

This image shows a full page of blank, lined paper. It features approximately 20 evenly spaced horizontal black lines across its entire width, typical of notebook or primary school writing paper. The background is white, and there are no margins, text, or other markings present.

Sheffield
SCIENCE AND EDUCATION LTD
2016

NOTES

SCIENCE AND EDUCATION LTD

Registered in ENGLAND & WALES
Registered Number: 08878342

OFFICE 1, VELOCITY TOWER, 10 ST. MARY'S GATE, SHEFFIELD, S
YORKSHIRE, ENGLAND, S1 4LR

Materials of the XII International scientific and practical conference, «Science and civilization», - 2016.

Volume 1. Economic science. Sheffield. Science and education LTD - 104 стр.

Editor: Michael Wilson

Manager: William Jones

Technical worker: Daniel Brown

Materials of the XII International scientific and practical conference,
«Science and civilization», 30 January - 07 February 2016
on Economic science.

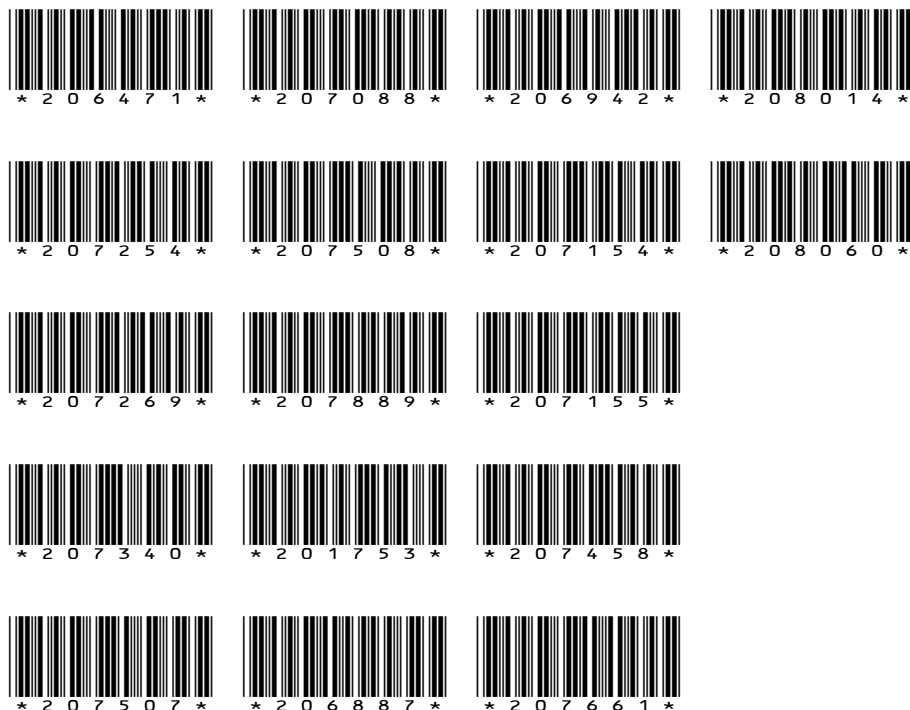
For students, research workers.

ISBN 978-966-8736-05-6

© Authors, 2016

© SCIENCE AND EDUCATION LTD, 2016

This image shows a full page of blank white paper with horizontal ruling lines. The lines are evenly spaced and run across the width of the page, providing a template for writing or drawing. There are no margins, text, or other markings on the page.



ECONOMIC SCIENCE

BANKS AND THE BANKING SYSTEM

Chris Waliszewski, PhD

The Poznan University of Economics

Department of Banking

PERSONAL FINANCIAL ADVISOR IN THE U.S. – THE PROFESSION OF THE FUTURE

Abstract

This article is dedicated to personal financial advisor profession in the U.S. – its current state and prospects for the future. The hypothesis of the article is as follows: the demand for personal financial advisory services, taking into account various determinants, will be likely to increase and will allow them to become the profession of the future.

The reasons for the creation and operation of personal finance advisors are, on the one hand, changes taking place in today's financial markets and, on the other hand, changes in financial behavior of households. A simple sale of financial products without matching them to the needs and objectives of individual customers is a short-term action. Financial advisors offered to customers more than simple sale – professional help in the area of personal financial management. Institutional differentiation system of financial intermediation, higher popularity of financial markets as a place to raise capital for deficit entities and investment for surplus ones, as well as financial innovations leading to an increasing variety of financial instruments available for individual customers are the reasons for the increase in popularity of financial advisors. Households' economic and financial knowledge is relatively low, they do not have time for individual comparison of offers, are less oriented in terms of instruments and financial services institutions and possess less bargaining power with respect to financial intermediaries, hence the increasing role of the financial sphere in the life of households (financialization). An important reason supporting the above arguments is the fact that advisory services industry is growing in strength and in the future will be more popular as the demographics change and the state pension system begins to fail. This implies the need for voluntary retirement of capital accumulation, and the customer needs help in selecting the investments for retirement period in order to secure a decent pension and the standard of living comparable to the period of professional activity.

Warschauer lists six areas in which financial planners make recommendations: emergency fund management, debt management, insurable risk reduction, investment risk control, goal assessment, and tax and estate assessment. There is a large number

of special areas of knowledge for financial planners so more detailed categories of advice could be identified¹. For financial advisors, establishing and maintaining clients' trust is critical. Surveys conducted by the Certified Financial Planner Board of Standards in 2004 and State Street Global Advisors rank trustworthiness as the most important criterion when choosing a financial advisor. Several factors make trust paramount in a financial context: large sums of money are entrusted to advisors, significant investment risk is present, sales-based incentives can create conflicts of interests, and fee schedules often lack transparency. With the recent financial crisis and the Madoff scandal, investors are now more acutely aware of these issues.²

Modern financial crisis (2007-2009) seriously weakened public confidence in the profession of a financial advisor, due to aggressive sales commissions based on the salary credits. This caused investment and insurance areas to be considered one of the reasons of the crisis. Incorrect recommendations have led to serious customer advisors financial problems – loss or insolvency of failed investments. The creation of a post-crisis financial system security architecture in the U.S. (The Dodd-Frank Wall Street Reform and Consumer Protection Act of 2010) covered the financial advisory industry, particularly investment advisors. Specific changes resulting from this legislation relate to methods of registration and supervision of investment advisors.

Research conducted by Hanna Sherman³ and the data from the Survey of Consumer Finances indicates that the scale of using the services of financial advisors among U.S. households is still growing – in 1998 it was about 21% and in 2013 approximately 29%. This indicates growth by about 7 pp which reflects growth from 21.67 million to 35.5 million in sheer number of households in the same period.

According to Wall Street Journal research and the data from the Financial Industry Regulatory Authority (FINRA), there are 208 financial services professionals operating in the U.S. with individual designation who advise the public – 101 of them are tracked in a database kept by the FINRA.⁴ They differ by organization issuing certificates, educational requirements, continuous education/experience requirements and investor-complaint process. Some of them are universal (overall) financial planners/advisors, but some are specialists in a selected area of personal financial planning and management, for example retirement and pension planning, estate planning, investment advisory, asset and wealth management, insurance counseling, tax advisory, credit and debt management. The most common are the following: AEP (*Accredited Estate Planner*), CASL (*Chartered Advisor for Senior Living*), CEBS (*Certified Employee Benefit Specialist*), CFA (*Chartered Financial Analyst*), CMA (*Chartered Mar-*

Туктамышева Ю.С. Внедрение стандартов платежеспособности Solvency II в Казахстане.....	71
Вечканов А.С. Особенности формирования объекта оценки при оценке стоимости бизнеса.....	80
Вашенко И.Ю. 21 факт Международного валютного фонда.....	83
Абдраимова Г.К., Алина А.А. Налоги как основной источник доходной части бюджета.....	88

¹ S. D. Hanna, S. Lindamood, Quantifying the Economic Benefits of Personal Financial Planning, Financial Services Review, Vol. 19, No. 2, 2010

² M. E. Lachance, N. Tang, Financial Advice and Trust, Financial Services Review 21 (2012)

³ S. D. Hanna, The Demand for Financial Planning Services, Journal of Personal Finance, Vol. 10, No. 1, November 2011

⁴ Alphabet Soup, The Wall Street Journal, www.s.wsj.net

CONTENTS

ECONOMIC SCIENCE

BANKS AND THE BANKING SYSTEM

Waliszewski C. Personal financial advisor in the U.S.– the profession of the future	3
Танатова С.О. Методы кредитования и формы ссудных счетов.....	9
Мігус І.П., Горячківська І.В. Технічне забезпечення інформаційної безпеки банківських установ.....	11
Исраилов Б.Е. Денежно-кредитная политика Национального Банка Казахстана и банковский сектор.....	14
Лисицына И.В. Денежное обращение в экономике	22

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

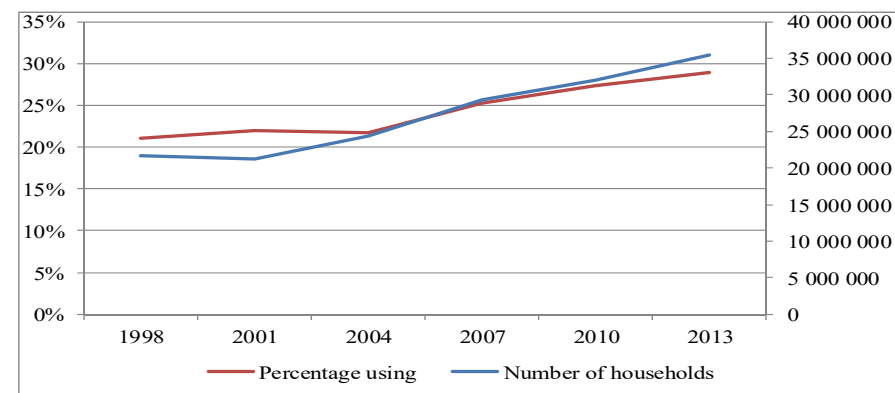
Куттыбаева Н.Б. Мировой опыт повышения конкурентоспособности национальной экономики	25
Залесский Б.Л. Антикризисный приоритет – диверсификация экспорта.....	29
Залесский Б.Л. Строительные аспекты диверсификации белорусского экспорта	31

FINANCIAL RELATIONS

Котилко В.В., Грицюк Т.В., Осипов А.А. Региональный контроллинг системы управления персоналом и управление регионом в системе кластеров. контроллинг региона: основные понятия, цели и задачи	34
Katarzyna Brożek Analiza polityki ue na rzecz rozwoju sektora msp w perspektywie finansowej 2014-2020.....	56
Текенов У.А., Конырбеков М.Ж. Зарубежный опыт планирования и организации бюджетного процесса.....	62
Абдешов Д.Д., Сутбаева Р.О. Финансирование индустриально-инновационной программы	65
Абдешов Д.Д., Сутбаева Р.С. Воздействие финансовых институтов на индустриально – инновационную программу в Республики Казахстан	68

ket Analyst), CFP (Certified Financial Planner), ChFC (Chartered Financial Consultant). Certification systems for personal financial advisors are characterized by multi-leveling, which means that there are several types of counselors with different knowledge, experience and requirements in each system. Multiplicity of types of financial services specialists contributes to advisory market maturity in the U.S. A large group of financial advisors in the U.S. is certified in accordance with the CFP standards and this certification system is also widespread internationally. As of 31st December 2014 there are 157,586 CFP holders from 26 territories around the world. 45% of them, i.e. 71,296 operate in the U.S. (chart 2). More than half of CFP professionals practice outside the U.S.⁵ Since the origins of personal financial planner profession at the Chicago airport meeting of Loren Dunton, called the father of advisor profession, with 12 individuals in 1969, and the first issuing of 42 certificates in 1973, the CFP movement of financial planners and financial advisory industry connected with education, certification, examination and continuous education, as well as operating compliance with the code of ethics, has gained in importance on the international field.⁶

Chart 1. The percentage of the U.S. households using personal financial advisor and estimated number of households using personal financial advisor



