбылская	3292	4901	7032	8332	10943	12240	3,7
ЗКО	4785	6828	8533	10054	13 783	15242	3,2
Карагандинская	3834	5285	7832	9256	12628	14277	3,7
Костанайская	3639	5000	7239	8097	11640	13553	3,7
Кызылординская	5413	7527	9716	11578	15979	17188	3,1
Мангистауская	6477	8062	9988	11272	13928	15143	2,3
Павлодарская	4174	5968	8279	10039	13675	14983	3,6
СКО	3800	6069	8145	9724	13922	15028	3,9
ЮКО	2984	4556	6188	7022	9195	11711	3,9
г.Алматы	4378	5676	7815	9459	12715	14802	3,4
г.Астана	4142	5600	8665	10471	15917	19541	4,7
Итого по местным бюджетам	3817	5433	7405	8728	11982	13667	3,6
Всего бюджет	4345	6025	7785	9172	12686	14543	3,3
Примечание составлено автором по данным отчетности Министерства Здравоохранения Республики Казахстан							

Как показывают данные таблицы 27, в 2008 году разброс расходов на ГОБМП в расчете на одного жителя составил от 9 232 до 19 541 тенге, а в 2003 году с 2 151 до 5 413 тенге, где в свою очередь существует определенная разница. Поэтому, с учетом требований и потребностей настоящего периода развития, считаем необходимо некоторое выравнивание расходов в разрезе областей страны.

Гарантированный объем бесплатной медицинской помощи предоставляется гражданам Республики Казахстан как известно за счет средств государственного бюджета, и включает профилактические, диагностические и лечебные медицинские услуги, обладающие наибольшей доказанной эффективностью в соответствии с перечнем, утверждаемым Правительством Республики Казахстан [8, с.2].

Финансирование ГОБМП в свою очередь осуществляется по следующим направлениям как:

- 1) оказание первичной медико-санитарной помощи населению;
- 2) оказание скорой и неотложной медицинской помощи;
- 3) стационарную медицинскую помощь по направлению специалистов первичной медико-санитарной помощи и медицинских организаций;
- 4) оказание медицинской помощи лицам, страдающим социально значимыми заболеваниями и заболеваниями, представляющими опасность для окружающих, по перечню, устанавливаемому Правительством Республики Казахстан;
- 5) дополнительные виды медицинской помощи, принимаемые в порядке, установленном законодательством Республики Казахстан

Однако остаются нерешенными ряд вопросов, необеспеченных финансовыми ресурсами в рамках ГОБМП которыми являются: проведение бесплатных исследований на МРТ (магнитно-резонансный томограф) и КТ (компьютерный томограф); оказание стоматологической помощи населению, проведение экстракорпорального оплодотворения; обеспечение льготными препаратами пациентов с редкими заболеваниями и бесплатными лекарственными средствами пациентов группы риска по сердечно-сосудистой патологии.

Таким образом, рассмотренные выше расходы на ГОБМП по республике показывают, что распределяемые объемы денежных средств недостаточны для получения необходимой медицинской услуги и требуется дополнительный объем финансовых ресурсов по увеличению результативности и качества медицинских услуг.

В связи с этим, финансирование ГОБМП в расчете на 1 жителя по республике считаем целесообразным определять таким образом:

$$Фж = Сз / Кн, (8) \text{ где: } Фж - \text{финансирование ГОБМП на 1 жителя в год}$$

Сз - сумма финансирования, необходимая поставщикам ГОБМП
Кн - количество населения

Соответственно, на основании представленной формулы расчет суммы затрат на ГОБМП можно вычислять следующим методом с учетом коэффициент урбанизации:

$S_z = K_n \times \Phi_{жр} \times K_u$, (9) где: $\Phi_{жр}$ – финансирование на жителя (расчетное)

K_n – численность населения РК

K_u – коэффициент зависимости $\Phi_{ж}$ от уровня урбанизации по РК

Использование данной методики позволит определить необходимую потребность в ГОБМП на территории республики, также по регионам, и выявить разницу с утвержденным бюджетом. В ходе вычисления данным методом необходимо знать численность населения страны по областям, долю городского населения, а также коэффициент урбанизации. Данный коэффициент применяется при расчете прогнозного объема текущих затрат на ГОБМП, отражающий объективные факторы, которые обуславливают различия в стоимости предоставления услуг. В таблице 28 приводится численность населения по республике в разрезе регионов с учетом доли городского населения в соотношении с коэффициентом урбанизации.

Таблица 28 Численность населения с учетом коэффициента урбанизации

№	Административно-территориальная единица	Численность населения	Доля Городского	K_u
1	Республика Казахстан	15565647	52,9	1,059
2	Акмолинская область	747208	44,6	1,069
3	Актюбинская область	703433	53,9	1,058
4	Алматинская область	1642324	23,3	1,096
5	Атырауская область	490218	47,9	1,065
6	Восточно-Казахстанская область	1416393	54,0	1,058
7	Жамбыльская область	1018305	41,9	1,073
8	Западно-Казахстанская область	615290	44,3	1,070
9	Карагандинская область	1341507	77,7	1,028
10	Костанайская область	894157	48,2	1,065
11	Кызылординская область	631816	35,3	1,095
12	Мангыстауская область	407248	57,6	1,053
13	Павлодарская область	746216	65,7	1,043
14	Северо-Казахстанская область	653760	35,2	1,081
15	Южно-Казахстанская область	2331247	36,8	1,079
16	г. Алматы	1324045	100,0	1,000
17	г. Астана	602480	100,0	1,000

Примечание – составлено автором по данным отчетности Министерства Здравоохранения Республики Казахстан

Данные таблицы 28 показывают, что среди регионов с преобладающим уровнем городского населения является Карагандинская (77,7) и Павлодарская область (65,7) при среднем по республике 52,9. На основании выше приведенной методики нахождения суммы затрат на оказание ГОБМП в целом, мы можем определить потребность следующим образом:

$15\ 565\ 647\ (\text{Кн}) \times 21\ 198,16\ \text{тенге}\ (\text{Фжр}) \times 1,059\ (\text{Ку}) = 349\ 438\ 881,55\ \text{тыс.т.}$

По произведенным расчетам можно с уверенностью сказать, что существует заметное отклонение в соответствии с утвержденным бюджетом ГОБМП на 2008 год, где в том числе учтено финансирование капитальных затрат по областям республики (таблица 29).

Таблица 29 Дополнительная потребность в ГОБМП по республике млн.тенге.

№ п/п	Наименование областей	Утвержденный бюджет на 2008год	в т.ч. ГОБМП скап.затр.	Потребность ГОБМП по расч.данным	Отклонение
1	Акмолинская	16876	12860	16932	4072
2	Актюбинская	15032	10667	15776	5109
3	Алматинская	25140	17612	38156	20544
4	Атырауская	12576	7589	11067	3479
5	Восточно-Казахстанская	28545	22280	31766	9486
6	Жамбылская	21225	14022	23162	9140
7	Западно-Казахстанская	15569	11059	13956	2897
8	Карагандинская	26540	21688	29234	7545
9	Костанайская	18660	13733	20187	6453
10	Кзылординская	16210	12499	14660	2161
11	Мангистауская	10739	7062	9090	2028
12	Павлодарская	17222	12828	16499	3670
13	Северо-Казахстанская	15293	11604	14981	3377
14	Южно-Казахстанская	42736	33277	52877	19600
15	г.Алматы	30428	21956	28067	6111
16	г.Астана	28473	12986	13027	41
17	Итого поМБ	341262	243724	349439	105715
18	Республиканский бюджет	148546	19210	28264	9054
19	Всего по республике	489808	262933,99	377702	114768

Примечание – составлено автором

Анализ данных таблицы 29 позволил определить суммы отклонений по местным бюджетам составила 105715 млн. тенге, также существенная разница присутствует в Алматинской (20544 млн.т) и Южно- Казахстанской области (19600 млн.т.). Кроме того, по регионам наблюдается разница к общему бюджету ГОБМП на 2008 год.

Также, будет к месту показать соответствующую разницу в дополнительной потребности по видам медицинской помощи составляющие ГОБМП (таблица 30).

Таблица 30 Сумма дополнительной потребности ГОБМП по видам медицинской помощи в республике за 2008год.

№ п/п	Наименование видов помощи	Утвержденный бюджет на 2008год	Потребность по расчетным данным	Отклонение
1	ПМСП и КДП	62149,612	89107	26957
2	Стационарная помощь в многопрофильных стационарах	100306,9	143815	43508
3	Скорая помощь	11726,5	16813	5086
4	Производство крови и ее компонентов	4045,7	5801	1755
5	ЗОЖ	570,2	817	247
6	Специализированная помощь	44218,1	63398	19179
7	Лекарственное обеспечение	19162,6	27474	8312
8	Мероприятия по профилактике и борьбе со СПИД	1214,3	1741	527
9	Прочие	330,3	474	143
	Итого по МБ	243724	349439	105715
	Республиканский бюджет	19210	28264	9054
	Всего по республике	262934	377703	114768
Примечание – составлено автором				

По данным таблицы 30 заметно преобладающее отклонение существует в разрезе стационарной помощи (43508 млн.т.) и ПМСП и КДП (26957 млн.т.).

На основании представленных расчетных данных, следует отметить о том, что по данной отрасли при планировании затрат на ГОБМП исходят из средне республиканского уровня, не учитываются в полном объеме необходимая потребность медицинских услуг.

В связи с этим в настоящее время одним из системных проблем здравоохранения выделяют как неравномерность распределения финансовых ресурсов по регионам и о том, что финансирование ГОБМП также нуждается в дополнительных расходах.

За последние три года объем казахстанского рынка лекарственных средств увеличился примерно в 2 раза и составил 100 млрд. тенге. В сельской местности сеть объектов фармацевтической деятельности развита слабо, кроме того, система закупа лекарственных средств для оказания ГОБМП децентрализована, где не позволяет оперативно и бесперебойно обеспечивать население и организации здравоохранения лекарственными средствами. В республике для улучшения лекарственного обеспечения населения запланировано создание единой системы дистрибуции лекарственных средств и медицинского оборудования, а также будет усовершенствована система амбулаторного лекарственного обеспечения путем установления единых медианных цен. Думаем, эти меры обеспечат равный доступ к качественным лекарственным средствам всему населению, снизит ежегодный рост цен на лекарственные средства, расширит объем и перечень лекарственных средств, закупаемых в рамках ГОБМП, и создаст условия для развития отечественной фармацевтической промышленности.

Как известно, в республике стало больше уделяется внимание проблемам системы здравоохранения, где отражается в ежегодных выступлениях Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева. На наш взгляд, считаем, что для достижения соответствующего уровня развития здравоохранения и вхождения Казахстана в 50 наиболее конкурентоспособных государств необходимо снижение уровня наиболее опасных заболеваний 20 века, где для этих целей ежегодно увеличиваются бюджетные расходы на профилактику различных заболеваний [9, с. 3].

В целом, система здравоохранения за последние ряд лет (сеть, коечный фонд, средняя длительность пребывания в стационаре и др.) не претерпела сильных существенных изменений. Основные показатели отрасли свидетельствуют о необходимости принятия дополнительных мер по интенсификации и повышению эффективности системы национального здравоохранения.

Понимая важность и ответственность поручений Главы государства, Министерство здравоохранения определило следующие приоритетные задачи развития отрасли: первое - внедрение новой модели управления здравоохранением; второе – повышение доступности и качества медицинской помощи; третье – снижение уровня социально значимых заболеваний; четвертое – повышение качества медицинского, фармацевтического образования и научных исследований.

В целях повышения автономизации организаций здравоохранения предполагается их поэтапный перевод в статус государственных предприятий на праве хозяйственного ведения. Также отмечено, что руководители медицинских организаций будут более самостоятельны в своей

административно-хозяйственной деятельности, в том числе в вопросах материального стимулирования персонала.

В Послании Президента Республики Казахстан Н.Назарбаева народу Казахстана от 28 февраля 2007 года в двадцать первом направлении было отмечено, что необходимо добиться результативности и повышения качества медицинских услуг путем пересмотра механизмов управления, финансирования, координации и контроля в сфере здравоохранения. Следует внедрить систему отчетности медицинских учреждений, открытую для общества, и систему внутреннего контроля и внешнего аудита. Также, должны быть созданы стимулы для развития конкурентного рынка медицинских услуг и услуг медицинского страхования, доступных населению [10, с. 3-4].

К тому же, для оптимизации структуры отрасли министерством составлена методика в определении потребности и формирования перечня приоритетных инвестиционных проектов для объектов здравоохранения. Далее, будет продолжена разработка и внедрение стандартов в области медицинской и фармацевтической деятельности.

В рамках совершенствования методов финансирования и повышения самостоятельности организаций здравоохранения Министерством были разработаны следующие мероприятия:

а) внести изменения в бюджетную классификацию, включая объединение местных бюджетных программ по оказанию гарантированного объема бесплатной медицинской помощи; б) поэтапный перевод медицинских организаций в статус госпредприятий на праве хозяйственного ведения; в) внедрение принципов фондодержания, оплаты пролеченных случаев по клинико-затратным группам; г) внести изменения в политику межбюджетных отношений, включая передачу части трансфертов (на закуп лекарственных средств, проведение профосмотров, приобретение медоборудования, содержание вводимых объектов здравоохранения и др.) в виде субвенций местным бюджетам.

Предполагаем, что в настоящий период данные мероприятия не учитываются полностью, так как требуется определенное время и необходимы дополнительные затраты. Хотелось бы заметить, как отмечено в последнем послании президента РК от 2009 года, о том что должна соблюдаться экономия по всем расходным статьям бюджета с разумным потреблением [11, с. 5].

В соответствии с основными направлениями Стратегического плана Министерства Здравоохранения РК на 2009-2011 годы бюджетные программы республики имеют ежегодную тенденцию к увеличению. Более подробно расходы по стратегическим направлениям за отчетный и плановый период мы представили в приложении Б. В таблице (приложение Б) обращает внимание ежегодный рост по всем расходам, однако второму направлению «Повышение эффективности управления системой здравоохранения» к 2011 году план заметно идет на уменьшение. По данному сокращению расходов в 2011 году предполагаем о том, что в отрасли будут определенные достижения и

результаты в части повышения эффективности управления системой, капитальным затратам и вложением инвестиционных ресурсов.

С целью рационального планирования и эффективного использования ресурсов здравоохранения, а также соответствия расходов республиканского бюджета стратегическим направлениям развития отрасли бюджет стал разрабатываться на трехлетний период [12, с.2].

Проанализировав состояние финансирования отрасли здравоохранения по республике, нами были выявлены следующие проблемы:

в связи с введением в эксплуатацию новых объектов здравоохранения, по республике увеличивается недостаточность профессиональных медицинских кадров обеспечивающих качественное лечение населения;

Действующая нормативно-правовая база, регламентирующая финансирование медицинской помощи, предполагает крайне жесткое и громоздкое регулирование всех финансовых процедур, что сводит на нет все прогрессивные реформы, проводимые в отрасли, и препятствует эффективному освоению бюджетных средств, выделяемых государством на финансирование ГОБМП.

Ежегодное увеличение объемов финансирования остается все еще недостаточным к структуре ВВП в сравнении с другими странами и рекомендациям ВОЗ (5 % от ВВП).

Сохраняется определенная разница в объемах финансирования на каждого жителя, в планировании расходов на ГОБМП, которое в свою очередь свидетельствует не достижению до конечных потребителей. Понятно, что между регионами есть разница в социально-экономическом развитии, но расходы на здравоохранение между регионами унитарного государства не могут отличаться столь значительно.

В соответствии с действующими нормативно-правовыми документами финансирование государственных организаций здравоохранения осуществляется через департамент Казначейства, что свидетельствует о жестких процедурах. Программа Казначейства предполагает контроль как годового объема финансирования государственных учреждений, так и ежемесячные расходы в разрезе статей экономической классификации.

Для решения существующих проблем и достижения стратегических целей развития по эффективному финансированию здравоохранения автором предлагаются следующие рекомендации:

в соответствии со спецификой системы здравоохранения, обусловленной большим количеством трудно прогнозируемых параметров (заболеваемость, обращаемость, эпид. ситуации и т.д.), внести соответствующие коррективы в законодательную базу Республики Казахстан, с введением в эксплуатацию новых объектов здравоохранения разработать программы подготовки квалифицированных специалистов, в том числе за рубежом;

при планировании объемов финансирования определять бюджет здравоохранения политическим решением в процентах от ВВП, как это

делается во многих развитых странах мира с бюджетной системой здравоохранения;

в ходе расчета и планирования расходов на ГОБМП учитывать реальные потребности населения и структуру затрат, а не ориентировать на платные услуги;

укрупнить бюджетные программы по оказанию гарантированного объема бесплатной медицинской помощи и внедрение современных подходов финансирования;

отойти от постатейного планирования и контроля расходов к достижению конечных результатов путем упрощения казначейских процедур и сокращения количества различного рода проверок.

6.2 АНАЛИЗ БЮДЖЕТНЫХ РАСХОДОВ И ПРОБЛЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В РЕГИОНАЛЬНОМ АСПЕКТЕ (НА ПРИМЕРЕ КАРАГАНДИНСКОЙ ОБЛАСТИ)

Бюджет Карагандинской области объединяется по отраслевым признакам и функциональному направлению, отражающий выполнение функций государства, реализацию государственной политики.

С целью достижения эффективного, реалистичного распределения бюджетных средств администраторами местных бюджетных программ проводится регулярный мониторинг их исполнения, анализ текущего положения и изменения ситуации в соответствующей отрасли, связанной с перечислением и использованием целевых трансфертов, с учетом критериев эффективности, своевременности, качества и результативности расходов, реализация действующих отраслевых программ области и исключить принятие отраслевых программ без финансовой обеспеченности [13, с.2].

С улучшением социально-экономической ситуации в Карагандинской области принимаются меры по созданию эффективно действующей системы здравоохранения, направленной на улучшение состояния здоровья населения.

Система здравоохранения Карагандинской области представляет собой сложный динамический комплекс медицинских организаций, который состоит из государственных и частных структур где финансируются из государственного заказа и местного бюджета. На настоящий период в области функционирует 37 государственных учреждений и 87 государственных предприятий оказывающих медицинские услуги, где из них 41 частных организаций.

В целях реализации Государственной программы развития сельских территорий Республики Казахстан на 2004-2010 годы и других нормативно-правовых актов была разработана региональная программа по капитальному ремонту медицинских организаций Карагандинской области на 2005 –2007 годы, где основанием для разработки данной программы по области явились следующие причины:

- 1) 80% зданий и сооружений медицинских организации здравоохранения 60-х годов постройки
- 2) физический износ зданий составляет 60% .

В течение 1993-2002 годов капитальные ремонты не проводились из-за отсутствия финансирования, что привело к изношенности инженерных коммуникаций и самих зданий. Программа 55.00 «Капитальный ремонт объектов здравоохранения» впервые введена в 2003 году, в рамках которой были выделены 25,6 млн.тенге.

К примеру, в 2004 году в областном бюджете было предусмотрено 205,3 млн. тенге, за счет которых проведены капитальные ремонты 5 сельских районных больниц на сумму 117,1 млн. тенге и городских лечебных учреждений на сумму 88,2 млн. тенге [14,с.2].

Следовательно, для обеспечения развития приоритетных направлений здравоохранения, достижения соответствия существующим требованиям и нормативам, применения современных технологий лечения больных, проводится постепенный ремонт и реконструкция зданий областных специализированных клиник и сельских медицинских организаций.

Целью данной программы является создание условий, отвечающих санитарным нормам и правилам для оказания качественной медицинской помощи населению. В программе обозначены финансовые затраты с разбивкой по годам, необходимые для ее реализации, согласно доведенных лимитов. Источником финансирования программы являлись средства областного бюджета, которые приведены ниже в таблице 31.

Таблица 31 – Объем затрат на капитальный ремонт объектов здравоохранения 2005 – 2007 годы.тыс.тенге

Виды затрат	2005г	2006г	2007г
Капитальный ремонт по селу	247243	52000	2200
Капитальный ремонт по областным организациям	271000	337219	452619
Кап. ремонт по городам	100544	312700	379043
Итого по области	618787	701919	833862
Примечание - составлено автором на основе источника [74]			

Как видно по данным таблицы 31, из года в год увеличивались объемы финансирования, о чем свидетельствуют улучшение материального состояния объектов здравоохранения. Однако, в 2007 году идет на уменьшение проведение капитального ремонта в сельских районах. Также, в соответствии с данной программой было предусмотрено материально-технического оснащения объектов здравоохранения Карагандинской области. Следует заметить, что объем бюджетных средств, необходимых закупа медицинского оборудования для организаций здравоохранения, дорогостоящего медицинского оборудования для специализированных клиник, проведения плановых технических ремонтов, формируется при разработке проекта бюджетов на соответствующий финансовый год.

С 2007 года за счет трансфертов выделенных из республиканского бюджета завершено строительство больниц с поликлиниками в г. Каркалинске, поселке Осакаровка, туберкулезная больница г. Приозерск. Также, завершается строительство туберкулезной больницы города Шахтинск, поликлиник в городах: Балхаш, Жезказган, Сарань, Караганды. Всего 9 объектов на общую сумму 2608900 тыс.тенге. Следует отметить, что финансирование на строительство новых объектов медицинских организаций заложено в бюджете и контролируется Управлением Жилищно-Комунального Хозяйства по Карагандинской области.

За счет областного бюджета завершилось строительство пристройки стационара на 100 коек к консультативно-диагностической поликлинике в Октябрьском районе г.Караганды, СВА с.Самарка Абайского района, а также введены в действие СВА в восьми сельских населенных пунктах на сумму 661800 тыс.тенге.

В настоящее время существующие механизмы ведения финансовых процедур затрудняют эффективность проведения работы по оснащению организаций здравоохранения, проведению капитального ремонта. Детальная разбивка затрат организаций по экономической классификации расходов бюджета приводит к неоднократному представлению заявок организаций на внесение изменений в планы финансирования и сметы расходов.

Как нам уже известно, одним из главных приоритетов развития и реформирования здравоохранения является система первичной медико-санитарной помощи (ПМСП), которой отводится важная роль по усилению первичного звена в плане профилактики и оздоровления населения Республики Казахстан в целом. Поэтому, Государственной программой определены мероприятия, направленные на перенос акцента со стационарного на амбулаторно-поликлинический уровень [15, с.3].

При финансировании системы здравоохранения одним из основных направлений бюджетных средств является возмещение затрат по оказанию бесплатного гарантированного объема медицинской помощи В Карагандинской области объем расходов на ГОБМП ежегодно идет на увеличение, к примеру с 10 450 014 тыс.тенге в 2005 году до 19 195 040 тыс.тенге в 2008 году, соответственно наблюдается тенденция роста финансирования в расчете на одного жителя с 7 832 тенге до 14 309 тенге к прошлому году (таблица 32).

Таблица 32 – Объем выделения бюджетных средств по ГОБМП без учета капитальных затрат за 2005-2008 годы.

Наименование	2005 год	2006 год	2007 год	2008 год
Всего ГОБМП	118 470962	139 572775	195120927	227 263750
Расходы на одного жителя	7785	9 172	12 686	14600
в том числе Карагандинская область	10 450014	12351849	16912283	19195040
Расходы на одного жителя по области	7832	9 256	12 628	14 309
Удельный вес расходов области в общем объеме, в %	8,8	8,8	8,7	8,4
Примечание - составлено автором на основе отчетности Управления Здравоохранения Карагандинской области				

Однако из таблицы 32 наблюдается, что удельный вес расходов ГОБМП к общему объему по республике идет на снижение. Данное снижение можно объяснить тем, что это связано с не пропорциональным ростом расходов на здравоохранение и увеличением объемов ВВП. Так как, за последние два года уменьшился спрос на продукцию крупных предприятий и некоторое понижение цен на их продукцию в связи с глобальным финансовым кризисом, которое соответственно влияет на доходную часть бюджета.

Как было уже отмечено, финансирование здравоохранения области осуществляется по бюджетным трансфертам из республиканского бюджета и за счет расходов местного бюджета. При этом финансирование государственных медицинских учреждений осуществляется по индивидуальному финансированию, (т.е.100% за счет бюджетных средств), другие организации здравоохранения за исключением ГУ на договорной основе с администраторами бюджетных программ, также организации оказывающие ПМСП и имеющие прикрепленное население - по подушевому нормативу.

Например, общие расходы на здравоохранение за счет республиканского и областного бюджета наблюдается почти полным освоением (свыше 99%) выделенных денежных средств, где показано в таблице 33.

Таблица 33 - Освоение денежных средств в здравоохранении из республиканского и областного бюджета. тыс.тенге

2007 год			2008 год			2009 год
Финансовый план	Кассовые расходы	% освоения	Финансовый план	Кассовые расходы	% освоения	Финансовый план
19 975368	19964372	99,94	22 321378	22320132	99,99	27522576
Примечание - составлено автором на основе отчетности Управления Здравоохранения Карагандинской области						

В свою очередь следует заметить, что финансирование осуществляется после утверждения Паспортов бюджетных программ. В соответствии с приказом Министерства экономики и бюджетного планирования №75 от 30.04.2003 года «Об утверждении Правил составления бюджетной заявки администраторами бюджетных программ» где указываются цель, задачи, мероприятия, на которые направляются бюджетные средства и обобщенные количественные показатели, по которым возможно провести оценку эффективности программы.

На текущий период осуществляются требования департамента экономики и бюджетного планирования по крайней детализации паспортов бюджетных программ, необходимостью указания всех финансируемых организаций с их коечным фондом, прикрепленным населением, утвержденными штатами, номенклатуры и объемов приобретаемого оборудования в разрезе организаций,

проводимого капитального ремонта. При изменении какого-либо из указанных показателей, что неизбежно, это внесение изменений через областную бюджетную комиссию, выносить постановление акимата и решение Маслихата.

Соответственно, существует необходимость регистрации обязательств в Казначействе с каждым потенциальным поставщиком медицинских услуг. Где сохраняется проблема, что данная финансовая процедура не позволяет оперативно направить средства здравоохранения на оплату тех или иных видов медицинских услуг, даже внутри одной бюджетной программы. Финансирование государственного заказа предполагает регистрацию договоров с поставщиками медицинских услуг в департаменте Казначейства, причем по каждой программе и подпрограмме отдельно с принятием обязательств на сумму договора. Внесение изменений в договора и дальнейшее финансирование невозможно без отзыва ранее принятых обязательств, регистрации нового договора, принятия новых (измененных) обязательств. Все эти процедуры требуют временных затрат, что снижает оперативность в исполнении принимаемых решений. Изменение объемов финансирования между программами и подпрограммами даже в пределах одной программы невозможно без решения о внесении соответствующих изменений в решение Маслихата, чему предшествует протокол областной бюджетной комиссии. Трудоемкость реализации процедуры мешает обеспечению эффективного использования ресурсов предусмотренных на здравоохранение путем перераспределения потоков бюджетных средств [16, с.2].

К примеру, для ясности картины по распределению расходов и эффективности использования бюджетных средств, мы проанализировали действие медицинского учреждения города Караганды, т.е состояние обслуживания населения, где были выявлены проблемы, разработаны предложения по улучшению качества оказания медицинских услуг и целенаправленного использования финансовых ресурсов.

Одним из крупных в регионе является областной медицинский центр, где ведет свое начало с КОМЛДО, которое было организовано в 1997 году. Когда в процессе реформирования здравоохранения Областной Диагностический Центр (ДЦ) был объединен с областным Центром неврологии и нейрохирургии, областной офтальмологической больницей, областным кардиологическим диспансером, областным центром острых отравлений и др.

В объединении на 01.01.2008 г. насчитывается 1117 сотрудников, (в 2006 г -1031),на 1279 шт. ед. нормативу потребность 2 единицы).

Оснащение КГКП ОмЦ медицинским оборудованием проводится в соответствии с пр. МЗ РК от 11.07.2005 г. № 344 «Об утверждении минимальных нормативов оснащения стационарных медицинских организаций медицинской техникой и изделиями медицинского назначения», также приказом от 18.07.2005 г. № 360 «Об утверждении минимальных стандартов (нормативов) оснащения медицинской техникой и изделиями медицинского назначения организаций амбулаторно-поликлинической и скорой медицинской

помощи», где составляет 48% от минимальных нормативов при проценте износа основных средств 50% [17, с.2].

Однако хотелось бы отметить, что наблюдается низкий уровень оснащённости в отделениях нейрохирургии – 27%, токсикологии – 28%, оториноларингологии – 37%, офтальмологии – 50%, являющихся монопольными по оказанию данных видов специализированной медицинской помощи населению области. На амбулаторном уровне низкий уровень оснащёний офтальмологических кабинетов – 32%, с уровнем износа – 65%. Имеющиеся в них оборудования 1970-1990 г.г. выпуска: морально и физически устарела, несмотря на ежегодное включение в Заявку на медицинское оборудование. Такое же положение в отделении функциональной диагностики, где имеет место эксплуатация аппаратов с высокой степенью функционального износа и выработки установленного норматива эксплуатации (Эхоэнцефалографы, электроэнцефалографы, ультразвуковые доплерографы, и др.), отсутствуют электромиограф, доплерограф для исследования периферических сосудов, что не соответствует нормативам оснащения областной организации [18, с.3].

В медицинском центре в связи с прекращением обеспечения спутниковой связи из-за отсутствия финансирования из средств республиканского бюджета (12 млн тг) с 01.11.2006 г. недостаточно эффективно используется система Телемедицина (далее ТМЦ) (таблица 34)

Таблица 3 - Структура телемедицинских сеансов за 2007 год

РМО	консультации			Всего
	ЭКГ	Рентген	УЗИ	
Абайский	2136	1532	53	3721
Бухар Жырауский	-	-	-	-
Осакаровский	40	5	21	66
Нуринский	12	-	14	26
Шетский	176	2	4	182
Актогайский	-	-	-	-
Жана-Аркинский	19	136	5	170
Улытауский	-	-	-	-
	2393	1675	97	4165
Примечание – составлено автором на основе данных ОМЦ «О состоянии и мерах по улучшению медицинского обслуживания области»				

Как видно из таблицы 34 в некоторых РМО электронная связь с ОМЦ не налажена, возможности ТМЦ эффективно не используются из-за низкой активности руководителей РМО.

Например, финансирование из бюджета в 2007 году по КГКП ОМЦ составляло согласно договоров с ГУ ДЗКО следующим образом:

- № 010104 ОБ от 13.03.07 г. 81666,7 тыс.тенге – оказание ПМСП
- №0100104 от 05.01.07г. 248789,6 тыс.тенге – оказание ПМСП

- №0040104 от 05.01.07г. 453739,1 тыс.тенге – оказание стационарной помощи

-№0130104 от 05.01.07г. 509,3 тыс.тенге – проведение паталогоанатомического вскрытия.

Общий объем финансирования Областного медицинского центра равен 784704,7 тыс.тенге. Кроме оказания медицинских услуг денежные средства были использованы по следующим видам расходов согласно сметы:

- оплата труда 377600,3 тыс.тенге – 48%
- соцналог 61100,1 тыс.тенге – 7,7%
- командировочные расходы 1692,0 тыс.тенге – 0,2%
- прочие расходы (налоги) – 670,0 тыс.тенге – 0,08%
- медикаменты и ИМН – 238186,8 тыс.тенге – 30,3%
- питание больных – 21814,0 тыс.тенге – 2,8%
- мягкий инвентарь – 1195,2 тыс.тенге - 0,15%
- ГСМ – 2661,8 тыс.тенге – 0,3%
- прочие товары – 24962,8 тыс.тенге – 3%
- ком.услуги(холодн.вода) – 2934,2 тыс.тенге – 0,37%
- электроэнергия – 10658,0 тыс.тенге 1,3%
- отопление 10537,6 тыс.тенге 1,3%
- связь – 1051,8 тыс.тенге 0,13%
- транспортные расходы 545,3 тыс.тенге 0,07%
- текущ.ремонт основных средств – 4236,5 тыс.тенге – 0,5%
- прочие расходы – 24794,4 тыс.тенге – 3%

При этом наибольший удельный вес в расходах составляет заработная плата 48% и соцналог 7.7%.

Особенностью амбулаторно-поликлинической службы ОМЦ является наличие двух структур: диагностического центра (ДЦ), оказывающего специализированную медицинскую помощь и территориальной поликлиники Юго-Восточного региона, оказывающего квалифицированную помощь.

В здании стационара со дня сдачи в эксплуатацию – с 1981 г. – не производился капитальный ремонт. С момента образования КОМЛДО (ОМЦ) строительно-ремонтные работы производились в косметическом режиме силами сотрудников.

В целях создания необходимых условий для больных, необходимо осуществление капитального ремонта с проведением работ по разделению 6 местных палат на 2-х местные с отдельными санузлами и душевыми. Оконные и дверные блоки требуют замены. В 50% палат стационара необходима замена линолеума. Требуется замены системы водоснабжения и канализации, отопления, вентиляции и электрохозяйства. О необходимости проведения капитального ремонта имеется ряд Предписаний СЭС и Постановления противопожарной службы о запрете эксплуатации здания (№ 11/252 от 28.05.03, № 632 от 01.06.04).

В свою очередь, требуемая сметная стоимость капитального ремонта стационара (блок А) составляет – 293 341,2 тыс. тг., ремонт физиоотделения с восстановлением бассейна – 76 288,8 тыс. тг., реконструкция 2 этажа под отделение хирургического профиля – 14 681,5 тыс. тг.

Диагностический Центр так же нуждается в капитальном ремонте, так как со дня сдачи в эксплуатацию –1991 г. ремонтная работа не производилась. Сметная стоимость капитального ремонта ДЦ составляет – 250 806,4 тыс. тг. Всего общая сметная стоимость капитального ремонта для ОМЦ необходимо в размере -544147,6 тысяч тенге.

В связи с существующей данной проблемой мы считаем необходимым включения ОМЦ в план капитального ремонта ДЗ КО на 2009-2010 г.г.

Несмотря на позитивные изменения в области здравоохранения все еще поступают жалобы и нарекания от жителей нашей области на качество оказываемой медицинской помощи, недостаточности объема выделяемых финансовых средств со стороны государства.

Например, одной из важнейших проблем организации работы ПМСП на наш взгляд, является обеспечение преемственности между различными уровнями оказания медицинской помощи, т.е. взаимодействие ПМСП, консультативно-диагностической поликлиники, скорой медицинской помощи и стационарного звена. В случае, когда ПМСП недостаточно срабатывает на своем уровне, больной обращается на более высокий уровень оказания медицинской помощи, случаи госпитализации по таким заболеваниям как язвенная болезнь желудка и ДПК, сахарного диабета, артериальная гипертония, астма, случаи госпитализации детей до 5 лет с ОКИ и ОРИ, случаи вызовов скорой помощи в часы работы ПМСП. Так, высокий уровень госпитализации остается в г.г. Балхаш, Жезказган, Темиртау и Абае. Поэтому необходимо акцентировать внимание участковой службы на проблемы состояния здоровья прикрепленного населения.

Имеющиеся до сегодняшнего дня разногласия по численности и составу фактического обслуживаемого населения с данными статуправления являются одной из основных проблем для правильной организации и финансирования ПСМП, где нагрузка на одного врача остается выше нормативной. Так, количество прикрепленного населения на одного врача ПМСП по области в среднем составляет от 2500 - 3000 при нормативе 2000, нагрузка же на среднего медицинского работника – 1119 при норме 700. Причем, норма времени приема специалиста на ПМСП 12 минут, а в поликлинике до 15 минут, что в свою очередь не достаточно для качественного осмотра больного. [19, с.5]

Не менее важным фактором, влияющим на качество медицинских услуг является ежегодное перевыполнение госзаказа по амбулаторно-поликлинической помощи, особенно в онкологии, причем от 21% и более. Это связано с массовым направлением женщин без подозрения на онкопроцесс после проведенной по месту жительства маммографии на консультацию к онкомаммологу, а также увеличением количества больных, направляемых

сетью ПМСП на консультацию в онкологию без необходимого предварительного объема обследования [20, с.3].

Кроме того, имеет место отсутствие возможности отследить освоение выделенных бюджетных средств в таких статьях как например использование республиканских трансфертов по доведению штатов до нормативов по врачам общей практики учитывая, что на ПМСП остро стоит проблема дефицита медицинских кадров. В такой ситуации невозможно чтобы врач обслуживал населения, а трансфертные средства были освоены.

Поэтому, мы предлагаем по решению данной проблемы является внедрение электронного регистра прикрепленного населения в формате Единой информационной системы здравоохранения (далее ЕИСЗ). В Карагандинской области внедрение ЕИСЗ запланировано на 2010 год, это требует времени, а решать нужно сегодня. В свою очередь руководство здравоохранения области вышло в Министерство здравоохранения с инициативой об поэтапном внедрении одного из комплексов ЕИСЗ РК - Регистра прикрепленного населения и компонента по скорой помощи. Считаем, это необходимой и своевременной мерой, которая позволит решить проблемы по приписке населения в городе, планирования профилактических мероприятий, а также отслеживания обращений населения за неотложной медицинской помощью. Для этого необходимо в бюджете года предусмотреть приобретение компьютеров и подключение услуг Интернета для решения конкретных задач в рамках единой информационной системы здравоохранения (ЕИСЗ), что в полном объеме позволит отследить весь маршрут прикрепленного жителя от его рождения, до смерти, своевременно и грамотно следить за его диспансеризацией, состоянием его здоровья, и в конечном итоге реализовать само предназначение службы первичной медико-санитарной помощи – охрану здоровья населения.

Существующие проблемы в системе качественного медицинского обслуживания населения связано в первую очередь дефицитом квалифицированных медицинских кадров, большой текучестью, неполной укомплектованностью, как по стационару, так и по поликлиникам. Так, например выявлено несоответствие штатного расписания приказу МЗ РК № 979. Процент соответствия составляет 75%. Ежегодно недофинансируется 25% штатных единиц, причем это проблема ни на одном уровне финансирования уполномоченным органом не поднималась. Дефицит врачебных кадров по области составляет 439 специалистов. Остается острой эта проблема в Актогайском, Бухар-жырауском районах, г.г. Приозерск, Каражал и Сатпаев. Дефицит врачей-фтизиатров составляет - 20% и их обеспеченность по области на уровне 1,1 на 10 000 населения против 0,9 – по РК. В противотуберкулезной службе области работает 128 врачей-фтизиатров, при этом 30,5% составляют пенсионеры, такая тенденция во многих ЛПУ.

Отмечается недостаточная категорийность специалистов по области, всего сертификат специалистов имеют 51% врачей и 42% медсестры, причем, в сельской местности 33,6%, крайне низок этот показатель в Улытауском, Жана-

аркинском, Нуринском районах, г.г. Приозерск и Каражал. Текущая медицинская кадров связана с тем, что доплата за вредность составляет 60% от базовой ставки, а не от стажа (всего 1712 тенге), причем эта доплата не предусмотрена для медицинского персонала, работающего в отделении для ВИЧ – инфицированных больных с туберкулезом (10 коек).

Имеет место не соответствие по оснащению медицинской техникой и изделиями медицинского назначения согласно приказа МЗ РК №344 «Об утверждении минимальных нормативов (стандартов) оснащения стационарных медицинских организаций медтехникой и изделиями медназначения» и приказа № 360 от 18.07.05г. «Об утверждении минимальных нормативов (стандартов) оснащения стационарных медицинских организаций медтехникой и изделиями медназначения организаций амбулаторно-поликлинической и скорой медицинской помощи», процент соответствия составляет - 77%. Оснащение медицинским оборудованием в области от 27% до 48% от минимальных нормативов при проценте износа основных средств от 30% до 65%. Наиболее низкий уровень оснащения в областном медицинском центре в отделении нейрохирургии оснащение составляет всего – 27%, в токсикологии -28%, в оториноларингологии -37%, в офтальмологии – 50%, а на амбулаторном уровне – оснащение офтальмологических кабинетов составляет всего – 32%, с уровнем износа – 65%. Такое же положение в отделении функциональной диагностики. Соответственно, при этом не эффективно применяется система телемедицины, что в свою очередь недостаточно рационально используются выделенные бюджетные средства.

Изучив состояние и проблемы здравоохранения на региональном уровне, в целях повышения качества оказания медицинских услуг и повышения эффективности использования бюджетных расходов мы предлагаем следующие предложения:

- Увеличить процент выплаты за вредность до 100% и расчет производить от должностного оклада, а не от базовой ставки. Расширить и дополнить перечень специальностей, получателей доплаты за психоэмоциональную нагрузку.

- Внедрить стандарт менеджмента качества в Лечебно-профилактических учреждениях;

- Ввести бюджетную программу для проведения капитального ремонта с подпрограммами – за счет средств местного бюджета и средств целевых текущих трансфертов (или республиканского бюджета);

- Разработать необходимые стандарты по внедрению электронного регистра прикрепленного населения для Единой информационной системы, а также развивать национальную телемедицинскую сеть в целях улучшения качества и результативности;

- Внесение изменения в постановление Правительства РК от 5.02.2005 года №110 в части регистрации обязательств Администратора бюджетных программ с потенциальными поставщиками, выполняющими государственный заказ по оказанию медицинских услуг в рамках гарантированного объема бесплатной

медицинской помощи следующего характера: регистрировать генеральный договор на общую сумму с приложением перечня потенциальных поставщиков. При этом Договора с потенциальными поставщиками Департамент здравоохранения будет заключать с указанием количества услуг, уровня качества и сложности, стоимости той или иной заказанной услуги по видам медицинской помощи, без установления общей стоимости государственного заказа. Это стимулирует оказание потенциальным поставщикам соответствующих их профилю услуг, повысит качество оказания услуг, а также обусловит принятие мер по решению вопросов менеджмента (оптимизация неэффективных коек, приведение в соответствие мощностей выполняемым объемам, рациональное введение штатных единиц и т.д.).

6.3 МЕТОДИКА РАСЧЕТА ЭФФЕКТИВНОСТИ И ЦЕЛЕВОГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В СФЕРЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ

В новых экономических условиях Республика Казахстан выбирает свою финансовую политику в области социальной сферы, в том числе в здравоохранении. При бюджетном финансировании данной сферы со стороны государства всем известно, что необходим контроль за эффективным и целевым использованием выделенных денежных средств. Поэтому, в настоящее время проблема эффективности бюджетного финансирования системы здравоохранения Казахстана разделяется на две основные задачи:

- обеспечение их финансирования с позиции макроэкономической эффективности;
- эффективное использование ограниченных государственных ресурсов внутри данной системы.

Макроэкономическая эффективность означает, что общество должно тратить на развитие человеческих ресурсов достаточно средств, но не настолько много, чтобы вытеснить другие важнейшие направления экономической деятельности.

Эффективность использования ограниченных государственных ресурсов в системе здравоохранения требует определения приоритетных направлений финансирования с реализацией дифференцированного подхода к финансированию, например сельской и городской сети системы здравоохранения [21, с.33-34].

Анализ использования и распределения финансовых ресурсов в системе здравоохранения Казахстана за последние годы показывает не достаточную эффективность и без того ограниченных ресурсов. Например, по-прежнему сохраняются значительные диспропорции в распределении финансовых средств в расчете на одного жителя по регионам Казахстана, где рассматривалось в предыдущем разделе. В целях улучшения ситуации по данному направлению в Концепции перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы, отмечается о необходимости постоянного повышения подушевого финансирования здравоохранения [22, с.4].

Следует уточнить, что подушевая формула — это утвержденная нормативными документами методика распределения финансовых средств между регионами. Данная формула должна одновременно учитывать спрос на медицинскую помощь (численность и состояние здоровья населения) и предложение (существующие возможности оказания медицинской помощи). В свою очередь, подушевое распределение предполагает, что получателю финансовых средств предоставляется определенное, не обязательно равное во всех регионах, финансирование на каждого жителя

На текущий момент основная задача подушевого финансирования — обеспечить явный уход от практики, основанной на историческом

финансировании областей Республики Казахстан, которое в свою очередь, основывается на содержании сети существующих медицинских учреждений.

Поэтому, на этом основании мы предлагаем следующую методику расчета подушевого финансирования в здравоохранении:

$$F_i = P_i \cdot A \cdot C_i \quad (1)$$

где: F_i — средства, которые при помощи трансфертов должна получить область i ,

P_i — численность населения этой области,

A — средне республиканские расходы на одного жителя для средств, выравниваемых при помощи трансфертов,

C_i — поправка к среднереспубликанскому нормативу на одного жителя, определяемая подушевой формулой для области i .

Также, при расчете данным способом необходимо учитывать определенные составляющие коэффициенты к среднереспубликанскому нормативу, которые имеют свой вес и с учетом веса суммируются, которое выглядит следующим образом:

$$C_i = N \times (WPE \times RPE + W \times RA + WAG \times RAG + WR \times RR) \quad (2)$$

где: RPE — коэффициент предыдущих расходов для области i

RA — коэффициент доступности медицинской помощи для области

RAG — половозрастной коэффициент для области

RR — коэффициент реформирования для области

WPE , WA , WAG , WR — вес коэффициентов предыдущих расходов, коэффициент доступности, половозрастной коэффициент и коэффициент реформирования соответственно. Они едины для всех областей. Весовые множители должны быть такими, чтобы $WPE + WA + WAG + WR = 1$

N — нормировочный множитель, близкий к единице, равный для всех регионов, его назначение — обеспечить точность распределения трансфертов, чтобы сумма трансфертов совпала с суммой, подлежащей к перечислению для республики в целом.

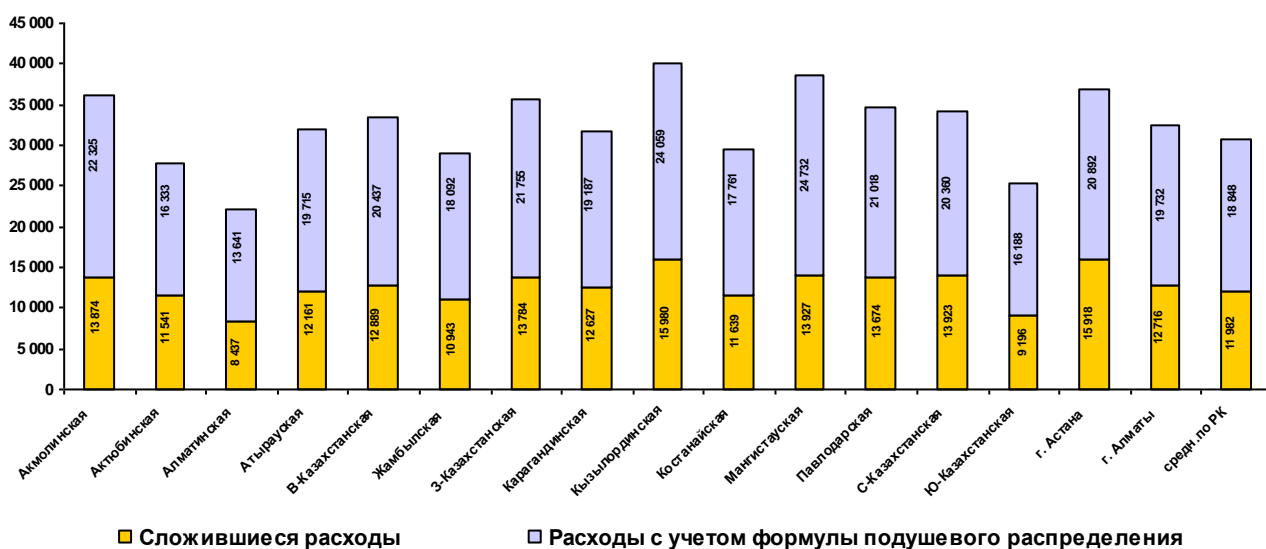
При рассмотрении данных коэффициентов будет к месту дать их краткое значение, которые берут во внимание в ходе расчета и применения подушевой формулы (таблица 35). Преимущество данного расчета заключается в том, что здесь учитываются все представленные выше коэффициенты, необходимые при вычислении подушевой суммы с учетом специфики каждого региона республики.

При расчете данным способом увеличиваются расходы выделяемые на каждого прикрепленного жителя, в целях достижения определенного результата и качества.

Таблица 35 – Назначение коэффициентов для вычисления подушевой формулы

Наименование коэффициента	Характеристика
2	3
Коэффициент предыдущих расходов	Описывает историческое финансирование областей РК. Его основное назначение в подушевой формуле - предотвратить излишне резкое изменение поступающих в область денежных средств и гарантировать приемлемую скорость реформирования системы финансирования
Коэффициент доступности	Определяется исходя из коэффициента урбанизации, плотности населения в области; индекса стоимости медицинских услуг, определяемый официальным индексом цен и тарифом на платные услуги
Половозрастной коэффициент	Показывает, как бы справедливо различались подушевые расходы в областях, если бы они зависели только от возраста и пола проживающих жителей
Коэффициент реформирования	Включает в себя значения различных индикаторов здравоохранения, которые показывают, как область выполняет задачи реформирования
Примечание – составлено автором	

Сравнительная разница в финансировании по регионам республики показана на рисунке 24.



Примечание – составлено автором

Рисунок 24 – Подушевое финансирование с учетом коэффициентов

Показатели рисунка 24 свидетельствуют, о значительной разнице в подушевых расходах где в Акмолинской области на 62%, Кызылординской на 70%, Карагандинская 65%, Мангистауская на 56% и т.д. Из этого можно судить, о недостаточном финансовом обеспечении жителей республики в объемах необходимого получения медицинской помощи за счет бюджетных средств, т.е установленные нормативы не полностью покрывают расходы, что отражается на качестве медицинской помощи.

Кроме того, преимущество использование коэффициента реформирования уменьшает влияние исторических расходов на текущее финансирование региона, экономически стимулирует достижение хорошей результативности при реформировании систем здравоохранения (коэффициент позволяет дать небольшие финансовые средства тем областям, где успешно борются с неблагоприятными ситуациями выявление и профилактика которых зависит от деятельности системы).

К примеру, в действующем утвержденном Постановлении Правительства РК от 2006 г. № 965 «Правила возмещения затрат медицинских организаций за счет бюджетных средств и оказания платных услуг в организациях здравоохранения и порядка использования средств от платных услуг, осуществляемых государственными организациями здравоохранения» где было затронуто в первом разделе работы при нахождении подушевого норматива учитывается только половозрастной поправочный коэффициент, где формула выглядит следующим образом: [23, с.3].

$$O_{\text{фин.}} = K_{\text{нас.}} \times \text{Под. норм.} \times \text{П коэфф.}, \quad (3)$$

где: $O_{\text{фин.}}$ - объем финансирования организации ПМСП;

$K_{\text{нас.}}$ - количество прикрепленного населения; П норм. - подушевой норматив;

П коэфф. - половозрастной поправочный коэффициент

Если рассматривать эффективность системы здравоохранения в современных экономических условиях, возникают вопросы определения эффективности медицинской помощи, деятельности служб здравоохранения, выбор наиболее обоснованных ее критериев и показателей, способов их получения и методов оценки относятся к числу наиболее сложных и наименее разработанных. В этой связи одной из важных задач является оказание помощи практическому здравоохранению в наиболее рациональном расходовании отпускаемых государством средств. При сложившихся на сегодня, отношений к расходованию бюджетных средств с неизбежностью требует от организаторов здравоохранения и, в первую очередь, от первичного звена – главных врачей медицинских организаций, рационально проводить каждый врачебный прием, использовать каждую врачебную койку и получать максимальный эффект с наименьшими затратами [24, с.22].

В Казахстане большего выделения финансовых расходов требует в основном первичное и амбулаторно-поликлиническое звено, в том числе на селе, что является необходимым условием эффективного использования

ресурсов. При этом многие случаи обычных заболеваний могли бы излечиваться и предотвращаться на ранних стадиях.

Проблемой остается несбалансированность структуры расходов по уровням здравоохранения. На текущий период в действующей модели организации медицинской помощи по-прежнему основное место в расходах занимает дорогостоящая стационарная помощь.

По нашему мнению в сложившейся ситуации, при имеющихся финансовых ресурсах, необходимо делать упор на сохранение здоровья, а не на этапе возникновения заболевания. Поэтому развитие малозатратной амбулаторно-поликлинической службы, за счет системы врача общей практики, поможет получить значительную экономию, предотвращая высокие затраты на уровне вторичной медицинской помощи, т.е. эффективность распределения финансовых ресурсов системы здравоохранения можно повысить путем перемещения ресурсов из неэффективных мероприятий на эффективные.

Организация рационального и эффективного расходования бюджетных ресурсов необходима в любом современном обществе, поскольку существенно влияет на достижение оптимальных параметров функционирования экономики и решение стоящих перед отраслью здравоохранения приоритетных задач. Теоретически любое государство стремится использовать свои ресурсы максимально эффективно и с пользой. Поэтому, необходимость оценки результативности и эффективности расходования бюджета продиктована требованиями современного общества.

Если поставить вопрос: что такое эффективность? Так, к примеру на законодательном уровне это понятие не имеет четкого утверждения. Принимая во внимание мнение специалистов в области государственных финансов, а также Постановление Правительства Республики Казахстан от 21.07.2004 № 779 «Об утверждении Правил проведения оценки эффективности бюджетных программ», можно сделать вывод, что под эффективностью расходования бюджетных средств следует понимать достижение поставленных целей и задач в рамках реализации государственных программ путем соотношения полученного результата и произведенных затрат. Соответственно, критерии эффективности характеризуют объем произведенных расходов на предоставленные государством услуги (выполненные работы) [25, с.2].

Как свидетельствует мировой практический опыт о том, что каждой стране присуща своя модель управления бюджетными ресурсами, где их условно можно выделить в следующем образом:

- результативная модель;
- затратная модель.

Далее мы представляем сравнительную характеристику моделей применительно к сфере здравоохранения (таблица 35).

В свою очередь, применение результативной модели управления бюджетными средствами предполагает контроль и управление результатами при установлении лишь верхних границ затрат (утверждении расхода денежных средств на единицу объема затрат).

Таблица 35 – Сравнительная оценка моделей управления бюджетными средствами в здравоохранении

Критерии оценки модели	Название модели	
	Затратная модель (сметное финансирование)	Результативная модель
Объект управления	Объем выделенных бюджетных средств согласно установленного плана бюджетных обязательств	Достижение поставленных целей и задач в рамках реализуемой ими бюджетной программы
Основные критерии оценки необходимого объема бюджетных средств:	– план сметы доходов и расходов по бюджетной классификации; – объем расходов прошлого периода и причины неосвоения; – уровень инфляции.	Объем бюджетных средств выделяется в соответствии с результатами, которые должны быть достигнуты (расчетной ценой единицы желаемого результата, который должен быть достигнут объектом здравоохранения)
Оценка эффективности использования средств, выделенных из бюджета на здравоохранение	Своевременное и целевое использование выделенных средств	Оценка и расчет достигнутого результата в соответствии с планируемыми стратегическими планами в здравоохранении
Объект финансового контроля	Соответствие утвержденной сметы доходов и расходов бюджетного учреждения ее выполнению (выявление фактов нецелевого использования бюджетных средств)	Выполнение объектами здравоохранения количественных и качественных результатов, на реализацию которых были выделены бюджетные ресурсы
Примечание – составлено автором		

В таблице 35 представленные характеристики двух моделей по критериям оценки результативная часть их ориентирована на стратегические планы отрасли, разработанные на достижение результата, которое в данный момент актуально. Однако, некоторые элементы затратной модели все еще применяются на практике.

Хотелось бы заметить, что получателям бюджетных средств устанавливаются количественные и качественные задания, для выполнения которых им выделяются лимиты бюджетных ассигнований. В рамках этих лимитов они могут оптимизировать свою деятельность, направив сэкономленные средства на собственные нужды. Тем самым, устраняется противоречие интересов распорядителей бюджетных средств и бюджетополучателей.

Как известно, за целевым и эффективным использованием выделенных бюджетных ресурсов осуществляется мониторинг в областных центрах республики и Комитетом финансового контроля МФ РК. Но, какой бы ни был контроль со стороны государства, всегда находятся нарушения и факты нецелевого использования бюджетных средств. Это в основном связано с недостаточным финансированием учреждений, недоработками в законодательной базе по оказанию платных медицинских услуг, бесплатной медицинской помощи, системы страхования неработающего населения, коррумпируемостью руководителей, недостатком высококвалифицированных кадров и т.д. К примеру, Счетным комитетом по результатам проведенных ежегодных проверках отмечаются серьезные недостатки и упущения в работе Министерства здравоохранения Республики Казахстан в части обеспечения целевого и эффективного использования целевых текущих трансфертов, выделенных областными бюджетами, бюджетам городов Астаны и Алматы [26, с. 2-3].

В ходе проверок Комитетом финансового контроля и государственных закупок Министерства финансов Республики Казахстан в 2007 году по Министерству здравоохранения РК при исполнении восьми бюджетных программ в 2006-2007 годах были допущены нарушения бюджетного законодательства и других нормативных правовых актов на общую сумму 1 657,1 млн. тенге, в том числе: неэффективное использование бюджетных средств составило 850,7 млн. тенге, нецелевое – 176,6 млн. тенге, необоснованное – 126,1 млн. тенге и прочие нарушения – 503,7 млн. тенге. Кроме того, допущены нарушения требований законодательства о государственных закупках на сумму 1 725,4 млн. тенге.

На основании отмеченных нарушений можно сформулировать следующие выводы: по результатам проверок Счетного комитета по контролю за использованием Республиканского бюджета, в отрасли отсутствует достаточная эффективность использования государственных. Ошибки планирования начинаются на первоначальном этапе, когда формируются бюджетные заявки. Суть ошибок заключается в отсутствии у заявителей и органов планирования навыков по составлению проектов и их управлению.

Как правило, проект составляется без достаточного обоснования этапов его реализации, поэтапного расчета ресурсов и принципов управления ресурсами. В результате средства республиканского бюджета либо не достаточны, или не осваиваются вовсе. То есть, этапность реализации

проектно-сметных заявок, качество их составления и экспертная оценка программ фактически не обеспечивается.

На практика в системе здравоохранения все еще сохраняется нецелевое и не эффективное использование бюджетных средств. В связи с недостаточным финансированием незащищенных статей расходов учреждений из республиканского (местного) бюджета, некоторые руководители учреждений используют средства запланированные на другие цели, на покрытие расходов по этим статьям. Из-за этого происходит нарушение бюджетной дисциплины и соответственно влекут за собой административную и дисциплинарную ответственность. В основном ответственность за плохое финансирование должна ложиться на главных распорядителей ассигнований и финансовые органы, а не на нижестоящие организации [27,с.22].

Для упрощения схемы финансирования бюджетных учреждений, на наш взгляд, необходимо реформирование структуры предоставления бюджетных средств. Требуется перейти от поэтапного финансирования, когда денежные средства получают главные распорядители ассигнований, а затем подведомственные учреждения, к схеме прямого финансирования через казначейские органы. Это позволит ускорить процесс предоставления денежных средств, упорядочить систему контроля за их поступлением и расходованием, снизить затраты на проведение расчетных операций, усовершенствовать систему проведения взаимозачетов, снизить возможность нецелевого использования денежных средств. Для проведения реформы необходимо разделить полномочия руководящих органов здравоохранения и финансовых органов, в области финансирования и охраны здоровья. Часто встречаются случаи, когда руководителям министерств и ведомств приходится решать финансовые вопросы, искать дополнительные источники финансирования и покрытия расходов. Это снижает эффективность работы и увеличиваются затраты на содержание аппарата управления и контролирующих органов.

Вместе с тем в настоящее время имеют место нарушения исполнительской и финансовой дисциплины в сфере здравоохранения. Для решения данной проблемы на уровне государства планируется разработка комплекса антикоррупционных, профилактических мер по недопущению указанных нарушений, который будет включать в себя создание службы внутреннего аудита не только в Министерстве здравоохранения, но и в структуре местных органов управления здравоохранением в пределах лимита штатной численности.

Следует отметить, что чем больше та или иная система использует рыночные механизмы в области финансирования и предоставления медицинских услуг, тем больший контроль должно осуществлять государство через свои контролирующие органы.

Таким образом, в связи с изменением государственного подхода к выработке и реализации бюджетной политики, которая соответствует целям социального государства, требует повышения эффективность бюджетного

контроля. В связи с этим необходимо разработать и принять концепцию осуществления государственного финансового контроля [28,с.50].

Одним из ключевых элементов концепции реформирования бюджетного процесса является оценка эффективности бюджетных расходов, то есть оценка качества и объема предоставляемых услуг.

В современных экономических условиях очень важным становится эффективное использование того, что есть, а также поиск внутренних резервов альтернативных источников ресурсов. Важными являются: соответствие финансовых ресурсов стоимости государственных гарантий в сфере здравоохранения; усиление государственного регулирования в области обеспечения лекарственными средствами; повышение эффективности инвестиционной политики.

Тем самым, объективно, что в процессе управления и распределения ресурсов сферы здравоохранения возникает необходимость оценки организации, функционирования и развития отрасли с позиций результативности и эффективности.

Как следует из отмеченного, эффективность деятельности определяется рядом показателей, одни из которых едины для всех организаций здравоохранения и характеризуют общеэкономические критерии, другие - отражают специфические черты того или иного субъекта.

Следовательно на уровне отрасли здравоохранения выделяются следующие показатели эффективности:

- экономическая эффективность здравоохранения;
- коэффициент снижения затрат;
- эффективность использования экономических ресурсов;
- эффективность распределения ограниченных финансовых ресурсов;
- доходность и др. [29, с.18].

Определение приоритетов и доказательность подхода, на основании которого распределяются экономические ресурсы, проясняет, насколько этот подход обоснован, а процесс бюджетного планирования связан с рассмотрением конкретных социально-экономических показателей будущего периода. Смета расходов по-прежнему рассчитывается исходя из показателей пропускной способности медицинского учреждения: количества больничных коек, расчетного числа амбулаторно-поликлинических посещений врачей за смену. Эти расчетные показатели сохраняют свое значение в современных условиях, однако для результативного распределения средств бюджета здравоохранения надо, прежде всего, правильно определить социальные приоритеты, а также на основе системы предлагаемых показателей иметь их полное и подробное представление.

Результативное функционирование системы здравоохранения подразумевает в свою очередь также:

- минимизацию нецелевого использования дорогостоящей больничной техники;

- внедрение новых технологий лечебного процесса в амбулаторно-поликлинических учреждениях;
- развитие профилактической направленности деятельности организаций здравоохранения.

Общий подход к оценке эффективности расходов на здравоохранение состоит в определении соотношения достигнутого социально-значимого результата и произведенных при этом затрат. Другими словами, принцип эффективности управления бюджетными расходами заключается в достижении поставленной цели при максимальной экономии ресурсов. Если произведены все запланированные затраты и достигнут запланированный уровень целевого показателя, можно сказать, что затраты произведены эффективно. Если же имеют место существенные отклонения по расходам или по целевому показателю, то имеет место неэффективность. Соответственно, при проведении оценки эффективности расходов необходимо строго следовать тем целям и задачам, которые были поставлены перед лечебно-профилактическими учреждениями в процессе планирования их деятельности и параметров финансирования (при условии адекватности целей выявленным потребностям).

Считаем целесообразным отметить, что например, в экономическом анализе эффективности могут быть использованы показатели, как общие для системы здравоохранения и организаций, также прямо или косвенно связанных с ней. В свою очередь, комплексный анализ предполагает определение медицинской, социальной и экономической эффективности.

Как нам знакомо, процесс управления предполагает выявление имеющихся проблем, причин возникновения проблем, выработку решений по преодолению проблемной ситуации, проведение сравнительного анализа возможных решений, реализацию решения по намеченному плану и затем на основе показателей осознание эффективности реализации принятого решения по данной проблеме.

При оценке эффективности важно принять во внимание динамику темпов изменения показателей эффективности деятельности. Где, темп изменения показателя можно определить по следующей формуле:

$$T = \frac{I_t(\text{отч. период}) - I_t(\text{пред. период})}{I_t(\text{пред. период})} \times 100 \quad (4)$$

где: T - темп изменения показателя, %

I_t (отч. период) – показатель отчетного периода

I_t (пред. период) – показатель предыдущего периода

Как считают экономисты Музыр Ю.А, Малаховская М.В., "система проявляет тенденцию к росту эффективности, если темп изменения характеризуется ростом более чем 105%; сложившаяся система... стабильна при... значениях темпа изменения в интервале 95-105%, и система проявляет тенденцию к снижению эффективности при темпе изменения менее 95%" [30,с.50].

Тенденция снижения расходов, экономических ресурсов и окупаемость всех используемых в организациях системы здравоохранения средств, свидетельствуют о повышении эффективности их использования.

Таким образом, проблема эффективности государственного бюджета и бюджетных расходов весьма многогранна, она охватывает широкий круг вопросов научно-теоретического, социально-политического, правового, методического, практического характера. Данная проблема должна решаться в первую очередь, за счет использования новых форм и методов бюджетного планирования и финансирования (бюджетирование, среднесрочное бюджетное планирование, применение программно-целевого метода планирования бюджетных расходов и др.), разработка методических указаний, правовых норм и механизмов по определению показателей результативности расходования бюджетных средств, а также усиления и ужесточения государственного финансового контроля. Вместе с тем хотелось бы особо подчеркнуть, что реальное решение обозначенной проблемы возможно только в условиях повышения роли государственного регулирования, и активизации курса социально-экономической политики Республики Казахстан как современного государства.

ГЛАВА 7 СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФИНАНСИРОВАНИЯ

7.1 АНАЛИЗ И ОЦЕНКА РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ

В Республике Казахстан Президент уделяет огромное внимание системе образования. Так как образование признано одним из важнейших приоритетов долгосрочной Стратегии "Казахстан - 2030". Общей целью образовательных реформ в Казахстане является адаптация системы образования к новой социально-экономической среде. Президентом Казахстана была также поставлена задача о вхождении республики в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Совершенствование системы образования играет важную роль в достижении этой цели.

Международный опыт подтверждает, что инвестиции в человеческий капитал, и, в частности, в образование, начиная с раннего детства до зрелого возраста, способствуют существенным отдачам для экономики и общества. Инвестиции в человеческий капитал крайне необходимы для создания технически прогрессивной, производительной рабочей силы, которая может адаптироваться в быстро изменяющемся мире. Успешными экономиками будущего будут те, которые инвестируют в образование, навыки и способности населения. Образование необходимо понимать как экономические инвестиции, а не просто как затраты на социальные нужды. Существует множество доказательств, связывающих образование и экономический рост:

- обзор международных исследований в макро- и микроэкономике свидетельствует о том, что существует тесная связь между образованием, доходом и производительностью. При этом, отмечается большая отдача при инвестициях на более раннем этапе обучения;

- исследования подтверждают важное значение инвестиций в развитие образования. Помимо экономических выгод образование создает другие социальные выгоды, способствует формированию социального капитала - общества с большой долей гражданского участия, высокой социальной сплоченностью и интеграцией, низким уровнем преступности. С самого раннего возраста образование играет важную роль в формировании социальных, эмоциональных, и других жизненно необходимых навыков. В этом заключаются убедительные аргументы в пользу дальнейшего развития всего спектра образовательных услуг. Казахстану необходима кардинальная модернизация образования: значительное и устойчивое увеличение инвестиций в образование, улучшение его качества.

Еще в 2010 году в Послании Президента РК народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» Н.А. Назарбаевым было отмечено: «Мировой финансово-экономический кризис повлиял на темпы роста экономики, но не остановил его

развитие. В области образования Правительство должно принять все необходимые меры для того, чтобы к 2020 году в среднем образовании успешно функционировала 12-летняя модель обучения. Профессиональное и техническое образование должно быть основано на профессиональных стандартах и жестко взаимосвязано с потребностями экономики. Качество высшего образования должно отвечать самым высоким международным требованиям. ВУЗы страны должны стремиться войти в рейтинги ведущих университетов мира» [1].

В Послании Президента РК народу Казахстана «Построим будущее вместе» 2011 года Н.А. Назарбаев также отметил, что Казахстан вступает в двадцатый год Независимости и выбрав своими стратегическими целями устойчивость и успех государство пошло вперед, создавая новые программы развития для каждого нового этапа [2]. Осуществляемая в настоящее время реформа образования является всеобъемлющей и затрагивает все уровни образования. В Казахстане введена новая модель национальной системы образования, которая значительно отличается от существующей ранее. В соответствии с Законом Республики Казахстан «Об образовании» 2007 года, автором построен рисунок 1 [3].

Теперь рассмотрим динамику изменения основных параметров, которые характеризуют систему образования. К таким параметрам относятся следующие показатели системы образования: структура, сеть учебных заведений; контингент и выпуск учащихся и студентов; структура; состояние финансирования; профессорско-преподавательский состав.

Дошкольное воспитание и обучение.

Повышение значения дошкольного воспитания и обучения относится к числу общемировых тенденций. Дети, посещающие детский сад, лучше усваивают знания на всех уровнях образования и являются более успешными в жизни.

По состоянию на 1 июля 2010 года в Казахстане охват дошкольным воспитанием и обучением по сравнению с аналогичным периодом 2005 года вырос на 16,8 %, и составляет лишь 40 % детей, тогда как в развитых странах этот показатель достигает 90-100 %. Ежегодный рост очередности на места в дошкольных организациях за счет рождаемости составляет в среднем 5-7 % в год по стране. Кроме этого, в пяти регионах в силу факторов рождаемости и миграции этот показатель составляет 11,1 %: в Южно-Казахстанской - 8,1 %, Кызылординской - 11,8 %, Жамбылской - 10,7 % областях, городах Алматы - 11,3 %, Астане - 13,6 %.

На 100 мест в детских садах в среднем приходится 111 детей, в городах - 120. В городской местности детский сад посещает каждый третий ребенок, в сельской - только 5 из 100 [4]. Не нашло должного развития инклюзивное образование. Из 149246 детей с ограниченными возможностями 29212 человек или 19,5 %, - дети дошкольного возраста. Дошкольным воспитанием и обучением в 37 специальных детских садах и 240 специальных группах охвачены около 10 тысяч детей, что составляет только 32,8 %.



Рисунок 25 – Модель национальной системы образования

Наряду с государственными дошкольными организациями открываются и частные детские сады, если в 2005 году их количество составляло 158, то в 2010 году - 284.

Доля расходов государственного бюджета на дошкольное воспитание и обучение в течение последних лет составляет около 0,1 % от внутреннего валового продукта (далее - ВВП). В странах, являющихся членами Организации экономического сотрудничества и развития (далее - ОЭСР) - от 1 до 2 % от ВВП [4].

Среднее образование.

Среднее образование является базовым уровнем системы образования. Право на его бесплатное получение гарантируется Конституцией страны.

В системе среднего образования имеют место проблемы, связанные как со слабой материально-технической, учебно-методической базой, так и необходимостью обновления содержания и методов обучения.

По состоянию на 1 июля 2010 года в республике функционируют 7576 государственных дневных общеобразовательных школ, подведомственных местным исполнительным органам и Министерству образования и науки Республики Казахстан, в них обучаются около 2,5 млн. учащихся. Из общей численности школ 64,6 % расположены в типовых зданиях, 35,4 % - в приспособленных, 201 школа находится в аварийном состоянии. В 37,4 % школ используют привозную воду. 70 школ занимаются в 3 смены, 1 школа - в 4 смены. Капитального ремонта требует 25,1 % школ.

Оснащены кабинетами физики новой модификации лишь 41,7% основных и средних школ республики, кабинетами химии - 13,2%, кабинетами биологии - 16,3 %, ЛМК - 46,7 % [4].

Каждая пятая школа не имеет столовой и буфета. Износ оборудования и инвентаря школьных столовых составляет 80 %. 26,4 % школ не имеют спортзалов. Отсутствует программа подвоза детей к школе специальными автобусами, финансируемыми государством.

Все это послужило причиной переноса сроков введения 12-летней модели среднего образования.

Характерной чертой казахстанской системы образования является наличие МКШ, которые составляют 56,5 % от общего числа школ (в 2005 году - 52%). В том числе, в сельской местности - 68,6 % [4].

Практически каждый четвертый учитель работает и каждый шестой казахстанский школьник учится в МКШ.

Увеличивается число детей с ограниченными возможностями. Если в 2005 году их количество составляло 124 тысяч, то в 2010 году - свыше 149 тысяч. Только 41,4 % из них охвачены специальными образовательными программами.

Современная система образования, внедрение инновационных форм и методов обучения предъявляют все более высокие требования к личности и профессиональной компетентности педагогических работников.

Не созданы адекватная законодательная база и система материального и

морального стимулирования труда педагога и повышения его социального статуса.

Каждый пятый работающий учитель в возрасте от 50 лет и старше. Из общего количества педагогов стаж до 3-х лет имеют 13 %. Ежегодное пополнение из числа молодых кадров составляет лишь 2,6 %.

Наблюдается тендерная непропорциональность, феминизация профессии (81,3 % учителей - женщины). Низкая зарплата (около 60 % от средней по стране), непрестижность профессии педагога способствуют утечке высококвалифицированных кадров. Несмотря на то, что с 2000 года зарплата работников образования возросла на 400 %, ее уровень остается одним из низких в стране [4].

Приоритетным направлением государственной политики в области образования является развитие системы воспитания подрастающего поколения.

Однако эффективность воспитывающего потенциала организации образования и детских общественных организаций остается низкой. Утрачена система трудового воспитания и профессиональной ориентации в школах, недостаточно количество кружков художественного и музыкального творчества, спортивных секций в школах и внешкольных организациях. Слабо налажена деятельность детских и школьных общественных организаций. Охват детей дополнительным образованием по сравнению с другими странами (30-50 %) составляет всего 21,5 %. Охват обучающихся спортивными секциями составляет 20 % [4].

Негативными факторами среднего образования являются устаревшая методология и принципы отбора содержания образования. Информационная перегрузка ведет к снижению мотивации обучения и ухудшению здоровья учащихся. Обучение ориентировано на получение формальных результатов, а не на развитие личности.

Таким образом, имеющиеся проблемы обуславливают необходимость модернизации системы среднего образования в соответствии с современными требованиями развития казахстанского общества и условиями интеграции в мировое образовательное пространство.

Техническое и профессиональное образование.

Система ТиПО играет ключевую роль в удовлетворении интересов личности, потребностей рынка труда и перспектив развития экономики и социальной сферы.

По состоянию на 1 июля 2010 года, по данным государственной статистики, функционируют 786 учебных заведений ТиПО, в том числе 306 профессиональных лицеев Таблица 1, 480 колледжей, Таблица 2. По сравнению с аналогичным периодом 2005 года их число выросло на 64. Из них 22,8 % расположено в сельской местности [4].

32,7 % выпускников общеобразовательных школ продолжают обучение в профессиональных лицеях и колледжах, в том числе после 9-го класса - 24,8 %, после 11-го - 7,9 %. В учебных заведениях ТиПО обучаются 609 тыс. чел., в том числе лишь 36,3 % - по государственному заказу [4].

Таблица 36 – Количество профессиональных школ, лицеев и контингент учащихся 2006 – 2010годы.

Учебный год	Количество профессиональных школ и лицеев, единиц	В том числе		Контингент обучающихся, тыс. чел.
		государственных	частных	
2006-2007	312	289	23	106,1
2007-2008	313	292	21	106,8
2008-2009	296	293	3	108,0
2009-2010	306	293	13	115,5

Примечание - составлено автором на основе статистических данных литературы 5

Анализ таблицы 36 показывает, что сеть частных профессиональных школ и лицеев имеет тенденцию снижения, контингент обучающихся в них остается стабильной.

За период независимости Республики Казахстан среднее профессиональное образование также испытывало значительные колебания, как по сети учебных заведений, так и по численности контингента учащихся. Произошло резкое сокращение числа колледжей. В 2010 году по сравнению с 2006 годом количество колледжей выросло на 38 единицу. Контингент обучающихся в колледжах увеличился на 43,0 тысяч человек таблица 37.

Таблица 37 – Количество колледжей и контингент обучающихся в 2007 – 2010гг.

Учебный год	Количество колледжей, единиц	В том числе		Контингент обучающ. тыс. чел.
		государственные	частные	
2006-2007	442	201	241	452,2
2007-2008	460	205	255	499,5
2008-2009	471	208	263	504,7
2009-2010	480	210	270	495,2

Примечание – составлено автором на основе источника Информационно-статистический бюллетень в диаграммах и таблицах 2010г Министерств образования и науки РК

На начало 2009 - 2010 учебного года негосударственных колледжей в Республике насчитывалось 270. Несмотря на все увеличивающееся количество негосударственных колледжей, численность учащихся обучающихся в них в 2010 году, составила всего 27,8% от общей численности учащихся в колледжах. Одной из причин сложившейся ситуации может быть то, что обучение в частных учебных заведениях является платным и доступно учащимся из небольшой группы материально обеспеченного населения [6].

В связи с увеличением сети технического и профессионального образования в сравнении с 2007/2008 годом (31,5 тыс. чел.) в 2009-2010 гг. (33,1 тыс. чел.)

количество педагогических работников увеличилось на 1,6 тыс. чел. или на 12,4%., мастеров производственного обучения - на 0,7тыс. чел., преподавателей - на 0,9 тыс. чел. [6].

По данным информационно-статистического бюллетеня Министерства образования и науки Республике Казахстан, каждый третий выпускник средней школы с начальным профессиональным образованием остался вне работы и вне учебы, а 19% устроены на работу низкой квалификации. Если рассматривать техническое и профессиональное образование в аспекте трудоустройства выпускников, то процент реально трудоустроенных на работу в 2009 году составляет 63,7% от общего контингента выпускников и в абсолютной величине составляет 78569 человек, таблица 38.

Таблица 38-Сведения о трудоустройстве выпускников учебных заведений технического и профессионального образования (тыс. чел.)

наименование областей и городов	2008г.			2009г.			2010г.		
	Всего	трудоустроены	в%	всего	трудоустроены	в%	всего	трудоустроены	в%
Акмолинская	5097	3191	62,6	5388	3452	64,1	5122	3645	71,2
Актюбинская	8262	5660	68,5	6242	4290	68,7	7135	5349	75,0
Алматинская	6151	3881	63,1	6976	4238	60,8	7517	5293	70,4
Атырауская	3615	2373	65,6	3541	1949	55,0	3898	2471	63,4
ВКО	9563	6078	63,6	11251	7493	66,6	11849	8552	72,2
Жамбылская	3906	1970	50,4	4439	2143	48,3	7805	4547	58,3
ЗКО	5523	3559	64,4	5508	3416	62,0	5289	2986	56,5
Карагандинская	10745	8036	74,8	11394	7818	68,6	12346	8083	65,5
Костанайская	4927	2237	45,4	6540	4471	68,4	7084	4775	67,4
Кызылординская	6162	3914	63,5	4618	2123	46,0	5160	3145	60,9
Мангистауская	4778	2721	56,9	3078	1617	52,5	3702	2477	66,9
Павлодарская	5928	3528	59,5	7449	4370	58,7	7691	4789	62,3
СКО	6347	4539	71,5	4361	2899	66,5	4267	2877	67,4
ЮКО	4793	2801	58,4	12679	7990	63,0	14015	8103	57,8
г. Алматы	4717	3047	64,6	13753	7354	53,5	15731	8382	53,3
г. Астана	10643	6357	59,7	4498	2952	65,6	3974	2602	65,5
Респ. колледжи	1091	805	73,8	1676	1247	74,4	722	493	68,3
по республике:	102248	64697	63,3	113391	69822	61,6	123307	78569	63,7
Примечание – составлено автором на основе источника 7									

Во многом эта ситуация определяется следующими причинами:

- отсутствием специалистов высокой технической квалификации, мастеров производственного обучения, способных обеспечить обучающему процессу необходимый уровень подготовки;

- тем, что материальная база современных обучающих учреждений среднего специального образования далека от задач подготовки специалистов

технического и обслуживающего труда;

- тем обстоятельством, что именно государственный бюджет и средства самих учащихся являются источником финансирования учреждений образования.

Подготовка квалифицированных специалистов технического и обслуживающего труда осуществляется по 177 специальностям и 416 квалификациям.

Потребность в кадрах профшкол и колледжей составляет 934 преподавателя специальных дисциплин и мастера производственного обучения. Сохраняется тенденция старения кадрового состава профессиональных школ и колледжей, оттока наиболее квалифицированных преподавателей в малый и средний бизнес. Молодые специалисты из-за низкого уровня оплаты труда и социального статуса педагога не мотивированы для работы в профшколах и колледжах.

В целях координации подготовки и повышения квалификации рабочих кадров и специалистов для агропромышленного комплекса создан межведомственный совет министерств образования и науки и сельского хозяйства. На заседании Республиканской трехсторонней комиссии по социальному партнерству и регулированию социальных и трудовых отношений в сентябре 2010 года были рассмотрены недостатки и одобрены рекомендации взаимодействия по вопросам профессионального образования и подготовки кадров в рамках социального партнерства [8]:

- Работодатели и другие социальные партнеры слабо задействованы в формировании заказа на подготовку специалистов технического и обслуживающего труда;

- Нет механизма привлечения средств частного сектора экономики в организацию профессионального образования и подготовки кадров;

- Требуется капитальный ремонт 122 зданий профессиональных школ (45%), текущий ремонт 115 (42,1%), недостает 153 кабинета профессионального цикла, 146 общеобразовательного цикла, 108 учебных лабораторий, 78 учебных мастерских, 33 столовых, 72 медпункта;

- Структура управления и учебно-методического обеспечения учебных заведений и подготовки кадров на областном уровне не укреплялась с момента передачи функции управления и финансирования этих учебных заведений местным органам власти (1996 год);

- На организацию производственного обучения, приобретение учебных материалов, инструментов и оборудования, переподготовку и повышение квалификации кадров финансовые средства не выделяются;

- Выделенные финансовые средства расходуются в основном на выплату заработной платы и социальный налог (54 %), питание, обмундирование и стипендию (23 %), коммунальные услуги (10 %), содержание и обслуживание помещений (3 %).

Государственной программой развития образования в Республике Казахстан на 2005-2010 годы для начального и среднего профессионального

образования предусмотрено [9]:

1. По учебно-методическому обеспечению структуры и содержания технического и профессионального образования разработка:

- классификаторов специальностей технического и профессионального образования, послесреднего профессионального образования;
- квалификационных требований к уровню профессиональных знаний, умений и навыков по специальностям технического и профессионального, послесреднего профессионального образования;
- государственных общеобязательных стандартов технического и профессионального образования;
- учебных программ образования, гармонизированных с бакалавриатом.

2. По нормативно-правовому обеспечению учебных заведений технического и профессионального образования предусмотрена разработка Правил об организации деятельности организаций реализующих образовательные программы:

- по специальностям культуры и искусства;
- профессионального и технического образования для лиц с ограниченными возможностями;
- профессионального и технического образования для лиц содержащихся в исправительных учреждениях.

3. По обеспечению качества профессиональной подготовки кадров технического и обслуживающего труда:

- процедура присвоения квалификации отделена от процесса обучения в организациях образования. В связи с этим предусмотрено создание «Республиканского Центра подтверждения и присвоения квалификации», а в областях - региональных центров. Это позволит, обеспечит повышение качества профессионального образования и подготовки кадров в соответствии с требованиями работодателей и развитием рынка труда [10].

Вместе с тем отсутствие на рынке труда профессиональных стандартов, современных квалификационных требований к специалистам не позволяют достичь адекватности содержания подготовки кадров потребностям индустрии и работодателей.

Существующая инфраструктура и материально-техническое оснащение системы ТиПО не обеспечивают качество подготовки кадров и привлекательность обучения для молодежи.

Низкая мотивация инженерно-педагогических работников для преподавания на высоком уровне вызывает отток высококвалифицированных кадров в другие сферы экономики. Неэффективное управление не обеспечивает конкурентоспособность учебных заведений в рыночных условиях.

Низкое финансирование и стоимость расходов на обучение одного специалиста по государственному образовательному заказу не способствуют получению обучающимися современных квалификаций.

Кроме того, требует решения вопрос непрерывного обучения и повышения квалификации в течение всей жизни.

В целях лучшей адаптации к платежеспособному спросу на рынках труда и обеспечения мобильности, учащихся профессионального образования необходимо осуществить многовариантную интеграцию профессиональных и технических учебных заведений с другими учебными. Дальнейшее развитие должна получить интеграция средних специальных учебных заведений с высшей школой и включение их в состав университетских комплексов

Экономика и общество, основанные на знаниях, обучение в течение всей жизни - должны стать способами решения проблем конкурентоспособности и использования новых технологий, улучшения социального единства, равных возможностей и качества жизни [4].

Высшее, послевузовское образование.

Высшее образование играет важную роль в обеспечении профессиональной подготовки компетентных и конкурентоспособных специалистов для всех отраслей экономики республики в интеграции с наукой и производством.

В настоящее время функционируют 148 вузов (9 национальных, 2 международных, 32 государственных, 12 негражданских, 93 частных, в том числе 16 акционированных), в которых обучаются свыше 595 тыс. человек [4], таблица 39.

Таблица 39 – Количество вузов, контингент студентов по Республике Казахстан за 2007-2011 годы

	2007	2008	2009	2010	2011
Число Высших учебных заведений	176	167	143	148	148
Численность студентов, тыс. чел	768,4	717,1	633,8	610,2	595
Примечание – Агентство по статистике. Статистический сборник РК и [4]					

Тем не менее, большинство работодателей не удовлетворены качеством подготовки специалистов, выпускаемых вузами. Образовательные программы не всегда отвечают ожиданиям работодателей и не соответствуют потребностям экономики.

Серьезным скрытым фактором, охватывающим всю систему высшего образования в Казахстане, является коррупция. Политика высшего образования не будет эффективной до тех пор, пока не будут приняты конкретные меры по ее искоренению.

Имеют место негативные тенденции в кадровом обеспечении вузов: отсутствует системное воспроизводство профессорско-преподавательского состава, широко практикуется работа по совместительству.