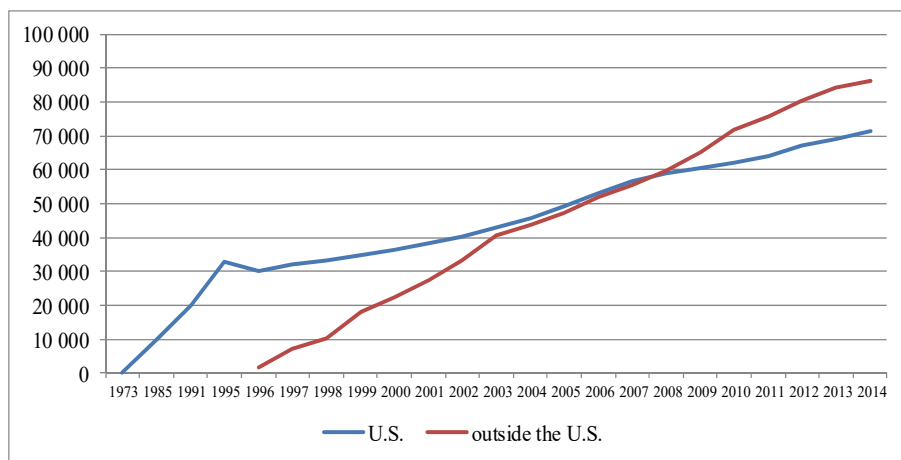
Source: own study based on S. Elmerick, C. P. Montalto, J. F. Jonathan, *Use of Financial Planners by U.S. Households, Financial Services Review*, Vol. 11, No. 3/2012; S. D. Hanna, *The Demand for Financial Planning Services, Journal of Personal Finance*, Vol. 10, No. 1, November 2011 and 2013 Survey of Consumer Finances

⁵Distribution of CFP Professionals, Financial Planning Standards Board Ltd., www.fpsb.org

⁶ E. Denby Brandon, Jr., H. Oliver Welch, Marvin W. Tuttle, Jr., *The History of Financial Planning: The Transformation of Financial Services*, Wiley&Sons, 2009

As chart 3 shows, particularly dynamic increase in the number of advisors could be observed between 2002 and 2008, i.e. in the pre-crisis period when the number of advisors almost doubled. In 2012 more than 20% of personal financial advisors were self-employed. The industries that employed the most personal financial advisors in 2012 were the following: other financial investment activities (27%), credit intermediation and related activities (21%), securities and commodity contracts intermediation and brokerage (19%), insurance carriers and related activities (4%), professional, scientific, and technical services (3%).

Chart 2. CFP holders in the U.S. and outside the U.S.



Source: own study based on data from Financial Planning Standards Board Ltd.

According to the data of the U.S. Bureau of Labor Statistics (BLS), in 2012 there were 223,400 personal financial advisors. The data indicates that between 1999 and 2012 the number of advisors hugely increased (in 1999 there were 79,970 advisors).

Financial planning services are provided by a wide variety of firms, ranging from very large financial service companies to one-person boutiques. This range of provider types has an equally wide variety of compensation methods, ranging from commission-based companies to fee-only firms, as well as entities with mixed compensation methods⁷. The BLS data from 2012 indicates that personal financial advisors earned \$67,520 per year and \$32.46 per hour. In the last decade (2003-2011) the structure of remuneration of financial advisors changed. While in 2003 *commission and fee-based*, as well as *commission-only* models were dominant, in 2010 the share of *fee-only* and *fee-based*

Если же учитывать, что налоговые поступления – это самый крупный источник пополнения республиканского бюджета (60-70 процентов всех поступлений в бюджет), то роль КПП и НДС трудно переоценить.

Исследование вопросов налоговых поступлений в бюджет страны на сегодняшний день является особо актуальным. Как и в любой стране, экономический кризис в Казахстане навел свои порядки и внес соответствующие коррективы. Он негативно повлиял на экономику, произошло повышение ставок в межбанковском кредите, из страны стал утекать капитал, что послужило основанием для ослабления национальной валюты, существенно повлиял на уровень получаемых доходов, а, следовательно, и на размеры налоговых поступлений в бюджет. Казахстан – первая из стран СНГ, которая вскрыла свой нефтяной фонд для поддержки экономики, ввела мораторий на проверки малого и среднего бизнеса, провела оптимизацию бюджета из расчета реальных цен на нефть [7]. Эти все меры позволили стране войти в русло ускоренного обновления экономики и системы государственного управления. Существуют и вопросы, находящиеся на стадии обсуждения, и в их числе, вопрос о снижении налогов. Этот вопрос является неоднозначным, поскольку в условиях понижения цен на нефть, это может привести к дефициту бюджета.

Литература

- 1) Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) от 10 декабря 2008 г. №99-4
- 2) Налоги, сборы и другие обязательные платежи / под ред. О.Е.Аверьянова. М.: Экономика, 2013.
- 3) Смаилова А.С. Актуальные вопросы налогообложения. Астана, Фолиант, 2012.
- 4) Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV
- 5) Косеев А. Структура доходной части бюджета Казахстана. Алматы, 2016.
- 6) Статистический сборник Министерства финансов Республики Казахстан, №5, январь, 2016.
- 7) Вересов С. Кризисное управление. Алматы, 2016.

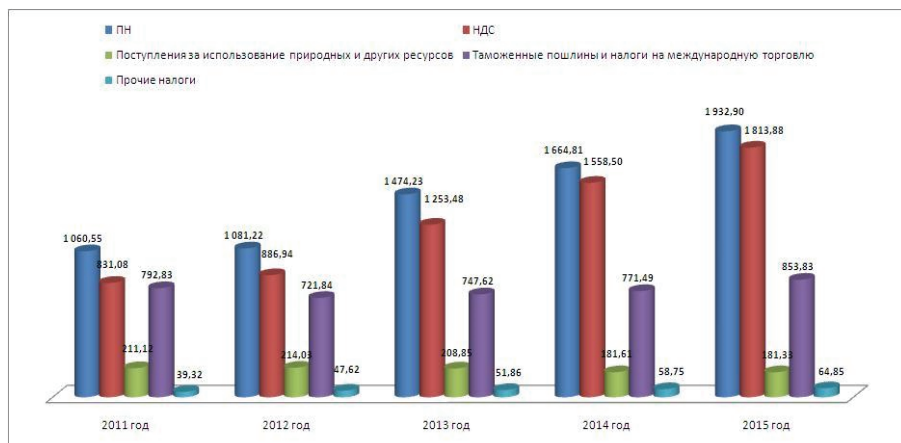
⁷ T. Warschauer, D. Sciglimpaglia, The Economic Benefits of Personal Financial Planning: An Empirical Analysis, Financial Services Review, Vol. 21, No. 3, Fall 2012

Таким образом, не исключено, что весомый вклад в рост поступлений сыграла девальвация тенге. Следует напомнить, что по данным Нацбанка Казахстана, в декабре средневзвешенный курс тенге к доллару США ослаб до 322 тенге или 6,6% к предыдущему месяцу. Причем в отдельные дни декабря стоимость американской валюты достигала отметки 347 тенге.

В сравнении с 2014 годом поступления в госбюджет в 2015 упали на 4,5% или на 230 млрд. тенге. Основной причиной падения стало снижение доходов от налога на добавленную стоимость (НДС) – на 254,1 млрд. тенге. Параллельно в стране активно ведется дискуссия на тему замены НДС налогом с продаж, что, по замыслу, должно облегчить ведение бизнеса. Символично, что объем неналоговых поступлений на этом фоне составил 227,8 млрд. тенге, что на четверть или на 45,2 млрд. тенге больше показателей годичной давности.

Анализ налоговых поступлений в разрезе видов налогов позволил отметить следующее – основными видами налогов в Казахстане являются КПП и НДС. Если в начале 90-х годов в республиканский бюджет поступали платежи от ИПН (индивидуальный подоходный налог), то позже этот вид налогов (ИПН) был полностью передан в местные бюджеты – но это никак не сказалось на поступлениях в республиканский бюджет.

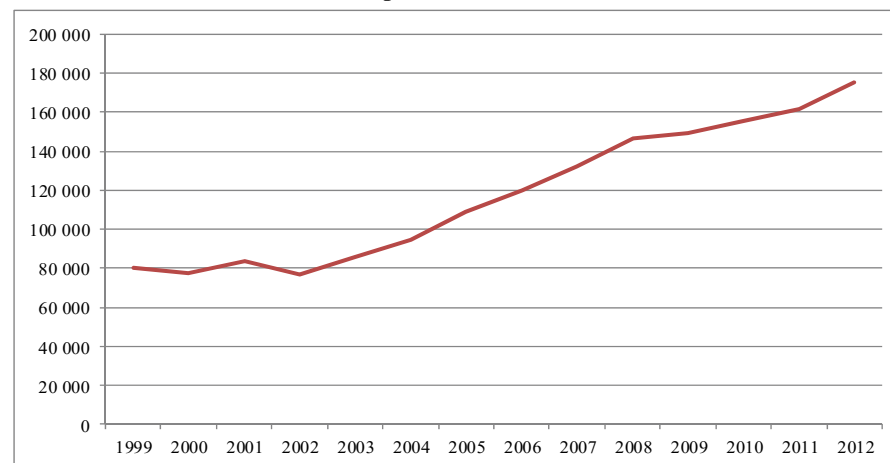
Графическая интерпретация налоговых поступлений в бюджет Республики Казахстан за период 2011-2015 годы приведена ниже на рисунке 9.



Динамика и структура налоговых поступлений в республиканский бюджет с 2011 по 2015 годы в млрд.тенге

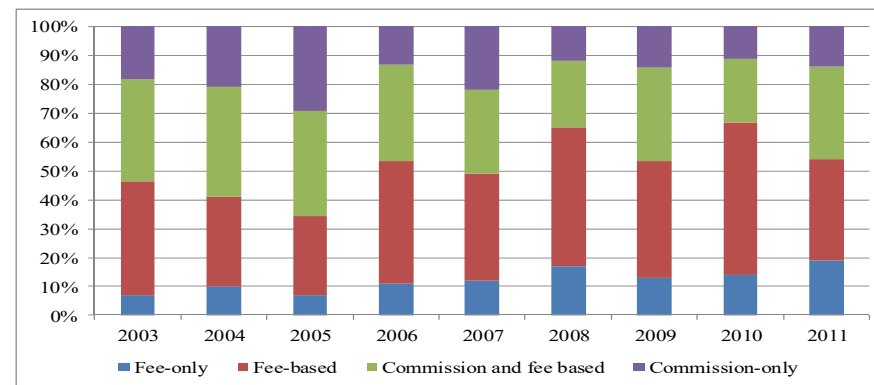
models increased to 66%, and in 2011 fell to 54% (chart 4). This indicates that *commission* is less significant than *fee* in remuneration structure and that is was presumably the greater willingness of customers to pay consultants for services, so that advice could be more independent, impartial and of higher quality.

Chart 3. The number of personal financial advisors in the U.S.



Source: own study based on Occupational Employment Statistics, The U.S. Bureau of Labor Statistics

Chart 4. Increase in fee-based advice in the U.S.



Key:	fee	commission
Fee-only	>90%	<10%
Fee-based	50%-90%	10-50%
Commission and fee-based	10-50%	50-90%
Commission-only	<10%	>90%

Source: R. Sullivan, *US Groups Have a Head Start in UK Post RDR*, Financial Times, 27 May 2012

The growth factors of personal financial advisory market services in the U.S. in the future will rest on the following:

1. Aging population and higher life expectancy should increase the demand for estate, pension and retirement planning.
2. Large numbers of baby boomers approaching retirement will seek planning advice from personal financial advisors⁸.
3. Longer life spans will lead to longer retirement periods, further increasing the demand for financial planning services.
4. Decreased funds for corporate and state pensions are also expected to contribute to the trend of hiring personal financial advisors. Private corporations, as well as state and local governments are facing shortfalls in their pension funds, which may lead to benefit reductions.
5. Increasing the awareness of the public and the financial benefits of using the services of financial advisors.
6. The need to manage debt and make responsible decisions in the area of consumer and mortgage credits.
7. Greater awareness of the risks and property and life insurance.
8. Tax optimization in the management of personal finance (investment, loans, pensions) and succession planning.
9. Soaring scale of using the services of financial advisors – in 2013 29% of U.S. households were using personal advisory services and this indicator is still growing.
10. Rebuilding of public confidence in the profession of financial advisor, seriously diminished by the financial crisis.
11. Greater importance of new technologies in the area of financial advisory services, such as the creation of applications for personal finance managing (PFM).
12. Democratization of access to financial advisory services – they are not reserved for the wealthy people but particularly for middle-class population.