Материально-технические ресурсы вузов Казахстана обновляются недостаточными темпами. Вузами не выдерживается установленная норма обновления библиотечного фонда, как по гуманитарным, так и по техническим

специальностям. По многим дисциплинам учебники не разрабатываются или издаются малыми тиражами. Информационные ресурсы вузов не объединены, библиотечный фонд носит разрозненный характер [4].

Одним из главных ресурсов высшего образования являются педагогические кадры. Качество их подготовки, условия труда, конкурентоспособность, престижность, возможности самосовершенствования и самореализации это те факторы, которые в решающей степени определяют качество образования. Из 41 тысячи человек профессорско-преподавательского состава вузов - 2576 докторов и 11755 кандидатов наук. Это говорит о том, что состояние обеспеченности вузов научно-педагогическими кадрами не в полной мере отвечает требованиям [5], рисунок 25.

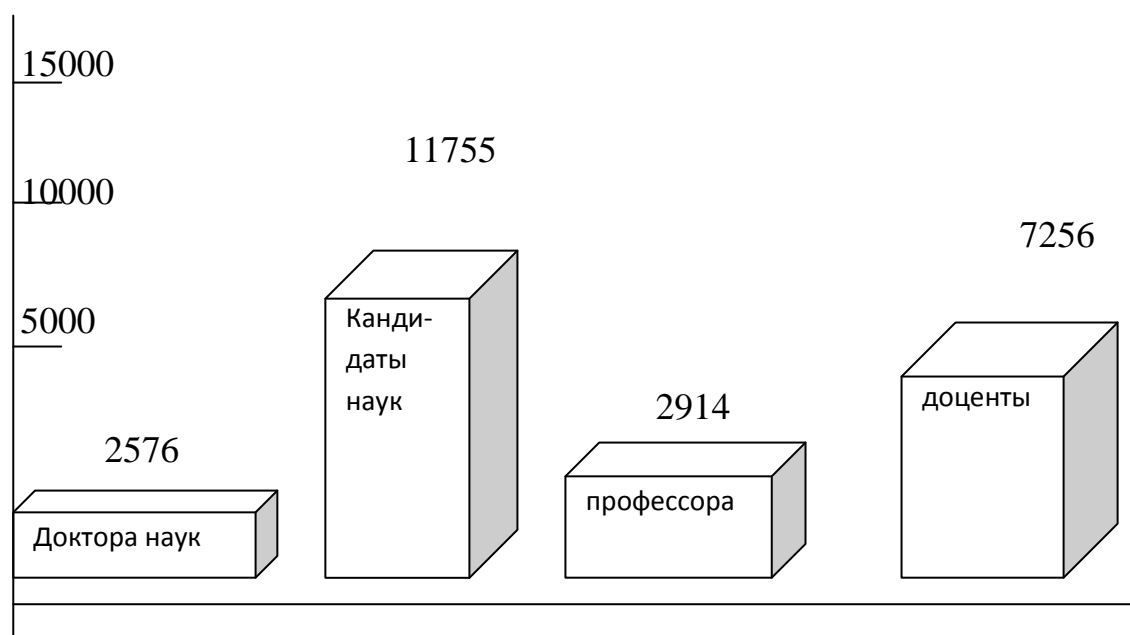


Рисунок 25 – Численность профессорско-преподавательского персонала в РК на 2010 / 2011 учебный год.

В Казахстане 200 научных советов, которые выпускают кандидатов и докторов наук. В науку идет 1 из 60 кандидатов наук и 1 из 37 докторов наук.

С января 2011 года прекращается работа этих советов [2].

Базовую подготовку по педагогическим специальностям ведут 34 вуза по 19 педагогическим специальностям с контингентом обучающихся более 167 тысяч человек и годовым выпуском более 22 тысяч учителей. Динамика повышения квалификации за 2007-2009 годы показана на рисунке 3 [9].

Для повышения квалификации руководителей, преподавателей специальных дисциплин и мастеров производственного обучения на 2009 год созданы 5 Межрегиональных центров по повышению квалификации педагогических работников в гг. Астане, Алматы, Щучинске, Шымкенте и Уральске. Всего повысили квалификацию в 2008 году – 2936 руководителей специальных дисциплин и мастеров производственного обучения:

- в межрегиональных центрах – 652;

- в зарубежных центрах – 424;
- на выездных курсах в рамках международных проектов – 364;
- в Республиканском институте повышения квалификации руководящих и научно-педагогических кадров системы образования – 1148;
- в региональных учебных центрах по использованию интерактивных обучающих технологий – 348 [7].

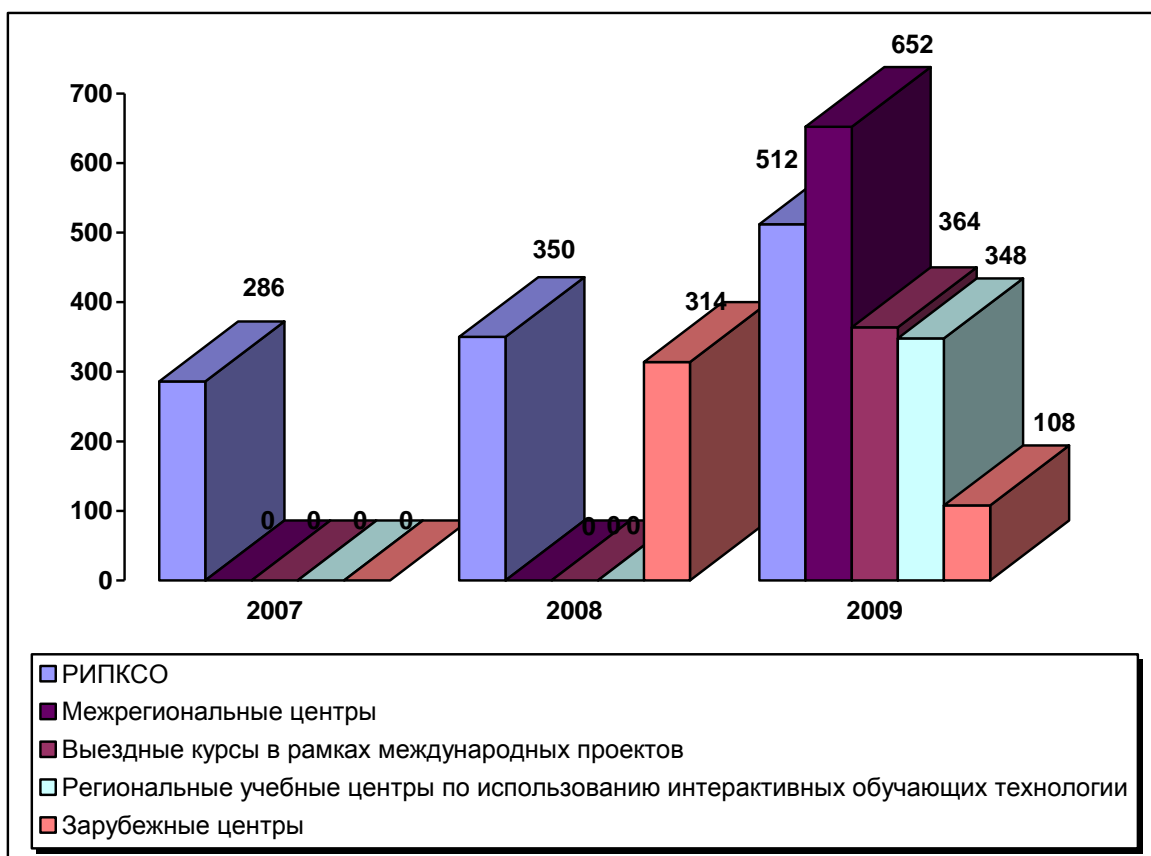


Рисунок 26 – Динамика повышения квалификации преподавателей, человек

В целях стимулирования подготовки кадров и содействия крупным иностранным и национальным компаниям в создании современных учебных заведений и центров подготовки кадров между МОН РК, акиматами областей, крупными компаниями заключено 29 соглашений (меморандумов) о сотрудничестве в сфере технического и профессионального образования [7].

В областях, городах Алматы и Астане заключены соглашения, договора с более 8 тыс. компаниями и предприятиями (в том числе предприятиями среднего и малого бизнеса).

Эти соглашения предусматривают участие работодателей в разработке профстандартов, программ, оценке навыков и квалификаций выпускников, их трудоустройстве, содействии в организации производственной практики обучающихся, стажировок преподавателей специальных дисциплин и мастеров производственного обучения профессиональных лицеев и колледжей, а также

включают обязательства предприятий по созданию учебных центров при крупных производствах.

В рамках соглашений (меморандумов):

- создано на базе предприятий 12 учебных центров профессионального обучения;

- предоставлено более 3000 рабочих мест обучающимся для прохождения производственной практики;

- оказано содействие в обучении 700 человек за счет средств работодателей;

- на базе предприятий прошли стажировку 50 преподавателей спецдисциплин и мастеров производственного обучения;

- присуждены стипендии работодателей 300 обучающимся.

Недропользователями республики выделены средства на укрепление материально-технической базы профлицеев и колледжей в 2008 году на 2 млн. 256 тыс. долл. США, за счет которых 75 учебным заведениям технического и профессионального образования установлено интерактивное обучающее оборудование.

В целях развития государственно-частного партнерства, усиления социальной ответственности бизнеса по вопросам подготовки и переподготовки кадров и обеспечения рабочими местами казахстанских кадров 22 августа 2008 года между министерствами труда и социальной защиты населения, образования и науки и «Союз «Атамекен» подписан Национальный пакт о формировании конкурентоспособных кадров на 2008-2010 годы.

Для координации развития социального партнерства в сфере технического и профессионального образования созданы межведомственные советы (рабочие группы):

- 1) межведомственный совет по координации подготовки и повышения квалификации аграрных кадров (в составе представителей МОН РК, Минсельхоза РК, работодателей и учебных заведений);

- 2) рабочая группа по решению проблем формирования конкурентоспособности отечественных кадров, совершенствования их профессиональной подготовки, переподготовки и повышения квалификации;

- 3) координационный совет по образованию и кадровым вопросам при Казахстанской ассоциации организаций нефтегазового и энергетического комплекса «Kazenergy» [7].

Основными направлениями деятельности указанных межведомственных советов (рабочих групп) являются: содействие развитию социального партнерства в сфере подготовки квалифицированных кадров, создание механизмов взаимодействия организаций образования с работодателями и другими социальными партнерами.

В июне 2008 года Министерством в рамках акции «Меценат образования-2008» определены лучшие меценаты и спонсоры в области образования, в том числе оказавшие материальную помощь учебным заведениям технического и профессионального образования на укрепление материально-технической

базы, социальную поддержку студентам из малообеспеченных семей и другие цели.

В целом за счет партнерства и международных проектов в 2007 - 2008 годах привлечено около 20 млн. долларов США, в том числе в 2008 году более 10 млн. долларов США [7].

Вместе с тем, в учебных заведениях не хватает устойчивых связей с работодателями, заказчиками и клиентами образовательных услуг, центрами поддержки малого и среднего бизнеса. Недостаточно базовых предприятий для производственного обучения и практики, использования оборудования.

Большинство предприятий в основном предпочитают краткосрочную отдачу от учебных заведений (в связи с их малыми размерами и необходимостью вести борьбу за выживание). Препятствием на пути развития социального партнерства является отсутствие вспомогательных структур на институциональном, местном уровнях, которые должны стимулировать и содействовать развитию сотрудничества на регулярной основе.

Положение усугубляется недостаточностью финансовых стимулов партнерства. На республиканском и местном уровнях необходимо создание условий, которые потенциально смогли бы изменить замкнутый на себе стиль поведения учебных заведений и предприятий и создать успешные стратегии развития сотрудничества.

Министерство образования и науки Республики Казахстан в рамках международных проектов активно сотрудничает по вопросам развития технического и профессионального образования с известными международными организациями, странами Европейского Союза, такими как, Норвегия, Германия, Великобритания, Голландия и др. В числе основных зарубежных партнеров следует назвать Европейский Фонд Образования, Германское общество по техническому сотрудничеству, Британский Совет, Международный Центр содействия интернациональному развитию и повышению квалификации, Фонд поддержки профессионального образования (Норвегия), Корейское Агентство по международному сотрудничеству и др.

В системе технического и профессионального образования реализованы или продолжают осуществляться следующие крупные международные проекты:

- с Фондом поддержки профессионального образования (Норвегия) по подготовке кадров для нефтегазового сектора, срок - 2007-2010 годы, (2,54 млн. долларов США);

- с Корейским Агентством по международному сотрудничеству по внедрению системы независимой оценки профессиональной подготовленности, срок – 2007-2008 годы, (1 млн. долларов США);

- с Европейским Фондом Образования по развитию профессиональных навыков для снижения бедности и национальных квалификационных структур в Центральной Азии, срок – 2007-2008 годы.

- с Германским Обществом по техническому сотрудничеству по поддержке реформирования системы Технического и профессионального образования и

профессиональному образованию девочек и женщин, срок – 2008-2010 годы, (2,5млн. евро);

- с Европейским Союзом по социальному партнерству в области профессионально-технического образования, срок – 2008-2010 годы, (1 млн. евро);

- с Центром содействия интернациональному развитию и повышению квалификации (Германия) по повышению квалификации специалистов и руководящих работников в сфере профессионального образования, срок – 2008-2010 годы;

- с Британским Советом по улучшению навыков для трудоустройства выпускников Технического и профессионального образования, срок – 2008-2011 годы [7].

В 2008 году заключены меморандумы о сотрудничестве с:

- Ассоциацией профессиональных колледжей Великобритании по установлению прямых связей между учебными заведениями Великобритании и Казахстана, срок – 2008-2012 годы;

- с Министерством образования и научных исследований Иорданского Хашимитского Королевства о сотрудничестве в области технического и профессионального образования [7].

Сотрудничество с такими авторитетными, организациями позволяет реализовывать очень важные образовательные проекты по внедрению лучших международных программ, установлению прямых связей с ведущими зарубежными учебными заведениями, привлечению известных зарубежных экспертов и преподавателей, которые способствует повышению конкурентоспособности казахстанских образовательных услуг.

Важным достижением Казахстана является создание Национального центра оценки качества образования, цель которого заключается в проведении общей оценки образования на всех уровнях, начиная с дошкольного образования и заканчивая высшим образованием.

Для внедрения независимой оценки качества профессиональной подготовки в 2008 году:

- привлечено средств работодателей в сумме 22,8 млн. долларов;

- в независимой оценке качества профессиональной подготовленности участвовали 8434 выпускников;

- проведены конкурсы профмастерства среди обучающихся, мастеров производственного обучения и преподавателей учебных заведений.

Обеспечение качества является всеобъемлющим термином, который, прежде всего, ориентирован на улучшение (т.е. достижение более высокого уровня качества) и обеспечение подотчетности. Однако обычно существует некоторая дилемма между повышением качества и подотчетностью: разным системам образования присущ разный баланс между этими целями. Обеспечение качества охватывает следующее:

- Нормативные положения (нормативно-правовые акты, управление, обязанности, ответственность и т.д.).

- Образовательный процесс (прием, регистрация или контингент учащихся, поддержка в процессе обучения, оценки и т.д.).

- Разработка и содержание учебного плана и программ (система утверждения, уровни и стандарты и т.д.).

- Процесс получения знаний (защита потребителей, опыт студентов, жалобы и апелляции и т.д.).

- Результаты квалификации дипломы, вкладыши и приложения к диплому, безопасность, мобильность, признание и ценность и т.д..

Рекомендации улучшению деятельности Национального центра оценки качества образования:

- Правительство Казахстана может рассмотреть мер для проведен всестороннего полного анализа системы обеспечения качества в целом, а также роли всех задействованных учреждений с целью сделать эту систему более рациональной и менее дублирующей.

- Рекомендуются предпринять меры для децентрализации действующих механизмов контроля качества и наметить курс на политику заинтересованности сторон в обеспечении качества.

- Рекомендуются, чтобы данные меры включали постепенный отход от классификатора специальностей высшего образования и Государственных стандартов в их нынешнем виде и обеспечение возможности для высших учебных заведений по самостоятельному выбору предлагаемых специальностей, содержания и учебных планов для этих специальностей в случае подтверждения ими наличия соответствующей квалификации для принятия таких решений путем прохождения аккредитации.

- Международная практика показывает, что вместо контроля качества, осуществляемого МОН или другими государственными органами, более эффективно будет возложить функцию обеспечения качества на независимый орган по аккредитации с прямым участием профессиональных объединений или работодателей.

- Рекомендуются, что роль государственных органов должна заключаться в стратегическом управлении и контроле качества деятельности данных независимых органов.

В оптимальном варианте Национальный аккредитационный центр мог бы действовать как независимый орган, ответственный за аккредитацию высших учебных заведений, соответствующих критериям оценки (институциональная аккредитация).

Во избежание излишнего давления на учебные заведения рекомендуется отойти от аттестации, как только будет внедрена институциональная аккредитация и пересмотрены прежние механизмы контроля качества во избежание несовместимых функций и целей.

В высших учебных заведениях целесообразно разработать и внедрить политику институциональной ответственности и самооценки, включающую разработку новых механизмов институциональной самооценки, ориентированных прежде всего на достижение результатов, а не

сфокусированных на самом процессе. Правительству рекомендуется стимулировать и поощрять учебные заведения.

- Также очень важно в дальнейшем учредить независимый орган по сбору, анализу данных о деятельности учреждений высшего образования в Казахстане и представлению соответствующей отчетности, способствовать использованию данной информации при разработке государственной политики и в процессе принятия решений; размещать в СМИ, Интернете и других источниках отчеты о деятельности высших учебных заведений и системе высшего образования. Весьма желательно возложить эти задачи на максимально независимый, орган.

- Предлагается, чтобы пересмотр существующих механизмов контроля качества (предлагаемый выше) включал в себя анализ необходимости сдачи государственных экзаменов по завершении второго года обучения (который после введения 12-летнего школьного обучения становится первым годом обучения) и по завершении курсов по специальности. Проведение централизованных государственных экзаменов не соответствует намерению предоставить аккредитованным вузам право на самостоятельное определение содержания курса и учебных программ и может не соответствовать результатам, достигаемым по прохождению курса, которые хотели бы видеть международные или местные работодатели.

- Рекомендуется создать или усилить механизмы обеспечения качества с тем, чтобы гарантировать, что качество программ, предлагаемых международными высшими учебными заведениями, работающими на территории страны, не было ниже качества программ, предлагаемых казахстанскими высшими учебными заведениями.

Для повышения качества обучения и преподавания необходимо предпринять меры для того, чтобы обеспечить меньшее количество обязательных часов преподавания у профессорско-преподавательского состава, чтобы он не был перегружен составлением административных отчетов по соблюдению нормативных требований. Предлагается снизить нагрузку, чтобы преподавательский состав имел больше свободного времени на подготовку обучающих материалов и повышение собственной квалификации, а изыскать резервы для повышения зарплаты, что позволит преподавателям выделять средства для профессионального развития.

Экономический анализ высшего образования предполагает рассмотрение удельного веса учебных заведений различных форм собственности, их оптимального сочетания, места и роли государства в управлении высшим образованием. В настоящее время существуют различные мнения о роли государства в образовании. До недавнего времени традиционная точка зрения сводилась к тому, что образование должно быть полностью государственным и что образовательные программы недостаточно финансируются. Сегодня утвердилась другая точка зрения, согласно которой необходимо создавать многоканальный механизм финансирования образования [11, с.343].

Поэтому в целях развития высшего образования в республике внедряется

новая схема финансирования, основным принципом которой является многоканальный и многоуровневый подход. Государство идет на расширение платных форм обучения.

В настоящее время существуют следующие источники финансирования:

- а) финансирование из республиканского и местного бюджета;
- б) образовательный грант;
- в) оплата за счет средств обучающихся;
- г) помощь и гранты международных организаций, спонсорская помощь.

За счет республиканского бюджета осуществляется частичное финансирование профессионального образования. Все остальные программы финансируются за счет местных бюджетов по регионам (примерно 70%). Доля государственных расходов на образование и подготовку кадров в ВВП составила в 2009г. 4,1%, тогда как в развитых странах расходы на образование колеблются от 6 до 9%. Расходы на одного учащегося профшкола Казахстана составили в 2006г. 46 тыс. тг., на одного учащегося колледжа 68 тыс. тг. [12, с.55]. С 2008 года расходы на одного обучающегося в профлицее 91, 8 тыс. тенге и колледже 118,1 тыс. тенге растут и в 2010г. составляет 153,7 и 162,1 тыс. тенге соответственно, таблица 40.

Таблица 40 – Расходы на одного обучающегося в техническом и профессиональном образовании за 2008-2010 годы, тыс. тенге

Наименование областей и город.	2008г.			2009г.			2010г.		
	всего	ПЛ	Колл.	всего	ПЛ	Колл.	всего	ПЛ	Колл.
Акмолинская	289,6	148,5	141,1	303,8	148,5	155,3	448,5	176,7	271,8
Актюбинская	199,5	76,2	123,3	199,5	76,2	123,3	202,4	107,9	94,5
Алматинская	242,3	99,0	143,3	242,3	99,0	143,3	338,0	165,5	172,5
Атырауская	239,3	118,7	120,6	239,3	118,7	120,6	277,8	132,7	145,1
ВКО	194,2	65,7	128,5	194,2	65,7	128,5	171,0	160,9	171,0
Жамбылская	229,3	114,0	115,3	231,7	114,0	117,7	300,8	138,7	162,1
ЗКО	186,7	108,5	121,9	261,9	108,5	153,4	387,0	229,0	158,0
Карагандинская	213,1	79,0	107,7	195,5	79,0	116,5	299,4	110,4	189,0
Костанайская	199,3	82,4	116,9	215,2	82,4	132,8	387,0	233,4	153,6
Кызылординская	219,7	96,2	123,5	223,0	96,2	126,8	298,7	140,7	158,0
Мангистауская	208,2	96,4	111,8	212,6	96,4	116,2	354,1	222,7	131,4
Павлодарская	216,8	83,3	133,5	232,3	83,3	149,0	323,3	121,7	201,6
СКО	217,5	93,6	123,9	217,5	93,6	123,9	295,4	132,4	163,0
ЮКО	200,2	84,0	116,2	238,4	84,0	154,4	300,0	127,4	172,6
г. Алматы	189,7	99,2	90,5	193,9	99,2	94,7	245,8	132,1	113,7
г. Астана	213,4	96,0	117,4	154,6	96,0	58,6	262,2	126,7	135,5
по республике:	209,9	91,8	118,1	205,2	91,8	113,4	315,8	153,7	162,1
Примечание – составлено автором на основе источника [12]									

Стабилизация экономического положения страны позволила значительно увеличить расходы государственного бюджета на образование таблица 39,[4, 7].

Таблица 41–Финансирование системы технического и профессионального образования в РК за 2006 – 2010 гг., млн. тг.

Годы	Бюджет технического и профессионального образования		
	Республиканский бюджет	Местный бюджет	Всего
2006	492278	1110423	1602701
2007	523473	2361217	2884690
2008	1476668	4148337	5625005
2009	2011250	4938750	6950000
2010	4611000	Финансирование из местного бюджета будет осуществляться в пределах средств, выделяемых ежегодно из соответствующих местных бюджетов на развитие системы образования.	
Примечание – составлено автором на основе источника информационно-статистический бюллетень в диаграммах и таблицах 2010г. и [4].			

Наращение глобального экономического спада определяет новые вызовы, как для глобальной экономики, так и для каждой страны в отдельности.

Согласно прогнозам Международного Валютного Фонда, в 2009 году мировой экономический рост замедлится до 0,5 % - самого низкого значения со времен Второй мировой войны [13].

Несмотря на обширные меры государственного стимулирования экономики во всем мире, не удастся решить системные проблемы финансового сектора, что в свою очередь значительно ослабляет развитие реального сектора.

Недофинансирование системы образования приведет к тому, что учреждения профессионального образования будут развиваться как система платных образовательных услуг. Если оценивать реальные тенденции, иных путей существенно поправить дело пока не видно. А без привлечения внебюджетных источников система профессионального образования Казахстана будет увеличивать свое отставание от возрастающего качества подготовки рабочих кадров за рубежом.

В настоящее время в Казахстане стала утверждаться, хотя еще и не имея достаточной правовой основы, модель многоканального и многоуровневого финансирования профессионального образования. Это обусловлено характером рыночной экономики, включающей в процесс подготовки кадров для рынка труда все заинтересованные стороны: государство, регионы, работодателей, самих граждан. И каждая заинтересованная сторона, в соответствии с объемом своих интересов и возможностей, создает и поддерживает свои канал финансирования.

Исходя из складывающейся ситуации, оптимальной для системы

профессионального образования Казахстана была бы модель интегрированного финансирования: из республиканского и местного бюджетов, а также внебюджетных источников. При этом целесообразно, чтобы республиканский бюджет устойчиво финансировал такие статьи расхода, как заработная плата педагогического персонала, стипендии и питание учащихся. Местный бюджет мог бы взять на себя все расходы, связанные с обеспечением учебного процесса (учебное оборудование и материалы), а также коммунальные и хозяйственные расходы. Внебюджетные источники могут частично компенсировать низкий уровень бюджетного финансирования.

Складывающаяся в Казахстане практика последних лет позволяет выделить следующие внебюджетные источники финансирования профессионального образования:

- вклады спонсоров;
- реализация учебно-методической продукции;
- реализация производственной продукции, изготовленной учащимися;
- подготовка специалистов по договорам с организациями, в том числе со службой занятости;
- подготовительные отделения;
- спортивные платные и другие занятия;
- программы международного сотрудничества.

Также одним из внебюджетных источников финансирования может стать инновационная деятельность. Но на сегодняшний день реализация концепции инновационной политики учреждений образования Казахстана затруднена из-за отсутствия конкурентоспособной инфраструктуры – сети центров научно-технических нововведений, консалтинговых центров, парков, технополисов и т.п. структур. Именно поэтому весьма своевременным представляется разработать и принять программу «Казахстанская инжиниринговая сеть технических нововведений», которая ориентируется на создание в стране инновационной структуры.

Слабым местом пока является неразвитость системы источников венчурного (рискового) финансирования, совершенно необходимого для деятельности инновационных фирм. Местные технопарковые структуры имеют пока мало опыта работы и находятся на стадии создания. В Казахском национальном университете им. аль-Фараби функционирует научно-технологический парк, целью которого является коммерциализация новых технологических решений и наукоемких технологий, разрабатываемых учеными университета. Официально именуемый «Технопарком», этот объект не соответствует Концепции Технопарка. Это скорее исследовательское подразделение Университета, т.к. в нем имеется недостаток частных инновационных предприятий (как малых и средних, так и крупных); он имеет статус подразделения Университета. В ряде вузов, таких как Павлодарский университет, Восточно-Казахстанский государственный университет, Алматинский институт энергетике и связи, создаются основы рыночной инфраструктуры вузовской науки - малые совместные предприятия,

экспериментально производственные центры и мини-заводы. Активизировалась научно - информационная деятельность и международное научно-техническое сотрудничество.

Финансирование профессионального образования в нашей стране в последние годы осуществляется не в полном объеме. В создавшейся ситуации интенсивно ведется поиск новых моделей финансирования образования.

В результате децентрализации на всех уровнях управления образованием устанавливаются новые функции, касающиеся вопросов финансирования профессионального образования. Постепенно складывается следующий перечень функций республиканских и местных органов в области финансирования:

- разработка финансовой политики в области образования, обеспечивающей равные возможности в овладении профессией;

- анализ рынка рабочей силы, на основе которого устанавливается соотношение между уровнями государственного и негосударственного финансирования;

- установление республиканских нормативов оплаты труда в образовательных учреждениях;

- ежегодное определение в структуре государственного бюджета доли республиканского дохода, направляемого на финансирование образования;

- введение налоговых льгот, стимулирующих развитие образования;

- разработка республиканских нормативов стипендий и других социальных пособий обучающихся;

- определение порядка финансирования образовательных учреждений;

- установление обязательных на территории Республики Казахстан минимальных размеров ставок заработной платы и должностных окладов работников образовательных учреждений;

- прямое финансирование образовательных учреждений республиканского подчинения.

- определение особенностей порядка финансирования образовательных учреждений;

- финансовое подкрепление государственных гарантий доступности и обязательности основного общего образования путем выделения субвенций местным бюджетам;

- установление местных налогов и сборов на цели образования;

- установление региональных нормативов финансирования образования, которые складываются из отдаленности, климатических коэффициентных надбавок и дополнительных региональных средств, учитывающих специфику: вредность, отдаленность, особые условия и т.д.;

- организация финансирования местных органов управления образованием и образовательных учреждений, оказание им посреднических услуг в сфере материально-технического обеспечения.

Региональные программы развития образования одобряются высшим законодательным органом Республики и финансируются из его бюджета. В

качестве примера можно привести Государственную Программу развития образования на 2005-2010 годы.

Хотя в настоящее время не существует утвержденной методики расчета нормативов финансирования учреждений профессионального образования, в практике подготовки финансового плана сложились и признаются определенные подходы.

Расчеты потребностей в финансовых средствах (смета) осуществляются на основании плана приема и выпуска подготовленных специалистов по согласованию с учредителями. Смета учитывает расходы по учебному процессу, длящемуся 9-10 месяцев, и заработную плату преподавателей, включая оплату отпусков (56 дней) на основании тарифной сетки.

С передачей финансирования начального профессионального образования с республиканского на региональный уровень встают вопросы оплаты обучения жителей других регионов, финансирования специальных профессиональных школ, в которых обучаются подростки со всей страны. Эти вопросы могут и должны быть урегулированы на уровне Республики. Аналогичный механизм должен быть задействован и на региональном уровне при уточнении функций, полномочий и ответственности между региональными, частными органами управления образованием и образовательными учреждениями.

Региональные структуры управления профессиональным образованием вправе корректировать распределение выделенных бюджетных средств в зависимости от материально-технического обеспечения учебного процесса и других особенностей каждого образовательного учреждения.

Таким образом, хотя это еще не решено законодательно, но формируется не только многоуровневое бюджетное финансирование - республиканское, местное, но и многоканальное внебюджетное, свидетельствующее о реальном вхождении сферы профессионального образования в рынок труда и профессий.

Финансирование, ориентированное на результат, станет составной частью реформ в сфере управления государственными расходами в среднем образовании.

В 2011 году будет разработана методика подушевого нормативного финансирования. Она позволит повысить эффективность бюджетных расходов и будет способствовать повышению доступности качественного образования для разных слоев населения.

Подушевое финансирование на первом этапе будет осуществляться для профильной школы. В 2013 году система подушевого финансирования общего среднего образования будет апробирована на базе 4-х профильных школ. Для этого будут разработаны нормативные правовые документы по системе подушевого финансирования [4].

Будут определены пилотные школы из числа государственных или частных школ, школ при вузах для отработки механизмов подушевого финансирования, финансовой самостоятельности, попечительских советов и т.д.

В основной и начальной школе подушевое финансирование будет

внедряться на основе опыта, полученного в профильной школе.

К 2015 году дошкольное воспитание и обучение будет финансироваться из государственного бюджета на основе подушевого финансирования.

В системе ТиПО с 2011 по 2013 годы будет реализован пилотный проект по внедрению подушевого финансирования с утверждением норм затрат на подготовку одного специалиста [4].

К 2015 году механизм подушевого финансирования будет реализован во всех организациях образования, от дошкольных до ТиПО, кроме МКШ.

Для педагогов будет предусмотрено подушевое финансирование повышения квалификации - ваучерно-модульная система, в рамках которой педагогу будет дана возможность выбора места и времени прохождения курса повышения квалификации путем перечисления суммы оплаты непосредственно самому педагогу.

В 2009 году с учетом углубления мирового экономического кризиса и снижения деловой активности в стране к существующим 584,7 тыс. безработных может добавиться около 350 тыс. человек, что приведет к повышению уровня безработицы до 10,8 % [13].

В связи, с чем был принят План действий Правительства Республики Казахстан на 2009 год по реализации послания Главы государства народу Казахстана от 6 марта 2009 года «Через кризис к обновлению и развитию» (Дорожная карта) [13].

Целью Плана является смягчение негативных последствий глобального кризиса на социально-экономическую ситуацию в Казахстане и обеспечение необходимой основы для будущего качественного экономического роста.

Дорожная карта разработана в соответствии с поручениями Главы государства, данными на совместном заседании палат Парламента Республики Казахстан 6 марта 2009 года, и определяет комплекс мер, направленных на обеспечение занятости через создание дополнительных рабочих мест, подготовку и переподготовку кадров, стимулирование деловой активности и создания условий для устойчивого посткризисного развития.

Цели и направления реализации Дорожной карты:

1. Обеспечение занятости и недопущение существенного роста уровня безработицы;

2. Создание условий для устойчивого посткризисного развития.

В соответствие с Дорожной картой подготовка и переобучение кадров будет проводиться по трем направлениям:

1. Подготовка специалистов для реализации проектов в рамках стратегии – 100 тыс. человек (объем финансирования – 7320 млн. тенге).

2. Подготовка специалистов для реализации экспортных специализаций макрорегионов – 23,5 тыс. чел (объем финансирования - 4093 млн. тенге). [14].

В целом на финансирование программы подготовки и переподготовки кадров выделено 14,4 млрд. тенге.

По первому направлению: На основании данных, представленных Министерством труда и социальной защиты населения, осуществлено

предварительное распределение численности высвобождаемых работников, которые будут нуждаться в подготовке и переподготовке, по регионам. Проведены расчеты финансовых затрат на организацию профессионального обучения и переподготовки высвобождаемых работников и безработных с выплатой им стипендии (из расчета 24,4 тыс. тенге в месяц на 1 человека в том числе: стоимость обучения - 16,9 тыс. тенге, стипендия - 7,5 тыс. тенге).

В Министерство экономики и бюджетного планирования внесены предложения по предварительному распределению финансовых средств в объеме 7320 млн. тенге на подготовку 100 тыс. человек. Эти данные требуют корректировки.

Для чего, Министерством были направлены телефонограммы в регионы о представлении сведений о потребности в подготовке кадров технического и обслуживающего труда по приоритетным техническим специальностям и профессиям по следующим направлениям реализации «Дорожной карты»:

- ремонт школ, и других социальных объектов;
- ремонт, реконструкция и строительство дорог республиканского и местного значения.
- реконструкция и развитие системы жилищно-коммунального хозяйства (водоснабжение и канализация, теплоснабжение, электроснабжение);
- а также в соответствии с перечнем направлений и проектов и Программы «30 корпоративных лидеров Казахстан».

По второму направлению предусмотрена организация:

- профессиональной подготовки 20,0 тыс. человек из числа выпускников 11-го класса в профессиональных лицеях и колледжах в виде государственного заказа (в том числе: 10 тыс. чел. – в профлицеях, 10 тыс. чел. – в колледжах), которые распределены по регионам;
- переподготовки из числа незанятого населения для заполнения существующих вакансий по техническим специальностям (3,5 тыс. человек), рисунок 26. На сегодняшний день предварительные данные собраны, ведется их обработка и согласование с местными исполнительными органами.

К сожалению, ряд областей, подтвердил размещение государственного заказа по профессиональной подготовке выпускников 11-х классов, а г. Алматы вообще отказался от государственного заказа [14].

В связи с этим МОН РК вынужден перераспределить 3,5 тыс. человек между республиканскими колледжами и техническими университетами, имеющими базу для краткосрочной переподготовки кадров, рисунок 27.

Согласно данным местных исполнительных органов привлечение иностранных специалистов преобладает в следующих отраслях экономики: строительстве (60%), нефтегазовой (20%), горнодобывающей (8%), обрабатывающей (6%), сельском хозяйстве (3%), сфере услуг (3%). Переподготовку 23 тысяч человек с целью замещения привлекаемой иностранной рабочей силы казахстанскими кадрами предусматривается организовать по следующим отраслям и регионам [14]:

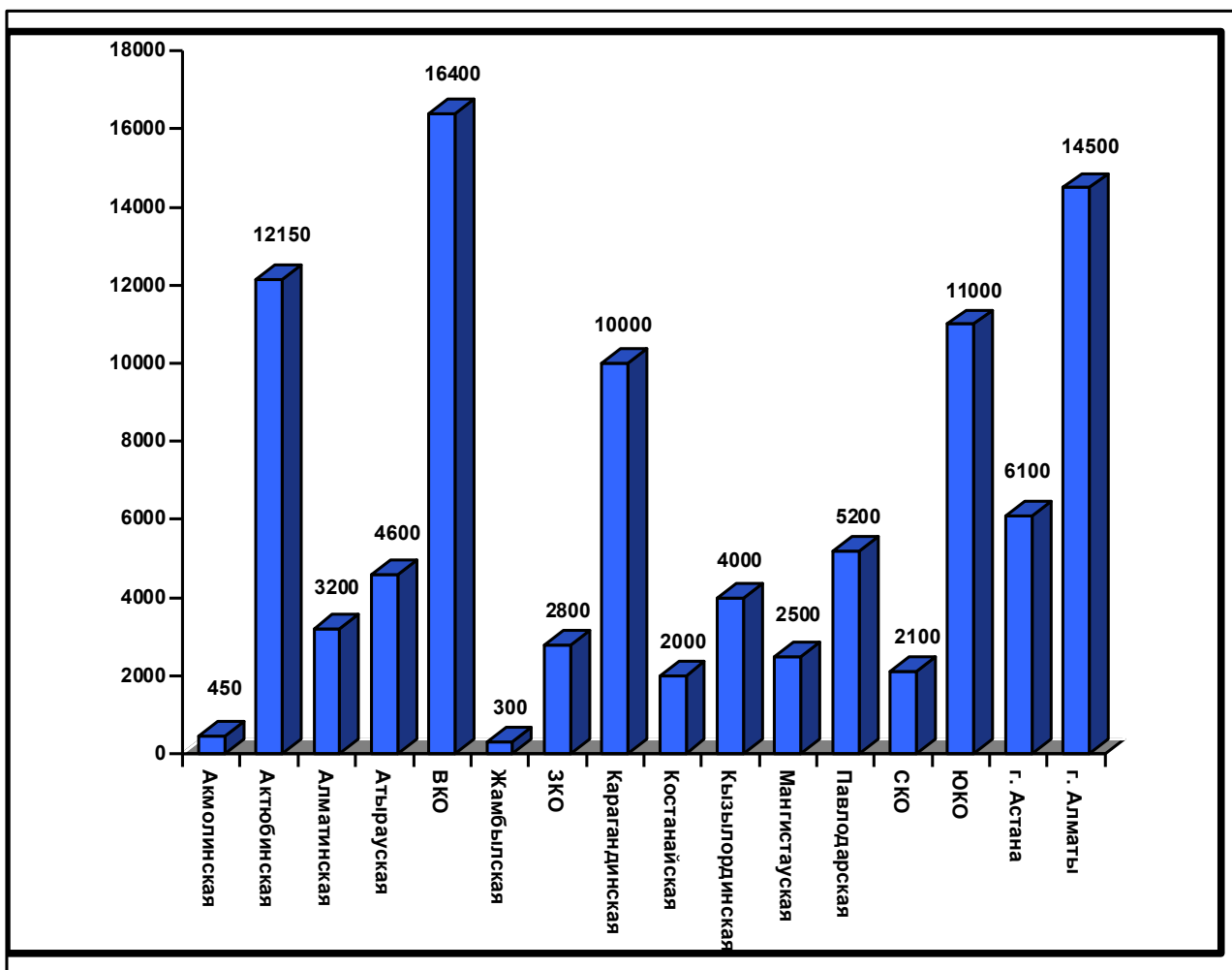


Рисунок 27 – Распределение объемов переобучения высвобождаемых работников в разрезе областей на 2009 год

- строительство – 13800 чел. (гг. Астана и Алматы, и др.),
- нефтегазовая отрасль – 4600 чел. (Атырауской, Актюбинской, Мангистауской областях, и др.),
- горнодобывающая промышленность – 1840 чел. (Восточно-Казахстанской, Карагандинской, Павлодарской областях и др.),
- обрабатывающая промышленность – 1380 чел. (Жамбылской, Алматинской, Южно-Казахстанской областях, г. Алматы, и др.),
- сельское хозяйство - 690 чел. (Алматинской, Восточно-Казахстанской, Южно-Казахстанской областях и др.),
- сфера услуг – 690 чел. (гг. Астана и Алматы, и др.).

Распределение переподготовки кадров по отраслям и в разрезе регионов предложено с учетом наличие привлеченной иностранной рабочей силы в данном регионе, рисунок 29.

Рисунок 29 – План переподготовки специалистов технического и обслуживающего труда для замещения иностранных специалистов, человек

Министерством образования и науки подготовлены предложения по распределению финансовых средств в разрезе регионов, т.е. лимиты в первую

очередь будут выделяться в те регионы, где преобладает ввоз иностранной рабочей силы.

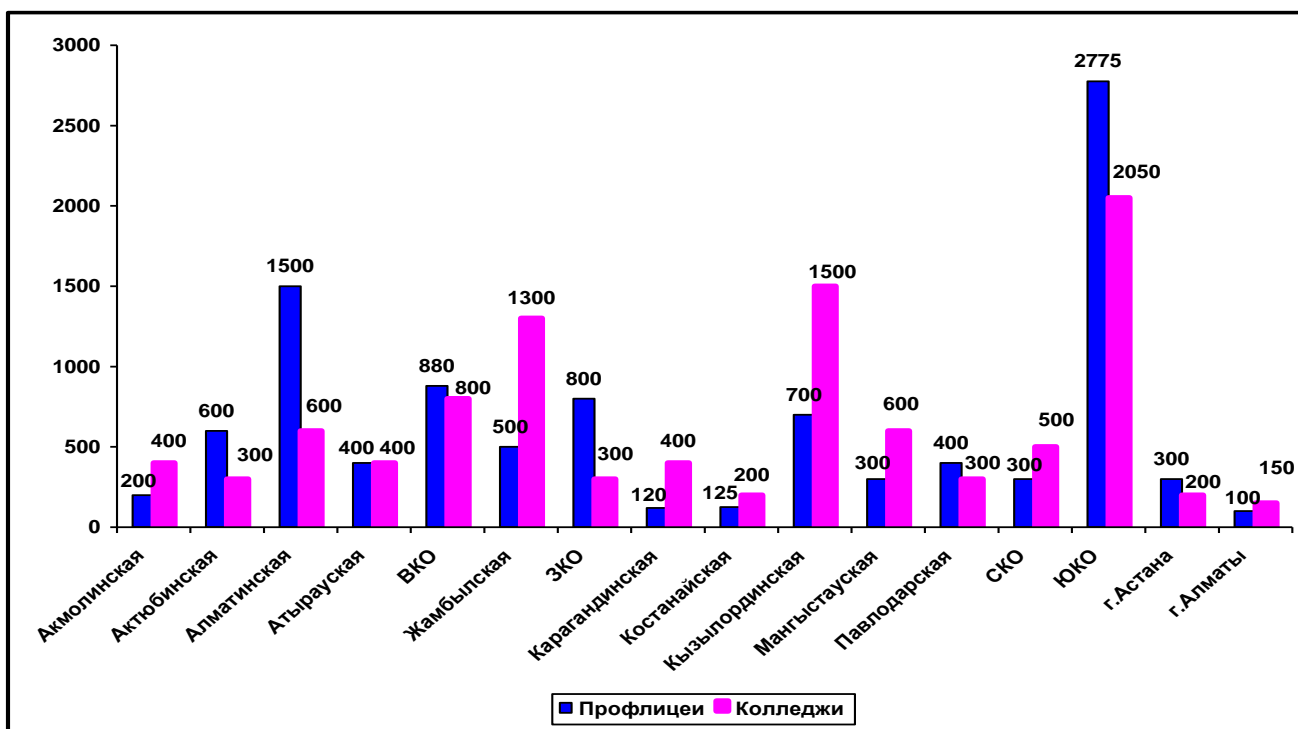
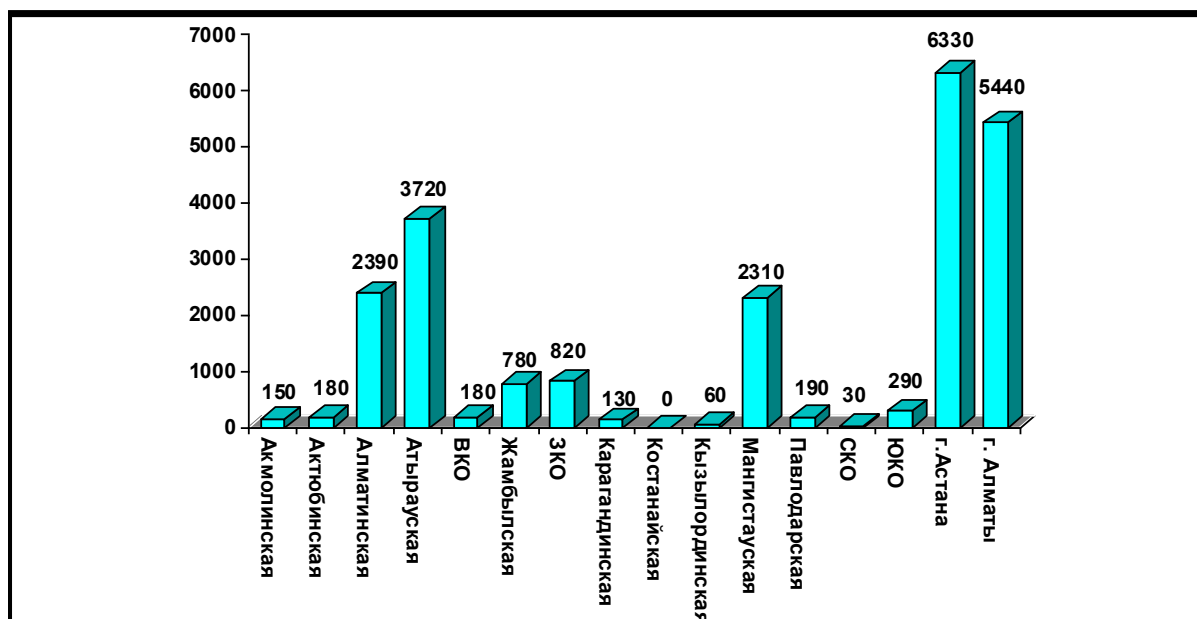


Рисунок 28 – План профессиональной подготовки кадров из числа выпускников 11 класса в профлицах и колледжах в виде госзаказа, человек

В настоящее время для реализации Дорожной карты имеется:

- определен перечень базовых организаций в регионах для организации профессионального обучения и переподготовки высвобождаемых работников и безработных;
- учебными заведениями разработаны краткосрочные учебные программы по 170 профессиям.



Дорожная карта является дополнительным комплексом мер, направленных на поддержание стабильности социально-экономического развития Республики Казахстан.

Общий объем средств, необходимых для реализации Дорожной карты составит порядка 200 млрд. тенге.

В результате реализации Дорожной карты за счет создания новых рабочих мест, расширения программ социальных рабочих мест и молодежной практики будут созданы около 350 тыс. рабочих мест.

Программой подготовки и переподготовки кадров будет охвачено около 146,5 тысяч человек.

В результате развития секторов экспортной специализации макрорегионов в перспективе будет создано около 500 тысяч рабочих мест, дополнительный прирост ВВП составит порядка 8 %.

В результате реализации направлений стратегии будет существенно модернизирована коммунальная и транспортная инфраструктура, произведен капитальный и текущий ремонт школ, больниц и других социальных объектов, что создаст основу для устойчивого посткризисного развития Казахстана и улучшит условия жизни населения.

В целом, проводимые в Казахстане реформы профессионального образования привели к таким положительным результатам, как:

- демократизация образования и децентрализация управления;
- создание новой законодательной и нормативно-правовой базы;
- диверсификация сети и структуры учебных заведений;
- разработка и внедрение новых государственных стандартов образования.

Анализ современного состояния системы профессионального образования, проведенный в данном исследовании, позволил выделить следующие проблемы и противоречия:

1. Ситуация в экономике существенно трансформировала социально-экономические приоритеты, что не замедлило отразиться на социальной и действительной правительственной оценке места и роли науки в обществе.

2. Вследствие сокращения реального финансирования и роста инфляции резко снизилась реальная заработная плата профессорско-преподавательского состава, что привело к оттоку высококвалифицированных специалистов из государственных учебных заведений.

3. Обострились проблемы переквалификации и подготовки кадров по многим учебным и научным дисциплинам.

Во-первых, низкая заработная плата и устаревшая материально-техническая база не поощряют молодежь к занятию преподавательской деятельностью.

Во-вторых, в ряде гуманитарных и социальных дисциплин произошли существенные сдвиги в содержании учебных планов и программ, что затруднило использование знаний старых кадров, подготовленных в период существования административной системы, В области социальных наук значительно возросла значимость зарубежной переподготовки специалистов.

4. В системе профессионального образования увеличивается разрыв во взаимодействии учреждений образования с академическим сектором науки, производством и экспериментальными базами, что ведет к снижению качества учебного процесса и практической подготовки будущих специалистов.

5. В подготовке кадров происходит “вымывание затратных специальностей”, в частности, естественнонаучного и технического направлений, без чего невозможно научно-техническое развитие общества. Об этом, говорил Президент Республики Казахстан Н.А. Назарбаев в своем выступлении на II съезде работников образования и науки: «Текущая динамика интереса абитуриентов может привести к тому, что мы окажемся страной лишь дипломированных юристов и экономистов. В то же время инженерно-технические специальности не обеспечены абитуриентами» [9]. В этой же связи, мажилисмен А. Айталы отмечает, что выбор специальности молодежью Республики случаен, преобладают карьерные перспективы. На наш взгляд, такой перекоп в подготовке невостребованных специалистов чреват нарушением стабильности государства [15].

6. Общеизвестным источником многих проблем казахстанской системы профессионального образования становится нарастающая коммерциализация сферы образовательной деятельности. Это порождает со своей стороны стремление учреждений образования к большей аккумуляции финансовых средств за счет снижения планки требования к знаниям учащихся и студентов, и расширения их контингента.

7. Главная же проблема системы образования Республики Казахстан – отсутствие системности образовательной политики, стратегии развития. Автор согласен с мнением М.Ш.Хасанова: “...становится очевидным, что реформирование системы образования в нашей Республике идет бессистемно, формально. До конца еще не осознается, что этот процесс должен иметь комплексный характер. Для этого необходимо знать наличное состояние образования в республике в плане его структуры, функций, ступеней и уровней, направлений, стиля, методов, методологий, результативности. Эти компоненты системы образования должны быть рассмотрены в контексте стратегического курса развития страны” [16, с.9]. Это мнение перекликается и с мнением А. Айталы: “Проблема образования – проблема всего общества. Сегодня само общество должно взять в руки дело образования, бить тревогу, настаивать на приоритетности сферы образования” [15].

Как видно из вышеизложенного, в настоящее время имеется ряд серьезных проблем, сдерживающих развитие реформирования технического и профессионального образования в Республики Казахстан в рыночных условиях.

1. Не во всех регионах созданы условия доступности получения технического и профессионального образования. Объемы финансирования системы технического и профессионального образования последние 10-лет остаются неизменными. В 24 районах отсутствуют профессиональные школы. В 113 профессиональных школах расположенных в городах и районных центрах, нет общежитий, тем самым затруднена доступность получения

профессионального обучения по многим популярным профессиям для большинства молодежи из сельской местности [17].

Ежегодное финансирование на подготовку кадров технического и обслуживающего труда составляет в пределах 3-4% от общего объема ассигнований системы образования республики в целом [17].

Пути решения: Для обеспечения доступности удовлетворения запросов молодежи в получении технического и профессионального образования, укрепления материально-технической базы, организации повышения квалификации инженерно-педагогических работников необходимо увеличить объемы финансирования до 6% от общего объема финансирования на образование, в том числе за счет привлечения средств работодателей.

Добиться выполнения мероприятий по расширению сети профессиональных школ, намеченных в среднесрочных планах социально-экономического развития регионов.

2. Нехватка инженерно-педагогических кадров (преподавателей технических и специальных дисциплин старших мастеров и мастеров производственного обучения).

Заработная плата мастера производственного обучения составляет 12-19 тыс. тенге в месяц, это в 4 раза меньше месячной заработной платы квалифицированного рабочего на производстве. Из-за низкого уровня оплаты труда продолжается отток наиболее квалифицированных преподавателей и мастеров производственного обучения из учебных заведений технического и профессионального образования в другие сферы экономики. Только в прошлом году уволились 1105 человек [18].

Пути решения: Необходимо пересмотреть систему оплаты труда преподавателей технических и специальных дисциплин, в первую очередь мастеров производственного обучения, путем увеличения им заработной платы на уровне квалифицированного специалиста производственной сферы. Разработать механизм привлечения квалифицированных специалистов производства для работы в учебных заведениях профессионального образования путем сохранения им средней месячной заработной платы, выплачиваемой на производстве.

3. Отсутствие нормативной и правовой базы развития социального партнерства между работодателями и учебными заведениями по вопросам профессионального обучения и подготовки кадров.

Закон Республики Казахстан «Об образовании», определяет место и роль профессионального образования в национальной системе образования и регулирует только вопросы создания учебных заведений профессионального образования, учебно-методического обеспечения и порядок организации учебного процесса.

Законодательно не регламентирована роль, ответственность и заинтересованность работодателей в организации профессионального образования и подготовке квалифицированных кадров [18].

Пути решения: Необходимо разработать и принять Закон «О техническом

и профессиональном образовании в Республике Казахстан» и Программу подготовки и переподготовки кадров в Республике Казахстан с активным участием работодателей. Законодательная правовая база по определению роли, ответственности и участия работодателей в организации процесса профессиональной подготовки кадров должны быть отражены в ряде действующих Законов Республики Казахстан.

4. Иностранные Компании, работающие в Казахстане, ссылаясь на отсутствие в регионах необходимых специалистов и на низкие квалификации местной рабочей силы, все больше привлекают иностранную рабочую силу по третьей категории работников.

Для подготовки и переподготовки национальных кадров технического и обслуживающего труда, с целью замены привлеченной иностранной рабочей силы, отвечающей требованиям работодателей, не принимается конкретных мер [18].

По сведениям Министерства труда и социальной защиты населения только в этом году по просьбе Акима Атырауской области на 6,3 тысяч рабочих мест выделена квота на привлечение иностранной рабочей силы. В то же время, уровень безработицы в регионе (8,9%) остается самым высоким, а среди молодежи 17,3%.

Пути решения: Разработать механизм формирования заказа на подготовку и переподготовку национальных кадров технического и обслуживающего труда за счет средств отчислений в размере 1% от общего объема инвестиций, предусмотренных контрактом инвестиционной деятельности недропользователей в Республике Казахстан.

Министерство труда и социальной защиты в целях регулирования определения квоты по привлечению иностранной рабочей силы собирают нижеследующую информацию по всем регионам в разрезе национальных, совместных и зарубежных компаний:

- о численности работающих иностранных граждан в разрезе специальностей и профессий;
- о потребности в квалифицированных кадрах технического и обслуживающего труда третьей категории.

На основании этой информации можно определить объемы потребности и формировать заказ на подготовку и переподготовку кадров третьей категории работников в разрезе специальностей (профессий) технического и обслуживающего труда на 2006-2010 годы. Заказ можно ежегодно корректировать и при необходимости рассматривать на Совете иностранных инвесторов при Президенте РК. А финансирование данного заказа предусмотреть за счет средств отчислений в размере 1% от общего объема инвестиций, предусмотренных контрактом инвестиционной деятельности недропользователей.

Размещение данного заказа на подготовку и переподготовку кадров в разрезе специальностей технического и обслуживающего труда по учебным заведениям республики, где имеется соответствующая учебно-материальная

база и инженерно - педагогические кадры, могло бы заниматься Министерство образования и науки.

5. Одной из основных причин неэффективности проводимых реформ, является отсутствие единой структуры системы управления технического профессионального образования в Республике.

Управление системой технического и профессионального образования в настоящее время представляет следующую структуру:

- на областном уровне - отделы профессионального образования и подготовки кадров в составе областных департаментов образования (2-3 человека) [19]. Децентрализация функций управления системой профессионального образования и подготовки кадров осуществлялась только на законодательной основе без предложения какой-либо модели управления. При существенной децентрализации функции управления системой технического и профессионального образования, сама структура системы управления осталась неизменной (можно сказать о необходимости управлять процессом просто забыли, то есть функции управления, переданные на более низкий уровень исполнительной власти, фактически некому выполнять и внедрять их в жизнь). То есть, менеджмент по своей сути остался прежним. Такая практика децентрализации продолжается и в настоящее время.

Пути решения: Необходимо совершенствовать структуру существующей модели управления системой технического и профессионального образования, для чего:

- а в остальных - усилить (где нет создать) отделы профессионального образования и подготовки кадров штатной численностью не менее 10 человек в составе областных (городских) департаментов образования.

- создать реально работающие общественно-государственные управления. Координационные советы содействия развитию технического и профессионального образования при Акиматах областей.

6. Наличие существенной диспропорции в поддержке учащихся профшкол по сравнению с другими ступенями профессионального образования.

Выделяемые за счет местных бюджетов средства на организацию питания обучающихся профессиональных школ составляют в среднем 101 тенге в день или 3030 тенге в месяц. Размер стипендии студентов ВУЗов составляет 6434 тенге в месяц [17].

Пути решения: Необходимо перейти на стипендиальную систему социальной поддержки учащихся профессиональных школ (лицеев), чтобы уравнивать их социальный статус с обучающимися в колледжах и университетах. Тем самым предоставить им право, самим решать, на что использовать эти средства.

Вышеназванные проблемы являются комплексными, решение которых требует принятия системных мер (системного подхода). При этом акценты должны быть направлены на:

1) совершенствование законодательной национальной системы подготовки трудовых ресурсов;

2) создание нормативной и правовой базы привлечения всех участников типа к процессу подготовки квалифицированных кадров;

3) создание условий доступности технического и профессионального образования для всех слоев населения;

4) развитие социального партнерства по вопросам подготовки квалифицированных кадров, путем создания механизма стимулирования и заинтересованности работодателей за активное участие в развитии системы технического и профессионального образования;

5) увеличение объемов финансирования системы технического и профессионального образования от общего объема финансирования образования;

6) совершенствование существующей модели административного управления системой технического и профессионального образования от национального уровня до учебных заведений профессионального образования.

В целях разрешения проблем при реформировании в сфере профессионального образования, по нашему мнению необходимо учитывать следующее:

- следует заботиться о повышении роли и влияния коллегиальных органов системы образования, статус которых в негосударственных учреждениях образования существенно понизился;

- необходимо существенное усиление и гражданско-общественной стороны организации и контроля образовательной практики государственного характера.

- учреждения профессионального образования финансировать за счет ассигнований государства, местных сборов и некоторых Министерств. Например, МВД финансирует “исправительные школы”, Министерство обороны финансирует военные школы;

- учащиеся в зависимости от своих способностей получают в расчете на 1 человека разные объемы бюджетных ассигнований, поскольку от того какие предметы и в каком объеме часов изучаются, зависят объемы, и характер финансирования в профессиональной школе;

- применение системы налоговых льгот (скидок) в целях экономического стимулирования спонсоров в финансировании расходов по общему образованию;

- представление долгосрочной возвратной ссуды местным органам власти на строительство и капитальный ремонт объектов профессионального образования.

В Послании Президента РК народу Казахстана Н.А. Назарбаев отметил, что «к 2015 г. должна полноценно функционировать Национальная инновационная система, а к 2020 году - она уже должна давать результаты в виде разработок, патентов и готовых технологий, внедряемых в стране. Особый приоритет в сфере образования будут иметь проекты, подобные создаваемым в Астане уникальным учебным заведениям - «Новый Международный Университет», «Специальный Фонд» и «Интеллектуальные

школы», которые уже успешно работают. Надо сделать все, чтобы они стали флагманами отечественной системы образования, выступили главными площадками по разработке и апробации современных учебных программ с последующим внедрением их по всей республике. Для полноценного функционирования этих учебных организаций поручаю Правительству в первом квартале текущего года разработать и внести в Парламент соответствующий законопроект» [1].

7.2 СРАВНИТЕЛЬНАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ПУТИ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СИСТЕМЫ ОБРАЗОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ С УЧЕТОМ ЗАРУБЕЖНОГО ОПЫТА

Для анализа состояния и реальных тенденций в системе профессионального образования в Казахстане, представляется необходимым и важным изучение опыта функционирования и регулирования систем профессионального образования в странах Европейского Союза (далее ЕС).

Структура и функционирование национальной системы профессионального образования и обучения (далее ПОО) в любой стране зависят главным образом от ее организационно-правовой основы, а также многих других взаимозависимых факторов влияющих на развития экономики.

Наиболее общим теоретическим подходом к анализу различных систем ПОО является рассмотрение их как системы социального назначения, призванной решать определенную социальную задачу, вне связи с окружающей действительностью. Термин «система профессионального образования и обучения» употребляется в широком смысле как определение функциональной социальной среды, находящейся в тесной взаимосвязи с общим средним, непрерывным профессиональным образованием и взаимодействии с происходящими изменениями в экономике и обществе (развитием экономики и рынка труда).

Профессиональным обучением молодежи в Германии, Нидерландах, Франции и Великобритании занимаются различные, организационно не связанные между собой системы.

Дуальная система в Германии, один из разнообразных путей получения профессионального образования и квалификации технического и обслуживающего труда по всем направлениям экономики привязанной к обучению на предприятиях и в профессиональной школе, которая регулируется в рамках корпоративных норм;

Нидерландская система профессионального образования и подготовки кадров полностью привязана учебным заведениям национальной системы образования, содержания которой определяется и контролируется различными ассоциациями и отраслевыми квалификационными комиссиями работодателей;

Британская система профессионального образования и обучения привязана к системе национальных профессиональных квалификаций, которая в основном регулируется рынком труда.

Профессиональное обучение во Франции, это классическая схема подготовки кадров привязанной к учебному заведению системы общего образования и профессионального обучения в системе занятости и труда, которая регулируется государством.

Эти национальные модели охватывают все существующие типы организационной структуры систем профессионального образования и обучения в странах Европейского Союза.

Выводы: Поиск баланса между дифференциацией и последовательностью

в развитии разнообразных форм и системы подготовки квалифицированных работников технического и обслуживающего труда следует рассматривать как одно из важнейших направлений научных и экономических исследований в области профессионального образования и обучения.

Цели и функции ПОО стран ЕС в зависимости от структурных изменений, происходящих на рынке труда, также находятся в процессе пересмотра.

В Германии целью ПОО в рамках дуальной системы является подготовка молодежи к вступлению в рынок труда в качестве квалифицированной рабочей силы. Во Франции и Нидерландах непрерывное ПОО наделено социальной функцией подготовить работника к жизни в трудовом коллективе, и ознакомить его со служебными обязанностями. Предприятия сами определяют, в каком направлении необходимо развивать теоретические знания и практические навыки, полученные работниками во время обучения в учебных заведениях профессионального образования.

В системе ПОО Великобритании отсутствуют формальные отличия между базовым и непрерывным профессиональным обучением. Обучение по программам общих профессиональных квалификаций представляет собой основной путь подготовки обучающихся к трудовой деятельности.

Целью ПОО молодежи сегодня все чаще считается создание условий для приобретения специальности и дальнейшего обучения, параллельно трудовой деятельности. Используя в качестве отправной точки существующие структуры базового и непрерывного профессионального обучения, страны ЕС выработали совершенно различные подходы к изменению роли профессионального обучения. В Германии, Голландии и Франции при назначении работников на руководящие должности среднего и высшего звена важную роль играют наличие профессиональных квалификации повышенного уровня, наличие многолетнего стажа работы на определенной должности не является критерием карьерного роста.

В связи с общим ухудшением ситуации на рынке труда все больше и больше выпускников высших учебных заведений конкурируют за должности среднего уровня с теми, кто прошел обучение в рамках дуальной системы и продолжал повышать свою квалификацию. Преимущества найма на работу первых заключается в более высоком уровне общего образования и государственном финансировании их обучения. Такая тенденция наблюдается и в Казахстане, когда выпускники ВУЗов принимаются на работу по должностям 2 и 3 категории работников [3].

Другими определяющими факторами для молодежи являются структура рынка труда и особенности наиболее распространенных способов найма молодежи предприятиями.

В нормативных правовых актах стран ЕС по вопросам обязательного образования оговаривается минимальный возраст начала трудовой деятельности. Во Франции, Великобритании, Голландии и Германии образование обязательно до 16-ти лет. В Германии, кроме того, в соответствии с законом, 16-ти и 17-ти летняя молодежь должна посещать школу на основе

неполного дня. Это объясняет отсутствие в Германии рынка труда для неквалифицированной молодежи.

Во Франции основными причинами серьезных проблем, испытываемых молодыми людьми при поиске первого места работы, считаются: большое число молодежи, не имеющей никаких профессиональных квалификаций; достаточно высокая стоимость обучения работников, не имеющих трудового опыта, и затраты связанные с их увольнением в случае необходимости, установленные законодательством и коллективными договорами; отсутствие координации между системой профессионального обучения и системой занятости.

Молодежь с профессионально-технической подготовкой в поиске работы в более стабильных секторах рынка труда сталкивается с прямой конкуренцией со стороны выпускников учебных заведений, имеющих более высокий уровень образования, а также со стороны уже имеющих трудовой опыт специалистов. Для повышения конкурентоспособности им необходимо получить формальное образование как можно более высокого уровня. Это объясняется возможностью экономии средств работодателями на обучение профессиональным навыкам работников, получивших базовую подготовку в учебных заведениях, но не способных сразу приступить к выполнению трудовой деятельности. Таким образом, механизмы функционирования рынка труда для тех, кто впервые стремится получить работу, оказывают значительное влияние на развитие системы профессионального образования и обучения во Франции.

В Германии для молодых людей получивших профессию в рамках дуальной системы и впервые вступающих на рынок труда влияют два основных фактора. Первый - это рынок ПОО представляющий собой часть рынка труда, его функция заключается в предварительном отборе будущих квалифицированных работников. Второй фактор - это признание правительством квалификации полученных в результате обучения. Соглашения между обучающимся и предприятием на профессиональное обучение обычно рассматривают завершение ученичества в качестве основного критерия достижения требуемого уровня квалификации. Граждане, прошедшие профессиональную подготовку в рамках дуальной системы, принимаются на работу по специальности, как правило, с начальной ставкой оплаты труда квалифицированного рабочего и имеют право на некоторые пособия по социальному страхованию, которых лишены полуквалифицированные и неквалифицированные рабочие.

Во многих странах можно отметить наличие тесной связи между типом профессионального образования и обучения и преобладающей формой рынка труда для молодежи. Среди основных факторов, объясняющих отличия уровня безработицы среди молодежи в разных странах, можно отметить степень признания предприятиями квалификаций, полученных на других предприятиях, и наличие нормативных правовых основ перехода от ПОО к профессиональной трудовой деятельности.

Выводы: Профессиональное обучение на базе предприятий, как,

например, дуальная система в Германии, обычно связано с предложением работы, поскольку предприятия заинтересованы во внутреннем использовании результатов обучения. В дуальной системе государственное регулирование вопросов признания свидетельств о ПОО и непрерывном обучении содействует развитию специализированного рынка труда по уровням квалификации. Считается, что специализированные рынки труда по профессиям создают стимулы для трудоустройства молодежи, относительно четко определяют первичное трудоустройство и дальнейшую профессиональную карьеру, таким образом, обеспечивая молодежи лучшую защиту против попадания на неорганизованные рынки труда [9].

Вопросы регулирования структуры и содержания технического и профессионального образования имеют значительные отличия в странах-членах ЕС. Наиболее характерные модели такого регулирования могут быть представлены на примере Германии, Голландии, Франции и Великобритании.

Под регулированием понимается процесс внешнего воздействия основных правовых, организационных и политических факторов на состояние профессионального образования, который влияет на реализацию и результаты образовательных программ, как по количественным, так и по качественным показателям. К этим факторам относятся не только государственные нормативные правовые акты и другие виды участия государственных органов и социальных партнеров, а также влияние рыночных механизмов, национальных обычаев и традиций.

В международных дискуссиях по проблеме управления системой ПОО важнейшим вопросом традиционно является роль рынка и государства в регулировании процессом организации подготовки кадров. Здесь можно выделить два основных теоретических подхода. Анализ функций различных ассоциаций, отраслевых квалификационных комиссии и социальных партнеров в этих странах показывает, с одной стороны, что они могут внести свой вклад в регулирование систем ПОО, принимая активное участие в процессах принятия решений государственными органами. Такое участие профессиональных ассоциаций оказывает позитивное влияние на процесс принятия решений, поскольку предложения и замечания политически значимых общественных организации интегрируются на самых ранних стадиях в политический процесс принятия решений таким образом, чтобы окончательные решения воспринимаются заинтересованными сторонами как правильные и содействуют достижению согласия между основными участниками процесса профессионального образования [20].

Помимо привлечения профессиональных ассоциаций к процессам принятия решений правительством, государство также может полностью передать этим организациям некоторые функции в области регулирования.

Для саморегулирования характерна посредническая роль профессиональных ассоциаций в установлении отношений между государством и отдельными предприятиями или обучающимися. При этом государство принимает на себя обязанности по созданию условий для организованного

отстаивания своих интересов различными социальными группами за счет делегирования им части своих полномочий.

Выводы: Формальное распределение обязанностей между сторонами, участвующими в регулировании профессионального образования и обучения, устанавливает только основные правила управления и взаимодействия. Конечный результат зависит от характера взаимодействия (нацеленность на конфликт или компромисс) направленный на развития корпоративной социальной ответственности с учетом интересов сторон. Цели и интересы сторон не всегда совпадает, они могут быть различными. Поэтому в большинстве стран-членов ЕС правительства воздействуют на процесс регулирования через разнообразные национальные, региональные и местные органы управления.

Привлекательность ПОО по сравнению с высшим образованием для молодежи, которой стоит перед таким выбором, зависит во многом от представлений о будущем уровне заработка, перспективах карьерного роста, престижности выбранной профессии и возможностях продолжения образования.

В странах ЕС существенные отличия имеется в социальном статусе ПОО по сравнению с общим образованием. Профессиональное образование и обучение традиционно пользовалось большим уважением в широких слоях населения Германии, чем во Франции и Великобритании. Возможное объяснение этому можно найти в характерных для Германии особых образовательных традициях и отношении к физическому труду [21].

Система занятости, которая на первое место ставит способности человека, не столь распространена в Германии, как в других странах ЕС, например, во Франции, где возможности трудоустройства молодежи со средним уровнем квалификации напрямую зависят от результатов, показанных во время учебы. Структурные изменения в системе занятости также влияет на положение и престижности базового профессионального обучения. Во Франции и Великобритании выпускникам общеобразовательных школ традиционно легче получить работу в сфере услуг, чем в Германии и Нидерландах.

Несмотря на схожесть развития экономики этих стран, Франция и Великобритания с учетом действующей законодательной, правовой и нормативной базы и социально-экономической ситуации создали свои национальные системы профессиональной ориентации и поддержки привлекательности профессионального образования и обучения.

Переход к профессиональному образованию после завершения обязательного общего образования (в некоторых странах 8 или 9 лет обучения) ставит перед молодыми людьми, проблему выбора и необходимости принятия решений, а также процесс их отбора самой системой образования то есть поставщиками образовательных услуг.

Выводы: Поэтому для нашей страны важнейшей задачей сравнительных исследований в области ПОО в ЕС является выявление как общих, так и характерных для отдельных стран факторов, влияющих на повышение

престижа ПОО. Пути решения проблемы повышения привлекательности ПОО в Казахстане можно выработать за счет изучения и проведения сравнительной оценки мер, принятых в странах ЕС.

Введение курсов предпрофильной подготовки и профильного обучения в учебных планах школьного образования, а также организация обязательной профориентационной работы в условиях перехода системы образования Казахстана на 12 летнее обучения, является предпосылкой изменению понятия у молодежи и их родителей профессионально-техническое образование в скором будущем рассматривать как «позитивный» выбор.

В Германии, тип школы по видам программ, где учащиеся продолжит обучение, является важным поворотным пунктом его дальнейшего образования. Обычно после окончания средней ступени средней школы (2 уровень, 9 лет обучения) следует профессиональное обучение на предприятии или в старшей ступени средней школы (1 уровень). Средняя школа старшей ступени (1 уровень), как правило, готовит выпускников к поступлению в университеты. В определении направления дальнейшего образования после окончания начальной школы пожелания родителей играют все более важную роль. Во Франции пожелания родителей в выборе среднего образования для своих детей также приобрели большее значение, чем прежде. Хотя процесс определения пути дальнейшего образования во многом зависит от решения Совета общеобразовательной школы. Пожелания родителей передаются в совет класса, в состав которого входят директор школы, все учителя данного класса, представители родителей и учеников, а также консультант по вопросам образования и профессиональной ориентации, имеющий необходимую психологическую подготовку. Апелляции родителей рассматриваются арбитражным комитетом.

В Великобритании молодежь может воспользоваться услугами региональных центров профессиональной ориентации, службы профессиональной ориентации школ, колледжей дальнейшего образования и при советах по профессиональному обучению на предприятиях, которые отвечают за выделение средств на различные государственные программы профессионального обучения. Однако задача объективной и независимой профессиональной ориентации представляется трудно достижимой для организаций, которые конкурируют друг с другом в привлечении как можно большего числа обучающихся. Самыми важными факторами, влияющими на получение доступа к различным образовательным направлениям, являются результаты, отраженные в Свидетельстве о среднем образовании в конце первого этапа среднего образования, перечень изученных дисциплин и оценки по выбранным дисциплинам. Для продолжения образования по престижным программам повышенного уровня необходимо пять или более дисциплин с оценками в свидетельств о среднем образовании. При этом как молодежь, так и взрослые имеют возможность позднее повторно сдать экзамены для повышения средних показателей.

Во всех странах результаты учебы в школе являются важнейшей

составляющей в определении дальнейшей образовательной траектории, в выборе между высшим и профессионально-техническим образованием.

Выводы: Сравнительный анализ образовательных систем Франции и Германии дает право высказать предположение, что профессиональное обучение, которое не является частью общей системы образования, оказывается более разнородным в том, что касается критериев отбора, поскольку решающую роль в приеме обучающихся на программы профессионального образования играют другие критерии, а не результаты учебы в школе [22].

Структура образовательной системы во многих странах ЕС предусматривает возможности граждан восполнить недостатки образования, необходимых для продолжения образования. В этом смысле системы образования, организованные по модульному принципу, предлагают большую гибкость, чем системы, построенные по четко определенной образовательной схеме. Несмотря на то, что у обучающихся и их родителей стало больше прав в выборе образовательного маршрута, во всех рассматриваемых странах профессиональная ориентация в большей или меньшей степени имеет решающее влияние. Задача заключается в поиске баланса между спросом на профессиональное обучение и имеющимися возможностями. Это относится к привязанной к учебным заведениям системе профессионального обучения во Франции, где уменьшение или увеличение этих возможностей можно рассматривать только в среднесрочной перспективе из-за высокой стоимости, связанной с реализацией подобных проектов. Аналогичная ситуация в настоящее время наблюдается в Казахстане и странах СНГ.

В ряде стран ЕС рассматривается возможность создания накопительной системы зачета результатов предыдущей учебы, которая позволит расширить возможности объединения модулей общего образования, профессионального и производственного обучения. Эта система организована по модульному принципу. После успешного завершения обучения по каждому модулю присуждается определенное количество баллов, которое зависит от уровня сложности модуля, его содержания и охвата. Для получения свидетельства о прохождении ПОО также необходимо набрать определенное количество баллов, учитываются и баллы, полученные во время обучения по модулям различных уровней и образовательных направлений. В то же время в этих странах были существенно снижены формальные требования к переходу от системы ПОО к программам высшего образования [23].

Выводы: Из-за происходящих стремительных изменений в профессиональных требованиях к специальным навыкам квалифицированных работников, система ПОО не в состоянии в полном объеме обеспечить обучающихся навыками и умениями, необходимыми в трудовой деятельности. Кроме того, развитие структуры профессиональной деятельности и изменение перечня специальностей вынуждает многих работников менять квалификации в течение своей трудовой жизни. В этом контексте повышается актуальность и роль непрерывного профессионального обучения в форме переподготовки и повышения квалификации.

ГЛАВА 8 ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА В СОЦИАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

8.1 СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ И ФУНКЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА

Переход от централизованной, административно управляемой экономической системы к экономике рыночного типа представляет собой не только создание рынков товаров услуг, капитала и рабочей силы, но и формирование новой парадигмы экономического мышления. Такой переход требует радикального изменения стереотипов поведения всех экономических агентов, вовлеченных в воспроизводственный процесс: населения, предприятий, органов государственной власти и управления.

Инвестиционная сфера играет ключевую роль в формировании воспроизводственных процессов как на уровне экономики в целом, так и на региональном уровне. Именно она определяет возможности развития национальной экономики. Одной из общих характеристик экономических систем, находящихся в переходном состоянии, является распад существовавших ранее способов организации воспроизводственных процессов.

Если резкое разрушение системы инвестирования, существовавшей прежде в рамках централизованно управляемой экономики, произошло в относительно сжатые сроки, то процесс формирования новой системы воспроизводственных отношений представляет собой длительный процесс. Трудности встраивания новых элементов усугублялись тем, что формирование рыночных механизмов инвестирования происходило в условиях обострения деструктивных процессов в экономике, при этом доминирующими факторами стали высокая инфляция и резкое сокращение платежеспособного спроса, нестабильная конъюнктура внутреннего рынка и давление внешних рынков.

Изучение процессов формирования инвестиционного рынка является основой для создания концепции управления рынком, т.е. сознательного использования возможностей, предоставляемых рынком, для реализации выдвинутых обществом целей с помощью механизмов и инструментов, адекватных сложившейся форме организации рынка инвестиций.

Для рынка капиталов характерна неравномерность развития как с точки зрения его отдельных элементов, структуры и функций, так и пространственного размещения. Национальный инвестиционный рынок представлен совокупностью разрозненных и разнородных территориальных (локальных) рынков, которые относительно слабо взаимодействуют между собой в условиях отсутствия множественности каналов аккумуляции и перераспределения инвестиционных ресурсов, сохранения единственного центра, осуществляющего аккумуляцию и перераспределение инвестиционных ресурсов, что способствует усилению неравномерности

развития отдельных регионов и создает препятствия для развития интеграционных тенденций.

Для эффективного инвестирования необходимы не только макроэкономические предпосылки, такие как финансовая стабилизация и стабилизация производства, которые в совокупности снижают риски долгосрочного вложения капиталов, но и наличие реальных сбережений рыночных субъектов и развитых рыночных механизмов трансформации сбережений в инвестиции. Можно с высокой степенью вероятности предположить, что восстановление инвестиционной активности и рост инвестиций связаны с изменениями, как структуры экономики, так и моделей поведения её субъектов.

Так как инвестиционный рынок является сложной системой, то и система знаний о нем также достаточно сложна. Исследования проблем, связанных с инвестициями как фактором экономического роста и их местом в системе расширенного воспроизводства, осуществляются на макроэкономическом и на микроэкономическом уровне, при этом именно в данной области теоретические исследования наиболее близко смыкаются с прикладными исследованиями. В рамках классической экономической теории в исследования взаимосвязей инвестиций и экономического роста наиболее значительный вклад был внесен Д.М.Кейнсом, Дж.Гэлбрэйтом, М.Фридманом, Й.Шумпетером и другими учеными. На микроуровне данные проблемы являются предметом исследования финансовой теории и теории инвестиций, изучающих проблемы равновесия на рынке финансовых активов и поведение отдельных субъектов рынка. В данном направлении выдающийся вклад сделан Г.Марковицем, У.Шарпом, С.Майером и другими учеными.

Особенности переходного периода системных преобразований накладывают ограничения на прямое заимствование западного опыта создания теоретических основ и разработки методологии прогнозирования инвестиционного спроса и предполагают его переосмысление и адаптацию к казахстанской действительности. Эти особенности применительно к задачам исследования выражаются, прежде всего, в перестройке структуры производства, не имеющей аналогов в мировой практике ни по масштабам, ни по глубине происходящих структурных и системных преобразований, которые накладывают существенные ограничения на выбор методов экономического анализа в результате отсутствия достоверной информации и длинных статистических рядов.

Общей экзогенной предпосылкой разработок направленных на выявление роли инвестиций в экономике является представление о необходимости существенного роста инвестиций – основы экономического роста и развития. С этим положением нельзя не согласиться. Однако высокий уровень инвестиций сам по себе не является гарантией поступательного движения экономики. Наиболее красноречивым свидетельством этого является существование «экономики затратного типа» – когда рост нормы накопления сопровождается замедлением темпов экономического роста. Эта ситуация реализовалась в

СССР в конце 80-х годов, когда произошло снижение эффективности инвестиций. Стимулирование инвестиционной активности на протяжении всех лет перестройки считается одной из основных целей экономической политики, однако использование выдвинутых (известных) теоретических предположений в условиях незрелой институциональной среды до настоящего времени не привело к ожидаемым результатам. Конкретные механизмы стимулирования инвестиционной активности, основные направления развития институтов инвестиционного рынка, поведенческие аспекты субъектов рынка остаются недостаточно исследованными.

Инвестиционный рынок, или рынок капитала, является сложным, противоречивым и перспективным предметом исследования. Существуют различные подходы к определению понятия «рынок инвестиций».

Существует каноническое представление об инвестиционном рынке как части финансовых рынков, где рынок капиталов отделяется от рынка денег на основе длительности существования финансовых инструментов. В таком случае в категорию рынков капитала попадает рынок долгосрочных кредитов и других долговых инструментов, а в рынок денег – краткосрочные ценные бумаги. В течение последнего десятилетия на развитых рынках появляются новые рыночные инструменты финансирования инвестиций: лизинг, франчайзинг, стратегические партнерства и альянсы, так что в настоящее время такая классификация не представляется исчерпывающей.

В западной литературе рынок инвестиций воспринимается как система организации торговли активами (преимущественно, но не исключительно финансовыми) между инвесторами, а также инвесторами и конечными реципиентами инвестиций. Этот рынок объединяет рынки ссудных капиталов и фондовые рынки, а также рынки некоторых реальных активов (например, драгоценных металлов и камней, антиквариата, недвижимости и др.), которые разделяются по принципам длительности вложений и уровню организации. Инвестиционный рынок часто определяется как рынок долгосрочного капитала – «*capital market*», термин, который, в свою очередь, часто используется в качестве синонима понятия рынок собственности – «*equity market*», и включает в себя, прежде всего рынок акций.

В современной экономической теории *капитал* определяется как ресурс, создаваемый с целью производства большего количества экономических благ. Соответственно, такое широкое понимание капитала включает как физический, так и человеческий капитал. В таком толковании рынками капитала или инвестиционными рынками будут все рынки, за исключением рынков потребительских товаров краткосрочного пользования.

В отечественных публикациях при частом употреблении самого сочетания «инвестиционный рынок», его содержание в общем случае размыто и предполагает большое разнообразие интерпретаций в зависимости от контекста. Не меньшее разнообразие несет и содержание категории «инвестиции». «Инвестиции – совокупность затрат, реализуемых в форме долгосрочных вложений капитала в промышленность, сельское хозяйство и

другие отрасли» [1]. «Инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, в том числе и на товарные знаки, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) и достижения положительного социального эффекта» [1]. Инвестиции и капитал – чаще всего используются как синонимы, но мы присоединяемся к мнению Мертенса А. [2], что имеет смысл рассматривать инвестиции, как категорию потока, а капитал – запаса.

Таким образом, четко прослеживаются различия в расширительном использовании понятия инвестиций (инвестиции – любое отложенное потребление и вложение благ для обретения будущих благ, в том числе создание социальных и гуманитарных ценностей) и более узком – например, в качестве инвестиций рассматриваются только вложения в основные фонды предприятий [3].

Как мы считаем, семантическое отражение явления соответствует длительности его существования и развития и уровню общественного осознания самого явления, поэтому вполне закономерно и неизбежно существование многозначности данного понятия. Данное понятие будет приобретать более четкие очертания по мере формирования явлений, отображаемых и осознаваемых с помощью этого понятия. Категории капитала, инвестиций и соответствующих рынков являются многозначными и используются в различных областях экономической науки. Попытки дать строгое определение этих понятий не представляются плодотворными, так как различные возможности инструментального использования данных многоаспектных категорий определяют преобладание тех или иных свойств и характеристик.

Исходя из этого, инвестиционный рынок представляет собой механизм торговли капиталом (инвестициями). Соответственно, он формируется под воздействием спроса и предложения со стороны основных участников рынка (государство, предприятия-потребители, инвестиционные и финансовые посредники, население, др.), а также способов регулирования его деятельности на основе согласования интересов субъектов рынка, выраженных через систему формальных и неформальных норм и правил. Инвестиционный рынок формируется как подсистема, включающая элементы и структуры кредитного и фондового рынка, но не исчерпывается ими.

Капитал, рассматриваемый в качестве фактора производства, в общем случае слабо зависит от типа экономической организации общества и воплощен в материально-вещественной форме в средствах производства – машинах, оборудовании, других видах реальных активов, т.е. в виде физического капитала. Однако в хозяйстве рыночного типа характеристикой капитала как товара является возможность обращения прав на него, которое осуществляется обособленно от его материально-вещественной формы существования.

В качестве инвестиционных рынков мы рассматриваем системы организации взаимодействий между основными поставщиками и потребителями капитала (инвестиций), которые реализуются в условиях перехода от разрушения механизмов централизованного административного распределения ресурсов к формированию новых, связанных с развитием конкурентной среды и самостоятельного (относительно свободного) выбора целей и моделей поведения экономических субъектов.