According to BLS estimations, the employment of personal financial advisors is projected to grow by 27% to 283,700 advisors in the years 2012-2022, much faster than the average for all other occupations (for the occupations in business and financial sectors the projected growth rate in 2012-2022 will be 13% and for all other occupations – 11%). This

⁸R. Duska, Baby Boomers, Retirement, and Financial Services, Journal of Financial Service Professionals, May 2013, Vol. 67 Issue 3

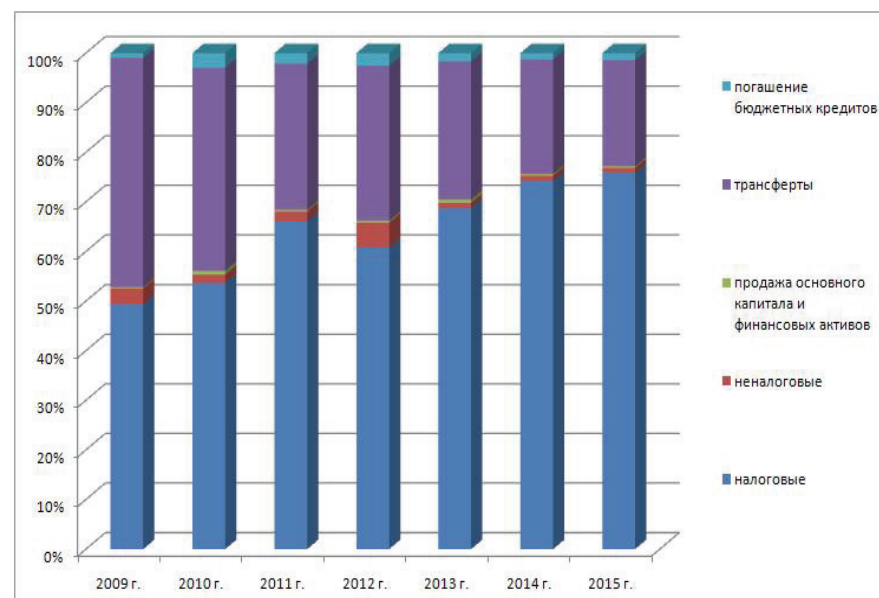


Рисунок 8 – Доля каждого вида поступлений в республиканском бюджете за 2009-2015 годы

Согласно данным статсборника, обнародованного Министерством финансов Республики Казахстан, свыше 7,63 трлн тенге поступило в государственный бюджет Казахстана по итогам 2015 года. В результате доходная часть бюджета оказалась перевыполнена на 5,4% или почти на 400 млрд. тенге. Примечательно, что по итогам ноября доходы республики, по ведомственной статистике Минфина, составляли более 6,48 трлн. тенге, что на 0,6% меньше запланированного [6].

Бюджетные выкладки показывают, что основной объем декабрьских сверхпоступлений пришелся на корпоративный подоходный налог (КПН, +230 млрд. тенге) и налогам на международную торговлю и внешние операции (+74,5 млрд. тенге).

При детальном взгляде можно обнаружить, что весь прирост по КПН в декабре пришелся лишь по одному пункту бюджетной. Причем месячный объем поступлений по нему составил 386 млрд. тенге, что в 2,2 раза превышает поступления за 11 предыдущих месяцев (312 млрд. тенге). В этот пункт входят корпоративные подоходные налоги с юрлиц-резидентов и нерезидентов, удерживаемый у источника выплаты, за исключением организаций нефтяного сектора. Касаясь платежей с внешних операций, можно констатировать, что он полностью пришелся на экспортную таможенную пошлину на сырую нефть (+110 млрд. тенге).

Из этих двух графиков мы видим, что наблюдается рост налоговых поступлений (в денежном выражении), но доля данного вида доходов в общем объеме поступлений в республиканский бюджет снижается за счет роста трансфертов. Тут, уже не просто изъятия из областных бюджетов (чего я коснулся в предыдущем посте), но прежде всего трансферты-поступления из Национального фонда.

И вот, наконец, последний период 2009-2015 годы.

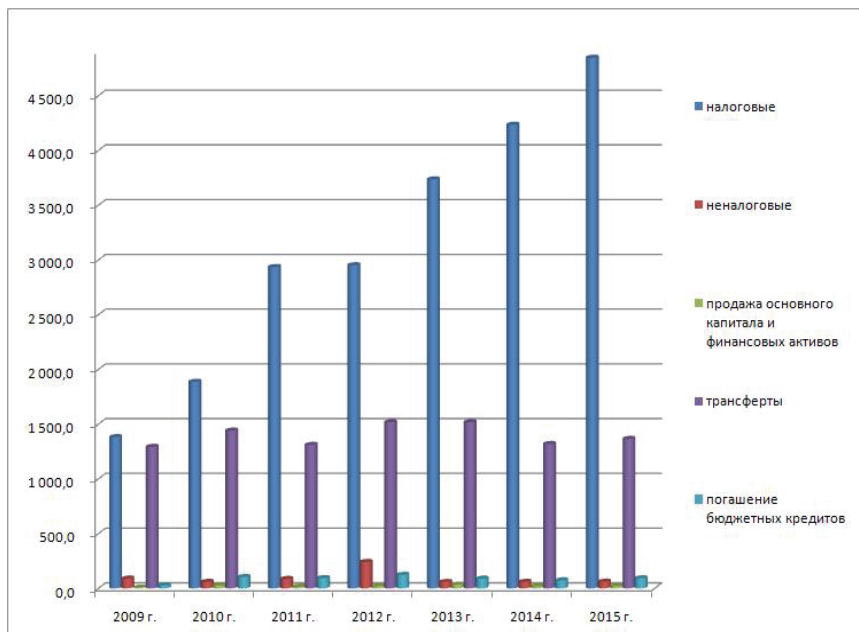


Рисунок 7 – Динамика поступления в республиканский бюджет за 2009-2015 годы

Как мы видим, наблюдается рост налоговых поступлений, при стабилизации примерно на одном уровне поступлений в виде трансфертов, что в целом ведет к понижению доли поступлений от трансфертов. Это подтверждается данными из следующего графика

means that personal financial advisory services branch will become a very perspective workplace, not only for former financial institutions workers, but also for finance and economics graduates. The structure of personal financial advisors employment in 2022 will be as follows: self-employed (18%), other financial investment activities (33%) – the biggest growth rate from 2012 at a level of about 6 pp, credit intermediation and related activities (19%), securities and commodity contracts intermediation and brokerage (19%), insurance carriers and related activities (3%), other (8%).

Танатова С.О.

докторант PhD

Международный университет Кыргызстана, г. Бишкек

МЕТОДЫ КРЕДИТОВАНИЯ И ФОРМЫ ССУДНЫХ СЧЕТОВ

Методы кредитования выступают важным элементом системы кредитования, которые показывают способы выдачи и погашения кредита в соответствии с принципами кредитования. Методы кредитования в длительной банковской практике многих стран отработаны, в основном традиционны, но видоизменяются, совершенствуются.

В отечественной практике до перехода к рыночным отношениям в банковском кредитовании существовали в основном два метода: по остатку и по обороту. С переходом страны к рыночным отношениям и работы коммерческих банков в новых условиях в методах кредитования также происходят определенные изменения, вырабатываются подходы.

В целом в отечественной практике банковского кредитования можно выделить следующие методы кредитования: кредитование по обороту, по остатку, оборотно – сальдовый метод, кредитование по обороту по укрупненному объекту (на совокупную потребность в оборотных средствах), кредитование в индивидуальном порядке конкретного заемщика, кредитование на основе кредитной линии.

Кредитование по обороту охватывает движение объекта кредитования. Кредит авансирует затраты заемщика до момента высвобождения его ресурсов. Размер ссуды возрастает по мере увеличения объективной потребности в ссуде и погашается по мере снижения этой потребности. Кредитование сочетается с оплатой со специального счета платежей за хозяйственные сделки (покупка материальных ценностей, покрытие затрат), а погашение производится поступлением денег на счет.

Кредитование по остатку – это, когда ссуда выдается под конкретное обеспечение по отдельно взятому объекту, компенсируя произведенные затраты предприятием из собственных финансовых источников. Кредит выдается под остаток товарно-материальных ценностей (сырье, материалы, топливо, тара и т.д.).

Оборотно – сальдовый метод – сочетает кредитование по обороту и по остатку, когда кредит на первой стадии выдается по мере возникновения в нем потребности, а на второй стадии погашается в определенные сроки, которые могут не совпадать с объемом высвобождающихся ресурсов. Вначале кредит выдается на начальной стадии оборота товарно – материальных ценностей и затрат, а затем погашение производится на базе остатков срочных обязательств клиента перед банком.

Кредитование по обороту с переходом к кредитованию укрупненного объекта по единой унифицированной схеме считается более совершенным по сравнению с предыдущими методами, которое распространилось в нашей стране с середины 80-х годов до реформы банковской системы в начале 90-х годов. При данном методе кредитование по обороту приняло форму кредитования по совокупности запасов и затрат производства в пределах заранее определенной плановой величины. Практически этот метод был признан прогрессивным для всех отраслей, и в банковской практике они сохранились до последнего времени.

Зарубежная практика банковского кредитования выделяет два метода, которые на современном этапе используются отечественными банками в отношении рыночных коммерческих структур:

1. метод кредитования в индивидуальном порядке это срочные ссуды, предоставляемые банком на удовлетворение определенной целевой потребности в средствах на конкретные сроки на основе кредитной политики банка после отбора кредитоспособного заемщика;

2. метод открытой кредитной линии, когда ссуды предоставляются в пределах заранее установленного банком для заемщика лимита кредитования, который используется им по мере потребности путем оплаты предъявленных ему платежных документов в течение определенного периода. Это позволяет оплатить за счет кредита любые расчетно-денежные документы, предусмотренные в кредитном соглашении, заключаемом между клиентом и банком. Обычно кредитная линия открывается на один год. В пределах лимита и периода кредитной линии заемщик без дополнительных переговоров может получить ссуду, но при этом банк четко отслеживает финансовое положение и репутацию заемщика. При нарушении условий кредитного договора и ухудшения финансового положения банк вправе закрыть кредитную линию.

В современной банковской практике различают возобновляемую и не возобновляемую кредитную линию.

Следует четко определить, что последние два метода, используемые в отечественной практике, требует индивидуального подхода к клиентам, изучения рынка и потребности в ссуде потенциальных заемщиков. Существующие в банковской практике методы кредитования обуславливают форму ссудного счета, которые открываются заемщикам. Выдача и погашение кредита полностью характеризуют состояние ссудных счетов. На ссудных счетах отражается долг банку, выдача новой ссуды, погашение задолженности. Выдача ссуды проходит по дебету счета, а погашение – по кредиту ссудного счета.

Ссудные счета бывают простые и специальные.

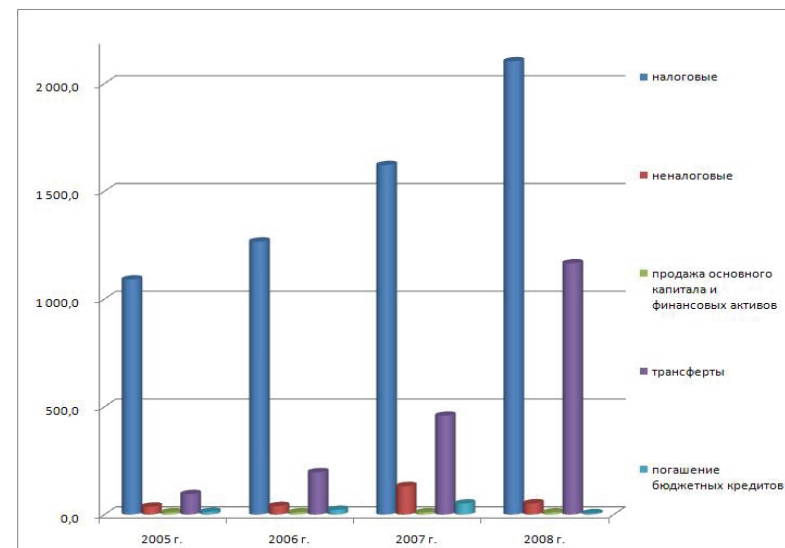


Рисунок 5 – Динамика поступлений в республиканский бюджет за 2005-2008 годы

Как видно из рисунка, по-прежнему наблюдается рост доли налоговых поступлений в бюджет.

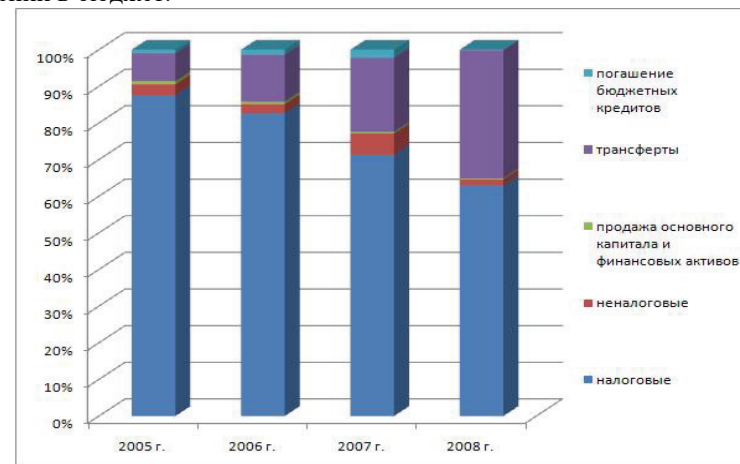


Рисунок 6 – Доля каждого вида поступлений в республиканском бюджете за 2005-2008 годы

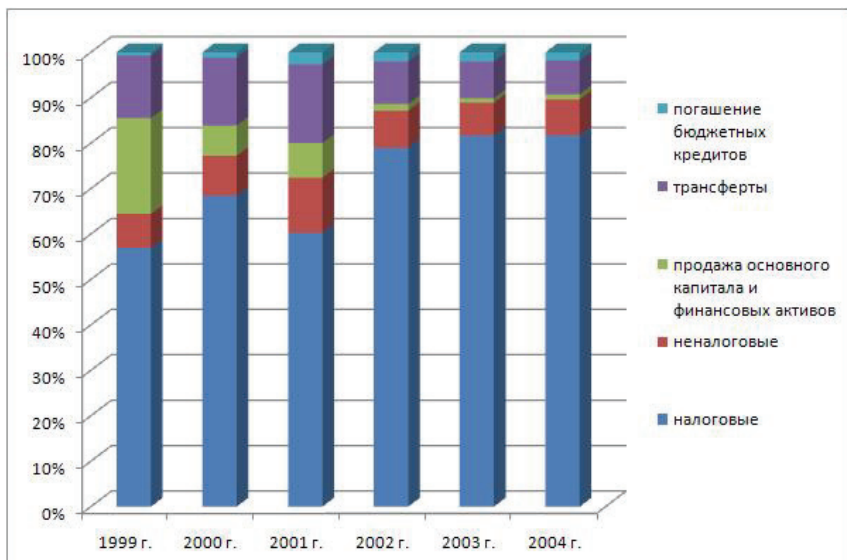


Рисунок 4. Доля каждого вида поступлений в республиканском бюджете за 1999-2004 годы

Как мы видим из графика 4, доля поступлений от продажи основного капитала к концу периода стал даже ниже чем поступления от возвращенных кредитов, а трансферты начинают играть все заметную роль.

Можно констатировать, что приватизация приходит к концу, а также начинают поступать деньги от углеводородов (в виде трансфертов).

Следующий этап – 2005-2008 годы (включительно). Это период действия первого Бюджетного кодекса Республики Казахстан.

Простые ссудные счета используются при выдаче разовых ссуд под отдельно отобранной объект, а погашение производится по срочному обязательству. Каждому клиенту (предприятию) могут открываться два и более простых ссудных счетов на разных условиях.

Специальный ссудный счет открывается заемщику, для удовлетворения постоянной потребности в банковском кредите, когда кредитом опосредствуется большая часть платежного оборота предприятия. По специальному счету происходит регулярная выдача ссуды и погашение кредитного долга.

Существует контокоррентный счет (единый активно – пассивный расчетно-ссудный счет), который открывается первоклассным заемщиком, имеющим высокий рейтинг и стабильную кредитоспособность. Кредитовое сальдо счета подтверждает наличие у предприятия в обороте собственных средств, а дебетовое сальдо – о привлечении в оборот банковского кредита.

В современный период перед банками Казахстана имеется выбор методов кредитования и форм ссудных счетов, все перечисленные методы кредитования не исчезают, а присутствуют с некоторыми изменениями, имеются новые подходы. Например, могут быть предпочтительными простые ссудные счета с различным режимом пользования; хорошо зарекомендовал себя контокоррентный счет, но он ограничен.

Литература

1. Адибеков М. Г. Кредитные операции: классификация, порядок привлечения и учет. – М.: Консалтбанкир, 2005.
2. Суская Е. П. Управление ссудными операциями как составная часть банковского менеджмента. / Деньги и кредит, №2, 2005.
3. Банковское дело: Учебник / Под. ред. У.М.Искакова.- Алматы: Экономика, 2011.- 552с.

Д.е.н., профессор, Мігус І.П.,

завідувач кафедри менеджменту та економічної безпеки

Горячківська І.В.,

Черкаський національний університет імені Богдана Хмельницького

ТЕХНІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ

Інформація є активом, який подібно іншим важливим діловим активам, є суттєвим для бізнесу організації і тому потребує відповідного захисту. Це суттєво важливо у все більш взаємопов'язаному діловому середовищі. Внаслідок цієї зростаючої взаємопов'язаності інформація тепер наражається на зростаючу кількість і більшу різноманітність загроз та вразливостей.

Інформація може існувати у багатьох формах. Вона може бути надрукована або написана на папері, збережена в електронному вигляді, переслана поштою або з використанням електронних засобів, показана на плівці або сповіщена у бесіді.

Незалежно від набутого виду інформації або засобів, за допомогою яких вона поширюється або зберігається, вона повинна завжди бути відповідно захищена.

Інформаційна безпека – це захист інформації від широкого діапазону загроз з метою забезпечення безперервності бізнесу, мінімізації бізнес ризику і максимізації рентабельності інвестицій і бізнес можливостей.

Інформаційна безпека досягається впровадженням відповідного набору контролів, який охоплює політику, процеси, процедури, організаційні структури і програмні та апаратні функції. Ці контролі необхідно розробити, впровадити, моніторити, переглядати та, за необхідності, вдосконалювати для гарантування того, що певні безпека та бізнес-цілі організації будуть досягнуті. Це треба виконувати узгоджено з іншими процесами управління бізнесом.

Основними каналами витоку інформації є:

- візуально-оптичні (спостереження, відео-, фотозйомка),
- акустичні та акустоперероблювальні,
- електромагнітні (в тому числі й магнітні та електричні),
- матеріально-речові (магнітні носії, папір, фотографії тощо).

Візуально-оптичні канали створюються як оптичний шлях від об'єкта інформації до її отримувача. Для цього необхідні енергетичні, часові та просторові умови і відповідні технічні засоби. Особлива цінність інформації, отриманої через такий канал, полягає в тому, що вона є максимально достовірною, оперативною і може бути документальним підтвердженням отриманих відомостей.

Джерелом створення акустичного каналу є тіла та механізми, які здійснюють вібрацію або коливання, наприклад голосові зв'язки людини, елементи машин, що рухаються, телефонні апарати, звукопідсилювальні системи, гучномовні засоби, засоби звукозапису та звуковідновлення та ін.

Звукові коливання від голосу людини, інших звуків створюють акустичні хвилі, які, поширюючись у просторі і взаємодіючи з відповідними перешкодами, викликають у них перемінний тиск (двері, вікна, стіни, підлога, різноманітні прилади), приводячи їх у коливальний режим. Впливаючи на спеціальні прилади (мікрофони), звукові коливання створюють у них відповідні електромагнітні хвилі, які передаються на відстань і несуть в собі створену звуковими коливаннями інформацію.

Акустичні канали створюються:

- завдяки поширенню акустичних (механічних) коливань у вільному повітряному просторі (переговори на відкритому просторі, у приміщенні при відкритих вікнах, квартирках, дверях, виток через вентиляційні канали);
- через вплив звукових коливань на елементи і конструкції будівель, викликаючи їх вібрацію (стіни, стеля, підлога, вікна, двері тощо);

3) недавно приватизированных предприятий [5].

Следующий период 1999-2004 годы. Это период действия Закона РК от 1 апреля 1999 года «О бюджетной системе».

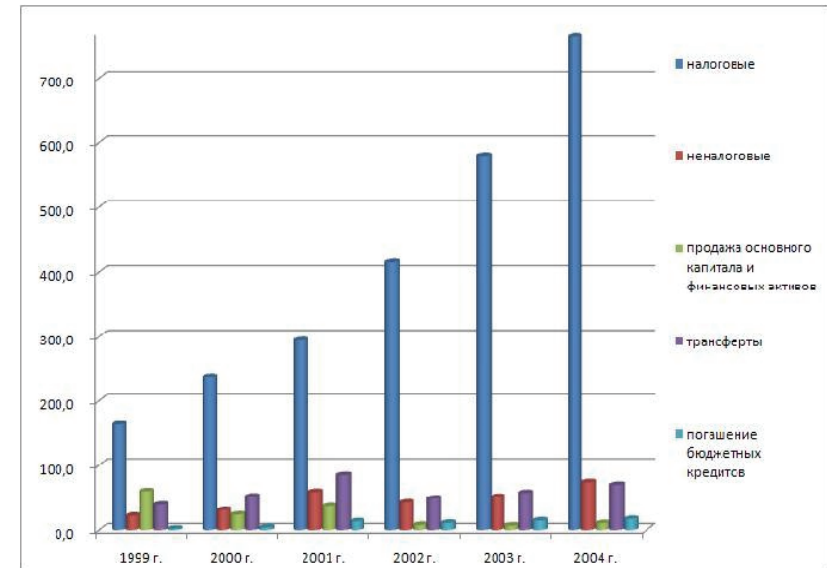


Рисунок 3 -Динамика поступлений в республиканский бюджет за 1999-2004 годы в млрд.тенге

Из данных рисунка виден уверенный рост налоговых поступлений при снижающихся поступлениях от продажи основного капитала. Заметен рост поступлений от трансфертов, стабилизируются поступления от погашений кредитов. Неналоговые поступления, по сравнению с предыдущим периодом не столь значительны.

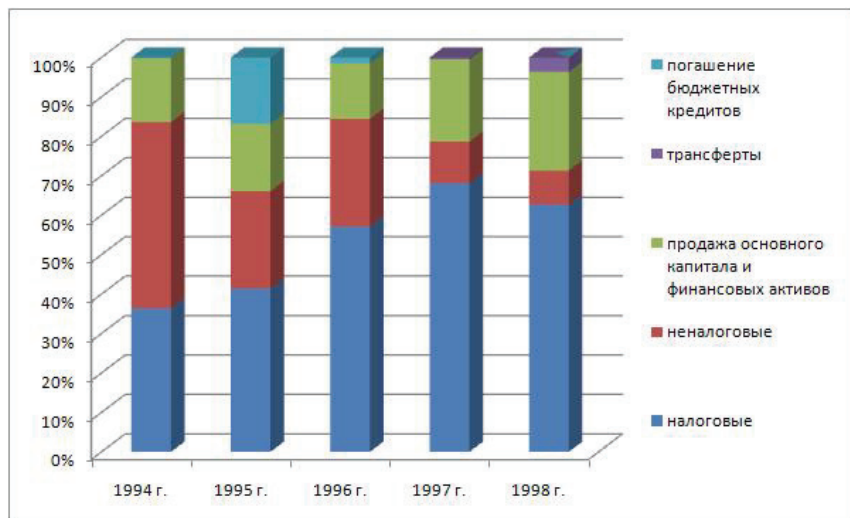


Рисунок 2 – Доля каждого вида поступлений в республиканском бюджете за 1994-1998 годы

В принципе оба эти рисунка дополняют друг друга. И можно сделать некоторые выводы. В первые годы независимости бюджет пополнялся в первую очередь неналоговыми поступлениями. Начиная с 1994 года большую роль стали играть налоговые поступления [5].

Также, большую долю имели поступления от продажи основного капитала и финансовых активов. Погашения кредитов и трансферты незначительны. Если перевести это на обычный язык и вспомнить историю, то можно сказать следующее. Под неналоговыми поступлениями надо понимать деньги, которые государство зарабатывало предоставляя услуги и работы, производя товары в государственных организациях. В то время было много государственных предприятий. Было сильно присутствие государства в экономике. Именно поэтому доля неналоговых поступлений была высока. как видно дальше, в последующем доля неналоговых поступлений значительно снизится (с 47,2% в 1994 году, до 2 % в 2011 году).