Используя термин «региональный рынок» («территориальная организация сферы обращения, где происходит согласование интересов и взаимодействие производителей и потребителей – субъектов региональной экономики» [4, с. 10]), будем рассматривать в качестве регионального признака инвестиционного рынка пространственную локализацию его участников. Большинство российских и казахстанских ученых воспринимают в качестве базовой структуры осуществления воспроизводственных процессов преимущественно финансовый рынок региона, существенно меньшее внимание уделяя второй стороне рынка капиталов – фондовому рынку.

Отметим, что существовавшее достаточно длительное время разделение фондовых и кредитных рынков по типу обращаемых (принципу основания) обязательств, в основе которых находятся отношения собственности и долга, становится все более условным в результате ряда процессов: секьюритизации кредита (т.е. оформление кредита в виде ценных бумаг), расширения спектра ценных бумаг, сочетающих элементы отношений собственности и долга, а также появления новых форм финансирования инвестиций. В основе появления новых форм финансирования инвестиций лежит, по нашему мнению, возможность различным образом распределять права собственности и связанный с ними риск между заемщиками и инвесторами. Различные сочетания тех или иных признаков порождают различные гибридные формы, часть которых уже реализована, а часть возможна в принципе.

Определение базовой структуры инвестиционных рынков по составу участников и по сферам и направлениям деятельности является необходимым, но недостаточным условием для исследования процессов их формирования.

Уровень развития рынков капитала можно оценивать с различных позиций. Считается, что наиболее важным в данной области является функциональный подход – каким образом осуществляются основные функции данного рынка, как они распределяются между участниками (и каковы общественные издержки такого распределения) в общей экономической системе.

В качестве основных функций инвестиционного рынка можно выделить следующие [3]:

1. *Передача ресурсов (сбережений)* от тех, у кого они есть, тем, кому они нужны – реципиентам инвестиций. Как считает Д.Стиглиц, этот процесс никогда не бывает совершенным. Данная функция является основной функцией рынка капиталов в развитой рыночной экономике и реализуется за счет

развития гаммы институтов, аккумулирующих сбережения и передающих их конечным заемщикам – предприятиям и правительствам.

2. *Объединение капиталов:* многие проекты требуют больше капитала, чем могут предоставить отдельные или небольшое число инвесторов. Если в рамках централизованной системы существовали возможности объединения ресурсов в едином центре, то в развитой рыночной среде эта функция осуществляется множеством инвестиционных посредников, выступающих конкурентами по отношению к ограниченным инвестиционным ресурсам.

3. *Отбор проектов:* по образному выражению Б.И.Алехина, «капитал мобилен, уязвим и редок, а поэтому исключительно разборчив и селективен». Всегда больше желающих использовать ресурсы, чем доступных ресурсов. Именно потребность в рыночных механизмах отбора проектов и оценки инвестиций выступила катализатором создания современной финансовой теории (Среди лауреатов Нобелевских премий по экономике У.Шарп (1990г. – модель оценки капитальных активов), Миллер (1990г. – вклад в теорию корпоративных финансов), Р.Мертон, М.Шольц – разработка совместно с Ф.Блэком метода оценки производных ценных бумаг).

4. *Мониторинг:* подтверждение правильного использования ресурсов, т.е. использование их в соответствии с инвестиционными целями.

5. *Принуждение к выполнению контрактов:* подтверждение того, что должники выплачивают долг. Обе выделенные выше функции реализуются в развитой рыночной системе, прежде всего за счет существования множества альтернатив осуществления инвестиций и ликвидных рынков, подкрепляемых формальными и неформальными институтами и нормами.

6. *Передача, разделение и объединение рисков:* разнообразие институтов и инструментов инвестирования создает принципиальную базу для диверсификации вложений, гарантий и страхования рисков. На развитых рынках системы регулирования и саморегулирования создают также нормы и правила, эффективно определяющие распределение риска между участниками.

Структурное разнообразие закрепления выполнения отдельных функций за участниками и институтами рынка, централизация и децентрализация их осуществления, а также уровень развития функций формируют национальные и региональные особенности рынков инвестиций.

В современной экономике классификацию инвестиционного рынка осуществляют по основным направлениям вложения свободного капитала (по объектам реального и финансового инвестирования) и в его составе можно отдельно выделить: рынок прямых капитальных вложений, рынок приватизированных объектов, рынок недвижимости и рынок прочих объектов реального инвестирования, а также фондовый рынок и денежный рынок. Все это схематично представлено на рисунке 30.

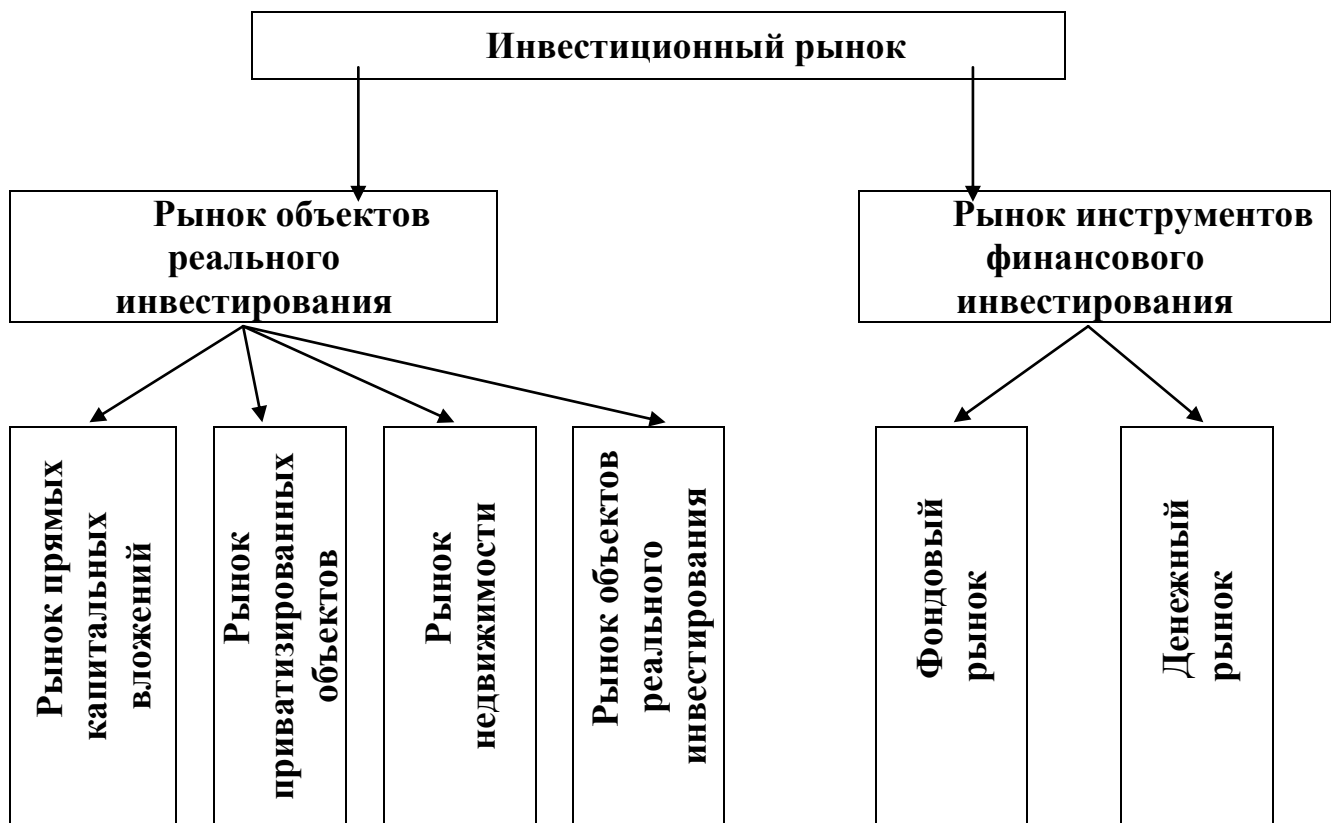


Рисунок 30 – Состав инвестиционного рынка [5, с. 20].

Основное отличие этой схемы от общепринятой в рыночной экономике, заключается в том, что здесь отдельно выделен рынок приватизированных объектов. Это связано с широкомасштабным процессом разгосударствления, которое недавно прошло во всех постсоциалистических странах. В реальной экономической ситуации объекты инвестирования между собой так четко не делятся, т.е. если необходимо вложение определенных капиталовложений в отдельное предприятие, то это могут быть, как бы прямые инвестиции и могут оформляться ценными бумагами и т.п. Необходимо отметить, что рынок объектов финансового инвестирования в основном зависит от деятельности на рынке реальных капиталовложений. Поэтому по поводу бытует мнение что, чем развит рынок финансовых инструментов, тем развита сама экономика [6]. Так как в развитой экономике наибольшая доля инвестиционных вложений осуществляется посредством финансовых инструментов, т.е. инвестор напрямую с эмитентами не работает. Его основная задача заключается в поиске эффективного финансового посредника, будь то отдельный брокер или инвестиционный институт, который сможет обеспечить для него приемлемую норму доходности на его вложения. На современном этапе в Казахстане, рынок реальных инвестиций по объемам, в несколько раз превышает финансовый рынок, что не соответствует сущности функционирования инвестиционного рынка. Особенность инвестиционной деятельности в переходной экономике заключается в практическом отсутствии профессиональных участников

инвестиционного рынка, вследствие чего, инвестор вынужден работать с эмитентами и заемщиками напрямую.

Исходя из этого, на современном этапе, рынок прямых капитальных вложений остается одним из наиболее значимых сегментов отечественного инвестиционного рынка. Формой инвестирования на этом рынке выступают капитальные вложения в новое строительство, расширение, реконструкцию, техническое перевооружение. В условиях переходной экономики, вследствие повсеместного возрастания износа основного капитала (средняя величина коэффициента износа основных средств по промышленности Казахстана, на 2009 год составила около 42% [7]) и для обеспечения конкурентоспособности отечественной промышленной продукции на мировом рынке, все большее значение приобретает повышение доли нового строительства в ущерб реконструкционным мероприятиям. Нельзя выпустить удовлетворяющую современным требованиям продукцию на оборудовании устаревшем не только физически, но и морально, на целый технологический уклад. Только внедряя новые фонды, новое оборудование и новые технологии можно выпускать конкурентоспособную и высококачественную промышленную продукцию. Пусть эта продукция пока будет конкурентоспособна только на внутреннем рынке, но это дает определенную перспективу на восстановление промышленного потенциала отечественной экономики в будущем. В этом плане очень своевременна политика нашего правительства направленная на стимулирование импортозамещения, которая создаст необходимые условия для стимулирования обновления основных фондов промышленности.

Рынок приватизированных объектов получил широкое развитие, как мы уже отметили, в связи с процессами приватизации государственной собственности. Предметом реального инвестирования на этом рынке являются те предприятия, которые целиком продаются на аукционах или полностью выкупаются трудовыми коллективами. Существование данного рынка как одного из сегментов инвестиционного рынка предполагает привлечение определенных инвестиционных ресурсов в процессе разгосударствления в приватизированные предприятия. Однако технология проведения процесса приватизации в Казахстане не способствовал этому, наоборот некоторые собственники приватизированных предприятий вследствие неумелого или намеренного управления довели вполне жизнеспособные предприятия до банкротства. На современном этапе многие приватизированные предприятия обанкротились или испытывают хроническую нехватку средств и, чтобы справиться с финансовыми трудностями, сокращают или уже сократили расходы инвестиционной направленности. Главная цель основных собственников приватизированных предприятий при минимуме инвестиционных затрат выжать из них максимум дохода (кроме основной деятельности, это может быть распродажа по сниженным ценам неиспользуемых основных фондов, намеренное снижение доходности операций, составление очевидно убыточных договоров в пользу отдельных хозяйствующих субъектов). Все эти явления свидетельствуют о

неблагоприятных перспективах развития данного сегмента инвестиционного рынка. В последнюю очередь, в качестве примера к вышесказанному, можно привести судьбу казахстанских инвестиционно-приватизационных фондов, которые должны были управлять собственностью от имени населения, однако своей миссии не выполнили.

Рынок недвижимости выделен в самостоятельный элемент инвестиционного рынка в связи с намечаемым существенным его развитием. Низкая ликвидность недвижимости снижает его возможности успешного развития, в условиях повсеместного предпочтения краткосрочных инструментов инвестирования. Однако если в Казахстане будет принят соответствующий закон о частной собственности на землю, это должно способствовать значительному росту инвестиционных вложений на этом рынке, и развитию рынка ипотеки.

Фондовый рынок – как часть наиболее подвижная часть рынка ценных бумаг (имеется его корпоративный сектор, развитие которого необходимо для инвестирования реального сектора), уже получил определенное развитие, как в организованной, так и в не организованной формах. Но его широкомасштабному развитию в Казахстане не способствуют минимум две причины, это слишком высокая доля рынка государственных ценных бумаг, которая более надежна и доходнее по сравнению с корпоративными ценными бумагами, и вторая, отсутствие сильных, определяющих корпоративных ценных бумаг в свободном обращении.

В условиях переходной экономики бытует мнение о рынке ценных бумаг как о новом источнике инвестиционных ресурсов. Отчасти это верно, но необходимо заметить, что фондовый рынок, как место соотношения спроса и предложения на фондовые ценности, не является поставщиком свободного капитала. В конечном итоге поставщиком капитала является только инвестор, у которого освободился капитал (это прибыль, амортизационные отчисления, сбережения и т.п.), а не профессиональные участники рынка ценных бумаг, которые в этом процессе являются только посредниками. Рынок ценных бумаг позволяет инвестору и эмитенту в более удобной форме (с помощью выпуска и обращения соответствующих видов ценных бумаг) оформить инвестиционную сделку или объединить капиталы многих инвесторов для осуществления крупного инвестиционного проекта. Не зря мы в начале отметили, что отсутствие развитого финансового сектора инвестиционного рынка характеризует степень развитости в целом экономики.

Денежный рынок включен в состав элементов инвестиционного рынка в связи с тем, что он связан с такими объектами финансового инвестирования, как банковские вклады. Кроме того, инфляционные процессы в нашей стране сделали объектом инвестирования на этом рынке свободно конвертируемую валюту ряда стран, в первую очередь, валюту стран с наименьшими темпами инфляции.

Данная классификация инвестиционного рынка позволяет более углубленно осуществлять анализ и прогнозирование его развития в разрезе

отдельных сегментов, определять приоритетные объекты инвестирования на том или ином этапе экономического развития страны.

Как мы уже отметили, состояние инвестиционного рынка в целом и отдельных составляющих его сегментов характеризует такие его элементы, как спрос, предложение, цена и конкуренция. Причем степень активности инвестиционного рынка (соотношение отдельных его элементов) определяется путем изучения рыночной конъюнктуры, которая представляет собой форму проявления на инвестиционном рынке в целом или отдельных сегментов, системы факторов (условий), определяющих соотношение спроса, предложения, цен и уровня конкуренции.

Для конъюнктуры инвестиционного рынка в целом и отдельных его сегментов характерны следующие четыре стадии.

- Подъем конъюнктуры, связанный с оживлением экономики в целом и проявляющийся в росте объема спроса на объекты инвестирования, повышении уровня цен на них, развитии конкуренции среди инвестиционных посредников.

- Конъюнктурный бум, характеризуемый резким возрастанием спроса на инвестиционные товары и другие объекты инвестирования, которое предложение (несмотря на его рост) удовлетворить не может. Одновременно растут цены на все объекты инвестирования, повышаются доходы инвесторов и инвестиционных посредников.

- Ослабление конъюнктуры, связанное со снижением инвестиционной активности из-за спада в экономике в целом, относительно полным насыщением спроса на объекты инвестирования и некоторым избытком их предложения.

- Конъюнктурный спад, являющийся наиболее неблагоприятным периодом с позиций инвестиционной активности. Он характеризуется самым низким уровнем спроса и сокращением объема предложения инвестирования. На этой стадии существенно снижаются цены на объекты инвестирования, инвестиционные товары и услуги. Доходы инвесторов и инвестиционных посредников падают до самой низкой отметки, в ряде направлений инвестиционная деятельность становится убыточной.

Инвестиционный рынок является наиболее подвижной частью национального рынка, которая очень чувствительна колебаниям текущего состояния экономики. Исходя из этого, в условиях переходной экономики трудно дать какую-то общую, целостную оценку состоянию конъюнктуры инвестиционного рынка. Этому также не способствует, даже в какой-то мере мешает долговременное существование в рамках командно-административной системы. Хозяйствующие субъекты, привыкшие, что за них централизованно решали, когда и сколько инвестировать, еще полностью не освоились с необходимостью принятия самостоятельных инвестиционных решений. Также для определения состояния инвестиционного рынка необходимо проанализировать состояние инвестиционного климата в экономике, которая является определяющим фактором инвестиционной активности. Страны с

переходной экономикой, в том числе Казахстан, характеризуются неблагоприятным инвестиционным климатом для активизации реальных инвестиций. Но в целом, на уровне эксперта изучающего этот вопрос в течение длительного времени, можно сказать, что состояние инвестиционного рынка Казахстана можно оценить двояко: он характеризуется с одной стороны и ослаблением конъюнктуры, в связи с общим спадом в экономике; и подъемом конъюнктуры, исходя из динамичного роста объемов спроса на объекты инвестирования, в отдельных регионах – это гг. Астана и Алматы, а также нефтегазовые регионы, в которых рост инвестиционной активности идет значительными темпами.

В целом, для активизации инновационно-инвестиционной деятельности в отечественной экономике, особенно в её реальном секторе необходимо воспользоваться все возрастающими возможностями формирующихся рыночных отношений на рынке инвестиций. Все теоретические аспекты этого процесса рассмотрены в [8-12]. Это касается присущего инвестиционному рынку гибкого механизма перелива капитала между экономическими агентами и отраслями экономики. Создание прочной теоретической базы функционирования и развития инвестиционного рынка в условиях переходной экономики и выявление региональных особенностей данного процесса позволит эффективно регулировать и управлять развитием рыночных механизмов перераспределения инвестиционных ресурсов в реальном секторе отечественной экономики.

8.2 РЫНОК ИНВЕСТИЦИЙ В РЕГИОНАЛЬНОЙ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

В условиях формирования рыночных отношений процесс регионального накопления представляется исключительно важным, поскольку благодаря нему создается потенциал роста региона. Под ним следует понимать, во-первых, аккумуляцию определенной части денежных средств (прибавочного продукта), которая идет преимущественно на финансирование капитальных работ; и, во-вторых, ввод в строй новых или реконструкцию старых производственных фондов.

Аккумуляция денежных средств в регионе может происходить следующими основными путями:

а) в результате производственной деятельности и сбыта продукции в пределах региона;

б) в результате производства в регионе, но реализации товаров в других местах;

в) путем реализации продукции, произведенной в других регионах и странах;

г) вследствие ввоза инвестиций;

д) в результате накопления отчислений и трансфертов из республиканского центра;

е) как результат банковской деятельности;

ж) путем взимания местных налогов [13].

При этом не следует упускать из виду то обстоятельство, что часть денежных средств из региона вывозится иногда безвозвратно.

Процесс накопления как ввод в строй новых или реконструкция старых производственных мощностей органически связан с аккумуляцией денежных средств, но имеет свою специфику. При создании новых производственных фондов обычно преследуются следующие основные цели:

а) удовлетворение местного потребительского спроса;

б) создание рабочих мест для местного населения при реализации продукции вне региона;

в) включение в хозяйственный оборот местного природно-ресурсного потенциала для ввоза или вывоза капитала.

Учитывая значительную природную, экономическую, культурно-историческую и этническую специфику регионов Казахстана, нет и не может быть какой-то унифицированной политики в области накопления [14]. Но, совершенно очевидна польза для всех регионов от притока внешних капиталов, как зарубежного, так и «инорегиональных». Они могут стимулировать развитие местного производства, способствовать внедрению инноваций и новой технологии, помогать становлению новой хозяйственной дисциплины и т.п. Параллельно полезно использовать и вывоз капитала в те регионы, где есть возможность заработать дополнительный прибавочный продукт или, скажем, получить на конфессиональной основе дефицитные ресурсы и сырье.

Как известно, развитие рыночных отношений выражается в создании условий для нормального функционирования стоимостных отношений. Для того, чтобы в регионе (впрочем, как и во всей стране) действовал нормальный рынок, должны существовать некие обязательные условия, как-то:

1) свободная конкуренция производителей за сбыт своей продукции. При этом она может быть только в условиях демополизации производства, выработки в стране антимонопольного законодательства и неукоснительного его соблюдения;

2) свободное ценообразование, регулируемое соотношением спроса и предложения на рынке;

3) последовательное соблюдение прав собственности и отказ от всякого диктата со стороны местных администраций, а также свобода предпринимательской деятельности, если последняя не противоречит букве закона;

4) наличие государственных гарантий предпринимателям (в том числе зарубежных) на случай «форс-мажорных» обстоятельств;

5) развитие кредитных учреждений и компаний, банковской системы, региональных бирж и т.п.;

6) организация всем доступной и достоверной деловой информации о спросе и товаров и услуг;

7) организация систем социальной защиты населения, особенно его беднейших слоев имеющих фиксированные доходы;

8) честность добросовестность агентов рынка, неотвратимость наказания за умышленное нанесение экономического, финансового, морального и других видов ущерба [15].

Региональный рынок логично рассматривать как территориальную организацию сферы обращения, где происходит согласование интересов производителей и потребителей, то есть с позиций воспроизводства, в котором переплетаются многочисленные, иногда противоречивые взаимодействия и взаимосвязи субъектов региональной экономики, выступающих одновременно в виде производителей и потребителей материальных благ и услуг [16].

На современном этапе, ключевой проблемой развития регионального инвестиционного рынка в условиях углубления рыночных преобразований стало определение механизмов привлечения инвестиций.

Под механизмом привлечения инвестиций будем понимать совокупность видов деятельности и соответствующей законодательной и нормативно-правовой базы, позволяющих хозяйствующему субъекту осуществлять инвестиционный процесс. С нашей точки зрения, механизмы привлечения инвестиций можно подразделить на:

– внутренние механизмы, направленные на использование для инвестиционных целей собственных средств предприятия (прибыли и амортизации);

– административные механизмы, предполагающие безвозмездное предоставление инвестиционных ресурсов хозяйствующим субъектам;

– рыночные механизмы, предполагающие предоставление инвестиционных ресурсов на платной основе. Их становление и функционирование требует разработки соответствующей нормативно-правовой базы.

В условиях углубления рыночных преобразований у большинства хозяйствующих субъектов сохранилась традиционная ориентация на бюджетные механизмы. Не случайно проблема трансфертов (часть из которых должна идти на инвестиции) так остро волнует региональные органы власти. В то же время отдельные регионы начинают активно использовать формирующиеся рыночные механизмы.

На выбор механизмов привлечения инвестиций оказывает влияние множество факторов. Остановимся на основных из них.

1. Особенности организации экономики. В экономике с преимущественно административными принципами управления основными источниками финансирования являлись собственные средства и централизованные ресурсы, выделявшиеся адресно конкретному хозяйствующему субъекту государством. В рыночной экономике государство, как правило, не вмешивается в деятельность хозяйствующих субъектов и финансирование инвестиций производится ими либо за счет собственных средств, либо путем привлечения ресурсов с рынка капиталов.

Как показывает опыт СССР, в отдельные периоды в разной степени использовались отдельные рычаги рыночной экономики: предприятия переходили на принципы самоокупаемости и самофинансирования, внедрялись прогрессивные системы организации труда.

При попытке ограничить роль государства в экономике до его полного невмешательства в деятельность хозяйствующих субъектов, предпринимаемой в отдельные периоды экономических реформ в Казахстане в 90-е годы XX века, государство, тем не менее, финансировало крупные экономические проекты развития отраслей и регионов страны.

2. Мотивы деятельности хозяйствующих субъектов. Безусловно, для большинства хозяйствующих субъектов более предпочтительно получить государственное финансирование. В условиях централизованного планирования хозяйствующий субъект прямо наделялся финансовыми ресурсами и осуществлял деятельность в соответствии со сметой, утвержденной государственными органами. Такой подход в условиях рынка сохранился для отдельных государственных предприятий. Однако в целом выделение государственных ресурсов для хозяйствующих субъектов (если не учитывать субъективные факторы) определяется возможностью получить государственный заказ (как правило, на конкурсной основе в тендерах). Ограничение бюджетных средств подталкивает хозяйствующие субъекты к поиску альтернативных источников финансирования. Такие экономические условия способствуют изменению мотивов поведения как собственников хозяйствующих субъектов, большинство из которых являются либо акционерными обществами, либо товарищества с ограниченной

ответственностью, либо частными фирмами, так и мотивов управленческого персонала хозяйствующих субъектов, усилия которого направляются не на «выбивание» государственных средств, а на использование эффективных рыночных механизмов привлечения инвестиций.

3. Неравномерность формирования рыночных механизмов привлечения инвестиций в переходный период по регионам страны. В одних регионах созданы все предпосылки для успешного использования рыночных каналов и банковской системы как механизмов привлечения инвестиций, в других существует лишь потенциальная возможность получения инвестиций через эти механизмы. Есть регионы, где имеются только намерения формировать предпосылки для развития рыночных механизмов и все инвестиционные ожидания связаны с трансфертами из республиканского бюджета. Поэтому рассматривая рыночные механизмы привлечения инвестиций, необходимо их исследовать в региональном разрезе, разделив регионы на группы по уровню развития рыночных механизмов, с целью выработки рекомендаций, учитывающих специфику каждой из групп.

4. Состояние законодательства, регулирующего инвестиционные процессы. В плановой экономике нормативная база по развитию инвестиционного рынка была не нужна, поскольку такого рынка просто не было. С ростом роли инвестиционного рынка в рыночной экономике возникает необходимость в нормативных актах, регулирующих деятельность участников рынка и способствующих привлечению инвестиций. Из-за неразработанности законодательной базы использование рыночных механизмов привлечения инвестиций будет либо невозможным, либо неэффективным, о чем свидетельствуют, в частности, незначительные масштабы использования в Казахстане лизинга как механизма привлечения инвестиций.

Как фондовый рынок, так и банковская системы как основные рыночные механизмы привлечения инвестиционных ресурсов предполагают определенные технологии конструирования финансовых инструментов, их функционирования, способы и рычаги для эффективного предоставления и использования инвестиционных ресурсов. Они играют роль связующего звена между источниками финансирования инвестиций и хозяйствующим субъектом, претендующим на эти источники.

Взаимосвязи между источниками финансирования инвестиций, механизмами их привлечения и финансовыми инструментами представлены на таблице 1. Как видим, каждый из источников финансирования инвестиций можно мобилизовать как через фондовый рынок, так и через банковскую систему.

Что касается роли фондового рынка в активизации региональной инвестиционной деятельности, то это следует рассматривать через развитие биржевой деятельности, как важнейшего элемента развитой рыночной среды. В масштабах крупных регионов соседней России все больший вес приобретают региональные биржи [17], где заключаются торговые сделки, определяются объемы и условия поставки массовых товаров и ценных бумаг и т.д. С

известной долей условности функции региональных бирж можно сравнить с деятельностью прежних плановых органов. Действительно, на фоне постоянной неопределенности рынка именно биржа осуществляет регистрацию среднесрочного соотношения спроса и предложения и таким образом становится для товаропроизводителей необходимым инструментом рыночного регулирования своей деятельности.

В рамках конкретного региона биржа выполняет по своей сути функцию проверки эффективности работы местных предприятий и хозяйствующих агентов. Биржа ценных бумаг помогает оценить общую эффективность предпринимательской деятельности, способствует привлечению капиталов, их аккумуляции у наиболее преуспевающих фирм и в целом содействует установлению атмосферы партнерства и взаимозависимости, что необходимо для здоровой конкуренции. Поэтому органы местного самоуправления по идее должны быть заинтересованы в биржевой котировке продукции и ценных бумаг с тем, чтобы более эффективно проводить региональную экономическую политику.

Таблица 42 – Основные взаимосвязи источников финансирования и рыночных механизмов привлечения инвестиций

Источник финансирования инвестиций	Фондовый рынок	Банковская система
1. Бюджетные ассигнования	Участие в конкурсе при продаже принадлежащих органам государственной власти пакетов ценных бумаг. Продажа ценных бумаг предприятия бюджету в счет уплаты налогов и задолженностей	Получение кредита на участие в конкурсах на получение бюджетных средств на платной основе
2. Собственные средства предприятия (прибыль и амортизация)	Покупка ценных бумаг	Получение депозитов и приобретение ценных бумаг банков. Накапливаемая часть амортизации используется на получение депозитов и приобретение ценных бумаг
3. Заемные средства	Выпуск долговых инструментов. Выпуск финансовых деривативов	Получение кредитов
4. Привлеченные средства	Выпуск акций и финансовых деривативов	Получение депозитов и приобретение ценных бумаг банков
5. Иностраные инвестиции	Продажа ценных бумаг иностранным инвесторам	Получение кредитов от иностранных инвесторов

Особенно это касается региональной фондовой биржи, так как значение фондового рынка по мере формирования рыночной экономики возрастает. Эта тенденция обусловлена тем, что всё большее количество субъектов экономической деятельности могут стать, и должны иметь возможность стать субъектами фондового рынка, привлекающими финансовые и инвестиционные ресурсы с помощью рынка ценных бумаг. Особенно важен тот факт, что *фондовый рынок является* не только механизмом привлечения инвестиций, но и работает как *фактор инвестиционной привлекательности* как для экономики страны, так и для отдельно взятого региона [18].

Развитие национального фондового рынка в разных странах, как правило, осуществляется по пути формирования как национального рынка ценных бумаг (*blue chips*), так и относительно замкнутых (на уровне экономических районов и административных образований) региональных рынков, насыщенных собственной инфраструктурой.

В мировой экономической мысли в настоящее время есть разные точки зрения на выделение в структуре национальных региональных фондовых рынков. Одна из точек зрения заключается в том, что региональные фондовые рынки востребованы только в развивающихся странах, поскольку регионализм присущ, прежде всего, неразвитым рынкам ценных бумаг с плохими условиями коммуникации, с отсутствием признанных в стране центров торговли. Другая позиция обосновывает тот факт, что региональные рынки необходимы и в развитых странах. Так, к основным причинам сохранения региональных фондовых рынков в США относят следующие:

- региональные биржи являются некоторой альтернативой Нью-Йоркской фондовой бирже. Иногда обслуживание там дешевле и по некоторым бумагам быстрее;

- центральное положение и регулирование в своем регионе позволяют торговать котирующимися только на этой бирже ценными бумагами региональных эмитентов;

- на разных биржах цены на одни и те же ценные бумаги различны и, сравнив их, легче сделать выбор;

- наличие нескольких региональных организаторов торгов позволяет обращать ценные бумаги не только на Нью-Йоркской фондовой бирже;

- региональные биржи являются дополнительной гарантией стабильной работы рынка. Если на Нью-Йоркской бирже возникнут какие-либо проблемы, обращение бумаг возьмут на себя региональные биржи [19].

Таким образом, несмотря на то, что с повышением уровня развития экономики возрастает интеграция отдельных регионов в единый народнохозяйственный комплекс страны, региональность имманентно присуща всем экономикам, независимо от уровня развития. В каждой стране выделяются явно выраженные региональные центры, отличающиеся от других регионов специализацией, способностью привлекать финансовые ресурсы, исходя из своего геополитического положения или являющиеся центрами региональных экономик в силу исторических и культурных традиций страны. Такими ярко

выраженными центрами в других странах являются: в США – Чикаго, в Германии – Берлин, в России – Екатеринбург как центр Уральского региона, Новосибирск как центр Сибири и т.д. Расположенные в этих центрах региональные биржи являются не только механизмами привлечения инвестиций в регион, но и важным фактором, формирующим инвестиционный климат в регионе, который влияет на его инвестиционную привлекательность [20].

К региональным эмитентам относятся расположенные на территории региона государственные органы исполнительной власти на местах, органы местного самоуправления, государственные предприятия, учреждения и организации, акционерные общества в сфере производства и финансов, частные предприятия.

По функциональному назначению можно выделить несколько типов эмитентов, ценные бумаги которых участвуют в формировании регионального фондового рынка:

1) эмитенты национального значения. Ценные бумаги этих эмитентов обращаются как на региональном, так и на республиканском уровне. При формировании регионального фондового рынка они обеспечивают создание элементов инфраструктуры, позволяющих выводить ценные бумаги из региона на республиканский уровень. Естественно, что создаваемая для таких эмитентов инфраструктура позволяет решать и внутрирегиональные проблемы;

2) эмитенты, имеющие межрегиональное значение, продукция или услуги которых потребляются в самом регионе либо в соседних с ним. Ценные бумаги этих эмитентов вряд ли будут обращаться на республиканском уровне (за исключением единичных сделок под заказ стратегического инвестора). Эффективное обращение ценных бумаг эмитентов этого типа возможно лишь при наличии достаточно развитой инфраструктуры фондового рынка региона;

3) эмитенты, имеющие локальный характер. Их ценные бумаги могут обращаться с использованием элементов региональной инфраструктуры, однако значительного влияния на её развитие они не оказывают;

4) эмитенты с особым статусом. Это, прежде всего муниципальные органы власти. Грамотная организация рынка ценных бумаг этих эмитентов способствует как значительному развитию инфраструктуры фондового рынка региона, так и привлечению инвесторов в регион;

5) эмитенты, созданные в инициативном порядке, статус которых пока не определен. Это могут быть, например, эмитенты, связанные с производством новых видов продукции или услуг. Значение их проявится позднее, когда их продукция или услуги будут приняты обществом. Однако для привлечения инвестиций и завоевания места под солнцем эти эмитенты будут активно использовать уже имеющуюся инфраструктуру, способствуя тем самым дальнейшему развитию инфраструктуры фондового рынка региона.

Всех действующих в регионе дилеров и брокеров по характеру совершаемых ими операций можно классифицировать следующим образом:

- крупные региональные компании, контролируемые иностранным капиталом и выполняющие заказы преимущественно иностранных клиентов;
- крупные региональные компании, контролируемые отечественным капиталом и выполняющие заказы крупных отечественных инвесторов и иностранных клиентов;
- региональные филиалы столичных банков и региональные банки.

Они покупают ценные бумаги с целью диверсифицировать собственные активы и повысить их доходность, а также формируют портфели ценных бумаг для своих клиентов;

– небольшие региональные компании, работающие на неорганизованном внебиржевом рынке преимущественно с физическими лицами. Пакеты акций, собранные ими у частных лиц, продаются крупным операторам рынка [21].

Инфраструктура регионального фондового рынка призвана осуществлять его связь с общереспубликанским и другими региональными рынками.

Применявшаяся в 90-е годы методика определения инвестиционной привлекательности регионов была рассчитана преимущественно для ориентации портфельных инвесторов (покупка в спекулятивных целях акций, прежде всего ценных бумаг), а не на реальных вкладчиков в экономику. В любом случае среди главных составляющих инвестиционного климата регионов выделяют: 1) инвестиционный потенциал; 2) инвестиционный риск и 3) инвестиционное законодательство.

Под *инвестиционным потенциалом* региона понимается совокупность характеристик, учитывающих основные его экономические параметры, насыщенность территории факторами производства (природными ресурсами, рабочей силой, основными фондами, производственной и социальной инфраструктурой и т.д.), потребительский спрос населения и др. Считается, что инвестиционный потенциал региона формируется по крайней мере из десяти основных частных потенциалов:

- 1) *производственного* (совокупный результат хозяйственной деятельности населения);
- 2) *кадрового* (наличие профессионально обученной рабочей силы и инженерно-технического персонала);
- 3) *ресурсно-сырьевого* (обеспеченность балансовыми запасами основных видов природных ресурсов);
- 4) *потребительского* (совокупная покупательская способность населения);
- 5) *инфраструктурного* (уровень развития производственной и социальной инфраструктуры);
- 6) *институционального* (обеспеченность необходимыми институтами рыночной экономики);
- 7) *интеллектуального* (образовательный уровень населения, степень развития НИОКР и др.);
- 8) *инновационного* (мера внедрения достижений научно-технического прогресса и степень модернизации производства);

9) *климатического* (примечательно, что климатическая составляющая инвестиционной привлекательности редко используется при оценке инвестиционного потенциала, поскольку для портфельных инвесторов она представляет мало интереса);

10) *локационного* (экономико-географическое положение относительно столицы, главных транспортных коммуникаций, стран «нового» и «старого» зарубежья и т.д.) [22].

Оценка *инвестиционного риска* обычно производится с учетом следующих ограничений: 1) экономического; 2) социального; 3) политического; 4) экологического; 5) криминального. Подразумевается, что чем выше в регионе степень экономического спада и социальной напряженности, уровня преступности и деградации природной среды, чем консервативнее лица, возглавляющие местные администрации, тем вероятнее финансовые потери. Степень инвестиционного риска обычно слабо поддается эконометризации и ассоциируется с качественными параметрами.

Инвестиционный риск является одной из наиболее важных составляющих инвестиционного климата. Он характеризует вероятность потери инвестиций и дохода от них, показывает, почему не следует (или следует) инвестировать в данное предприятие, отрасль, регион или страну. Риск как бы суммирует правила игры на инвестиционном рынке. Степень риска, как мы уже отметили, зависит от политической, социальной, экономической, экологической, криминальной ситуаций.

Рассматривая привлекательность того или иного региона необходимо обратить внимание на следующие два основных момента:

1) инвестиционную привлекательность самого региона (при этом анализируется, прежде всего, правовое поле деятельности инвесторов, налогообложение, возможности репатриации прибыли, правовая защита прав инвесторов и т.д.);

2) инвестиционную привлекательность конкретных объектов инвестирования (здесь уже анализируется экономическое и финансовое положение предприятий и организаций).

Инвестиционная привлекательность регионов определяется конкретно для разных типов инвесторов. Собственно в этом и заключается задача оценки инвестиционной привлекательности региона - установить, при каких условиях и для каких типов инвесторов тот или иной регион является инвестиционно-привлекательным.

Особенностью поведения инвесторов на рынке является их ориентация на те финансовые инструменты, которые наиболее адекватно подходят тому или иному инвестору исходя из его инвестиционных предпочтений. Например, известно, что население является самым активным покупателем акций, несмотря на то, что оно относится к консервативным инвесторам, которые, как правило, склонны осуществлять вложения в облигации. Вместе с тем существуют принципиальные различия в поведении институциональных инвесторов. Так, более склонные к спекулятивным операциям, паевые

инвестиционные фонды стремятся сформировать портфель из ликвидных ценных бумаг, тогда как, например, негосударственные пенсионные фонды могут позволить себе иметь в пенсионных резервах менее ликвидные ценные бумаги в силу того, что вклады осуществляются в настоящее время, а пенсии будут выплачиваться в будущем. Различные подходы и принципы формирования портфеля ценных бумаг требуют разработки адекватной методики выявления и отбора финансовых инструментов для конкретных типов инвесторов.

Различия в поведении инвесторов проявляются не только в принципах формирования портфеля ценных бумаг, но и в ориентации на регион нахождения объекта вложений, поскольку важны еще и значимость эмитента, его опыт привлечения ресурсов на рынке капитала, развитая инфраструктура и другие факторы, позволяющие снизить инвестиционные риски. Поэтому необходимо при оценке инвестиционной привлекательности учитывать:

- в интересах, каких типов инвесторов проводится оценка;
- какие источники финансирования должны быть задействованы для получения этой оценки;
- возможна ли количественная оценка привлечения инвестиций для каждого типа инвесторов.

Для этого необходимо определить типы инвесторов, их инвестиционные предпочтения и ориентацию на определенные источники финансирования инвестиций. Всех инвесторов, работающих на инвестиционном рынке, можно классифицировать по следующим основаниям:

- статусу: государство, корпорации, институциональные инвесторы, фондовые посредники и население;
- целям инвестирования: стратегические и портфельные;
- отношению к региону: внутренние и внешние;
- стратегии поведения на рынке: хеджеры и спекулянты.

Возможна «пересекаемость» типов инвесторов. Так, институциональный инвестор может одновременно быть и портфельным, и внутренним, и спекулянтом. Практика знает примеры таких инвесторов. Это, прежде всего, паевые инвестиционные фонды.

Государство как инвестор представлено республиканским и местным бюджетом. Значительная доля государственных вложений в тот или иной регион говорит либо о его стратегическом значении, либо о наличии организованного лобби в централизованных органах власти. Кроме того, имеет место и противоположная ситуация государство вынуждено финансировать деятельность некоторых регионов, не имеющих своей ресурсной базы для самостоятельного развития

Государство как инвестор, располагая соответствующими рычагами влияния, может укреплять свое собственное участие в наиболее значимых для экономики предприятиях. Поэтому корпорации могут привлекать инвестиции через повторные эмиссии ценных бумаг путем закрытой подписки, в результате которой органы государственного управления получают пакет ценных бумаг,

позволяющий контролировать по принципиальным вопросам деятельность предприятий-монополистов.

Государственные органы, потенциально заинтересованные в приобретении ценных бумаг тех или иных эмитентов, через своих представителей в совете директоров проводят политику в интересах центра.

К *корпоративным инвесторам*, прежде всего, относятся производственные инвесторы. Они, как правило, покупают предприятия, выпускающие необходимую им продукцию. Главная задача таких инвесторов - ритмичная поставка комплектующих и материалов для успешной организации собственного производства. Наличие таких инвесторов в любом регионе очень важно как для формирования регионального хозяйства, так и для включения региона в межрегиональное разделение труда, повышения его роли в экономике страны.

Инвестиционная деятельность корпораций зависит от наличия у корпораций свободных денежных средств. Основная цель корпораций как инвесторов заключается в создании условий для реального управления производством, бесперебойного снабжения предприятия путем влияния на поставщиков, страхования рисков структурных кризисов в отрасли, а также условий, направленных на укрепление позиций в производстве продукции, а также возможности открытого (публичного) приобретения корпорацией ценных бумаг конкурентов, смежников или других предприятий. Это связано с тем, что на организованных фондовых рынках обращается незначительное количество ценных бумаг эмитентов. Отсутствие такой возможности сдерживает приобретение корпорацией как инвестором опыта работы на фондовом рынке, значительно ограничивает ее инвестиционную деятельность.

Представляет интерес динамика соотношений финансовых вложений предприятий и организаций и инвестиций в основной капитал по основным отраслям промышленности.

Наличие значительного количества институциональных инвесторов и их развитая структура свидетельствуют о привлекательности ценных бумаг региональных эмитентов для инвестиционных, пенсионных, паевых фондов, страховых компаний и других институциональных инвесторов.

Особую группу инвесторов составляет *население*. В настоящее время население можно назвать потенциальным инвестором, так как мобилизовать его сбережения в инвестиции через фондовый рынок не удается.

Активность населения свидетельствует, с одной стороны, о его возможности вкладывать свои средства в ценные бумаги и его информированности в отношении фондовых операций, а с другой - о способности инфраструктуры фондового рынка обслуживать население.

Многие финансовые инструменты большинству населения неизвестны и непонятны. К тому же вложения в акции для граждан не являются доходными, поскольку предприятия не выплачивают дивидендов вообще или их размер невелик. Поэтому в последние годы наблюдалась тенденция роста продажи акций, полученных населением в ходе приватизации. Облигации являются

более доступным инструментом, однако необходимо предложить такие их виды, которые были бы инвестиционно-привлекательными. В целях привлечения средств населения корпорации должны предложить такие ценные бумаги и такой механизм их обращения, который был бы надежен и понятен тем, кто не имеет специальной подготовки для работы на фондовом рынке. Это могут быть документарные денежные купонные облигации, документарные выигрышные купонные облигации, документарные дисконтные товарные облигации.

Следует учитывать, что у населения нет опыта работы с ценными бумагами. Большинство людей не различает документарные и бездокументарные формы ценных бумаг. Поэтому, сталкиваясь с необходимостью обращения к регистратору для переоформления прав собственности, большинство инвесторов этого типа считают процедуру продажи очень сложной и не стремятся делать новые инвестиции. Решение этой проблемы состоит в массовом обучении населения основам фондового рынка и требует специальных мер государственной поддержки. Например, в соседней России Новосибирское региональное отделение ФКЦБ и мэрия г. Новосибирска в 1998 г. пытались создать подобную обучающую программу, однако в связи с экономическим кризисом она не была реализована [23].

Низкая вероятность получения инвестиций от населения объясняется также отсутствием рыночных ориентиров. Если ставки по депозитам в коммерческих банках и курс иностранной валюты широко известны населению, то цены на ценные бумаги не рекламируются, а на многие из них вообще отсутствуют. В связи с этим необходимо разработать систему оповещения населения об изменениях конъюнктуры фондового рынка и курсовых стоимостей наиболее ликвидных национальных и региональных ценных бумаг.

По целям инвестирования следует выделить стратегических инвесторов, покупающих, как правило, контрольный пакет акций предприятия и проводящих инвестиции за счет прибыли этого предприятия, и портфельных, надеющихся на рост курсовой стоимости ценных бумаг предприятия (прирост капитала) и возможные дивиденды.

На первый взгляд, стратегические инвесторы, покупая сразу контрольный пакет акций акционерного общества с целью последующего прямого инвестирования в его развитие, не способствуют формированию фондового рынка, последующих эмиссий они не проводят, ресурсы с помощью ценных бумаг не привлекают. Однако их деятельность объективно способствует привлечению инвестиций, поскольку предприятия, приобретенные стратегическим инвестором, чаще всего работают успешно.

Стратегические инвесторы предъявляют к эмитентам свои требования. Их интересует:

- высокая значимость эмитента в экономике страны или региона. Анализ приобретаемых стратегическими инвесторами эмитентов показывает, что они являются либо монополистами по производству какой-либо продукции, либо

монополистами в регионе (телекоммуникационные системы в областных центрах);

- структура собственников, что говорит о возможности владения контрольным пакетом, вероятность блокирования решений со стороны государства;

- возможность адресного выбора объекта инвестирования и приобретения его контрольного пакета. Стратегический инвестор, проведя предварительный анализ, конкретно определяет объект для инвестирования;

- возможность концентрации пакета долевых ценных бумаг в одних руках и привлечения инвестиций через фондовый рынок путем выпуска долговых ценных бумаг (развитый рынок корпоративных облигаций). Такая ситуация определяется боязнью стратегического инвестора потерять контроль при выпуске акций;

- возможность включения приобретенного предприятия в финансово-промышленную группу. Как правило, стратегический инвестор является крупной промышленной или финансовой структурой, обладающей серьезными инвестиционными ресурсами. В этом смысле приобретаемое им предприятие либо является основой будущего холдинга, либо включается в уже существующий.

Таким образом, инвестиционная привлекательность региона является определяющим условием для активизации инвестиционной деятельности. Между отдельными элементами системы существуют определенные взаимосвязи. Так, соотношение в источниках предопределяет выбор хозяйствующим субъектом механизма их привлечения, а уровень развития механизма влияет на выбор финансовых инструментов. Выбор механизмов привлечения инвестиций в развитие производства является основным для хозяйствующего субъекта в условиях рыночной экономики. Таким образом, цель инвестирования связана с источниками и механизмами привлечения инвестиций, финансовыми инструментами и инвесторами. При этом, чем выше уровень развития рыночного механизма, тем регион более инвестиционно-привлекателен.

8.3 РОЛЬ БАНКОВСКОЙ СИСТЕМЫ В РАЗВИТИИ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА

При переходе к рыночной модели управления в отечественной банковской системе создана двухзвенная структура: Национальный банк и коммерческие банки (банки второго уровня и небанковские кредитные учреждения). Изменилась и технология предоставления банковских услуг, которые стали значительно разнообразнее:

- предоставление кредитов (традиционная задача банков). Формы и сроки кредитования стали более разнообразными, введены залоговые обеспечения и другие формы организации работы банков по предоставлению кредитов. Повысилась инвестиционная направленность долгосрочных кредитов;

- привлечение депозитов, что открывает для банков возможность для организации фондов, необходимых как для предоставления кредитов, так и для собственных вложений на финансовых рынках, т.е. возможность выступать в качестве инвесторов;

- участие в капиталах других предприятий, позволяющее контролировать развитие отдельных предприятий. Хотя в Казахстане прямое участие банков в капитале предприятий законодательно ограничено, т.е. создание ФПГ, однако неофициальное сотрудничество крупных корпоративных структур с финансово-кредитными организациями все же существует и развивается (группа Евразийского банка и т.п.). По отношению к банкам такие предприятия принято называть аффилированными лицами и взаимоотношения банков с ними регулируются Национальным банком.

Таким образом, банки являются одновременно и источниками финансирования инвестиций, которые формируются как за счет средств клиентов, так и за счет собственных средств банков, и механизмами, через которые инвестиции предоставляются и аккумулируются для дальнейшего использования участниками рынка и распределения и перераспределения инвестиций, т.е. профессиональными участниками инвестиционного рынка. Каждое предприятие имеет счета в банках, и особенности обслуживания играет важную роль в формировании благоприятного климата для привлечения инвестиций. Таким образом, банки как и фондовый рынок, способны играть важную роль в формировании и развитии регионального инвестиционного рынка.

Основные тенденции в инвестиционном процессе промышленности в постприватизационный период, обусловленных ориентацией к иностранным инвестициям, которые как мы уже отметили, носят в себе низкий инновационный потенциал, заставляют уделять повышенное внимание внутренним, отечественным инвестициям. Среди них особую роль занимают инвестиций банков второго уровня и инвестиционных фондов.

Анализ публикации, посвященных вопросам инвестирования, показывает, что воззрения различных авторов существенно расходятся из-за коренных

различий в теоретическом осмыслении инвестиционного процесса, а следовательно, роли и места банков в инвестировании экономики [24].

Специфика коммерческих банков заключается в том, что они, с одной стороны, могут выступать в качестве самостоятельных участников инвестиционного процесса, используя собственные денежные средства и привлеченные ресурсы для кредитования, а с другой – непосредственно участвовать в процессе инвестирования, осуществляемого другими участниками инвестиционной деятельности.

Многое зависит от концентрации капитала и количества выполняемых операции и услуг. Наибольшие, узкоспециализированные банки не могут претендовать на лидирующую роль в инвестициях, они вынуждены сконцентрироваться на выполнении банковских операций, оставляя широкое поле деятельности для других участников. Крупные универсальные банки могут играть главенствующую роль, втягивая в сферу своего влияния других участников, например, став банками-принципалами по отношению к инвестиционным фондам, лизинговым, факторинговым и другим финансовым компаниям. Роль крупных банков может стать доминирующей, если произойдет слияние банковского капитала с промышленным и будут образованы финансово-промышленные группы, конгломераты или иные формы интегрированных финансово-промышленных систем.

Рассматривая роль коммерческих банков в инвестиционной деятельности, необходимо учитывать сложный многоплановый характер организации инвестиционных проектов. По моему мнению, целесообразно рассматривать инвестиционную деятельность в них как широкий комплекс функций, связанных с поиском стратегических и портфельных инвесторов, аккумуляцией финансовых ресурсов для инвестирования, созданием и поддержанием благоприятного инвестиционного климата, стимулированием интенсификации инвестирования, активизации привлечения дополнительных инвестиций за счет нетрадиционных финансовых источников, а также реинвестирования полученной прибыли.

Из множества участников инвестиционного процесса большой интерес представляют коммерческие банки и инвестиционные фонды. На что необходимо сделать основной упор? Закономерность распределения ролей между инвестиционными фондами и коммерческими банками прослеживается достаточно ясно: чем шире развита сеть инвестиционных фондов и разнообразнее инвестиционные портфели, предлагаемые потенциальным клиентам, тем значительнее роль инвестфондов и меньшее роль банков второго уровня в инвестиционном процессе.

В странах с переходной экономикой проводились попытки увязать развитие инвестиционной деятельности с процессом приватизации государственных предприятий. Однако анализ работы различных инвестиционных приватизационных фондов (ИПФ) в постсоциалистических странах показывает, что предпринимаемые усилия создать финансовые структуры, одновременно выполняют функции наделения широких слоев

населения правами собственности на акционированные госпредприятия и в то же время занимающиеся инвестиционной деятельностью для вливания финансовых ресурсов в приватизированные предприятия, ставшие акционерными обществами, не привели в большинстве случаев к положительным результатам. Во многом это было связано с жесткими ограничениями на приобретение акций одного предприятия квотой в 20% , а в некоторых странах она была установлена даже на уровне 10%, поэтому рассчитывать на реальное участие в управлении акционерными предприятиями инвестиционные приватизационные фонды не могли, хотя именно оно было приоритетной целью учредителей этих фондов.

В Казахстане в результате разделения приватизируемых предприятий на три части ИПФ получили возможность приобретать за ПИКИ в основном нерентабельные предприятия с изношенными производственными фондами, вошедшими в список массовой приватизации. В законодательстве о деятельности ИПФ было заложено очень много ограничений, прежде всего на участие иностранцев. Дополнительные трудности возникли также из-за неразвитости рынка ценных бумаг [25].

При организации сети ИПФ в Казахстане были допущены существенные искажения в понимании идеи свободной рыночной конкуренции, поэтому в качестве критерия создания нормальной конкурентной среды было использовано количество образуемых фондов по принципу: чем больше, тем лучше. Для реализации этого подхода был установлен крайне низкий минимум уставного капитала, необходимый для учреждения ИПФ. В результате в Казахстане в 1993 г. буквально за несколько месяцев было создано более 150 фондов, и хотя функционировало менее 100, тем не менее большинство ИПФ представляли карликовые структуры с минимальным количеством персонала, низким техническим оснащением и крайне неопределенной стратегией развития. После завершения программы массовой приватизации ИПФ фактически отстранились от активной инвестиционной деятельности. Сбылся негативный прогноз превращения казахстанских ИПФ в «институциональные рантье», которые пассивно ожидают получения дивидендов и не занимаются инвестиционной деятельностью. Таким образом, в наших условиях наиболее реально, на мой взгляд, развитие германской модели, то есть превращение ИПФ во вспомогательных партнеров банков второго уровня, которым будет принадлежать лидирующая роль.

В условиях дефицита общественных инвестиций огромное значение имеет привлечение иностранного капитала. Во многих случаях возможно совместное финансирование долгосрочных проектов на основе долевого участия государственных органов, международных инвестиционных организаций и коммерческих банков, что повышает заинтересованность и ответственность всех сторон. Однако этот метод является достаточно сложным из-за повышенного риска несогласованных действий инвесторов. Наибольшее опасения связаны с недостатками бюджетного финансирования в развивающихся странах и государствах с транзитной экономикой:

несбалансированностью бюджета, зависимостью бюджетных поступлений от неустойчивой конъюнктуры на мировых рынках сырья и энергоносителей, не целевым использованием бюджетных средств и так далее. Помимо угрозы срыва графиков поступления бюджетных средств существенным недостатком участия государственных структур в реализации проектов является необходимость выполнения множества бюрократических процедур, связанных с ведением отчетности по использованию государственных инвестиций, согласованием даже незначительных оперативных вопросов с высокопоставленными контролирующими органами и проверяющими комиссиями. Совместное финансирование предлагает значительные затраты времени на координацию действий участвующих сторон, на разрешение конфликтных ситуаций, на увязку существенно различающихся форм и методов инвестиционного менеджмента. Поэтому выбор совместного финансирования должен быть тщательно обоснован, в особенности с позиции организационно-экономического механизма взаимодействия участвующих сторон с целью гармонизации экономических интересов разных инвесторов и выработки единого подхода к управлению инвестиционным процессом.

В нестабильной экономике большее значение имеет оценка уровня рисков финансового характера. В отечественной практике определение риска процентных ставок по западной методологии затруднено тем, что она рассчитана на незначительные колебания. В наших условиях резкие изменения процентных ставок видны по уровню централизованных кредитов, рассчитываемому на основе ставок межбанковского рынка.

В условиях существующей экономической ситуации в республике наиболее приемлемыми из зарубежного опыта являются показатели кредитного риска. Возможно введение расчетных коэффициентов для более точного определения финансового состояния банка:

- отношение просроченных ссуд к общему объему предоставленных кредитов;
- отношение валютных кредитов к общему объему предоставленных кредитов;
- отношение средств, вложенных в ценные бумаги, к общему объему вложений.

Последний коэффициент связан с инвестиционной деятельностью банка, которая начала развиваться более интенсивно. Для успешной работы по оценке инвестиционного риска необходимо не только анализировать объем средств, вкладываемых в ценные бумаги, но и рассматривать снижение инвестиционного риска законодательно определено создание фонда страхования вложений в ценные бумаги. Отраслевой риск, широко используемый в зарубежной практике, не является принципиальным в отечественных условиях. Исключение составляет кредитование сельскохозяйственных предприятий. Однако в нашей практике выдача кредитов предприятиям АПК, как правило, осуществляется под гарантии правительства.

Кроме широкого распространения операции с ценными бумагами и валютных операции, отечественные коммерческие банки, как уже отмечалось, активно участвуют на межбанковском кредитном рынке. В условиях сложного финансового состояния значительного числа банков настоящее время риск вложений в межбанковские операции достаточно велик.

Оценка степени риска кредитных вложений часто достаточна условна, что показывает и отечественная, и зарубежная практика. При рассмотрении рискованности конкретных направлений вложения средств коммерческими банками используется несколько методов, выражающих стратегию кредитования банка и включающих:

- характеристику различных типов потенциальных заемщиков и их количество;

- рассмотрение возможных вложений:

- по срокам кредитования;
- по характеру обеспечения ссуд;
- по способу предоставления и погашения кредита;
- в зависимости от размера и способа начисления процента;
- в зависимости от типа валюты, которой выдан кредит.

Помимо этого банк анализирует возможность кредитования, заключающуюся в сопоставлении стоимости имеющихся у него ресурсов с возможностью прибыльного размещения ресурсов.

В условиях сокращения спроса на краткосрочном рынке кредитных ресурсов в результате сокращения числа потенциальных заемщиков коммерческие банки расширяют степень своего участия на средне- и долгосрочном кредитных рынках. Риск не возврата подобных кредитов, как показывает банковская практика, значительно ниже, чем при краткосрочных ссудах. Особенности казахстанской практики размещения кредитных ресурсов свидетельствуют о повышенной рискованности банковской деятельности. Это связано с неотлаженностью межбанковских отношений. Применяемые в иностранной банковской практике методы определения рискованности банковских операции, расчеты показателей ликвидности и устойчивости банков будет все шире внедряться в отечественную практику по мере укрепления финансового состояния предприятий и банков, развития рыночных методов управления экономикой. Однако их эффективность недостаточна, они не гарантируют от возможных ошибок при оценке кредитных ресурсов.

При предоставлении кредита банкам часто приходится решать задачу классификации заемщиков по степени их кредитоспособности. Качество такой классификации зависит как от опыта и интуиции экспертов, так и полноты и достоверности информации о клиенте. Существует ряд инвестиционных технологий, способных свести к минимуму ошибки в банковской работе. Среди них последнее время все большую популярность у финансистов приобретают так называемые нейронные сети благодаря их способности обучаться на примерах и анализировать как числовую, так и нечисловую информацию.

Формы инвестиционной деятельности банков отличаются большим разнообразием. По характеру взаимосвязей и отношений выделяются несколько групп:

- узкоспециализированное кредитование банками реального сектора и различных сфер и отраслей экономики;
- инвестиционная деятельность банков в составе различных организационных структур – холдинговых компаний, промышленно – финансовых групп, высокодиверсифицированных межотраслевых конгломератов и другие;
- финансовые компании, где банк выступает в качестве и кредитора и посредника – лизинговые, факторинговые, ипотечные и другие;
- группы, сформированные на базе так называемых межбанковских отношений с различными финансовыми институтами для повышения эффективности предоставления финансовых услуг на местном уровне. Это инвестиционные, пенсионные, страховые и другие фонды;
- прочие организации, по отношению к которым банк выступает гарантом в процессах инвестирования. Это кредитные товарищества и другие.

Каждая из перечисленных групп имеет свою специфику отношений с банком и формирует свойственный им механизм инвестиционной деятельности. Остановимся подробнее на некоторых из них.

Так, к числу наиболее эффективных решений банка по привлечению инвестиций в сферу производства можно отнести создание и реализацию совместных инвестиционных проектов посредством формирования финансово-промышленных групп (ФПГ). Это такие формы организации инвестиционной деятельности, в которых объединение финансовых и других видов ресурсов позволяет оптимально производить межотраслевой перелив капитала, проникать в новые сферы деятельности. Эти организационно-экономические механизмы функционирования на основе концентрации финансовых, материально-технических и интеллектуальных ресурсов создают дополнительную устойчивость работы в рыночной среде, помогают решить проблему диверсификации производства, организаций рациональных условий хозяйствования, обеспечения потребностей внутреннего и внешнего рынков за счет роста объемов производства конкурентной продукции, имеющей обновленную материально-техническую базу действующих предприятий.

Организация замкнутого цикла расчетов между предприятиями внутри одного банка позволяет:

- задействовать эффект создания «внутренних денег», то есть многократно увеличить объем кредитования внутри технологической цепочки;
- снизить риски неплатежеспособности заемщиков за счет организации внутрикорпоративного рефинансирования и взаиморасчета платежных требований;
- уменьшить потребности в абсолютно ликвидных активах для поддержания ликвидности банка путем сосредоточения значительной части

расчетов между предприятиями внутри банка, выстраивать устойчивые цепочки вексельных расчетов с минимальными рисками [26].

Возможность мобильного распределения ресурсов, увеличения объемов активных операций и получаемых банком доходов реальна за счет формирования вокруг банков высокодиверсифицированных межотраслевых конгломератов. Суть данной формы заключается в повышении ликвидности банка, снижении рисков и росте объемов активных операций за счет расширения круга клиентов и заемщиков по принципу диверсификации с включением в систему предприятий из наиболее устойчивых отраслей. При этом банк опирается на участие в капитале предприятий для установления контроля за их рисками и финансовыми потоками. В результате формируется система взаимоотношений «банк – предприятие», обратная той, которая существует для большинства корпоративно замкнутых банков. Ликвидируется институциональная и финансовая зависимости от заемщика – разработчика бизнес-планов, предоставления информационно-консультационных и консалтинговых услуг по изучению рынков и их сегментации, заключения контрактов, разработки механизмов финансово-налоговой оптимизации.

Из вышеизложенного можно сделать вывод, что банки, финансирующие предпринимательскую деятельность в регионах, могут стать своеобразными центрами концентрации капиталов и собственности. Это связано с тем, что в силу своей значительности и важности они имеют преимущество в таких ключевых «нишах», как доступ к государственной поддержке, внешнеэкономическим потокам и внутренним источникам инвестирования.

Как видим, банки обладают богатым арсеналом организационных форм и методических приемов по привлечению инвестиции в развитие региональной экономики и ее реального сектора. В нижеследующей таблице 2 представлена структура механизма инвестиционной деятельности банков второго уровня в регионе. В зависимости от специфики региона, его инвестиционного климата, приоритетности целей и задач развития экономики используется соответствующий набор организационных форм и методов инвестиционной деятельности банков.

Как показывает практика, мало располагать механизмом инвестирования, обозначить пути движения к намеченной цели, необходим еще первоклассно организованный менеджмент. А этими составляющими являются маркетинг, мониторинг, система управления и планирования банковской деятельности. В банковской системе усилия в области планирования, особенно инвестиционной ее деятельности, слабо организованы и недостаточно целенаправленны. Положение углубляется еще и тем, что сложность планов превращает планирование из средства в цель всей деятельности. Сердцевиной планирования должно быть определение альтернатив. Когда планирование превращается в самоцель, выявление альтернатив обычно подавляется. Когда же планирование видят не цель, а средство, о результатах стратегического

планирования можно не заботиться, поскольку организация его длительное время сохраняет свою жизнеспособность.

Таблица 43 – Механизм инвестиционной деятельности коммерческих банков в регионе

Организационные реформы и структура банковской системы инвестирования	Функции банка	Методы	Рычаги	Инструменты инвестиционной деятельности
Финансово-промышленные группы (ФПГ)	Поиск ресурсов для финансирования, развития предприятия	Кредитование Финансирование	Прибыль Доход	Корпоративные облигации (денежный рынок)
Банковские холдинговые компании	Максимальное удовлетворение потребностей в финансовых услугах	Стимулирование Налогообложение Лизинговые операции	Маржа Цена Дивиденды	Секьюритизированные активы (рынок капиталов)
Крупные межотраслевые конгломераты	Мобильное распределение ресурсов, увеличение объемов активных операции и получаемых доходов	Фондообразование Залоговые операции	Процент Амортизационные отчисления	Казначейские векселя
Совместные производства	Совместное предоставление услуг банками и небанковскими структурами	Консалтинг Ипотечные кредитование	Дисконт Целевые экономические фонды	Казначейские ноты Казначейские Облигации
Иностранные банки	Обострение конкурентной борьбы за предоставление услуг	Финансовый менеджмент	Вклады Котировка Валютных Ресурсов	Ценные бумаги агентств депозитные сертификаты
Финансовые, лизинговые структуры	Совместное предоставление услуг	Формы расчета		Банковские акцепты
Малый и средний бизнес	Привлечение инвестиций для развития местного производства	Виды инвестиций		Коммерческие векселя
Инвестиционные, страховые, пенсионные, кредитные структуры	Диверсификация банковских услуг	Консалтинг		Муниципальные облигации

Примечание: составлено автором на основе: У.Б. Баймуратов. Национальная экономическая система. – Алматы: Ғылым, 2000. – 536 с.

Инвестиционная стратегия коммерческих банков в регионе определяется экзогенными (внешними) и эндогенными (внутренними) факторами. Причем во многом прибыльность инвестиционной деятельности зависит от внешних факторов, таких как:

- политическая ситуация в стране и регионах;
- общеэкономическая ситуация;
- состояние финансового рынка;
- надежность контрагентов.

В ситуациях, когда действие экзогенных факторов стабильно, успех инвестиционной деятельности банков определяется эндогенными факторами:

- правильно выбранной инвестиционной и кредитной стратегией;
- обеспеченностью инвестиционными ресурсами;
- квалификацией персонала;
- существующей системой управления.

Таким образом, оптимизация инвестиционных портфелей банков на региональном уровне должна быть построена на основе четкого анализа и прогноза возможных изменений экзогенных факторов, а эндогенные факторы должны планироваться таким образом, чтобы оптимизировать внутреннюю деятельность коммерческого банка.

Таким образом, в период углубления рыночных отношений инвестиционный рынок и банковская система являются как механизмами привлечения инвестиций, так и факторами инвестиционной привлекательности региона. Рассмотрение инвестиционного рынка и банковской системы с позиций такого диалектического единства приводит к необходимости комплексной увязки технологии предоставления инвестиций, источников их финансирования и финансовых инструментов. Эта методология и лежит в основе подхода к оценке потенциала рыночных механизмов привлечения инвестиционных ресурсов через инвестиционный рынок.

ГЛАВА 9_ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

9.1 СУЩНОСТЬ И ВИДЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И РАЦИОНАЛЬНОГО ПРИРОДОПОЛЬЗОВАНИЯ

Опасность современного экологического кризиса состоит в том, что он ставит под угрозу возможность устойчивого развития человеческой цивилизации. Дальнейшая деградация природных систем ведет к утрате ее целостности и способности поддерживать качество окружающей среды, необходимые для жизни. Устойчивое развитие требует расширенного воспроизводства возобновимых природных ресурсов для сохранения равенства условий и использования минерального сырья ныне живущих и будущих поколений. Преодоление кризиса возможно только на основе формирования нового типа взаимоотношений человека и природы, исключающих разрушение и деградацию окружающей среды. Для пресечения, исправления и контроля сложившейся ситуации и существует экономический механизм по защите окружающей природной среды.

Проблему определения экономического оптимума экологических загрязнений производственной среды впервые поставил известный английский экономист Артур С. Пигу (1877-1969). По его мнению, оптимальный объем загрязнений обеспечивается при равенстве чистой прибыли и предельных экстернальных издержек. При этом уровне загрязнений через посредство налоговых механизмов балансируются интересы всех субъектов эколого-экономических процессов рыночной экономики.

Первоначально (1960-1970) защита окружающей среды в основном опиралась на административные механизмы. Они были основаны на неокейсианской концепции. Использовались запреты, лицензии, ограничения (лимиты), административные и уголовные меры. Экономические методы управления природопользованием широко использовались в 1980-90-е г.г. Они же базировались на неоклассической концепции (на принципах рыночного регулирования). Практика показывает, что административно-правовые и экономические механизмы охраны природы необходимо использовать комплексно.

Современные затраты на осуществление природоохранных мероприятий в промышленно развитых странах составляют 1-2% ВВП. Они затрагивают различные стороны производственно-экологической деятельности фирм: темпы роста, накопление капитала и богатства, занятость, размещение производства. Часто экологические затраты увеличивают стоимость капитала, улучшают качество продукции и услуг, повышают эффективность производства.

Поскольку контроль загрязнения окружающей среды сопровождается затратами всегда ограниченных ресурсов, то общество должно делать выбор в отношении распределения ресурсов между объемом производства товаров и услуг и обеспечением определенного уровня чистоты и безопасности окружающей среды. И если последний представляется неудовлетворительным, то общество должно сократить определенное количество ресурсов, направляемых для производства товаров и услуг с целью повышения контроля за состоянием загрязнения и осуществления дополнительных очистных мероприятий.

Отсюда можно сделать вывод о том, что экономический механизм охраны окружающей среды направлен на стимулирование предприятий к внедрению ресурсосберегающих инновационных технологий производства. Применение в производстве принципов ресурсосберегающего и безотходного производства, модернизация технологических процессов дает возможность предприятию:

- сократить расходы на платежи за выбросы, стоки, отходы;
- избежать налогов за сверхлимитное и нормативное использование ресурсов и загрязнение;
- превратить отходы в новый вид сырья, с которым может быть связано создание совершенно нового вида продукции, новой технологии, позволяющей за бесценок приобретать отходы аналогичных «грязных» производств, получать льготные кредиты и новые рынки сбыта продукции;
- выйти на рынок с конкурентоспособной экологически чистой продукцией, которая отличается более высокой стоимостью;
- получать льготное кредитование, которое осуществляется не только государством, но и частными, зарубежными банками, инвестирующими «зеленые» проекты, экологическими, общественными фондами, получать гранты, премии за победу в конкурсах на лучшие «зеленые» технологии;
- получать льготное рекламное обеспечение экологически чистого производства и продукции;
- приобрести имидж «зеленого» предприятия;
- иметь всемерную поддержку развития производства со стороны местного населения, проживающего вблизи предприятия;
- выходить с продукцией на мировой рынок при условии жесткого соблюдения экологических стандартов.

В настоящее время, мировой опыт подтверждает три возможных механизма реализации экономических целей, в т.ч. и эколого-экономических:

- прямое регулирование, связанное с воздействием государства – нормативно-правовые, административно-контрольные меры, прямое регламентирование и т.д.;
- экономическое стимулирование, связанное с развитием рыночных механизмов;
- смешанный механизм, модель социальной рыночной экономики [1].

Механизм гармонизации экономических интересов опирается на принцип трипартийности, в отличие от традиционного рыночного подхода, основанного на взаимодействии сторон с противоположными экономическими интересами.

В экологической сфере использование механизма трипартийности прослеживается в тандеме специализированных государственных органов и неправительственных организаций, в первую очередь, организации «зеленых», при активной разработке действенного механизма социальной защиты населения. Как известно, конечной стратегической целью устойчивого развития Республики Казахстан является создание социально-ориентированной рыночной экономики.

По характеру реализации экономический механизм охраны окружающей среды подразделяется на 3 вида:

1) мягкий или «догоняющий» механизм. Это либеральный в экологическом отношении механизм. Он ставит самые ограничительные экологические рамки для экономического развития отраслей и секторов, практически не тормозя его. Данный тип экономического механизма направлен, главным образом, на ликвидацию негативных экологических последствий, слабо влияя на темпы и масштабы развития. Этот механизм природопользования свойственен техногенному типу развития экономики, когда происходит борьба с негативными экологическими последствиями, а не с причинами возникновения этих деформаций;

2) стимулирующий. Он способствует увеличению производства на базе новых технологий, позволяет улучшить использование и охрану природных ресурсов, способствует развитию природоохранных производств и видов деятельности. Ведущее место в его функционировании играют рыночные инструменты;

3) жесткий или «подавляющий». Этот механизм использует административные и рыночные инструменты и посредством жесткой правовой, налоговой, кредитной, штрафной политики практически подавляет развитие определенных отраслей в области расширения их природного базиса, в целом способствуя экономии использования природных ресурсов [2,3].

В каждой стране различны составляющие экономического механизма охраны окружающей среды, но везде неизменна суть – экономическое воздействие на природопользователей и их природоохранную политику. На наш взгляд, экономические инструменты должны выполнять функцию стимулирования проведения природоохранной деятельности, технологической и структурной перестройки экономики с учетом оценки экономической эффективности проводимых природоохранных мероприятий.

Основу экономического механизма составляют экономические элементы и стимулы, которые призваны не только стабилизировать экологическую обстановку, но и предупредить ее ухудшение, особенно когда они сведены в единую систему. Элементами экономического механизма охраны окружающей среды являются:

1) система экономических инструментов природоохранной деятельности:

- налоговая политика и налоговые льготы;
 - субсидии и льготное кредитование при проведении мер по охране окружающей среды и экономии природных ресурсов;
 - ускоренная амортизация фондов природоохранного назначения;
 - штрафы;
 - регулирование цен первичных ресурсов и конечной продукции.
- 2) система финансирования природоохранных мероприятий;
 - 3) ценообразование с учетом экологического фактора на первичные и вторичные ресурсы;
 - 4) создание рынка природных ресурсов;
 - 5) элементы рыночного механизма природоохранной деятельности:
 - система экономического стимулирования природоохранной деятельности;
 - платность природопользования;
 - создание механизма реализации государственной и региональных экологических программ;
 - экологическое страхование;
 - использование принципа «залог-возврат»;
 - бабл – принцип (принцип «пузыря» или облака). Цель – предоставить предприятиям «свободу маневра» для достижения наибольшей экономической эффективности за счет оптимального перераспределения выбросов между участниками рынка, что создает условия для торговли правами на загрязнение на уровне региона;
 - политика компенсации выбросов. Позволяет предприятиям, уменьшившим их, приобретать тем самым право на выбросы, что дает возможность свободно распоряжаться им;
 - биржи прав на загрязнение – посреднические организации рынка прав на выбросы;
 - банки выбросов [4,5,6].

Данные экономические механизмы охраны окружающей среды в чистом виде не используются, при этом механизмы устойчивого развития в них отражены косвенно. Незаработанность проблемы объясняется общим отставанием экономических исследований от запросов практики и относительной новизной концепции устойчивого развития.

В практике также встречаются и другие экономические рычаги, такие как:

- плата (арендная плата) за пользование природными ресурсами;
- компенсационные платежи за выбытие природных ресурсов из целевого использования или за ухудшение качества этих ресурсов;
- плата за загрязнение окружающей среды и размещение отходов;
- налог на выпуск экологически опасной продукции и применение экологически опасных технологий;
- льготы по налогообложению;
- политика компенсации;

- метод ускоренной амортизации природоохранного оборудования;
- залоговая система;
- кредитные отношения;
- создание страховых фондов охраны окружающей среды;
- экологический лизинг;
- продажа квот на выброс вредных веществ (в том числе межрегиональная система торговли) и т.п.

Под понятием экономического механизма охраны окружающей природной среды понимается правовой институт, включающий в себя совокупность правовых норм, регулирующих условия и порядок аккумулирования денежных средств, поступающих в качестве платы за загрязнение окружающей среды и иные вредные воздействия, финансирование природоохранных мер и экономического стимулирования хозяйствующих субъектов путём применения налоговых и иных льгот.

Исходя из вышесказанного, можно обобщить понятие экономического механизма охраны окружающей среды – это совокупность самых разнообразных экономических рычагов и стимулов рационального использования природных ресурсов, таких как налоги, платежи, нормативы, субвенции, кредиты, субсидии, цены [7-12]. На наш взгляд, в этой трактовке искажается сущность самого термина «экономический механизм», поскольку сам механизм подменяют его элементами.

Прежде всего, экономический механизм направлен на экономическое обеспечение рационального природопользования и охраны окружающей среды. Эта функция реализуется посредством последовательного осуществления всех экономических мер, включенных в экономический механизм.

Следующая важнейшая функция экономического механизма – стимулирующая. Она заключается в создании условий экономической заинтересованности предприятий и предпринимателей в выполнении адресованных им требований экологического законодательства. Эта функция реализуется не всеми экономическими мерами, включенными в него, а лишь некоторыми из них.

Стимулирующую роль призваны играть:

- платежи за пользование землей, недрами, водами, другими природными ресурсами и за загрязнение окружающей среды;
- налоговые и кредитные льготы, иные поощрительные меры в сфере охраны природы. В известной мере в качестве стимулятора выступает экологическое страхование.

В целом, эффективный хозяйственный механизм природопользования должен учитывать вышеперечисленные особенности и опираться как на административно-контрольные, экономические (включая и рыночные, финансово-налоговые), так и на социально-политические, психологические, морально-нравственные и другие инструменты.

Задачами экономического механизма охраны окружающей природной среды являются:

– планирование и финансирование природоохранных мероприятий;
– установление лимитов использования природных ресурсов, выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую природную среду и размещение отходов;

– установление нормативов платы и размеров платежей за использование природных ресурсов, выбросы и сбросы загрязняющих веществ в окружающую среду, размещение отходов и другие виды вредного воздействия;

– предоставление предприятиям, учреждениям и организациям, а также гражданам налоговых, кредитных и иных льгот при внедрении ими малоотходных и ресурсосберегающих технологий и нетрадиционных видов энергии, осуществлении других эффективных мер по охране окружающей природной среды;

– возмещение в установленном порядке вреда, причиненного окружающей природной среде и здоровью человека.

Экономический механизм охраны окружающей природной среды призван создать условия для развития как у производителей, так и граждан бережного отношения к природе. Необходимо выработать у субъектов правоотношение, при котором вред окружающей среде равносителен вреду самому себе. Всё это включает в себя комплекс мер по экономическому стимулированию охраны окружающей среды, нормированию хозяйственного воздействия на окружающую среду, экологическую экспертизу, экологические требования при размещении, проектировании, эксплуатации производственно-хозяйственных объектов, экологический контроль, ответственность и возмещение убытков. Механизм экологического регулирования должен представлять целостную совокупность методов и инструментов управления природопользованием. В свою очередь, механизм управления природопользованием представляет собой звено механизма управления экономикой в целом, поэтому необходимо ещё согласование методов социально-экономического и экологического управления. Конкретные методы экологического регулирования определяются особенностями сферы природопользования и охраны окружающей среды:

– инфраструктурным характером продукции и услуг экологической сферы;

– длительность основных воспроизводственных процессов в природопользовании и переплетением экономических и естественных процессов;

– спецификой отношений собственности на ресурсы природы;

– спецификой рыночных отношений в экологической сфере и существенной ролью государства в управлении природопользованием.

Одним из главных звеньев политики в области охраны природы от антропогенных загрязнений является экологическая регламентация. Она направлена на упорядочение использования природных ресурсов, запреты, ограничения, санкции за нарушение природоохранных мероприятий. Предполагается, что эта регламентация позволит уравновесить выгоды и

затраты в производственно-экологических системах без существенных ущербов природе.

Особенностью экономического механизма охраны окружающей среды является его обязательная нацеленность не только на повышение экономической эффективности того или иного процесса и в целом природопользования по стране, но и на сбережение ресурсов (особенно невозобновимых), сохранение естественного динамического равновесия в природе, а также на рассмотрение проблем экологии в крупном масштабе, далеко выходящем за пределы места природоэксплуатирующего производства.

Таким образом, обеспечение устойчивого развития Казахстана в условиях глобализации предполагает скоординированное применение разнообразных механизмов с использованием инструментов, от институционально-политических до эколого-экономических, на всех уровнях национальной экономики. Сегодня однозначно стало ясно, что экологические проблемы без исследования экономического механизма охраны окружающей среды не решить. Сложности на пути выработки системы экономического механизма охраны окружающей среды связаны с необходимостью изменения сложившихся представлений о человеческих ценностях, сопоставлением результатов и затрат разных поколений, оценкой использования невозполнимых природных ресурсов, эффективностью самого механизма, который во многом регламентируется, принятыми в каждой стране законами и нормативами. По нашему мнению, формирование экономического механизма природопользования и финансирования природоохранных мер в рыночных условиях должно стать органической составной системой управления и регулирования экономики.

9.2 АНАЛИЗ ДЕЙСТВЕННОСТИ МЕХАНИЗМОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ И ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРИРОДООХРАННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

В настоящее время усугубление экологической ситуации в республике обусловлено недостаточностью внимания со стороны предприятий-загрязнителей, а также и со стороны государства. Первоочередной задачей государства для эколого-экономического перехода к рыночной экономике является проведение экологосбалансированных экономических реформ по созданию соответствующей экономической среды и привлечения предприятий к природоохранной деятельности [13-15].

Согласно статье 95 Экологического кодекса Республики Казахстан к механизмам экономического регулирования охраны окружающей среды и природопользования относятся:

- экономическое стимулирование охраны окружающей среды (предельные ставки платы за эмиссии в окружающую среду);
- плата за эмиссии в окружающую среду;
- планирование и финансирование мероприятий по охране окружающей среды;
- плата за пользование отдельными видами природных ресурсов;
- рыночные механизмы и торговля квотами на эмиссии в окружающую среду;
- экологическое страхование;
- экономическая оценка ущерба, нанесенного окружающей среде.

Практическая реализация данных механизмов выявляет тот факт, что наиболее распространенными инструментами экономического механизма охраны окружающей среды являются плата за эмиссии и финансирование мероприятий по охране окружающей среды [16, 17].

Данная ситуация обусловлена следующими обстоятельствами. Природоохранная деятельность промышленных предприятий заключается в минимизации уровня антропогенного воздействия на окружающую среду и полного восстановления качественных и количественных характеристик окружающей среды, а на практике, к сожалению, сводится лишь к соблюдению экологических нормативов. В целом определенное нормативно-правовыми актами качество окружающей среды зависит от научной обоснованности и качества последних. Окружающая среда является базисом как количественного и качественного экономического роста, вследствие чего предельные загрязнения, ведущие к потере качества окружающей среды, зависят от ассимиляционного потенциала окружающей среды и концентрации вредных веществ не в выбросах предприятия-загрязнителя, а в целом в окружающей среде. Это, в конечном счете, делает невозможным решение задачи определения негативного воздействия на окружающую среду каждым предприятием-загрязнителем. Таким образом, природоохранная деятельность

предприятий сводится:

– к ежегодным платежам за эмиссии в окружающую среду по ставкам, которые устанавливаются местными представительными органами областей (маслихатами), но не ниже базовых и не выше предельных ставок, утверждаемых Правительством Республики Казахстан;

– к ежегодным планам природоохранных мероприятий.

Объектом обложения является фактический объем эмиссий в окружающую среду в пределах и (или) сверх установленных нормативов эмиссий в окружающую среду:

- 1) выбросов загрязняющих веществ;
- 2) сбросов загрязняющих веществ;
- 3) размещенных отходов производства и потребления.

Ставки платы определяются исходя из размера месячного расчетного показателя, установленного на соответствующий финансовый год законом о республиканском бюджете, с учетом коэффициентов. Коэффициенты применяются:

1) для субъектов естественных монополий за объем эмиссий, образуемый при оказании коммунальных услуг, и энергопроизводящих организаций Республики Казахстан к ставкам платы:

- за выбросы загрязняющих веществ от стационарных источников – 0,3;
- за сбросы загрязняющих веществ – 0,43;
- за размещение золы и золошлаков – 0,05;

2) для полигонов, осуществляющих размещение коммунальных отходов, за объем твердо-бытовых отходов, образуемый физическими лицами по месту жительства, к ставке платы за размещение коммунальных отходов (твердые бытовые отходы, канализационный ил очистных сооружений) – 0,2.

Ставки платежей за загрязнение окружающей среды устанавливаются местным исполнительным органом на основании базовых ставок, установленных Министерством ООС. В таблице 44 сведены данные по ставкам платы за загрязнение окружающей среды по некоторым областям Казахстана, в которых имеются металлургические производства. В первую очередь, необходимо отметить региональные различия в видах загрязнения. К примеру, в Восточно-Казахстанской области выделены ставки платежей по радиоактивным отходам, в Костанайской области – по асбосодержащим отходам, в Павлодарской области – по шлакам и шламам ферросплавов, в Актюбинской – по радиоактивным отходам и шламам химико-металлургического производства и другие. Базовые ставки платы за эмиссии в окружающую среду значительно отличаются по регионам, отражая разную специфику хозяйственной деятельности и связанные с ней различия видов и степени загрязнения. Разница в ставках платы за загрязнение воздуха за тонну выбросов из стационарных источников между областями с максимальными ставками (Атырауская) и областями, применяющими минимальные ставки (Карагандинская область), была двадцатикратной. С институциональной точки зрения, определение тарифов за загрязнение окружающей среды

осуществляется в два этапа.

Таблица 44 – Ставки платы за загрязнение окружающей среды по некоторым областям Казахстана

Вид эмиссии	Ед. изм.	Класс токсичности	ВКО	Карагандинская	Костанайская	Актюбинская	Павлодарская
Выброс загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников	тонна		207	123	268	977	225
Сбросы загрязняющих веществ в окружающую среду	усл. тонна		8196	14030	11478	20739	16780
Сброс нормативно-очищенных вод	м ³		13,9	5,05	-	-	
Размещение отходов производства на полигонах, накопителях	тонна	V	117	112	80	294	128
	тонна	IV	234	224	160	588	256
	тонна	III	468	448	320	1176	512
	тонна	II	1872	1792	1280	4704	2048
	тонна	I	3744	3584	2560	9408	4096
Вскрышные породы	тонна	V	10,7	8,45	1,44	0,53	7,5
Хвосты обогащения	тонна	IV	5,4	16,8	5,75	109,5	11

Министерство охраны окружающей среды определило минимальные или базовые тарифы для каждой из 16 территориальных единиц (14 областей и двух крупных городов – Алматы и Астаны). На этом основании местные органы власти могут устанавливать собственные более высокие тарифы. В принципе, плата за эмиссии в окружающую среду должна устанавливаться на основе потребности генерирования достаточных доходов для финансирования мер по охране окружающей среды на уровне области. Данные различия в ставках обусловили неравномерность в суммах собранных платежей за загрязнение окружающей среды.