При этом, известно, что государством активно проводилась работа по приватизации государственных предприятий – поэтому доля неналоговых поступлений снижается, а доля поступлений от продажи основного капитала и финансовых активов растет.

Налоговые поступления были высоки и постоянно росли за счет налогов:

- 1) поступающих от госпредприятий;
- 2) частных предприятий (пусть и малочисленных);

— через дію звукових коливань на технічні засоби обробки інформації (мікрофонний ефект, акустична модуляція та ін.).

Електромагнітні канали за своєю фізичною природою та експлуатаційними особливостями технічних засобів, які забезпечують виробничу діяльність, є найнебезпечнішими і досить поширеними каналами отримання інформації. Такі канали створюються через наявність у технічних засобах, які використовуються у виробництві, джерел небезпечних сигналів. Насамперед до таких джерел відносять перероблювачів, якими є прилади, що трансформують зміни однієї фізичної величини в зміни іншої. Хороші знання роботи перероблювачів дають змогу визначати можливі неконтрольовані прояви фізичних полів, які й створюють електромагнітні канали витоку (передавання) інформації. Водночас, ураховуючи ідентичність технічних та конструктивних рішень, електронних схем технічних засобів обробки інформації і забезпечення виробничої діяльності підприємств і банків, усім їм потенційно властиві ті чи інші канали витоку (передавання) інформації. Тому в будь-якому випадку використання технічних засобів обробки та передавання інформації створює загрозу її безконтрольного витоку (передавання).

Матеріально-речові канали отримання інформації створюються через вивчення відходів виробничої діяльності (зіпсовані документи або їх фрагменти, чернетки різних поміток, записів, листів тощо), викрадення, несанкціоноване ознайомлення, копіювання, фотографування, відеозапис документів, креслень, планів, зразків технічних або програмних засобів.

Поряд із зазначеними вище загрозами інформації існують інші, які не передбачають отримання інформації, але, у свою чергу, не менш небезпечні. Серед них такі, як знищення і модифікація (зміна змісту) інформації. У таких випадках інформація хоч і не потрапляє до конкурентів чи злочинців, але її використання стає неможливим і самими власниками.

На підставі викладеного можна зробити висновок, що отримання інформації спецслужбами, конкурентами та зловмисниками здебільшого здійснюється через технічні засоби, які використовуються на фірмах, підприємствах, у банках, та через їх співробітників. Тобто в основу інформаційної безпеки має бути покладено заходи захисту інформації в засобах і мережах її передавання й обробки, а також створення відповідної нормативної бази, яка б регулювала порядок доступу, зберігання і використання інформації фірми, банку, підприємства.

Исраилов Б.Е.

Докторант PhD, Казахстанско-Британский Технический Университет,
Алматы, Казахстан

ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНАЯ ПОЛИТИКА НАЦИОНАЛЬНОГО БАНКА КАЗАХСТАНА И БАНКОВСКИЙ СЕКТОР

Аннотация. На основе анализа ситуации в банковском секторе и денежно-кредитной политики Национального Банка Казахстана сделан вывод об отсутствии глубины денежного и фондового рынков Казахстана, что не позволяет Национальному Банку эффективно управлять процентными ставками и ликвидностью банков, что в свою очередь препятствует работе инструментов денежно-кредитной политики. Негативно влияет на денежно-кредитную политику и сохраняющаяся высокая степень долларизации казахстанской экономики и финансового сектора, снижающая эффективность применяемых инструментов. В нестабильных условиях участники рынка склонны к нерациональному поведению в принятии решений и реализации мер, подверженных высоким валютным, ликвидным и кредитным рискам.

Сделан вывод о том, что в сложнейших внешних условиях для реализации инфляционного таргетирования Национальному Банку Казахстана целесообразно вести курс на снижение долларизации национальной экономики, закрепление темпов послекризисного роста финансового и банковского секторов, применение реально работающих инструментов регулирования ликвидности. В данном случае инфляционное таргетирование определит фокусировку Национального Банка на целевых ориентирах инфляции, а также, будучи понятным как субъектам казахстанской экономики, так и экспертному сообществу, повысит уровень доверия к денежно-кредитной политике, позволит снизить инфляционные ожидания на рынке в среднесрочном периоде и, соответственно более эффективно планировать инвестиции.

Ключевые слова: Национальный банк Казахстана, денежно-кредитная политика.

Abstract. Based on the analysis of the situation in the banking sector and monetary policy of the National Bank of Kazakhstan the conclusion about the lack of depth the financial and stock markets of Kazakhstan, which does not allow the National Bank to effectively manage interest rate and liquidity of banks, which in turn hinders the work of the monetary policy instruments. Affects monetary policy and continued high degree of dollarization of the economy and the financial sector, reducing the effectiveness of the tools. In the unstable conditions of the market participants are prone to irrational behavior in decision making and implementation of activities that are subject to high currency, liquidity and credit risks.

Первый период с 1994 по 1998 год (включительно). В это время бюджетную сферу регулировали два закона (поочередно) – упоминавшийся ранее Закон РК «О бюджетной системе Республики Казахстан» от 17 декабря 1991 года и Закон РК «О бюджетной системе» от 24 декабря 1996 года.

Это период становления Казахстана и его экономики, что отражено и в бюджетах республики того периода. В целом, данные по динамике поступлений в бюджет могут служить иллюстрацией к современной истории Казахстана.

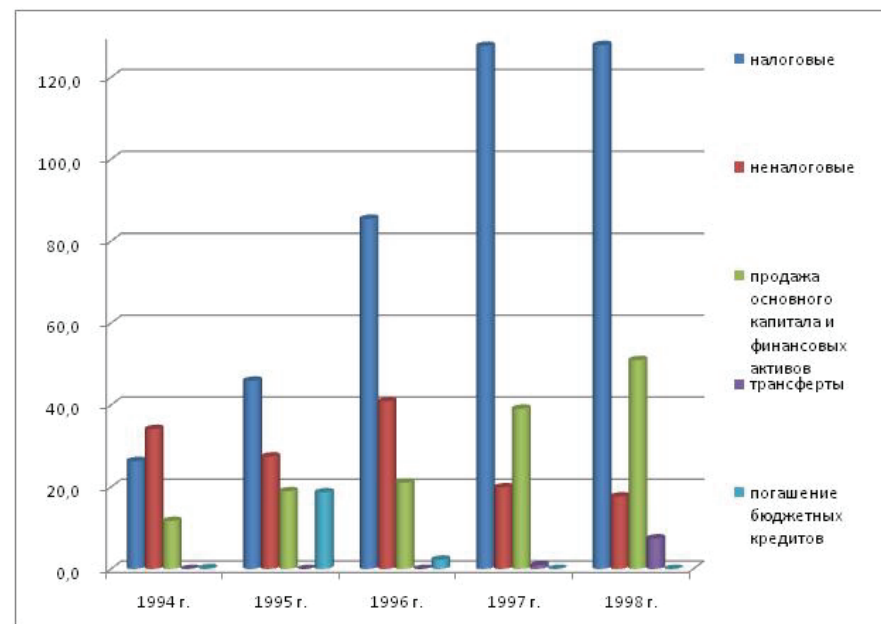


Рисунок 1 – Динамика поступлений в республиканский бюджет за 1994-1998 годы в млрд. тенге

Из этого графика видно, за счет чего формировался бюджет Казахстана в первые годы независимости. Как видно из рисунка за этот период наблюдается ежегодный рост налоговых поступлений. Интересную информацию дают и данные о том, какую долю занимают разные виды поступлений в бюджет.

На контрольный счет наличностей Национального фонда РК поступают следующие налоги:

- 1) Корпоративный подоходный налог с юридических лиц организаций нефтяного сектора;
- 2) Налог на сверхприбыль от организаций нефтяного сектора;
- 3) Налог на добычу полезных ископаемых от организаций нефтяного сектора;
- 4) Рентный налог на экспорт от организаций нефтяного сектора;
- 5) Дополнительный платеж недропользователя, осуществляющего деятельность по контракту о разделе продукции, от организаций нефтяного сектора [4].

Важнейшим аспектом в вопросе исследования роли налогов в доходной части бюджета является законодательный аспект. За годы независимости Республики Казахстан пять раз принимались законодательные акты, регулирующие бюджетные отношения, устанавливающие основные положения формирования и использования бюджетных средств. В целом, надо отметить, что принятие каждого последующего законодательного акта взамен предыдущего значительно улучшал, совершенствовал законодательство. Структура бюджета с каждым разом усложнялась. В самом первом законе даже не предусматривается такая статья как «структура бюджета». Кстати, относительно самого первого законодательного акта о бюджетной системе Казахстана нужно отметить, что он был принят буквально на следующий день после объявления независимости – 17 декабря 1991 года.

Также, надо отметить следующую немаловажную особенность самого первого закона. В нем четко установлен запрет на изъятия средств из нижестоящих бюджетов в вышестоящие. Доходы должны были оставаться в полном распоряжении соответствующих Советов народных депутатов, изъятию не подлежали использовались по их усмотрению. Вышестоящий бюджет, мог забрать деньги из нижестоящего только по взаимному согласию на проведение общереспубликанских, общеобластных мероприятий.

Кроме того, существовала законодательная возможность создания внебюджетных фондов, которые пополнялись за счет каких-либо дополнительных сборов, устанавливавшихся в обход налогового законодательства. Но, начиная с 1996 года, данные нормы исключены, что отражено в последующем законе о бюджетной системе.

В ходе исследования динамики налоговых поступлений в бюджет страны был выявлен ряд трудностей. Так, существующее ныне деление видов поступлений не соответствует видам поступлений, существовавшим в более ранний период. В этой связи, пришлось подетально рассматривать и изучать поступления в бюджет за каждый год, чтобы точнее отнести тот или иной источник формирования в бюджет к существующей ныне классификации поступлений.

It is concluded that in a difficult external conditions for the implementation of inflation targeting, the National Bank of Kazakhstan it is advisable to do a course to reduce the dollarization of the national economy, strengthening post-crisis growth rates of the financial and banking sectors, the use of instruments of liquidity regulation. In this case, inflation targeting will determine the focus of the National Bank to target inflation targets, as well as, being understood by the actors of the Kazakh economy, and the expert community, will enhance the credibility of monetary policy will reduce inflation expectations in the market in the medium term and accordingly to plan more effectively for investment.

Key words: national Bank of Kazakhstan monetary policy.

В Казахстане анализ внешних детерминантов привлекательности национального рынка для инвестиций по базовому критерию минимизации прогнозируемых потерь, реализуется, как правило, экспертами. Именно их оценки определяют инвестиционные рейтинги. Действующий рейтинговый механизм, основанный на потенциале «большой тройки» (Standard & Poors, Moody's, Fitch), показал свою ангажированность в 2008 г., когда мировые агентства явно манипулировали данными, скрывая реальные данные о крупных корпорациях. В то же время в современных условиях отказаться от услуг «большой тройки» представляется нереальным.

Потенциально, в теории для Казахстана было бы привлекательным вхождение в Банк и рейтинговое агентство БРИКС, однако если указанный Банк начинает работу, то перспективы агентства представляются туманными, так как рынок предъявляет здесь очень высокие требования к объективности, иначе агентство будет расцениваться лишь как политизированная структура.

Казахстанские банки второго уровня пользуются услугами рейтинговых агентств «большой тройки», которые нередко учитывают не собственно состояние банка и эффективность его корпоративного управления, а возможность поддержки со стороны акционеров. Так в апреле 2015 г. Fitch присвоило долгосрочный рейтинг эмитента АО «Altyn Bank» (дочерний банк АО «Народный банк Казахстана») на уровне «BB» с прогнозом «Стабильный», что является наиболее высокими среди частных банков Казахстана. В данном случае рейтинги Altyn Bank позиционируются на одном уровне с рейтингами АО «Народный банк Казахстана», основного акционера АО «Altyn Bank» после покупки 100% простых акций ДБ АО «HSBC Банк Казахстан» у HSBC plc в 2014г. Рейтинг Fitch, таким образом, основан исключительно на готовности АО «Народный банк Казахстана» поддержать дочерний банк.

В современной крайне сложной ситуации Национальный Банк Казахстана регулирует плавающий обменный курс тенге, что в целом не соответствует принципам инфляционного таргетирования. Сам Банк называет такую политику вынужденной, порожденной внешними факторами, не дающими ввести свободные котировки национальной валюты в целях поддержания стабильности.

Мировой опыт показывает, что таргетирование инфляции эффективно при стабильности фондового и денежного рынков и инвестиционной активности участников рынка. В этих условиях банки также стабильно направляют финансовые ресурсы в реальный сектор экономики, влияя на инфляционные ожидания.

Недостаточная глубина денежного и фондового рынков Казахстана не дает возможность Национальному Банку Казахстана эффективно управлять процентными ставками и ликвидностью банков, что в свою очередь препятствует работе инструментов денежно-кредитной политики. Негативно влияет на денежно-кредитную политику и сохраняющаяся высокая долларизация экономики и финансового сектора, снижающая эффективность применяемых инструментов. Участники рынка склонны к нерациональному (для стабильных условий) поведению, в принятии решений и реализации мер, подверженных высоким валютным, ликвидным и кредитным рискам.

Подлинное инфляционное таргетирование, как курс регулятора базируется на знании каналов воздействия Национального Банка на инфляцию. При этом условием успеха инфляционного таргетирования становится эффективность прогнозирования инфляции. Общая результативность денежно-кредитной политики Национального банка оценивается посредством применения модели трансмиссионного механизма, отражающего влияние изменений инструментов денежно-кредитной политики на оперативный и целевой показатели.

На сегодня в сложнейших внешних условиях для реализации инфляционного таргетирования Национальному Банку Казахстана целесообразно вести курс на снижение долларизации национальной экономики, закрепление темпов послекризисного роста финансового и банковского секторов, применение реально работающих инструментов регулирования ликвидности. В данном случае инфляционное таргетирование определит фокусировку Национального Банка на целевых ориентирах инфляции, что, однако, способно снизить многие макроэкономические показатели: снизить ВВП, увеличить безработицу, ухудшить финансовую ситуацию и т.д.

Между тем, применение режима инфляционного таргетирования понятно субъектам экономики и сопровождается ростом уровня доверия к денежно-кредитной политике. Именно данный режим является наиболее действенным в вопросах снижения инфляционных ожиданий на рынке в среднесрочном периоде, что позволяет более эффективно решать задачи планирования и, как следствие, инвестирования для реального сектора.

Важной задачей является правильный выбор целевого значения инфляции, адекватной оценки складывающейся ситуации. Учитывая долгосрочный характер инфляционного таргетирования, достижение низкого и стабильного уровня инфляции будет способствовать росту производительности и занятости в экономике, и, соответственно, будет стимулировать рост реальной экономики.

На решение указанных задач в Казахстане направлены документы стратегического планирования:

Налоги представляют собой часть национального дохода, мобилизуемую во все звенья бюджетной системы; это обязательные платежи юридических и физических лиц, поступающие государству в заранее установленных законом размерах и в определенные сроки.

Современная налоговая система, представляющая собой совокупность налогов, действующих на территории Казахстана, характеризуется множественностью налогов, а именно прямых налогов и косвенных налогов. Налоговая политика влияет на процессы накопления капитала, ускорение его концентрации и централизации, платежеспособный спрос населения. Налоги активно используются для сглаживания экономического цикла т.е. регулирующая функция налогов связана с вмешательством государства через налоги в процесс воспроизводства. Способ, характер и масштабы мобилизации денежных ресурсов, и их расходования зависят от стадии экономического развития общества, породившего соответствующее государство [3].

Источниками поступлений республиканского бюджета являются:

- 1) Корпоративный подоходный налог (кроме корпоративного подоходного налога с юридических лиц организаций нефтяного сектора);
- 2) Налог на добавленную стоимость (НДС);
- 3) Акцизы на все виды спирта, алкогольной продукции, табачной продукции, бензин (кроме авиационного), дизельное топливо, легковые автомобили (кроме автомобилей с ручным управлением или адаптером ручного управления, специально предназначенных для инвалидов), импортируемые на территорию Республики Казахстан;
- 4) Налог на сверхприбыль, за исключением поступлений от организаций нефтяного сектора;
- 5) Рентный налог на сырую нефть и газовый конденсат;
- 6) Налог на игорный бизнес.

Источниками поступлений местных бюджетов являются:

- 1) Индивидуальный подоходный налог;
- 2) Акцизы на все виды спирта, алкогольной продукции, табачной продукции, бензин (кроме авиационного), дизельное топливо, легковые автомобили (кроме автомобилей с ручным управлением или адаптером ручного управления, специально предназначенных для инвалидов), произведенные на территории Республики Казахстан;
- 3) Социальный налог;
- 4) Налог на имущество;
- 5) Земельный налог;
- 6) Налог на транспортные средства;
- 7) Единый земельный налог;
- 8) Фиксированный налог.

Абдраимова Г.К., к.э.н., доцент

Алина А.А., магистрант 2 курса

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Казахстан

НАЛОГИ КАК ОСНОВНОЙ ИСТОЧНИК ДОХОДНОЙ ЧАСТИ БЮДЖЕТА

Налог – одно из основных проявлений государственного суверенитета страны. Именно возможность обложения налогом является выражением суверенитета и независимости государства наряду с установлением и защитой границ, чеканкой монеты, отправлением правосудия и т. д. Из всего этого следует, что налог устанавливается государством в одностороннем порядке без согласования с каждым налогоплательщиком по отдельности.

Согласно Налоговому кодексу РК под налогом понимается обязательный, индивидуально безвозмездный платеж, взимаемый с организаций и физических лиц в форме отчуждения принадлежащих им на праве собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления денежных средств, в целях финансового обеспечения деятельности государства и (или) муниципальных образований [1].

Налоги являются необходимым звеном экономических отношений в обществе с момента возникновения государства. Развитие и изменение форм государственного устройства всегда сопровождаются преобразованием налоговой системы. В современном цивилизованном обществе налоги – основная форма доходов государства. Помимо этой сугубо финансовой функции налоговый механизм используется для экономического воздействия государства на общественное производство, его динамику и структуру, на состояние научно-технического прогресса.

Применение налогов является одним из экономических методов управления и обеспечения взаимосвязи общегосударственных интересов с коммерческими интересами предпринимателей и предприятий, независимо от ведомственной подчиненности, форм собственности и организационно-правовой формы предприятия. С помощью налогов определяются взаимоотношения предпринимателей, предприятий всех форм собственности с государственными и местными бюджетами, с банками, а также с вышестоящими организациями. При помощи налогов регулируется внешнеэкономическая деятельность, включая привлечение иностранных инвестиций, формируется хозрасчетный доход и прибыль предприятия. С помощью налогов государство получает в свое распоряжение ресурсы, необходимые для выполнения своих общественных функций. За счет налогов финансируются также расходы по социальному обеспечению, которые изменяют распределение доходов. Система налогового обложения определяет конечное распределение доходов между людьми [2]. А этот фактор является главным в определении успешности государства.

- Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года – нацеленная на формирование и поддержание сбалансированной экономической среды, минимизацию кредитных рисков через повышение прозрачности реального сектора экономики, расширение ресурсов и факторов роста финансового сектора, включая финансовые продукты отвечающих потребностям экономического роста.

- Стратегический план Национального Банка Республики Казахстан на 2014-2018 годы также направленный на обеспечение стабильности финансовой системы, включая банковский и страховой сектора, рынок ценных бумаг и пенсионную систему.

Основной задачей денежно-кредитной политики до 2020 г. Национальный банк считает стабильность цен с удержанием минимальных значений инфляции, что способно потенциально повысить доверие рынков к регулятору и способствовать экономическому росту. Сегодня инфляционное таргетирование считается приоритетом денежно-кредитной политики Казахстана и реализуется комплексом мер. В частности, повысить эффективность процентного канала трансмиссионного механизма предполагается путем привлечения новых инструментов регулирования ликвидности и введения новой «базовой» процентной ставки, к которой будут «привязаны» процентные ставки инструментов денежно-кредитной политики.

Процентные ставки по операциям постоянного доступа, как предполагается, будут формировать общие пределы колебаний ставок денежного рынка. При ужесточении или либерализации денежно-кредитной политики базовая ставка соответственно повышается или понижается, следствием чего является изменение остальных процентных ставок.

Для минимизации влияния обменного курса на инфляцию, курсовую политику Национальный банк планирует реализовывать путем поддержания режима валютного коридора с более гибким обменным курсом, если это не противоречит достижению целей по инфляции.

При наступлении весьма вероятных в современной ситуации валютных шоков, приоритетом остается обеспечение финансовой стабильности. При этом целевым ориентиром по инфляции станет индекс потребительских цен – очевидный и общепринятый показатель инфляции – ориентир с определенным интервалом отклонений. Политика инфляционного таргетирования предусматривает замену текущего годового целевого ориентира на среднесрочный, параллельно с развитием модельного инструментария для выявления воздействия денежно-кредитной политики на макроэкономическую стабильность.

Для выработки решений в сфере денежно-кредитной политики Национальный Банк Казахстана планирует применять систему анализа и прогнозирования. Системный подход позволит составлять адекватные прогнозы инфляции и прочих макроэкономических показателей, на базе которых могут даваться рекомендации в сфере денежно-кредитной политики. С 2015 г. Национальный Банк ме-

няет так же и систему принятия решений. Так цели инфляционного таргетирования планируется устанавливать Правлением Национального Банка. Специально для достижения указанных целей Правления был создан Комитет по денежно-кредитной политике, определявший базовую процентную ставку, а также ставки по основным операциям денежно-кредитной политики. Комитет полномочен одобрять государственную денежно-кредитную политику. Кроме того, для принятия оперативных решений по стратегии денежно-кредитной политики был создан Комитет по денежному рынку. В целом, денежно-кредитная политика Казахстана до 2020 г. ориентирована на инфляционное таргетирование, с помощью которого предполагается достичь устойчивости экономического роста. Как эта политика отразится на банковском секторе?

Банковский сектор Республики Казахстан. По состоянию на 1 января 2015 г. в Республике Казахстан функционировало 38 банков, в том числе: 17 банков с иностранным участием; один банк со 100 %-ным государственным участием; три банка с квазигосударственным участием в капитале. В последние годы банки пережили (не все) трудные времена.

Мировой финансовый кризис 2008-2010 гг. спровоцировал несколько лет стагнации и лишь с 2011 г. начался некоторый рост банковского сектора. На сегодня общие показатели уровня финансово-кредитного посредничества в Казахстане демонстрируют относительно низкую эффективность банков в сфере перераспределения ресурсов в экономике и удовлетворения кредитного спроса. В то же время, с 2011 г. активы банковского сектора Казахстана стабильно растут, но по отношению к ВВП – банковские активы сокращаются. Совокупный кредитный портфель банков Казахстана на 01.01.2014 г. достиг 13.348 млрд. тенге (+47,2 % к 01.01.2011 г.). Уровень кредитов к ВВП не превышает 40% (к несырьевому ВВП – около 55%)

Низкий уровень финансово-кредитного посредничества в большей степени связан с несбалансированным кредитованием и низкой диверсификацией ссудного портфеля, а также преимущественно краткосрочным фондированием. В его структуре преобладают займы, предоставленные сектору услуг, в частности торговли (то есть кредиты с высокой долей оборачиваемости), строительства и операций с недвижимым имуществом (займы, выданные во многом в докризисный период). Недостаточная вовлеченность банковского сектора в процесс финансирования малого и среднего бизнеса отражает высокий уровень закредитованности и неустойчивое финансовое положение последних, в том числе в силу их низкой способности генерировать капитал, что приводит к концентрации кредитного риска в данных направлениях.

В результате, несмотря на высокий уровень спроса на кредитные ресурсы со стороны корпоративного сектора, банки все больше концентрируются на предоставлении краткосрочных высокодоходных, но одновременно высокорискованных потребительских кредитов. За последние три года доля потребительских займов выросла почти вдвое, что вызывает обеспокоенность как регулятора, так

Однако на практике Фонд выдает кредитные ресурсы в больших размерах, так как устав позволяет Фонду приостанавливать действие требования устава об ограничении суммы национальной валюты страны – члена Фонда в активах МВФ.