По предложению Министерства ООС РК при определении рейтинговой оценки местных исполнительных органов показатель в области развития ОС принят как соотношение объема финансирования природоохранных мероприятий к объему поступивших платежей за загрязнение окружающей среды [36]. По данным Министерства охраны окружающей среды РК фактический объем поступления платежей за загрязнение окружающей среды и средств от инспекционной деятельности (штрафы, иски и др.) в 2009 г. составил 70050,6 млн. тг., что составляет 93,96 % от плана поступления платежей (таблица 45).

Таблица 45 – Поступление и расходование средств за загрязнение ОС по РК (на 01.11.2009 г.), млн. тг

№ п/п	Наименование области, города	Поступление платежей за загрязнение ОС и средств от инспекционной деятельности		Финансирование ПМ	
		План поступления платежей на 2009 год	Платежи за загрязнение окружающей среды	План финансирования на 2009 год	Фактически профинансировано
1	2	3	4	5	6
1	Акмолинская	740,0	786,0	398,5	305,5
2	Актюбинская	9 012,2	13 493,9	800,0	532,8
3	Алматинская	629,0	623,3	479,3	459,2
4	Атырауская	6 956,0	4 518,2	602,2	463,4
5	ВКО	2 416,3	1 872,2	4 252,0	1 842,0
6	Жамбылская	321,9	411,7	89,3	64,0
7	ЗКО	12 732,7	13 277,1	233,8	195,6
8	Карагандинская	10 766,0	6 958,5	540,5	410,2
9	Костанайская	3 127,8	2 366,6	2 414,6	2 235,1
10	Кызылординская	15 765,0	16 439,5	2 414,6	1 792,3
11	Мангистауская	4 500,0	4 038,6	5 837,8	1928,1
12	Павлодарская	4 871,0	3 280,3	212,9	141,8
13	СКО	610,0	555,6	54,6	54,6
14	ЮКО	473,8	441,1	254,9	210,4
15	г. Астана	1 233,0	604,9	6 048,1	1 181,0
16	г. Алматы	400,0	383,1	5 141,5	4 707,9
Итого		74 554,7	70 050,6	29 774,6	16 523,9

Примечание – Составлено на основе данных источника МООС РК

В таблице 46 представлена информация о динамике поступлений платежей за загрязнения окружающей среды и расходов на финансирование природоохранных мероприятий. Из таблицы 46 видно, что по сравнению с 2008 г. наблюдается спад на 6,2%, или сумма поступления платежей уменьшилась на 4650 млн.тенге, но в сравнение с 2007г. выросла в 2,7 раза, что объясняется возросшим числом взысканий по штрафам и искам.

На долю Кызылординской, Актюбинской, Атырауской, Карагандинской и Павлодарской областей приходится 64% всех поступивших платежей. В Акмолинской, Актюбинской, Жамбылской, Кызылординской и ЗКО наблюдается превышение фактического поступления средств над плановым, в остальных же областях отмечается недопоступление средств. Незначительные поступления – в ЮКО (441,1 млн. тг.), Жамбылской (411,7 млн. тг.) областях и в г. Алматы (383,1 млн. тг.) [19].

Наибольшие поступления отмечены в Актюбинской (13493,9 млн. тг.), ЗКО (13277,1 млн. тг.) и Кызылординской (16439,5 млн. тг.) областях, т.е. в регионах активной добычи углеводородов и металлургии, соответственно, загрязнения окружающей среды. Главным фактором такого скачка является стремительное развитие промышленности, особенно нефтяной отрасли, и, соответственно, увеличение объемов выбросов загрязняющих веществ в воздух и воду, образование отходов также возросло.

Кроме того, не последнюю роль сыграло повышение ставок платы за эмиссии в окружающую среду и совершенствование системы мониторинга и сбора поступлений. Процедуры проверок в Казахстане регулируются Экологическим кодексом РК и Законом «О частном предпринимательстве» № 124 от 31 января 2006 года. Это делает систему более прозрачной и помогает предотвратить коррупцию. Кроме того, в настоящее время одним из действующих рычагов соблюдения природоохранного законодательства являются инспекторские проверки, проводимые государственными органами. Потенциально этот вид мониторинга позволяет получить более актуальную и точную информацию.

Рост налоговых поступлений, по сравнению с 2007г., привел к увеличению государственных расходов, которые позволили достичь улучшения инфраструктуры и создали каналы для дополнительных ассигнований на развитие социальной сферы. Несмотря на значительное, в абсолютном выражении, повышение государственных расходов на охрану окружающей среды, их доля в общем объеме расходов осталась неизменно малой, составив, в среднем, 0,5 процентов в разрезе последних лет. В 2009 году затраты на охрану окружающей среды составили в среднем 1,1% от ВВП.

Таким образом, можно утверждать, что плата за эмиссии в окружающую среду в Казахстане является, в принципе, основным инструментом для уменьшения воздействия экономической деятельности на окружающую среду. Данная плата основывается на экологических разрешениях, в которых для каждого предприятия указываются нормативы эмиссий для загрязняющих воздух и воду веществ и максимальный объем производимых отходов.

Таблица 46 – Динамика поступлений платежей за загрязнения окружающей среды и расходов на финансирование природоохранных мероприятий

Наименование области	Общий объем поступивших платежей, млн.тенге						Фактическое финансирование природоохранных мероприятий, млн.тенге						Отношение финансирования природоохранных мероприятий к общему поступлению, %	
	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008г.	2009г.	2004 г.	2005 г.	2006 г.	2007 г.	2008г.	2009г.	2008 г.	2009г.
Акмолинская	335,9	372,1	539,9	607,3	840,4	786,0	156,3	146,5	650,1	506,3	606,7	305,5	90,0	38,9
Алматинская	710	816,1	676,2	580,1	831,9	623,3	513,6	121	383,7	457,5	476,8	459,2	62,2	73,7
Актюбинская	1944,9	4809,2	4601,3	3572	18233,4	13493,9	35,6	148	330,3	802,8	1376,8	532,8	83,5	4,0
Атырауская	4633,2	3651,3	2478	3572	17327,2	4518,2	38,4	357,9	617,8	2537,9	4439,8	463,4	45,5	10,3
ВКО	951	943,5	874,1	1065,4	3303,2	1872,2	324,1	595,9	744	1042	1795,7	1842,0	55,0	98,4
Жамбылская	513,2	411	369,6	329,6	458,2	411,7	134	115,4	307,1	280,2	278,7	64,0	75,3	15,5
ЗКО	2090,5	5246,5	4949,3	1664,4	8731,6	13277,1	149,9	228,3	231,3	429	320,5	195,6	4,1	1,5
Карагандинская	494,5	813,6	1195,7	2409,4	3728,1	6958,5	226,5	242,5	273,5	890,1	522,8	410,2	14,1	5,8
Кызылординская	200,1	2254,3	1571,4	3356,3	4302,4	16439,5	104,3	164	117	1546,2	1037,1	1792,3	35,0	10,9
Костанайская	638,1	953	1354,7	1338,3	2582,7	2366,6	464,9	475,7	530,8	1570,1	2076,7	2235,1	85,1	94,4
Мангистауская	552,7	756,7	1248	1148,2	7294,5	4038,6	120,7	134	903,3	1777,6	2015,9	1928,1	40,3	47,7
Павлодарская	1263,4	1413,1	1783,4	2146,7	4036,9	3280,3	166,7	168,2	186	204,1	375,2	141,8	9,8	4,3
СКО	344,6	514,8	423,1	489	577,6	555,6	167,4	266,6	321,7	329	38,6	54,6	6,0	9,8
ЮКО	336,9	394,4	434,2	896,7	918,6	441,1	196,3	45	106,7	85,2	234,5	210,4	14,0	47,7
г.Алматы	565,5	754,5	858,7	893,7	725,5	383,1	432,3	408,1	566,8	1721,9	3363,1	4707,9	590,0	1229,0
г.Астана	266,8	894,5	1152,7	1165,1	807,6	604,9	115,6	133,8	2740,9	4910,4	3380,6	1181,0	84,1	195,2
Итого	15841,4	24998,6	24510,3	25234,2	74699,8	70050,6	3346,63	3750,9	9011	19090,3	22339,5	16523,9	48,0	23,5

Примечание – Составлено автором на основе данных источника [18]

Объем финансирования природоохранных мероприятий в 2009 году, проводимый местными исполнительными органами не превысил 23,5 % от общего поступления платежей за загрязнение окружающей среды. В 2009 г. объем средств, направляемых на финансирование природоохранных мероприятий, по сравнению с 2008 г. снизился на 24,5 %. Во многих областях остро стоит вопрос нецелевого расходования платежей за загрязнение ОС. В СКО, ЗКО, Карагандинской, Кызылординской, Жамбылской, Павлодарской, Атырауской и Актыбинской областях финансирование природоохранных мероприятий ниже уровня средне-республиканского показателя. Хотя основная доля поступления платежей за загрязнение ОС приходится на Актыбинскую, ЗКО и Кызылординскую области. Вместе с тем, объем средств выделенных на природоохранные мероприятия к объему поступивших платежей за загрязнение ОС в этих областях является одним из самых низких: Актыбинская (4,0 %), Кызылординская (10,9%), ЗКО (1,5 %) области (рисунок 31). Это говорит об отсутствии должной работы по использованию средств на решение вопросов окружающей среды.

По итогам 2009г. в 5 регионах Казахстана: в СКО, ЗКО, Актыбинской, Карагандинской, Павлодарской областях, объем финансирования природоохранных мероприятий не превысил 10% от фактического поступления платежей. В указанных областях власти крайне нерационально использовали средства на природоохранные цели, суммы, выделенные на финансирование природоохранных мероприятий, составили соответственно 9,8%, 1,5%, 4%, 5,8%, 4,3% от фактического поступления средств за загрязнение окружающей среды.

В 2 регионах республики: в Акмолинской и Кызылординской областях, также можно отметить недостаточный объем финансирования природоохранных мероприятий, который не превышает 40% от общего объема собранных платежей (38,9% и 10,9% соответственно).

В 5 регионах Казахстана: в ЮКО, Алматинской, Восточно-Казахстанской, Костанайской и Мангистауской областях выделенный объем финансирования природоохранных мероприятий превысил 40% от объема поступлений (47,7%, 73,7%, 98,4%, 94,4% и 47,7% соответственно).

Только в гг. Алматы и Астана объем финансирования природоохранных мероприятий превысил объем фактических поступлений за загрязнение окружающей среды (1229 % и 195,2 % соответственно). В 2009 г. несколько большее финансирование природоохранных мероприятий способствовало стабилизации качества окружающей среды в этих регионах.

Необходимо отметить, что в целом по республике объем средств, выделяемых на финансирование природоохранных мероприятий до сих пор остается величиной незначительной. В 2008г. отношение финансирования природоохранных мероприятий к общему поступлению платежей составил 48,0%, в 2009г. по отношению к собираемому объему платежей остается меньшей величиной и составляет 1/4 от искомой (23,5%).

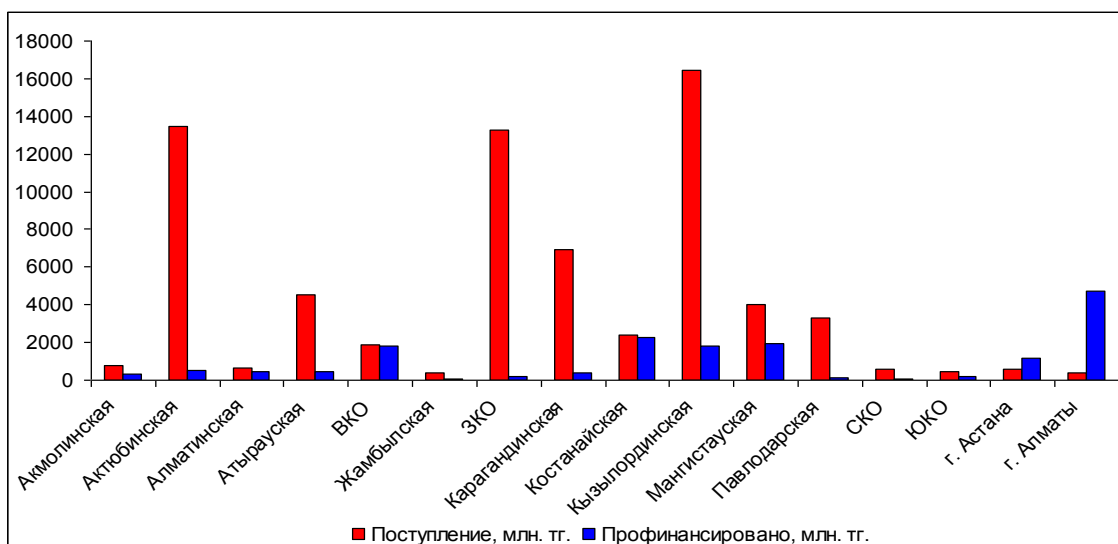


Рисунок 31 – Финансирование ПМ и поступление средств в РК в 2009 г. (на 01.11.09.)

В 2009 г. на 1 гражданина РК пришлось 1030 тг. (7 \$), выделенных на природоохранные мероприятия. Это демонстрирует незаинтересованность местных исполнительных органов в решении проблем окружающей среды. Пунктом 4 протокола расширенного заседания Комиссии по правам человека при Президенте РК от 27.09.2005 года № 32-37.3 было рекомендовано местным исполнительным органам обеспечить выделение на природоохранных мероприятий из местных бюджетов не менее 80% от платежей за загрязнение ОС [20]. В свою очередь МООС РК при согласовании Планов социально-экономического развития регионов рекомендует 50% выделение средств на финансирование природоохранных мероприятий. На рисунке 32 представлена информация по областям в общем объеме средств, поступивших в местный бюджет за загрязнение окружающей среды.

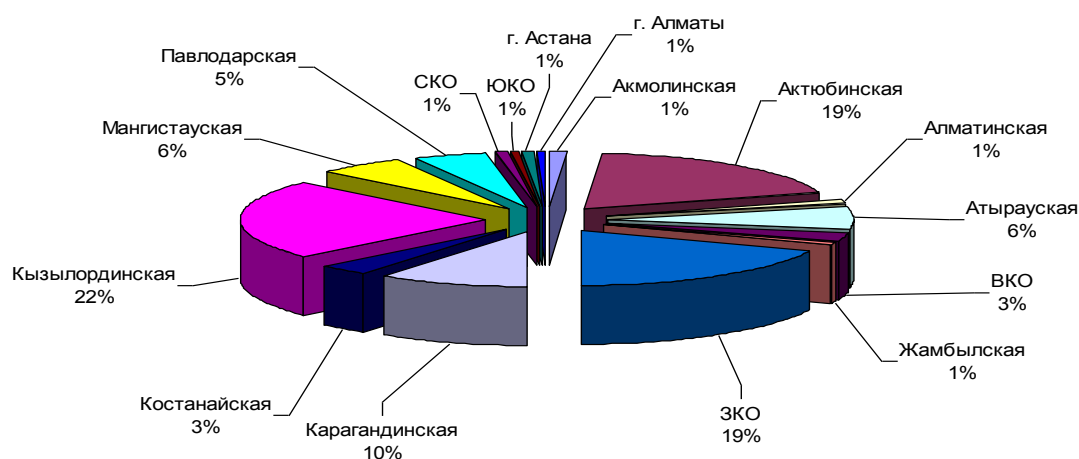


Рисунок 32 – Доля (в %) областей в общем объеме средств, поступивших в местный бюджет за загрязнение ОС среды за 2009 год (на 01.11.09.).
Примечание – Составлено на основе данных источника [18]

В общем виде все расходы на охрану окружающей среды можно разделить на три категории:

- затраты на капитальный ремонт основных средств по охране окружающей среды;
- текущие затраты на охрану окружающей среды;
- инвестиции на охрану окружающей среды.

Инвестиции на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов включают в себя инвестиции на все мероприятия по охране и рациональному использованию природных ресурсов, осуществляемые застройщиками как на вновь строящихся предприятиях, так и на действующих за счет всех источников финансирования. В таблице 47 сведена информация, отражающая динамику структуры инвестиций на охрану окружающей среды в Республике Казахстан.

Как видно из таблицы основную долю в структуре инвестиций на охрану окружающей среды занимают инвестиции на охрану атмосферного воздуха. К ним относятся: затраты на строительство газопылеулавливающих установок, контрольнорегулирующих пунктов по проверке и снижению токсичности выхлопных газов автомобилей, установок для утилизации веществ из отходящих газов, других сооружений по охране воздушного бассейна.

К инвестициям на охрану и рациональное использование земель относятся затраты на строительство противоэрозионных гидротехнических, противоселевых, противооползневых, противолавинных сооружений; террасирование крутых склонов; создание защитных лесных полос; рекультивацию земель и другие мероприятия по охране земель.

Таблица 47 – Структура инвестиций на охрану окружающей среды в фактически действовавших ценах, млн. тенге

Затраты	2004г.	2005г.	2006г.	2007г.	2008г.	2009г.
Всего	37163, 0	42087, 3	64471, 5	77776, 1	49812	73095
в том числе на: охрану и рациональное использование водных ресурсов	6300,1	8791,4	8531,2	7526,0	-	-
охрану атмосферного воздуха	24786, 7	24879, 6	42842, 5	56442, 6	-	-
охрану и рациональное использование земель	2420,5	4983,1	9082,9	9264,5	-	-
охрану и рациональное использование лесных ресурсов	-	-	0,2	46,0	-	-
на охрану недр и рациональное	2735,3	3371,1	4006,0	4491,3	-	-

использование минеральных ресурсов, на управление отходами						
на организацию заповедников	16,0	60,5	7,8	2,1	-	-
другие мероприятия	904,4	1,6	0,9	3,6	-	-
Примечание - Составлено автором на основе [21]						

К инвестициям на охрану и рациональное использование водных ресурсов относятся затраты на строительство станций для очистки производственных и коммунальных сточных вод, береговых и плавучих станций очистки сточных вод, систем оборотного водоснабжения, создания водоохраных зон и т.д.

Текущие затраты на охрану природы – расходы предприятий и организаций по содержанию и эксплуатации основных фондов, предназначенных для охраны окружающей среды. Сюда же относятся затраты на проведение текущих природоохранных мероприятий, по рекультивации нарушенных земель, расчистке русел малых рек, поддержанию в установленном порядке водоохраных зон, контролю качества водных источников и атмосферного воздуха и иных мероприятий.

По данным Агентства Республики Казахстан по статистике в 2009 году текущие затраты на охрану окружающей среды составили 102327,9 млрд. тенге, что в 1,12 раза больше по сравнению с 2008 годом. Инвестирование природоохранных мероприятий осуществлялось по следующим направлениям: на охрану атмосферного воздуха – 33,718 млрд. тг. (32,95% от республиканского объема); на охрану и рекультивацию земель – 3,822 млрд. тг. (3,7%); на охрану и рациональное использование водных ресурсов – 26,337 млрд. тг. (25,7%); на управление отходами – около 38,449 млрд. тг. (37,6%) (таблица 48). Затраты на капитальный ремонт основных средств по охране ОС составили 8,547 млрд. тг., что на 2,883 млрд. тг. меньше чем в 2008 г. [22].

Таблица 48 - Текущие затраты на охрану окружающей среды за 2009 год

Всего (млн.тг)	в том числе на охрану					
	водных ресурсов	из них выплаты другим предприятиям за прием и очистку сточных вод	атмосферного воздуха	земли от загрязнения отходами	из них выплаты другим предприятиям (организациям) за прием, хранение и уничтожение токсичных отходов	рекультивация земель
102 327 887,7	26 337 711,1	4 312 505,0	33 718 173,8	38 449 460,9	10 921 496,2	3 822 541,9

Наибольшую долю в республиканском объеме инвестиций на природоохранные мероприятия от предприятий и организаций занимают Мангистауская (20,3%), Павлодарская (17,3%), Атырауская (15,93%), Кызылординская (12,3%) области. Незначительные объемы инвестиций направлялись на ООС в СКО (0,33%), Алматинской (0,41%) областях и в г. Астана (0,23%).

Несмотря на то, что каждое отдельное природоохранное мероприятие одновременно выполняет несколько функций – ресурсосберегающую, ресурсовоспроизводящую, средозащитную и природоконсервирующую, все же доминирующими видами природоохранных инвестиций в Республике Казахстан являются средозащитные инвестиции. При этом остальные использованные функции природы остаются не возмещенными или возмещенными не в полной мере. Это касается в первую очередь таких функций, как ресурсообеспечивающая в отношении невозобновимых ресурсов, и ресурсовоспроизводящая. Необходимость существенного повышения внимания к остальным видам природоохранных инвестиций требует применения международных экологических стандартов качества продукции и производства, что стимулирует предприятия на переход к менее «грязной» технологии производства, увеличения внебюджетных источников финансирования природоохранной деятельности, ужесточения административных, экономических рычагов государственной экологической политики и т.д. [23].

С этой позиции, на наш взгляд, в расходы на охрану окружающей среды необходимо также включать финансирование технологических, экономических, административно-правовых и других мероприятий, обеспечивающих возможность сохранения ресурсообеспечивающей (инвестиции в охрану невозобновимых ресурсов), биовоспроизводящей (инвестиции в охрану и воспроизводство возобновимых ресурсов – лесных, почвенных, рыбных, иных биологических ресурсов, широко используемых в хозяйстве), ресурсовоспроизводящей (инвестиции в охрану генофонда и биогеоценозов) и средовоспроизводящей (инвестиции в охрану окружающей среды) функций природы, а также сохранения и комплексность использования невозобновимых ресурсов [24].

Таким образом, можно сделать следующие выводы об эффективности функционирования экономического механизма охраны окружающей среды.

Во-первых, наибольшее распространение среди 7 видов экономического механизма получили только 2: плата за эмиссии в окружающую среду и финансирование мероприятий по охране окружающей среды.

При этом система платы за эмиссии достаточно сложна и обременительна с административной точки зрения. Отсутствие должного внимания к основным загрязняющим веществам и источникам загрязнения означает, что система платы за эмиссии в окружающую среду не может эффективно управляться с учетом ограниченных ресурсов Министерства охраны окружающей среды

Республики Казахстан, а именно, неадекватных возможностей надзора за соблюдением.

Экологическая эффективность такой системы сбора платы за эмиссии не установлена, то есть, не определена степень, в которой установленная плата стимулирует сокращение уровня загрязнения, что не позволяет достичь конкретных экологических задач, которые, к тому же, не были установлены. Для местных органов управления плата за эмиссии выступает, главным образом, в качестве инструмента привлечения бюджетных доходов. В целом, существующая система не работает по принципу «загрязнитель платит».

Современную трактовку принципа «загрязнитель платит» можно свести к двум основным положениям:

- загрязнитель должен нести все расходы по средоохранной деятельности;
- загрязнитель имеет право возмещать свои природоохранные издержки через цены на свою продукцию и услуги.

Финансирование мероприятий по охране окружающей среды происходит «по остаточному принципу», когда из экологических поступлений региональные власти вынуждены покрывать другие расходы, особенно это касается дотационных областей. По нашему мнению, одна из основных причин такой ситуации следующая. Плохо работает сам механизм экологических платежей, в котором налогооблагаемая база (эмиссии) оторвана, «отчуждена» от тех мероприятий, которые проводятся за счет взимаемых денег. Недостаточность объемов платежей за выбросы, сбросы, размещение отходов и использование природных ресурсов не позволяет в требуемых масштабах осуществлять финансирование природоохранной деятельности и воспроизводства возобновимых природных ресурсов. Данная ситуация продолжится до тех пор, пока в законах республики будет отсутствовать нормативно-правовая основа определения сумм финансирования охраны окружающей среды.

9.3 СИСТЕМА ВЗАИМОСВЯЗЕЙ ОЦЕНКИ ВОЗДЕЙСТВИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ И ЭКОНОМИЧЕСКОГО МЕХАНИЗМА ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ

В силу особенностей формирования механизмов экологической оценки соответствующая терминология первоначально сложилась в английском языке и изменялась по мере развития практики экологической оценки и представлений о ней. Впервые формальная система оценки воздействия намечаемой деятельности на окружающую среду была введена в действие федеральным законом США о Национальной политике в области окружающей среды или NEPA [25]. В первые годы своего применения процесс оценки, выполняемый в соответствии с NEPA, назывался NEPA-процессом. Затем он получил особое название: Environmental Impact Analysis (EIA) (анализ воздействия на окружающую среду), этот термин может быть переведен как «оценка воздействий на окружающую среду». Именно термин EIA закрепился в конце 70-х годов XX века в качестве основного, обозначающего систематический процесс анализа потенциальных экологических последствий намечаемой деятельности и учета его результатов в процессе принятия решений.

В 1980-х годах возрос интерес к анализу возможных экологических последствий, связанных не только с проектами строительства конкретных хозяйственных объектов, но и с так называемыми стратегическими решениями: планами территориального и отраслевого развития, комплексными программами, стратегиями, нормативно-правовыми актами. Анализ экологических последствий стратегических решений получил название Strategic Environmental Assessment (SEA), что можно перевести как «стратегическая экологическая оценка». По мере развития этого инструмента значение термина EIA «смещалось» в сторону оценки, связанной с проектами конкретных хозяйственных объектов.

На русский язык термины EIA и EA переводились по-разному. Наиболее распространенными переводами были «оценка воздействия на окружающую среду» (ОВОС) [26-27] и, реже, «экологическая экспертиза» [28-29]. Однако, согласно казахстанского законодательства оба этих термина имеют самостоятельные определения, приводимые в нормативно-правовых актах.

Согласно статье 35 Экологического кодекса Республики Казахстан оценка воздействия на окружающую среду – это процедура, в рамках которой оцениваются возможные последствия хозяйственной и иной деятельности для окружающей среды и здоровья человека, разрабатываются меры по предотвращению неблагоприятных последствий (уничтожения, деградации, повреждения и истощения естественных экологических систем и природных ресурсов), оздоровлению окружающей среды с учетом требований экологического законодательства Республики Казахстан.

Оценка воздействия на окружающую среду включает в себя следующие стадии [30]:

Стадия 1. Оценка территории (обзор состояния окружающей среды), выполняемая для обоснования оптимального выбора участка для размещения объекта;

Стадия 2. Предварительная оценка воздействия на окружающую среду, сопровождающая обоснование инвестиций (технико-экономические обоснования проектов);

Стадия 3. Оценка воздействия, выполняемая в целях полного и комплексного анализа возможных эффектов реализации проекта или дальнейшего осуществления хозяйственной и иной деятельности, обоснования альтернативных вариантов и разработки плана (программы) управления охраной окружающей среды;

Стадия 4. Раздел «Охрана окружающей среды» в составе рабочего проекта, содержащий технические решения по предотвращению неблагоприятных воздействий на окружающую среду;

Стадия 5. Послепроектный анализ, осуществляемый через год после начала осуществления хозяйственной и иной деятельности для подтверждения безопасности объекта для окружающей среды и корректировки природоохранных мероприятий.

В процессе оценки воздействия на окружающую среду подлежат учету:

1) прямые воздействия - воздействия, непосредственно оказываемые основными и сопутствующими видами планируемой деятельности в районе размещения объекта;

2) косвенные воздействия - воздействия на окружающую среду, которые вызываются опосредованными (вторичными) факторами, возникающими вследствие реализации проекта;

3) кумулятивные воздействия - воздействия, возникающие в результате постоянно возрастающих изменений, вызванных прошедшими, настоящими или обоснованно предсказуемыми действиями, сопровождающими реализацию проекта.

В процессе оценки воздействия на окружающую среду проводится оценка воздействия на:

1) атмосферный воздух;

2) поверхностные и подземные воды;

3) поверхность дна водоемов;

4) ландшафты;

5) земельные ресурсы и почвенный покров;

6) растительный мир;

7) животный мир;

8) состояние экологических систем;

9) состояние здоровья населения;

10) социальную сферу (занятость населения, образование, транспортную инфраструктуру).

В таблице 49 приводится терминология экологической оценки, как юридические термины международных правовых документов.

Таблица 49 – Экологическая оценка: термины и определения

Термин	Английский эквивалент	Определение
Экологическая оценка (ЭО)	Environmental Assessment (EA)	Процесс систематического анализа и оценки экологических последствий намечаемой деятельности, консультаций с заинтересованными сторонами и учет результатов этого анализа и консультаций в планировании, проектировании, утверждении и осуществлении данной деятельности.
Экологическая оценка проектов (ЭОП)	Environmental Impact Assessment (EIA)	Экологическая оценка проектов (намечаемой деятельности проектного уровня).
Стратегическая экологическая оценка (СЭО)	Strategic Environmental Assessment (SEA)	Экологическая оценка намечаемой деятельности стратегического уровня (планов, программ, стратегий и проектов нормативных актов).
		Систематический процесс выявления и учета экологических факторов и возможных экологических последствий предлагаемых стратегий (политик), планов и программ.
		Формализованный, систематический и всесторонний процесс оценки экологических последствий осуществления политики, плана или программы и их альтернатив, включая подготовку письменного доклада о результатах этой оценки и использование этих результатов в принятии решения.
Примечание – Составлено автором на основе источника [31-33]		

Изложение стадий процесса экологической оценки проектов (ЭОП) схематично приведено на рисунке 33.

Процесс ЭОП начинается с принятия решения о необходимости экологической оценки (ЭО). Это решение может приниматься инициатором или государственными органами на основе списков деятельности, подлежащих ЭО, в явном виде сформулированных в нормативно-правовых актах и (или) предварительной оценки воздействий намечаемой деятельности на окружающую среду. Такая оценка может проводиться как неформально, так и в виде специального регламентированного процесса. В некоторых системах результатом этого этапа может быть выбор одной из нескольких процедур ЭО, допускаемых национальным законодательством. Эти процедуры могут различаться по требуемой детальности и глубине проработки предполагаемых воздействий, характеру предусмотренных мероприятий. Однако во многих национальных системах отбор объектов ЭО проводится органами охраны окружающей среды, часто при участии заинтересованных сторон и общественности.

На этой же стадии может происходить более точное определение объекта экологической оценки. Это необходимо для того, чтобы избежать ситуации, когда оценке подвергается только часть реального замысла. Например, если

предполагается прокладка шоссе, то экологическая оценка требуется не только и не столько для того (небольшого) участка, на который в данный момент выделяется финансирование, а на всю магистраль в целом, с учетом подъездных путей, бензоколонок и других объектов, неразрывно с ним связанных, с учетом тех изменений, которые произойдут на прилегающих территориях.

Следующей стадией является определение задач ЭО. На этой стадии выявляются потенциально важные воздействия, которые должны детально изучаться впоследствии. Здесь же может происходить определение принципиальных альтернатив намечаемой деятельности, которые будут анализироваться и сравниваться в процессе дальнейшей оценки. Как правило, на этой же стадии готовится программа проведения ЭО (техническое задание), которая среди прочего включает получение необходимых согласований, консультации с общественностью и другие мероприятия [34-39].

Определение задач и планирование ЭО может осуществляться как непосредственно инициатором и разработчиком, так и при участии органов государственной власти и заинтересованных сторон. В ряде систем программа или техническое задание ЭО носит официальный характер и утверждается либо непосредственно разрабатывается государственными органами.

Прогноз, анализ и оценка значимости ожидаемых воздействий на окружающую среду является основной стадией процесса экологической оценки. При этом должна быть изучена не только физическая величина факторов, оказывающих воздействие (объем выбросов или концентрация вредных веществ), но и ожидаемые изменения в различных компонентах окружающей среды: воде, воздухе, почве, ландшафте, фауне и флоре, взаимосвязи между всеми этими факторами. Должно быть также изучено возможное влияние осуществления деятельности на здоровье человека, историко-культурные ценности и, как правило, социально-экономические условия. Последствия осуществления намечаемой деятельности должны быть оценены не только в терминах их величины, но и в терминах их значимости. Потенциальные воздействия должны изучаться для всех альтернатив, рассматриваемых в ходе экологической оценки, чтобы обеспечить возможность их сравнения и выбора наиболее приемлемой альтернативы. Данная стадия экологической оценки в большинстве национальных систем выполняется инициатором деятельности или, по его поручению, специализированными организациями.

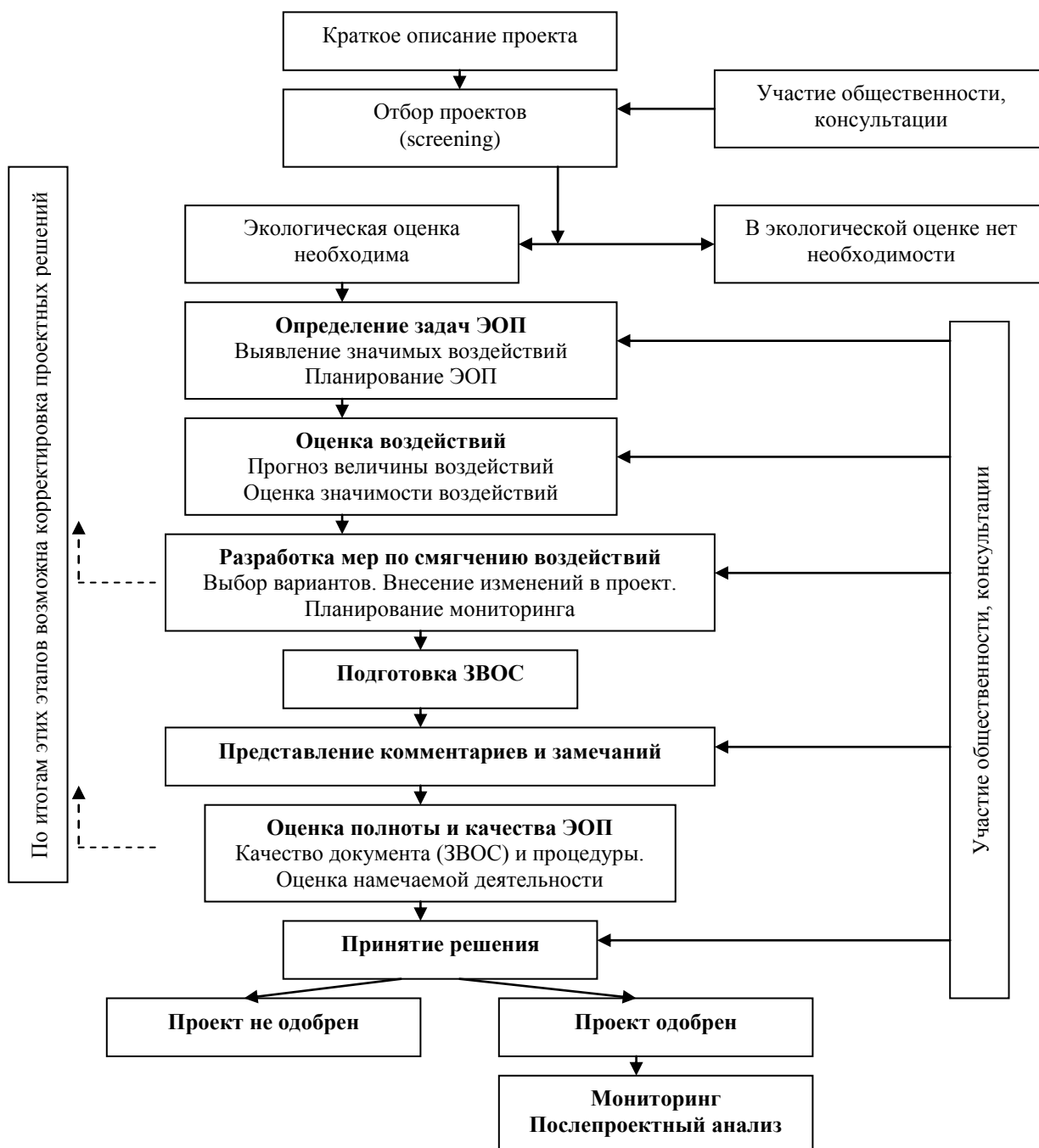


Рисунок 33 – Общая схема процесса экологической оценки проектов (UNEP, 1996, с изменениями)

Примечание – Составлено автором на основе источника [31]

Разработка мероприятий по смягчению воздействий. В процессе проведения экологической оценки проектов информация о существенных экологических воздействиях должна приводить к выбору между предложенными альтернативами или поиску новых проектных решений, направленных на их смягчение. Под смягчением понимается предотвращение или уменьшение воздействий (например, путем установки очистных

сооружений или использования технологии, приводящей к меньшим выбросам), ликвидацию или уменьшение ущерба, нанесенного окружающей среде, и, наконец, различные формы компенсации. Примером последней могут быть, например, мероприятия по благоустройству прилегающих территорий, снижение для местного населения тарифов на услуги компании – инициатора деятельности, а в некоторых случаях – непосредственная выплата компенсаций местному населению. Выбор мер должен быть обоснован и их экологическая эффективность описана в документации по ЭО – это обычно является ответственностью инициатора и разработчика.

Прогноз и оценка значимости воздействий намечаемой деятельности на окружающую среду представляет одну из наиболее важных стадий процесса ЭО. Целью этой стадии является установление того, какие изменения могут произойти в окружающей среде в результате осуществления каждой из рассматриваемых альтернатив, а также оценка важности или значимости этих изменений. Данная цель достигается путем:

- изучения тех компонентов окружающей среды, на которые может повлиять намечаемая деятельность;
- прогноза и анализа возможных изменений в окружающей среде в результате осуществления намечаемой деятельности;
- оценки значимости прогнозируемых изменений.

Стадия прогноза и анализа воздействий на окружающую среду неразрывно связана с более ранней стадией выявления значимых воздействий, так как именно они подлежат детальному анализу. С другой стороны, именно результаты прогноза и оценки значимости воздействий лежат в основе документации по ЭО (прежде всего, ЗВОС), используются для принятия проектных, административных и иных решений по намечаемой деятельности.

Распространенным заблуждением является представление о том, что результатом данного этапа ЭО должен являться анализ текущего состояния окружающей среды. На самом деле, поскольку целью экологической оценки является прогноз будущих последствий осуществления проекта, задача состоит в том, чтобы понять, каким могло бы быть состояние окружающей среды в будущем при отказе от осуществления проекта. Именно это прогнозируемое состояние является той точкой отсчета, “исходной чертой”, по отношению к которой должны оцениваться прогнозируемые изменения.

Составление итогового документа экологической оценки (ЗВОС) в большинстве национальных систем ЭО является обязанностью инициатора деятельности и, как правило, осуществляется по его поручению разработчиком проектной документации или специализированными организациями. Документация по ЭО должна, в первую очередь, способствовать принятию информированного решения (или решений) по намечаемой деятельности. Другая важная функция – представить информацию о намечаемой деятельности и ее предполагаемых воздействиях для заинтересованных лиц и организаций, в том числе, затрагиваемых этими воздействиями. Поэтому важно, чтобы

документация в сжатой и понятной форме излагала основные выводы экологической оценки проекта.

Консультации и участие общественности. Взаимодействие с заинтересованными сторонами целесообразно на многих или даже на всех стадиях экологической оценки. Например, на стадии определения задач ЭО полезно знать мнение общественности о том, какие именно воздействия на окружающую среду вызывают наибольшую озабоченность и, следовательно, должны быть изучены. Многие национальные системы предусматривают особую стадию ЭО, посвященную консультациям и участию общественности. Основным содержанием этой стадии является обсуждение итогового документа ЭО (ЗВОС) или его проекта, представление комментариев и замечаний к нему. Как правило, в течение определенного периода этот документ доступен общественности и другим заинтересованным сторонам, которые могут представлять свои замечания и предложения. Одновременно документ направляется в ряд государственных органов и других организаций для получения официальных комментариев и замечаний. Распространенным требованием является также проведение на этом этапе общественных слушаний и включение их результатов в материалы по оценке воздействия [40-43].

Оценка полноты и качества ЭО. Поскольку лица, использующие результаты экологической оценки, во многих случаях не имеют возможности оценить, насколько качественно она проведена, большинство национальных систем требуют предварительной проверки качества документации по экологической оценке. Такая проверка может проводиться постоянной независимой комиссией, специально создаваемой для этой цели, экспертами, назначаемыми министерством экологии из числа профессионалов, имеющих лицензию или непосредственно комитетами по охране природы. Кроме того, в большинстве случаев обеспечивается участие заинтересованных сторон (в том числе общественности) в процессе такой оценки.

Учет результатов экологической оценки в принятии решений. Основная цель экологической оценки – способствовать принятию решений, учитывающих экологические факторы наряду с техническими и экономическими. Промежуточные и окончательные результаты экологической оценки проектов могут использоваться различными сторонами, например:

- проектировщиками при выборе проектных решений, связанных с наименьшим воздействием на окружающую среду и при планировании мер по смягчению воздействий;

- инициатором при выборе альтернатив осуществления намечаемой деятельности (или принятии решения об отказе от таковой);

- кредитно-финансовыми организациями при принятии решений о выделении средств на осуществление намечаемой деятельности;

- органами, ответственными за охрану окружающей среды при выдаче разрешений на природопользование и согласовании условий природопользования;

– другими органами государственного надзора и контроля, органами власти и местного самоуправления при принятии решений о разрешении или лицензировании намечаемой деятельности.

Послепроектные стадии. Накопленный в области ЭО опыт свидетельствует, что результативность этого процесса решающим образом зависит от того, насколько выводы экологической оценки учитываются не только при планировании, но и при осуществлении намечаемой деятельности. Поэтому в современных системах ЭО все большее внимание уделяется стадиям ЭО происходящим после утверждения намечаемой деятельности (“послепроектным стадиям”). С этой целью в документацию по ЭО включаются так называемые планы экологического менеджмента (ПЭМ), которые подробно описывают, каким образом будут выполняться предлагаемые меры по смягчению негативных воздействий. ПЭМ обычно также включают программы мониторинга реальных воздействий и сравнения их с предсказанными, что позволяет улучшить не только индивидуальные процедуры экологической оценки, но и систему ЭО в целом. Состояние окружающей среды в будущем может меняться как в результате природных процессов, так и в результате хозяйственной деятельности (отличной от той, которая является предметом ЭО в данном случае). Эти изменения могут сказаться как на физической величине наблюдаемых изменений, так и на значимости влияния намечаемой деятельности.

Прогноз естественной динамики состояния окружающей среды нередко оказывается трудоемкой задачей. Прямые наблюдения, необходимые для оценки этой динамики, могут потребовать значительных ресурсов и времени, иногда несоразмерно больших по сравнению с другими затратами. Поэтому на практике часто приходится искать компромисс между ограничением объемов исследований и снижением точности прогнозов при недостаточных рядах наблюдений.