19. Использование различных механизмов кредитования расширяет доступ стран-членов к ресурсам. К МВФ обращаются тогда, когда из других источников получить финансирование невозможно. К тому же сам факт наличия кредитного соглашения с МВФ считается подтверждением платежеспособности заемщика. Поэтому получение кредита от МВФ открывает доступ к другим источникам заимствования.

20. Однако предоставление кредитов Фондом увязывается с выполнением страной-заемщиком определенных требований экономического и даже политического характера. Хотя эти требования выдвигаются в форме рекомендаций, но обусловленность получения кредита такими рекомендациями вынуждает заемщиков выполнять их. Направлять деятельность Фонда в интересах ведущих стран позволяет и установленный принцип голосования в Совете управляющих при принятии решения.

21. Каждая страна независимо от доли в капитале имеет 250 базовых голосов. Еще по одному голосу получает каждая страна за каждые 100 тысяч СДР квоты. Таким образом, количество голосов определяется количеством долей в капитале Фонда, то они и получают решающее большинство голосов.

Стихийно сложилась практика плавающих валютных курсов, и Бреттон-Вудская валютная система прекратила свое функционирование. Кризис Бреттон-Вудской финансовой системы завершил третий цикл развития валютного рынка и создал предпосылки для формирования новой международной валютной системы. В её рамках рынок окончательно структурно оформился и существует до сих пор.

Литература:

1. Денежные потоки и фондовый рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/united-states/stock-market>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 19.01.2016)
2. Международный валютный фонд [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imf.org/external/russian/>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 19.01.2016)
3. Промышленное производство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/russia/industrial-production>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 19.01.2016)
4. Цены на недвижимость и фондовый рынок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.tradingeconomics.com/united-states/stock-market>. – Заглавие с экрана. – (Дата обращения: 19.01.2016)

нальной валюты, эквивалентная сумме купленной у Фонда валюты или СДР, зачисляется на специальный счет МВФ в центральном банке страны – покупателя валюты или СДР у Фонда и находится там до истечения срока кредита. По истечении срока кредита страна-заемщик обязана произвести обратную операцию – выкупить у Фонда находящуюся на специальном счете национальную валюту, возвратив ему полученную сумму иностранной валюты или СДР. Такие кредиты предоставляются на срок до трех лет, реже до пяти лет. За пользование такими кредитами взимается комиссия в размере 0,5% суммы кредита.

14. При разработке механизма кредитования предполагалось, что на все валюты будет предъявляться равномерный спрос странами-заемщиками – членами Фонда. В этом случае национальные валюты, находящиеся у МВФ, переходили бы от одной страны к другой в результате их покупки странами – членами Фонда. Но реальная ситуация сложилась по-другому. Как правило, за предоставлением кредитов в Фонд обращаются страны, валюты которых не конвертируются либо не используются в международных расчетах и поэтому не пользуются спросом. Из-за этого они остаются у Фонда до истечения срока кредитования.

15. Таким образом, предоставление кредитов в форме продажи иностранной валюты за национальную валюту страны-заемщика позволяет Фонду в целом сохранить объем имеющихся средств, хотя бы и фактически, за счет залоговых денежных сумм. Это дает ему возможность маневрировать при предоставлении кредитов. Первую сумму иностранной валюты страна-заемщик может получить в размере 25% ее квоты. Она называется резервной долей. Фонд контролирует использование кредита и в случае невыполнения заемщиком взятых обязательств сокращает кредитование и может полностью его прекратить.

16. С начала 1950-х годов МВФ начал заключать со странами-членами соглашения стэндабай. Согласно соглашению страна-член Фонда имеет право получить от него иностранную валюту в обмен на национальную в любое время, но на цели, согласованные с Фондом.

17. С 1974 года начала действовать система расширенного кредитования. Но такие кредиты предоставляются только в том случае, если у страны – члена Фонда имеются серьезные нарушения равновесия платежного баланса. Для получения такого кредита с Фондом подписывается соглашение об условиях предоставления кредита и обязательствах заемщика.

18. После полного использования резервной доли – 25% квоты, сумма национальной валюты страны – члена Фонда на счете МВФ составляет 100% квоты. Сумма кредитных долей также составит 100%. Таким образом, предельная сумма кредита, которая может быть получена страной – членом с учетом 75% квоты, внесенных по подписке в национальной валюте, сумма национальной валюты страны – члена Фонда в активах МВФ не превышает 200% её квоты. Это соответствует требованиям устава МВФ.

и экспертного сообщества, поскольку в перспективе может увеличивать кредитные риски населения. Невысокий текущий уровень долговой нагрузки населения (отношение совокупного долга домашних хозяйств к ВВП – 11 %) формирует резерв развития банковского бизнеса в этом направлении. В то же время, агрессивный рост необеспеченных потребительских займов требует достаточно срочных мер по его ограничению.

В этих условиях важным вопросом дальнейшего развития банковского сектора Казахстана является снижение уровня неработающих займов и дефицита долгосрочных источников фондирования, которые дестимулируют кредитную активность банков.

Для обеспечения стабильности банковской системы 27 апреля 2015 г. с 5 млн. тенге до 10 млн. тенге была повышена государственная гарантия по депозитам физических лиц в национальной валюте. При этом, максимальная сумма госгарантии по депозитам в иностранной валюте по-прежнему не превышает 5 млн. тенге. Вкладчик, имеющий несколько депозитов (счетов), включая и в иностранной валюте, имеет госгарантии на все свои вклады, но не более 10 млн. тенге на одного вкладчика в одном банке. Под госгарантии попадают депозиты физических лиц в любой валюте, средства на текущих счетах и платежных карточках. Указанная мера способна положительно повлиять на стабильность банковской системы, но, в то же время, она же (по российскому опыту) порождает и проблему серийных вкладчиков, по сути игроков, спекулирующих на госгарантиях.

Краткосрочность кредитования казахстанских банков второго уровня во многом связана с тем, что их фондирование базируется в основном на депозитах и, соответственно, также краткосрочно. Менеджмент небольших банков считает, что короткие сроки дают возможность жестче контролировать расходование средств и придают уверенность в их возврате. По оценке банковского сообщества в банковском секторе Казахстана идет затяжное «переформатирование», в связи с чем нет ясности «как будут выглядеть успешные банки ближайшего будущего». Неопределенность связывают также и с быстротой изменений «банковского ландшафта в Казахстане», находящегося под влиянием множества факторов, одним из которых называется в рамках Таможенного, а в перспективе – Евразийского союза – «рост российских банков». Определенность в банковском сообществе Казахстана присутствует лишь в оценке доминирующей в перспективе роли крупных банков, тогда как шансы небольших банков их менеджмент видит «в мобильности, гибкости, возможности работы в непосредственном контакте с клиентами».

По экспертным оценкам значимых источников роста банковского сектора в Казахстане в 2015 г. «не просматриваются», а рост прогнозируется от 5 до 10%. При этом сохранится дефицит тенговой ликвидности, а у населения сохранится непонимание целей и ориентиров политики регулирования курса тенге. Кроме того, связанное с ослаблением рубля, падение цен на российские товары не может не отразиться на реальном секторе экономики Казахстана, а соответственно,

и на банках. Существенное снижение цен на базовые статьи казахстанского экспорта не может не влиять как добывающий сектор, так и на иные сектора.

Небольшие банки второго уровня (например, Bank RBK) не имеют и постепенно отказываются от зарубежного фондирования, не имея долгов перед внешними кредиторами. Диверсификацию ресурсной базы они планируют через повышение удельного веса поступлений от физических лиц и привлечения «длинных» денег через размещение облигаций. Кроме того, банки второго уровня надеются на государственные программы финансирования.

Для современного этапа развития казахстанских банков второго уровня характерна крайняя неравномерность. Наравне с кризисными явлениями наблюдаются и быстрый рост (в том числе за счет реструктуризаций) ряда некогда небольших банков, не обусловленный кардинальными изменениями в корпоративном управлении. Так, Bank RBK продемонстрировал в 2011-2014 годы впечатляющие темпы роста. Число клиентов Банка выросло в 85 раз, активы – в 63 раза, объем привлеченных вкладов – в 150 раз, собственный капитал – в 10 раз, ссудный портфель – в 103 раза. По информации Банка портфель займов отличался высоким качеством ввиду минимального для рынка Казахстана уровня просроченных ссуд (более 90 дней – 3,3%, при среднерыночном показателе – 30%). Если в 2011 г. банк получил 0,02 млрд. тенге прибыли, то за 2014 г. почти 2,5 млрд. тенге.

АО «ForteBank» (до февраля 2015 г. – АО «Альянс Банк») по итогам 2014 г. показал чистую прибыль в сумме 171,2 млрд. тенге. Активы Банка выросли на 433,5 млрд. тенге (91,1%) до 909,2 млрд. тенге., а кредитный портфель – на 253,5 млрд. тенге (82,4%) до 561,3 млрд. тенге, депозитный портфель – на 206,0 млрд. тенге (67,0%), до 513,6 млрд. тенге. Уровень неработающих займов (NPL 90+) был снижен с 53% до 28.3%. В то же время обязательства Банка составляют 754,5 млрд. тенге (+ 37%). Реструктуризация и реорганизация позволили восстановить уровень собственного капитала – 154,7 млрд. тенге, тогда как в конце 2013 г. был дефицит капитала – 75,1 млрд. тенге.

Таким образом, отсутствие глубины денежного и фондового рынков Казахстана не позволяет Национальному Банку эффективно управлять процентными ставками и ликвидностью банков, что в свою очередь препятствует работе инструментов денежно-кредитной политики. Негативно влияет на денежно-кредитную политику и сохраняющаяся высокая степень долларизации казахстанской экономики и финансового сектора, снижающая эффективность применяемых инструментов. В нестабильных условиях участники рынка склонны к нерациональному поведению в принятии решений и реализации мер, подверженных высоким валютным, ликвидным и кредитным рискам.

Инфляционное таргетирование, как курс регулятора базируется на знании каналов воздействия Национального Банка на инфляцию. При этом условием успеха инфляционного таргетирования является эффективность прогнозирования инфляции. Совокупная результативность денежно-кредитной политики

роны членов фонда. В 2006 году доля СДР в мировых резервных активах снизилась до 1%. Эти цифры весьма далеки от первоначальных надежд на будущее СДР: в начале 1970-х годов ряд специалистов предсказывал, что к концу века доля СДР в мировых резервных активах превысит 50%.

8. Расчеты курса СДР, как валюты МВФ, производятся на ежедневной, ежемесячной, ежеквартальной и ежегодной основе. Котировки СДР объявляются ежедневно в Лондоне в полдень по средневропейскому времени и публикуются на официальном сайте МВФ. Годовые курсы национальных валют в СДР исчисляются и публикуются в ежегодных и ежемесячных изданиях МВФ. В конце финансового года – 30 апреля каждый участник выплачивает Фонду обязательные отчисления, пропорционально чистой кумулятивной сумме СДР, распределенных соответствующим участникам для покрытия операционных расходов Департамента СДР.

9. Порядок расчета курса СДР также представляет определенный интерес. В 2006 году МВФ завершил очередной пятилетний период регулярного изучения метода определения стоимости СДР и определения процентной ставки СДР. Стоимость СДР по-прежнему базируется на средневзвешенной стоимости корзины из четырех валют, которая включает доллар США, евро, японскую иену и английский фунт стерлингов. Если в корзину включается валюта союза, то торговля между странами – членами валютного союза в расчет не принимается; эти валюты МВФ классифицирует как свободно используемые в соответствии с Уставом Фонда. Доля каждой валюты в корзине определяется исходя из стоимости экспорта товаров и услуг и объема резервов в той валюте, в которой формируют валютные резервы все другие страны – члены Фонда.

10. Процентная ставка СДР определяется на основе средневзвешенной рыночной процентной ставки по краткосрочным финансовым инструментам в валютах, входящих в корзину СДР.

11. В 1997-1998 годах МВФ заключил новые соглашения о займах уже с 25 странами, согласно которым Фонд мог при необходимости получать от стран-участниц займы на общую сумму до 47 миллиардов долл, в рамках обоих видов соглашений. При этом генеральные соглашения должны быть первым источником в порядке очередности привлечения займов и главным источником по объему заимствований. Устав позволяет привлекать займы и на двусторонней основе от других стран и от частных банков.