Прогноз воздействий обычно осуществляется по отдельным компонентам окружающей среды. Впоследствии может быть проведен анализ того, как изменения в различных средах могут взаимодействовать друг с другом, а также анализ общей значимости воздействия на окружающую среду по всем компонентам.

Как правило, оцениваются воздействия на:

- 1) воздушную среду;
- 2) водную среду (поверхностные воды);
- 3) почвы и подземные воды;
- 4) шумовую обстановку;
- 5) экосистемы, растительный и животный мир;
- 6) ландшафт и визуальную обстановку;
- 7) социально-экономическую обстановку, в том числе здоровье населения;
- 8) культурно-историческое наследие.

В таблице 49 дается описание содержания основных шагов процедуры анализа воздействий для некоторых компонентов окружающей среды.

Для принятия решений, основанных на экономических критериях, наиболее важным индикатором ценности являются финансовые показатели. Именно возможные финансовые убытки и прибыли определяют предполагаемую “цену” решения. Если бы существовала общепризнанная методика финансового выражения воздействия на окружающую среду, ее можно было бы использовать для оценки предсказанных воздействий намечаемой деятельности. Разумеется, прибыли и убытки такого рода следовало бы подсчитывать не только с точки зрения инвестора, но и с точки зрения общества в целом.

Таблица 49 – Пошаговая процедура анализа воздействий

Процедуры	Воздушная среда	Поверхностные воды	Почвы и подземные воды
Определение возможных воздействий	Определение типов и количества выбросов в атмосферу и их воздействий	Определение объемов водозабора и сбросов в водную среду, включая диффузные источники	Изъятие плодородного слоя Складирование отходов Водозабор из подземных источников
Описание существующих условий	Определение региона воздействия Описание существующих метеоусловий и уровня загрязнения воздушной среды	Оценка существующего стока, качества воды, типов водопользования	Типы почв, землепользование Гидрология грунтовых и подземных вод, их использование
Ознакомление с существующими требованиями	ПДК по воздуху, инструкции по расчету рассеивания загрязнений	ПДК по воде, ограничения на водопользование	Ограничения на землепользование и использование подземных вод
Предсказание величины воздействий	Применение моделей массового баланса и моделей рассеивания	Метод массового баланса, модели разбавления, модели водных экосистем	Качественные методы (сходные проекты)
	Модели межсредового распределения и трансформации загрязнения		
Оценка значимости воздействия	Сравнение воздействий со стандартами Определение возможного влияния на критические группы населения и уязвимые рецепторы экосистем и культурного наследия	Сравнение воздействий со стандартами Влияние на критические водные экосистемы и типы водопользования	Сравнение с требованиями по землепользованию и водопользованию из подземных источников Экспертная оценка критичности утраты почвы/площади
Определение и включение в проект мер по смягчению воздействия	Уменьшение неорганизованных выбросов Ограничение практики сжигания отходов Очистка выбросов из организованных источников Ограничения типов автомобилей /двигателей/ применяемого топлива на дорогах	Схемы более эффективного водопотребления Сокращение неорганизованных стоков Предотвращение эрозии Очистные сооружения Организация сбора и очистки поверхностных стоков	Контроль эрозии, обратное землепользование, рекультивация почв Эффективность водопотребления Гидроизоляция и другие меры для ограничения поступления загрязняющих веществ в подземные воды
Примечание – Составлено автором на основе источника [31]			

Такая “оценка” в прямом смысле сводилась бы к определению “экологической цены” осуществления проекта, определению “ценности” связанных с ним воздействий (правда, в подавляющем большинстве случаев речь может идти об “отрицательной ценности” выражения экологического ущерба). На основе такой оценки могли бы приниматься решения о выборе того или иного варианта реализации намечаемой деятельности, о принципиальной возможности ее осуществления.

Несмотря на наличие целого ряда методик для денежного выражения экологического ущерба, на практике подобный монетарный подход к экологической оценке проектов далеко не всегда желателен и еще реже возможен по ряду причин. Однако экологическая оценка проектов, тем не менее, имеет смысл именно как определение “ценности” (не обязательно экономической), значимости воздействия намечаемой деятельности в целом, а также отдельных видов воздействия. Многие специалисты, в том числе и юристы, в развитых странах считают экологические проблемы, по сути, проблемами экономическими. Такая позиция согласуется с тем, что в настоящее время во многих странах, и особенно в США, наблюдается ослабление административного регулирования экономики. Экономические методы адресны, однозначно определяют требования к управляемому объекту, однако в отличие от административных команд учитывают, что объекты управления сознательно ставят перед собой цели и столь же сознательно стремятся к их достижению.

Такая целевая установка – важная отличительная особенность управления в социальных и экономических системах. Поэтому сущность взаимосвязи экономического механизма охраны окружающей среды и экологической оценки их методов состоит в организации деятельности управляемых объектов путем создания преимуществ в потреблении. Этим управление экономическими методами отличается от стимулирования, которое предусматривает поощрение и санкции неэкономического характера.

Роль экономических методов заключается в создании механизмов управления, стимулирующих средоохранную деятельность и поиск путей минимизации экономических затрат общества ради достижения желаемого состояния окружающей среды и ее отдельных компонентов. Таким образом, процедуры экологической оценки нацелены на выбор наиболее оптимального варианта, с экологической точки зрения, производственного решения с последующим определением вида применяемого экономического механизма охраны окружающей среды. Таким образом, вышеперечисленная система методов воздействия на субъектов экологических отношений, способствует экономическому стимулированию деятельности по охране окружающей среды. Экономические способы управления составляют основу плановой функции государства, они обязательно учитываются в прогнозных и программно-целевых документах и материалах, включаются в проекты индикативного планирования социально-экономического развития республики, отражаются в экологических концепциях и проектах.

Литература

ГЛАВА.1.

1. Экономическая теория/Под ред. Н.И. Базылева, С.П. Гурко: Учебник, 2-е изд.- Минск, 1997.
2. Коуз Р. Фирма, рынок и право/Пер. с англ.- М., 1993.
3. Экономическая теория/Под ред. А.И. Добрынина, Л.С. Тарасевича: Учебник, 3-е изд.- СПб, 1999: ил.
4. Экономическая теория/Под ред. В.Д. Камаева, Е.Н. Лобачевой.- М., 2005.
5. Шишкин А.Ф. Экономическая теория. Учебное пособие, 2-е изд. Кн. 1.- М., 1996: ил.
6. Общая экономическая теория/Под ред. У.К. Шеденова. Учебник.-Актобе, 2004.
7. Балакочев В.З. Общая экономическая теория: Учебник. М., Новосибирск, 2005.
8. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит/Уч. пос.-Таганрог, 2003. (<http://www.aup.ru/books/m86/4htm>).
9. <http://www.budgetrf.ru/Publications/Glossary070.htm>
10. Айнабек К.С. Теория рыночной экономики/Уч. пос.-Алматы, 2004.
11. П.Г.Ермишин. Основы экономической теории.-Таври, 1994 (<http://www.aup.ru/books/m63/12.htm>).
12. Литовских А.М., Шевченко И.К. Финансы, денежное обращение и кредит/Уч. пос. – Таганрог, 2002. (<http://www.aup.ru/books/m86/6.htm>).
13. Коран/Пер. с араб. яз. Г. С. Саблукова. – Казань, 1907.
14. www.creditos.ru/user/oksana.(2007г.)
15. В. Петти. Трактат о налогах и сборах. 1662г.; А. Смит. Исследование о природе и причинах богатства народов. 1776г.; Д. Риккардо Начало политической экономии и налогообложения. 1817г.
16. США: условия для бизнеса /Отв. ред. М. Иванов. - М, 1991.
17. Эклунд К. Эффективная экономика - шведская модель/Пер. со швед.- М.,1991.
18. Сломан Дж. Экономикс. Экспресс-курс. 5-е изд.-СПб.,2007: ил.
19. Курс экономической теории. Учебник/Под ред. Чепурина М.Н., Киселевой Е.А. – Киров, 1998.
20. Брагинский С.В., Певзнер Я.А. Политическая экономия: дискуссионные проблемы, пути обновления.-М., 1991.
21. Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс. Т.2.-М., 1992.

ГЛАВА.2

1. Маргарит Кеннеди. Деньги без процентов и инфляции. Швеция. 2005г.
2. АльХарран,Саад.Исламские.финансы:финансирование предпринимательства.Пеландунг Паблишинг 2003г.
3. Али М. Исламские банки и стратегия экономического развития. Лондон. 1996г.

4. Farouqui, Mahmood. Islamic Banking and Investment: Challenge and Opportunity. Kegan Paul International. 2007г.
5. Hamoud, Samuel L. and Vogel, Frank E. Islamic Law and Finance: Religion, Risk and Return. Klue Law International. 2008г.
6. Khan, Mohsin and Mirakhor, Abbas. Theoretical Issues in Islamic Banking and Finance. Institute of Research and Islamic Studies. 2005г.
7. Khan, Shahruxh Rafi. Profit and Loss Sharing: An Islamic Experiment in Finance and Banking. Oxford University Press. 2000г.
8. Shirazi. Islamic Banking Contract. Buffer-Heinemann. 1990г.
9. Музаффар А., Джерард А. Кэхилл. Основные принципы организации беспроцентного банковского дела. // Проблемы Теории и Практики Управления, 2008г.
10. «Банковское обозрение», № 5-8, май 2009 г.
11. Исламские банки. Мирошник Е.Н. /Банковское дело/ №8, 2009, с.20-21
12. www.wikipediay.ru.
13. Сайт национального банка Пакистана - www.sbp.org.pk.
14. Международный сайт исламского банкинга «World Islamic Banking» - www.wib.com.
15. Музаффар А., Джерард А. Кэхилл. Основные принципы организации беспроцентного банковского дела. // Проблемы Теории и Практики Управления. www.ptpu.ru/issues/6_99/pub_4htm.
16. Статистический бюллетень Национального статистического агентства за 2009г.
17. hirty five years in the service of development», 2009 г. www.IDB.com.
18. www. HalalPages.ru
19. Ниязбекова Ш.У. // Банки Казахстана «47, 2010. – С.7
20. www.interfax.kz
21. www.islamic-finance.ru
22. www.banker.kz.
23. Али М. // Исламские банки и стратегия экономического развития. Лондон // 2008, Hamoud, Samuel L. and Vogel, Frank E. //Islamic Law and Finance: Religion, Risk and Return. Klue Law International // 2008г.
24. АльХарран, Саад. // Исламские финансы: финансирование предпринимательства. Пеландунг Паблишинг // 2007. www.dknews.kz.
25. www.afn.kz
26. www/nationalbank.kz
27. www.minfin.kz
28. Джабиев А.Н. // Исламская финансовая система.// НГ- Религии.№001(13). 2009, www.gazeta.kz
29. www.government.kz,
30. Khan, Mohsin and Mirakhor, Abbas. //Theoretical Issues in Islamic Banking and Finance. Institute of Research and Islamic Studies // 2009г.

ГЛАВА.3

1. Булатов В. Фондовый рынок в структурной перестройке экономики. - М.: Наука, 2002. - 416 с.
2. Рубцов Б. Мировые фондовые рынки (проблемы и тенденции развития.) Дис. д-ра.э.н.-М.:2000, с.440
3. Миркин Я. Рынок ценных бумаг России: воздействие фундаментальных факторов, прогноз и политика развития. М.: Альпина Паблишер, 2002, 624 с.
4. Мельников В.Д., К.К. Ильясов. Финансы: Учебник.-Алматы:, 2001-с. 311
5. Додонов В.Ю., Портфельный менеджмент на развивающихся фондовых рынках, Алматы, 2003- с. 11
6. Сейткасимов Г.С., Ильясов А.А. и др. Ценные бумаги и фондовый рынок. Алматы: Экономика, 1998 г., с.30
7. Мельников В.Д. Основы финансов: Учебник.-Алматы: ТОО «Издательство ЛЕМ», 2005.- с.496-560 с.
8. Искаков У.М. и др., Финансовые рынки и посредники.-Алматы: Экономика, 2005.-С.15- 298
9. Нурланова Н.К. Формирование и использование инвестиций в Республике Казахстан: стратегия и механизмы.- Алматы: Гылым, 1998, с. 26.
10. Финансы №3, 2005, с.66
11. Отчет KASE за 2004-2009 годы, [http:// www.kase.kz](http://www.kase.kz)
12. Отчет Агентства финансового надзора и контроля за финансовым рынком и финансовыми организациями, <http://www.afn.kz>
13. Искакова З.Д. РФЦА в решении стратегической задачи по развитию фондового рынка в Казахстане//Қаржы-Қаражат. Алматы, 2008, №4.-С.3-8.
14. Купер Р.К. 2015-му году появится много “Южных Корей” и “Ираков” //Известие, 1998, 20 марта.
15. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. В сб.: Анталогия экономической классики. В 2 томах.Т.2.- М.: 1993, с. 367
16. Программа развития рынка ценных бумаг на 2005-2007 годы.
17. Закон Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам рынка ценных бумаг и акционерных обществ», 2005 г.
18. Кучукова Н.К. Финансовое обеспечение и индустриально-инновационное развитие Казахстана/Казахстанская правда, 19 марта 2009 г.
19. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 января 2009 года № 90 Об утверждении Плана развития регионального финансового центра города Алматы до 2015 года.
20. Стратегия индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы.
21. Казахстан: Достижение конкурентоспособности: задача управления нефтяным бумом в Казахстане. – МВФ -2005 год.

ГЛАВА.4

- 1.Поляков Л.А. Теория мультипликатора и экономический механизм регулирования рынка жилья: дисс.канд. экон. наук.–Ярославль:ЯГУ им. И.Г.Демидова.2000.
- 2.Jenkis «Grundlagen der Wohnungsbaufinanzierung» Oldenbourg, Munchen, 1995. -S.2
- 3.Gurley.J.G./Shaw E.S.1960.-518s.
- 4.Указ Президента РК от 11 июня 2004г. №1388 О Государственной программе развития жилищного строительства в РК на 2005-2007годы.
- 5.Козлов В.Н. Формирование и перспективы развития системы ипотечного жилищного кредитования строительства в условиях транзитной экономики: дисс.канд. экон. наук. - Новосибирск, 2002.
- 6.Викторов М., Кощеев В., Грахов В. Национальный проект по жилью: факторы реализации./Экономист№1.-М.2007.
- 7.СергеевА.С.Финансирование жилищного строительства в России:дисс.канд. экон. наук. – Новосибирск,2002.
- 8.Материалы аналитического обзора Министерства индустрии и торговли РК, декабрь 2007г.
- 9.Ответственность по долям,или Прививка от обмана. /Г.Каз.правда от 15.09.2006.
- 10.Закон РК от 07.07.2006.№ 180-3 О долевом участии в жилищном строительстве.
- 11.Закон РК от 23.12.1991. О залоге.
- 12.Закон РК от 10.06.1991. Об инвестиционной деятельности.
- 13.Закон РК от 23.12.1995. № 2723 Об ипотеке недвижимого имущества.
- 14.Закон РК от 25.12.1995. № 277 О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним.
- 15.Закон РК от 16.04.1997. № 94-1 О жилищных отношениях.
- 16.УказПрезидента РК от 06.09.1993. О государственной программе новой жилищной политики и механизмах ее реализации.
- 17.Постановление Кабинета Министров от 28.07.1994. №850 О введении ссудо-сберегательных счетов и выдаче кредитов на жилищные мероприятия.
- 18.Дюсембаев Н.М. Ипотечное кредитование населения Казахстана: автореф.канд. экон. наук., - Алматы: УМБ, 2004.
19. Казахстан в цифрах. /Стат. сбор. /Под. ред. К.С. Абдиева: - Алматы, 2005. – 316 с. Уровень жизни населения. /Стат. сбор. /Под ред. Ю.К. Шокаманова:- Астана, 2007. – 212 с.
- 20.Концепция долгосрочного финансирования жилищного строительства и развития системы ипотечного кредитования в Республике Казахстан. /Постановление Правительства РК от 21 августа 2000.№1290.
- 21.Бухгалтерский баланс АО «КИК» на 01.01.2007.
- 22.Сектор гордости и конкурентного преимущества./Г.Каз. правда от 16.11.2006.
- 23.Закон РК О жилищных строительных сбережениях в РК от 07.12.2000.

24. Белкин В.Д. Банковские инвестиции как механизм форсирования жилищного строительства. /Банковское дело, №1, 1995.
25. Социально-экономическое развитие Республики Казахстан. /Краткий стат. справ: Алматы, 2007. – 76с.
26. Статистическое обозрение Казахстана №4, 2006.
27. Цылина Г.А. Развитие ипотечного кредитования в системе жилищного инвестирования: дисс. ... канд. экон. наук. - М., 2003.
28. Абдильманова Ш.Р. Маркетинг банков на рынке услуг населению: дисс. ... док. экон. наук., - Алматы, 2000.
29. Соколов В.Н., Патокина М.А., Горбунова И.В., Ивасенко А.Г. Ипотечное кредитование в жилищную сферу. Проблемы и пути их решения. Геомониторинг на основе современных технологий сбора и обработки информации. //Тезисы докл. науч.-техн. конф., посв. 90-летию К.Л. Проворова.– Новосибирск: СГГА, 1999.-С.174.
30. Сергеев Д.А. Влияние системы ипотечного кредитования на преодоление кризисных явлений в экономике. Финансовые проблемы РФ и пути их решения: теория и практика. //Межд. науч.-практ. конф. - СПб.: Нестор, 2000. - С. 186-191.
31. Ваксман С.А., Воробьева О.Е. Ипотечное кредитование и его участники на рынке жилья США. – Екатеринбург: УГЭУ, 1998. – 97 с.
32. Курманалина А.К. Кредитование жилья как важный фактор социального развития в Казахстане. //Межд. науч.-практ. конф. - Караганда, 2004. - С.57.
33. Морозов Е. Ипотека: превращение мечты в реальность. /Г. Каз. правда от 09.01.2007.
34. Концепция финансового сектора РК на 2007-2011 годы.
35. Отчет о финансовой стабильности Казахстана. 2006.
36. VI Конгресс финансистов РК.
37. Курманалина А.К. Проблемы финансовых источников на рынке жилищного строительства Казахстана. //Межд. науч.-практ. конф. - Караганда, 2006. - С. 249.
38. Абдильманова Ш.Р. Система жилстройсбережений в Казахстане и перспективы ее развития. //Межд. науч.-практ. конф. – Караганда: КЭУ, 2006. С. 154-157.
39. Кулумбетова Л. Ипотечное кредитование как фактор расширения платежеспособного спроса. //КазЭУ Хабаршы №5, 2006.
40. Барабанова К. Кабала или реальность. /Наша газета №5, 2005.
41. Статистический бюллетень НБРК №12, 2006.
42. Кудрявцев В., Кудрявцева Е. Основы организации ипотечного кредитования. - М.: Высшая школа. 1998.-С. 57.
43. Barros P., Stryk R. Housing Reform in Eastern Europe: Progress and Problems/Cities, August. 1993.
44. Рахманова Н. Ипотека в США и ее страховая защита. /Строительная газета №16, 1993.
45. Евтух А.Т. Жилищная ипотечная система: мировой опыт. /ДиК, №10, 2000.
46. Статистический бюллетень НБРК №12, 2005.

47. Фридман Дж. Ордуэй Н. Анализ и оценка приносящей доход недвижимости. М.: Дело. 1997. - С.168-443.
48. Федоров Б.Г. Англо-русский банковский энциклопедический словарь. - С-П.: Лимбус-Пресс. 1995. - С.373. Розенберг Дж.М. Инвестиции, терминологический словарь. - М.: Инфра. 1997. - С. 361.
49. Роуз П.С. Банковский менеджмент. /Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: «Дело Лтд», 1995.–768 с.
50. Батлер Б. и др. Финансы. Оксфордский толковый словарь. - М.: Весь мир 1997.-С.12-65.
51. <http://www.inform.kz>
52. Абдильманова Ш.Р. О развитии рынка ипотечного кредитования. / Экономика и статистика №2, 2003.
53. Курманалина А.К. Факторы и условия эффективного развития ипотечного кредитования в Казахстане. //III Межд. экон. Конгресс. – Караганды, 2006.
54. <http://www.bankir.ru>

ГЛАВА.5

1. Марченко Г. Интервью // Рынок ценных бумаг Казахстана – 2004. – №11.
2. Кичигина М. Особенности чилийского варианта пенсионного обеспечения населения // Рынок ценных бумаг Казахстана. – 2006. – №13.
3. Чикава А. Демографические процессы: научный анализ и демографическая политика // Общество и экономика. – 1999. – №3-4.
4. Закон Республики Казахстан. О пенсионном обеспечении в РК: принятт 20 июня 1997 года № 136-І (с изменениями и дополнениями по состоянию на 24.12.2008 г.).
5. Баймуратов У.Б., Тулепбаев К.М. Пенсионная реформа Казахстана: итоги, проблемы // Банки Казахстана. – 2002. – №7. – С36-42
6. Таттимбетова Ж.К. Этапы развития накопительных пенсионных фондов в Республике Казахстан // Вестник регионального развития. – 2009. – №1. – С.49-54.
7. <http://www.stat.kz>. Агентство Республики Казахстан по статистике
8. Адамбекова А.А. Финансовый рынок Казахстана: взаимодействие и перспективы развития его сегментов: автореф. ...доктора экономических наук. – Алматы, 2008. – С.45
9. Шегай В. Накопительная пенсионная система: дискуссия // Рынок ценных бумаг Казахстана. – 2000. – №2. – С 10-12
10. Статистический бюллетень Национального Банка Республики Казахстан. – 2009. – №12.

ГЛАВА.6

1. Министерство здравоохранения Республики Казахстан. Об основных показателях и состоянии здравоохранения Республике Казахстан в 2006 году
2. Закон Республики Казахстан от 4 июня 2003 года № 430-ІІ «О системе здравоохранения».

3. Статистический бюллетень Республики Казахстан 2008 г. www.stat.kz
4. Государственная программа развития и реформирования здравоохранения Республики Казахстан на 2005-2010 годы.
5. Казахстан обзор государственных расходов и инвестиций (в системе образования и здравоохранения. Астана -2005 год, С. 32-33
6. Оразалы Сабден -Конкурентоспособность экономики Казахстана как фактор стабильного развития стран СНГ- 23.10.2008 г. сборник "Россия-Казахстан: на пути к стратегическому партнерству".
7. Правила разработки проектов республиканских и местных бюджетов утвержденным от 29 мая 2002 года № 592
8. Министерство экономики и бюджетного планирования Республики Казахстан, по депутатскому запросу касательно вопроса консолидации бюджета здравоохранения, от 10.03.06 г. № 3-321
9. Перечень гарантированного объема бесплатной медицинской помощи на 2008-2009 годы Утвержденный Постановлением Правительства Республики Казахстан от 28 сентября 2007 г. N 853
10. Послание Президента Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Стратегия вхождения Казахстана в число 50-ти наиболее конкурентоспособных стран мира. Казахстан на пороге нового рывка вперед к своему развитию», от 1 марта 2006 года.
11. Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана «Новый Казахстан в новом мире» 2007 г.
12. Посланию Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Через кризис к обновлению и развитию» от 06.03.2009 г.
13. Стратегический план Министерства здравоохранения Республики Казахстан на 2009-2011 годы. Утвержденный Постановлением правительства РК от 23.12.2008 года № 1213
14. Постановление Правительства Республики Казахстан от 25 января 2008 года №67 «Об утверждении Правил использования целевых текущих трансфертов из республиканского бюджета на 2008 год областным бюджетам, бюджетам городов Астаны и Алматы на здравоохранение».
15. Региональная программа по капитальному ремонту и материально-техническому оснащению объектов здравоохранения Карагандинской области на 2005-2007 гг.
16. Программа реформирования и развития здравоохранения Карагандинской области на 2005-2007 годы.
17. Политика затрат в Карагандинской области 2006 г. [www.Kazakhstan Today](http://www.KazakhstanToday).
18. Приказ МЗ РК от 11.07.2005 г. № 344 «Об утверждении минимальных нормативов оснащения стационарных медицинских организаций медицинской техникой и изделиями медицинского назначения»
19. Информация по ОМЦ «О состоянии и мерах по улучшению медицинского обслуживания области».
20. Отчетность Департамента статистики Карагандинской области

- 21.Справка о состоянии онкологической помощи населению Карагандинской области от 29.01.2008 г.
- 22.Тусеева М.Х. Проблемы эффективности бюджетного финансирования социально-экономической программы «Здравоохранение Казахстана»// Каржы- Каражат. – 2003.- № 3, С. 33-34
- 23.Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы, от 14 ноября 2006 года № 216
- 24.Постановление Правительства РК от 2006 г. № 965 «Правила возмещения затрат медицинских организаций за счет бюджетных средств и оказания платных услуг в организациях здравоохранения и порядка использования средств от платных услуг, осуществляемых государственными организациями здравоохранения»
- 25.Ким С.В.,Кайрбеков А.К., Абылкасымов Е.А. Варианты финансирования здравоохранения Республики Казахстан на 2001-2002 гг. // Проблемы социальной медицины и управления здравоохранением. – 2001,- № 22.- С.22
- 26.Постановление Правительства Республики Казахстан от 21.07.2004 № 779 «Об утверждении Правил проведения оценки эффективности бюджетных программ»
- 27.Пресс-служба Счетного комитета РК от 10 апреля 2006 г. по результатам проверки в работе Министерства здравоохранения в части обеспечения целевого и эффективного использования целевых текущих трансфертов.
- 28.Садвокасова А. Относительные оценки эффективности бюджетных программ //Бухучет и налоги в организациях здравоохранения и порядка использования средств от платных услуг, осуществляемых государственными организациями здравоохранения»,от 6 октября 2006 года N 965
- 29.Шамшурина Н.Г. Показатели социально-экономической эффективности в здравоохранении: Нормативные документы с комментариями. - М.: МЦФЭР, 2005. - С.18
- 30.Хальфин Р.А., Какорина Е.П., Михайлова Л.А. Статистический учет и отчетность учреждений здравоохранения. М.: МЦФЭР, 2005.- С. 27

ГЛАВА 7

- 1.Послание Президента РК народу Казахстана «Новое десятилетие – Новый экономический подъем – Новые возможности Казахстана» 2010.
- 2.Послание Президента РК народу Казахстана «Построим будущее вместе» г. Астана, 28 января 2011 года.
- 3.Закон Республике Казахстан «Об образовании»2007г.
- 4.Государственная Программа развития образования Республики Казахстан на 2011-2020 годы. от 7.12.2010.
- 5.Казахстан в цифрах. Статистический сборник. Алматы 2005 – 2011гг.
- 6.Сборник материалов совещания по вопросам развития технического и профессионального образования в Республики Казахстан за 2009-2010гг. Министерство образования и науки Республики Казахстан. Департамент

- технического и профессионального образования. Астана 2010.
7. Министерство образования и науки Республике Казахстан. Система технического и профессионального образования Республике Казахстан. Информационно-статистический бюллетень в диаграммах и таблицах. 2010г.
8. Материалы заседания Республиканской трехсторонней комиссии по социальному партнерству и регулированию социальных и трудовых отношений. Сентябрь 2010 год.
9. Государственная Программа развития образования в Республике Казахстан на 2005-2010годы.
10. Материалы для брифинга Министра образования и науки по начальному и среднему образованию. Астана 2010.
11. Лунев А.П. Совершенствование государственного управления системой высшего образования в регионе. М. 2009 с.343.
12. Действенная поддержка, основанная на уважении к человеку // человек и труд. 2011. № 1 с.55.
13. План действий Правительства Республики Казахстан на 2009 год по реализации послания Главы государства народу Казахстана от 6 марта 2009 года «Через кризис к обновлению и развитию» (Дорожная карта). Утвержден постановлением Правительства Республики Казахстан от 6 марта 2009 года №264.
14. Тезисы выступления Министра образования и науки Республики Казахстан Туймебаева Ж.К. на заседание Межведомственной комиссии по вопросам занятости и переподготовки кадров. Министерство образования и науки Республики Казахстан «О мерах по подготовке и переподготовке кадров в рамках стратегии региональной занятости» Астана, 6 апреля 2009г.
15. Является ли высшее образование в Казахстане высшим? /Экспресс К. – 10 июля 2009г.
16. Хасанов М.Ш. Философия образования и ее мировоззренческие аспекты // Философия образования и ее роль в формировании гуманитарного типа знания. Материалы к лекциям и практическим занятиям. Летнего университета. Алматы, 8-21 июля 2009г. сб. 1 с.8.
17. Основные показатели среднего профессионального образования Республики Казахстан (по состоянию на 01.01.2010 г.) МОН РК, Астана, 2010г.
18. К.Борибеков Проблемы развития технического и профессионального образования (сборник статей, выступлений и докладов) Астана 2009г.
19. Материалы подгруппы "В" ЕФО. - Турин, март 2009 г.
20. Профессиональное образование и обучение: развитие квалификации и присуждение. Доклад генерального директора Института Криса Хамфриса. Изд. "City & Guilds" Лондон, 2009г.
21. Профессиональное обучение в Германии. Дуальная система. Изд. ДИНК. Берлин, 2009г.
22. Министерство образования, культуры и науки Нидерланды. Голландская система профессионального образования и обучения – Гаага, 2010г.
23. Тенденции в западноевропейских странах в области профессионального

образования. Автор Claudt Pair. Сборник научных докладов «Экономическое и правовое обеспечение профессионального образования в условиях рынка» Изд. АМИ Москва, 2009г.

ГЛАВА 8

1. Бочаров В.В. Финансово-кредитные методы регулирования рынка инвестиций. - М.: Финансы и статистика, 1993. - 144 с.
2. Мертенс А. Инвестиции: Курс лекции по современной финансовой теории. - К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. - XVI, 416 с.
3. Кравченко Н.А. Проблемы формирования инвестиционных рынков: региональный аспект. – Новосибирск, 1998.
4. Шарп У., Александр Г., Бейли Дж. Инвестиции: Пер. с англ. - М.: ИНФРА-М, 1998. - XII, 1028 с.
5. Кныш М.И. и др. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности. - СПб.: «Бизнес-пресса», 1998. - 315 с.
6. Бланк И.А. Управление использованием капитала. – Киев: Ника-Центр, 2000. – 656 с.
7. Статистический ежегодник Казахстана. Статистический сборник /.- Алматы: Агентство Республики Казахстан по статистике, 2010-572с.
8. Нурланова Н.К. Особенности формирования регионального рынка инвестиций в Республике Казахстан в период углубления рыночных преобразований // Саясыт-Полісу. – 2001. - №9 – с.49-54
9. Нурланова Н.К. Проблемы оценки эффективности использования инвестиционных ресурсов региона и методы их решения. // Экономика и статистика. – 2002. – №4. – С. 9-16.
10. Абдыгаппарова С.Б. Инновационный потенциал Казахстана: механизмы активизации. /Монография/. – Алматы: Экономика, 2001. – 158 с.
11. Вольский А. Индустриальная, инновационная и инвестиционная независимость//Экономист.-1999.-№4.-с.3-10.
12. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. - М.: ВладДар, 1993. - 310с.
13. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. Основы региональной политики. – СПб.: Изд-во Михайлова В.А., 1998. – 659 с.
14. Жакупов Н. Проблемы инвестиционной стратегии промышленного производства // Транзитная экономика. – 2001. - №5-6 – с.124-130
15. Боготин Ю.В., Швандар В.А. – Инвестиционный анализ: Учебное пособие для вузов – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 286с.
16. Черников А.П. Стратегия развития региона (структурный аспект). – Новосибирск: ИЭ и ОПП СО РАН, 2000. – 166 с.
17. Новиков А.В. Фондовый рынок как механизм привлечения инвестиций. – Новосибирск: Издательство НГАЭиУ, 2000. – 224 с.
18. Климова Н.И. Инвестиционный потенциал региона. – Екатеринбург: Изд-во УрОРАН, 1999. – 276 с.

19. Нурланова Н.К. Формирование и использование инвестиций в экономике Казахстана: стратегия и механизм. - Алматы: Ғылым, 1998.-240 с.
20. Рогачев А.А., Ниматуллин Е.З. Инвестиции и инвестиционная политика. – Алматы: Ғылым, 1999. - 220 с.
21. Баймуратов У.Б. Национальная экономическая система. – Алматы: Ғылым, 2000. – 536 с.
22. Алимбаев А., Жуманова Б., Садыкова А. Инвестиционный процесс как социально-экономическая система // Транзитная экономика. – 1998. - №1 – с.33-41
23. Додонов В.Ю. Итоги и перспективы развития фондового рынка Казахстана. – // Сб. научных трудов ИЭ МОН РК. – Алматы: ИЭ МОН РК, 2002. – С. 155.
24. Климова Н.И. Инвестиционные параметры регионального развития: теоретико-методологические основы оценки. – // Регион: экономика и социология. – №2000. – №3. – С.24-41.
25. Балахметова. Инвестиционный климат в Казахстане: сущность и основные факторы // Транзитная экономика. – 2001. – №3 – с.92-99
26. Тойганбаев А. Оценка инвестиционного климата в Казахстане // Транзитная экономика. – 1998. – №1 – с.63-69

ГЛАВА 9

1. Региональная политика Республики Казахстан: экономический механизм реализации /отв. ред. М.Б.Кенжегузин. - Алматы: ИЭ МН-АН РФ, 1998.-189 с.
2. Шимова О.С. Основы экологии и экономика природопользования: учеб. для студ. экон. спец. Вузов.- Минск: БГЭУ, 2001.-367 с.
3. Тонкопий М.С. Экономика природопользования: учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2003. – 592с.
4. Лукьянчиков Н.Н. Экономико-организационный механизм управления окружающей средой и природными ресурсами. – М., 1998
5. Гужвин А.П. Правовые и экономические механизмы охраны окружающей среды. Проблемы окружающей среды и природных ресурсов.- 2002. - № 11
6. Международное сотрудничество в области охраны окружающей среды. - М., 2000.
7. Грачев В.А., Волкова И.И. О законодательном обеспечении экономического механизма охраны окружающей среды и природопользования // Проблемы окружающей среды и природных ресурсов. -М., 2002.-№6.
8. Ниязбекова Р.К. Актуальные проблемы природопользования – Шымкент, 2007.- 320с.
9. Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природопользования – М.: Аспект – Пресс, 1995. – 188с.
10. Тонкопий М.С. Экономика природопользования: учебное пособие. – Алматы: Экономика, 2003. – 592с.
11. Реймерс Н.Ф. Экология (теории, законы, правила, принципы и гипотезы). – М.: Россия Молодая, 1994. – 367с.

12. Красавин А.П. Защита окружающей среды в угольной промышленности.- М.: Недра, 1991. – 221 с.: ил.
13. Сатубалдин С.С. «Драконы» и «тигры» Азии: сможет ли казахстанский «барс» пройти их тропами? – Алматы: Гылым, 1998. – 600с.
14. Ашимбаев Т.А. Экономика Казахстана на пути к рынку. – Алматы, 1994.
15. Яндыганов Я.Я. Экономика природопользования. - М.: Кнорус, 2005. – 576с.
16. Мамыров Н.К. Экономика природопользования. – М, Алматы: Ф и ст, Экономика, 2003. – 464с.
17. Палымбетов Б. Экономический потенциал Атырауской области //Аль-Пари. – 2001. - №3.- С.22-29
18. Национальный доклад о состоянии окружающей среды в Республике Казахстан в 2009 году», Алматы 2010.
19. О состоянии охраны атмосферного воздуха. Том 1,2,3, за 2009 год. / Статистический сборник. Подготовлен Агентством РК по статистике. Астана, 2010.
20. Охрана окружающей среды и устойчивое развитие Казахстана. /Агентство Республики Казахстан по статистике. Статистический сборник. - Астана. – 2010.
21. Регионы Казахстана в 2009г. – Статистический сборник Агентства РК по статистике, 2010г.
22. Web-site Агентства по статистике Республики Казахстан: <http://www.stat.kz>
23. Информационно-аналитический обзор «Контрольно-инспекционная и правоприменительная деятельность в области охраны окружающей среды Республики Казахстан за 2007 год / Комитет природоохранного контроля, МООС РК. - 2008
24. О текущих затратах на охрану окружающей среды в Республике Казахстан за 2007 год: статистический сборник./ Агентство РК по статистике. - Алматы, 2008
25. Воронин В.П. Проблемы охраны окружающей среды в деятельности Европейского экономического сообщества. –М.: СЭВ, 1991.
26. Воронин В.П. Проблемы охраны окружающей среды в деятельности Европейского экономического сообщества. –М.: СЭВ, 1991.
27. Лукьянчиков Н.Н. Новый путь развития России. –М.: Тройка, 1995.
28. Аверченков А.А., Шевчук А.В., Грошев В.Л. Экономика природопользования. Аналитические и нормативно-методические материалы. – М.: Минприроды России, 1994.
29. Государственный доклад "О состоянии окружающей природной среды Российской Федерации в 1995 году". – М.: Минприроды России, 1996.
30. Экологический кодекс Республики Казахстан
31. Макаменко Ю.Л., Горкина И.Д. Оценка воздействия на окружающую среду. –М.: РЭФИА, 1996.
32. Моткин Г.А. Основы экологического страхования.–М.: Наука, 1996.
33. Четверев В.И. Экономическая эффективность использования природно – ресурсного потенциала: автореф. д.э.н. – М.: 1997.

34. Giarratani, F. "Nurture the Symbiosis Between Economics and Regional Science (It's Worth the Trouble). // International regional Science Review 17, no. 3 (1994). – p. 343-346.
35. World Commission on Environment and Development/ Our Common Future – New York: Oxford University Press, 1987.
36. Китинг М. Программа действий. Повестка дня на 21 век и другие документы конференции в Рио-де-Жанейро в популярном изложении. –Женева: Центра "За наше общее будущее", 1993.
37. Наше общее будущее. Доклад Международной комиссии по окружающей среде и развитию.–М.: Прогресс, 1989.
38. Урсул А.Д., Лось В.А. Стратегия перехода России на модель устойчивого развития: проблемы и перспективы. – М.: Луч, 1994.
39. Национальный план действий по реализации решений конференции ООН по окружающей среде и развитию // Зеленый мир. - 1993. - №20.
40. Обоснование и реализация принципа устойчивого развития (Содержание принципа устойчивого развития) // Устойчивое развитие. – 2001. - №2.
41. Садков В., Гринкевич Л. Критерии гармоничного развития цивилизации //Экономист. – 1999. - № 2. – С. 15.
42. Макаров С.В., Шагарова Л.Б. Экологическое аудирование промышленных предприятий. - М.: Недра, 1997.
43. Рюмина Е.В. Концепция экологически устойчивого развития применительно к макроэкономическому уровню // Экономика и математические методы. – 1995. – Т. 31, вып. 3.

Содержание

<i>ПРЕДИСЛОВИЕ</i>	3
<i>ГЛАВА.1. ФИНАНСЫ В СОЦИАЛИЗАЦИИ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ</i>	4
1.1 Социально-экономическая сущность финансов и их функции.....	4
1.2 Бюджетный механизм в социальной ориентации национальной экономики.....	9
1.3 Кредит как инструмент социализации финансовых отношений.....	16
1.4 Налогообложение в формировании государственного бюджета.....	24
<i>ГЛАВА.2. ИСЛАМСКИЙ БАНКИНГ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ</i>	35
2.1 История возникновения и содержание исламского банкинга.....	35
2.2 Влияние исламского банкинга на социально-экономические показатели развития страны (зарубежный и казахстанский опыт).....	49
2.3. Внедрение исламского банкинга в Республике Казахстан.....	58
<i>ГЛАВА.3. СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ РЕГУЛИРОВАНИЯ ФОНДОВОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН</i>	73
3.1. Теоретические основы фондового рынка в условиях рыночной экономики.....	73
3.2. Анализ состояния фондового рынка Казахстана в условиях интеграции в мировую экономику.....	80
3.3 Совершенствование и развитие фондового рынка Республики Казахстан.....	89
<i>ГЛАВА.4. ФИНАНСИРОВАНИЕ В ЖИЛИЩНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА</i>	97
4.1 Финансово-инвестиционные источники развития жилищного сектора.....	97
4.2 Оценка ипотечного кредитования как модели внебюджетного инвестирования в жилищный сектор.....	122
<i>ГЛАВА 5 ПЕНСИОННЫЙ СЕКТОР В СОЦИАЛЬНОЙ ОРИЕНТАЦИИ</i>	

<i>РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА</i>	141
5.1 Предпосылки и этапы реформирования пенсионной системы Республики Казахстан.....	141
5.2 Анализ современного состояния и развития пенсионного сектора Казахстана.....	152
<i>ГЛАВА.6.БЮДЖЕТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ В СОЦИАЛИЗАЦИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА</i>	167
6.1 Оценка современного состояния финансирования отрасли здравоохранения в Республике Казахстан.....	167
6.2 Анализ бюджетных расходов и проблемы здравоохранения в региональном аспекте (на примере Карагандинской области).....	189
6.3 Методика расчета эффективности и целевого использования финансовых ресурсов в сфере здравоохранения.....	200
<i>ГЛАВА.7. СИСТЕМА ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ФИНАНСИРОВАНИЯ</i>	211
7.1 Анализ и оценка развития системы образования в Казахстане.....	211
7.2 Сравнительная характеристика и пути совершенствования системы образования в Казахстане с учетом зарубежного опыта.....	244
<i>ГЛАВА 8 ПОВЫШЕНИЕ РОЛИ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА В СОЦИАЛИЗАЦИИ ФИНАНСОВЫХ ОТНОШЕНИЙ</i>	251
8.1 Социально-экономическая сущность и функции инвестиционного рынка.....	251
8.2 Рынок инвестиций в региональной социально-экономической системе.....	262
8.3 Роль банковской системы в развитии регионального инвестиционного рынка.....	275
<i>ГЛАВА 9 ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ФИНАНСОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОХРАНЫ ОКРУЖАЮЩЕЙ СРЕДЫ</i>	284
9.1 Сущность и виды экономического механизма охраны окружающей среды и рационального природопользования.....	284
9.2 Анализ действенности механизмов экономического регулирования охраны окружающей среды и финансирования природоохранной деятельности в Республике Казахстан.....	291
9.3 Система взаимосвязей оценки воздействия деятельности на	

окружающую среду и экономического механизма охраны окружающей среды.....	303
ЛИТЕРАТУРА.....	313
•	
СОДЕРЖАНИЕ.....	326

Научное издание

**ФИНАНСЫ В РАЗВИТИИ СОЦИАЛЬНО
ОРИЕНТИРОВАННОЙ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ
КАЗАХСТАНА**

(Под общей редакцией профессора, д.э.н. Аймагамбетова Е.Б.)

Редактор

Айнабек К.С.

Дизайн

Мустафин М.Н.

Компьютерный набор

Жаксыбаева М.Н.

Подписано к печати 22.08.2011

Формат А5. Бумага писчая. Объем 20,6 п.л.

Печать ризографическая. Тираж 1000 экз. Заказ № 3826

Отпечатано в типографии

Карагандинского Экономического университета

г. Караганда, ул. Академическая, 9. Тел.: 44-17-29