12. Основное направление деятельности МВФ – его кредитная деятельность. Кредиты могут предоставляться как за счет собственных, так и за счет заемных средств. Механизм кредитования заключается в следующем. При предоставлении кредитов используется терминология, установленная уставом Фонда. Предоставление кредитов из собственных средств называется сделкой, а за счет заемных средств – посреднической операцией.

13. Страна, нуждающаяся в иностранной валюте или СДР, покупает их у Фонда в обмен на эквивалентную сумму в национальной валюте. Сумма нацио-

генеральные соглашения о займах. По условиям соглашений фонду открывают кредитную линию на постоянно возобновляемой основе. Срок кредита продлевается каждые пять лет. Лимит кредита первоначально составлял 8,8 миллиардов долларов, затем был увеличен до 24 миллиардов долларов. Было принято решение об удвоении капитала МВФ до 28 миллиардов долларов и генеральное соглашение 10 стран – членов фонда и Швейцарии о кредитах МВФ общим объемом 6 миллиардов долларов, введения в 1970 году в целях покрытия дефицита платежных балансов стандарта СДР, международной счетной единицы. СДР 1969 году выражалась в золоте – 1 унция золота = 35 СДР, то есть 1 СДР = 1 доллару США = 1/35 унции золота.

Поддержание золотого курса СДР на уровне 1 СДР = 1/35 унции привело к тому, что СДР перестали выполнять свои международные функции. Поэтому в 1974 году было решено выражать стоимость СДР через корзины валют, которые состояли из валют 16 стран. Эти страны имели наибольшие доли в международной торговле. Доля валюты каждой страны была примерно равна доле участия данной страны в международной торговле, а именно доллар США – 33,3%, немецкая марка – 12,5%, французский франк – 7,05%, японская иена – 7,5%, канадский доллар – 6% и так далее.

5. В 1981 году доллар входил в СДР с коэффициентом 42%, немецкая марка – 19%, французский франк, иена и фунт – по 13%. Однако с того времени коэффициенты отношений постоянно менялись, так как в корзине валют фиксировались не сами процентные отношения, а сумма валюты в корзине. Иными словами, процентные соотношения постоянно менялись с изменением курса валют. С 1986 года суммы пересматривались каждые пять лет и, в отдельных случаях, изменялись. СДР могли использоваться только для урегулирования внешнего баланса.

6. Первоначально, в период с 1969 по 1981 год, СДР – специальные права заимствования – должны были восстанавливаться, если они использовались более чем на 75% за пять лет. Иными словами, обязательное восстановление было ограничено 30% отпуска СДР – валюты МВФ – в том случае, если они были полностью использованы. Достаточно было поддержать уровень 70%, чтобы не прибегать к выплатам. В настоящее время валютный курс СДР рассчитывается на базе средневзвешенного значения валютной корзины, состоящей из четырех валют: доллара США, евро, фунта стерлингов и японской иены.

7. Первая эмиссия СДР, расчётной единицы МВФ, была проведена вскоре после принятия решения об их создании, крупными равными сериями 1 января 1970, 1971 и 1972 годов на общую сумму 9,3 миллиардов СДР. Вторая эмиссия на сумму 12,1 миллиардов СДР проведена равными сериями 1 января 1979, 1980 и 1981 годов. С того времени эмиссия больше не производилась. Позднее, в декабре 2001 года. Исполнительный совет МВФ обсудил вопрос, следует ли эмитировать СДР в период 2002–2006 годов, как он неоднократно делал в предшествующие десятилетия, и отметил недостаточную поддержку эмиссии со сто-

Национального банка может оцениваться с применением модели трансмиссионного механизма, отражающего влияние изменений инструментов денежно-кредитной политики на оперативный и целевой показатели.

На сегодня в сложнейших внешних условиях для реализации инфляционного таргетирования Национальному Банку Казахстана целесообразно вести курс на снижение долларизации национальной экономики, закрепление темпов послекризисного роста финансового и банковского секторов, применение реально работающих инструментов регулирования ликвидности. В данном случае инфляционное таргетирование определит фокусировку Национального Банка на целевых ориентирах инфляции, что, однако, способно снизить многие макроэкономические показатели: снизить ВВП, увеличить безработицу, ухудшить финансовую ситуацию и т.д.

Инфляционного таргетирования понятно как субъектам казахстанской экономики, так и экспертному сообществу, что повышает уровень доверия к денежно-кредитной политике, позволяет снизить инфляционные ожидания на рынке в среднесрочном периоде и, соответственно более эффективно планировать инвестиции.

Литература

1. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года. Утверждена постановлением Правительства Республики Казахстан от 27 августа 2014 года № 954.
2. Стратегический план Национального Банка Республики Казахстан на 2014-2018 годы. Утв. Приказом Руководителя Администрации Президента Республики Казахстан от 15 декабря 2014 года №01-38.37.
3. Денежно-кредитная политика Республики Казахстан до 2020 года. Одобрена Постановлением Правления Национального Банка Республики Казахстан от 24 апреля 2015 г. № 67 (в ред. от 17 июня 2015 г.).
4. Сайденов А. Bank RBK: Бурный рост обусловлен необходимостью активно войти в рынок// Bank RBK. Официальный сайт. 2013. 21 июня/ <https://www.bankrbk.kz/rus/press/releases/>
5. До драматического сценария, полагаю, дело не дойдет. Интервью с председателем правления АО «Bank RBK» И.Ш. Мажиновым// Kapital.kz / 26.02.2015.
6. Barreto Motta S. Banco e agência são sonhos distantes dos BRICS// Monitor Digital (Brazil). 26.02.2015// <http://www.monitormercantil.com.br/index.php?pagina=Noticias&Noticia=166564>

К.э.н., Лисицына И. В.

*Чебоксарский кооперативный институт (филиал)
Российского университета кооперации*

ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ В ЭКОНОМИКЕ

Денежный оборот включает как безналичный, так и наличный денежный оборот. В современной практике преобладает безналичный денежный оборот, который осуществляется посредством безналичных расчетов при перемещении денежных средств по банковским счетам плательщиков и получателей. В безналичных расчетах используются разные расчетные документы и преобладающей формой расчетов являются расчеты платежными поручениями и на их долю в 2014 г. приходится 97,5 % (см. табл.1).

Таблица 1

Динамика количества проведенных платежей за 2012-2014гг.

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Изменение (+,-)
Платежные поручения	1262,9	1338,8	1389,4	126,5
Платежные требования, инкассовые поручения	82,0	84,8	84,6	2,6
Аккредитивы	0,07	0,09	0,12	0,05
Банковские ордера	1458,5	1711,5	1895,4	436,9
Поручения на перевод без открытия банковского счета	1235,9	1301,1	1257,9	22
Всего, млн.ед.	4039,5	4436,2	4627,4	287,9

Банковские ордера пользуются (по количеству) наибольшей популярностью, а по объему проведенных операций они незначительны. Средняя сумма операций с использованием данного документа в 2014 г. составила 3466,8 руб., что свидетельствует о применении ордера для осуществления операций расчетно-кассового обслуживания.

К примеру, средняя сумма операций по платежному поручению в 2014 г. составила 373912,9 руб. Количество совершаемых операций с использованием расчетных чеков незначительно, но существует интерес к расчетам с использованием аккредитивов, рост в 2014 г. по объему совершенных операций составил в сравнении с 2012г. – на 95,6 %.

рамки, установленные Законом об оценочной деятельности, представляются узкими для современного рынка оценочных услуг, и требуют его расширения.

Литература:

1. Григорьев, В.В. Оценка предприятий: имущественный подход [Текст] / В.В. Григорьев, И.М. Островкин. – М.: Дело, 2005. – 220 с.
2. Козырь, Ю.В. Стоимость компании: оценка и управленческие решения [Текст] / Ю.В. Козырь. - СПб.: Альфа-Пресс, 2004. – 200 с.
3. Рутгайзер, В.М. Справедливая стоимость бизнеса. Проекция рыночных условий на процедуры оценивания стоимости активов и обязательств [Текст] / В.М. Рутгайзер. – М.: Маросейка, 2010. – 138 с.
4. Хитчнер, Д.Р. Новые сферы использования методов оценки стоимости бизнеса [Текст] / Д.Р. Хитчнер. - М.: Маросейка, 2009. – 362 с
5. Щербаков, В.А. Оценка стоимости предприятия (бизнеса) [Текст] / В.А. Щербаков, Н.А. Щербакова. – М.: Омега-Л, 2009. – 299 с.

К.э.н., доцент Ващенко И.Ю.

*Тольяттинский государственный университет,
Институт финансов, экономики и управления, Россия*

21 ФАКТ МЕЖДУНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО ФОНДА

1. Международный валютный фонд имеет статус специализированного учреждения ООН. Он учрежден на международной валютно-финансовой конференции ООН, проходившей в Бреттон-Вудсе, США в 1944 году.

2. Официально заявленные цели МВФ содержатся в уставе, роль которого выполняют принятые на конференции Статьи соглашения о МВФ, вступившие в силу с 27 декабря 1945 года. Практическую деятельность МВФ начал в мае 1946 года. К этому времени в его состав входило 99 стран-членов. Валютные операции он начал осуществлять с 1 марта 1947 года. В настоящее время число членов Фонда составляет около 200 стран. Капитал МВФ формируется по образцу акционерного общества: он складывается из взносов государств – членов этого фонда.

3. До 1978 года страна оплачивала 25% квоты золотом, а 75% – национальной валютой. С 1978 года порядок оплаты изменился: та часть, которая оплачивалась золотом, стала вноситься резервными активами – СДР и конвертируемыми валютами, а остальная часть, как и раньше, национальными валютами. Один раз в пять лет размер квот пересматривается с учетом изменения места страны в мировой экономике.

4. Для пополнения денежных ресурсов Фонд привлекает заемные средства. В 1962 году между Фондом и 10 экономически развитыми странами заключены

Близкой к данной, но не тождественной ей, является ситуация с понятием «сложная вещь», введенным ст. 134 ГК РФ: «Если разнородные вещи образуют единое целое, предполагающее использование их по общему назначению, они рассматриваются как одна вещь (сложная вещь). Действие сделки, заключенной по поводу сложной вещи, распространяется на все ее составные части, если договором не предусмотрено иное». В данном случае это понятие более применимо к такому виду имущества, как производственная линия, характеризующему функциональным единством, в противоположность имущественному комплексу, характеризующему организационным единством. Хотя производственная линия и состоит из множества узлов и агрегатов, которые могут самостоятельно обращаться на рынке, тем не менее ее стоимость следует оценивать именно как стоимость единой вещи. В этом проявляется ее синергетический характер. Важную проблему представляет собой корректный учет понятия «гражданский оборот», определение которого было дано выше. С точки зрения смысла, вкладываемого в данное понятие гражданским правом, в качестве объектов оценки могут выступать только те объекты, над которыми осуществляются сделки отчуждения, а именно объекты купли-продажи, мены, дарения, залога. Таким образом, оценивать стоимость объектов можно только в целях осуществления указанных выше сделок. Из сказанного следует вывод, что, рассуждая в терминах Закона об оценочной деятельности, стоимость объектов нельзя оценивать для иных целей, таких как постановка на бухгалтерский учет, ликвидация (в физическом смысле), налогообложения и прочее, т.е. в тех случаях, когда не предполагается гражданский оборот. Очевидно, что проблему здесь следует решать иначе: оценщик должен оценивать стоимость объекта в целях осуществления сделки купли-продажи, что предполагает наличие гражданского оборота, а уже заказчик оценки будет использовать полученный результат в своих целях, а именно для поставки на баланс, определения налоговой базы, переоценки, определения целесообразности ликвидации имущества (путем соотнесения стоимости и затрат, связанных с осуществлением самой процедуры ликвидации). В этом проявляется существенное различие между целью оценки и ее назначением. Здесь же автоматически возникает еще одна проблема, связанная с процедурой бухгалтерской переоценки. Заключается она в том, что имущество, если только оно не представляет собой товар, продаваемый товаропроизводителем или посредником на первичном рынке, не может поступать в гражданский оборот по полной восстановительной стоимости, поскольку всегда имеет износ. Поэтому для оценщика, осуществляющего свою деятельность в рамках Закона об оценочной деятельности, определение полной восстановительной стоимости является промежуточным техническим результатом, а не конечным итогом выполнения оценки, поскольку такой результат вступает в противоречие с определением объекта оценки, данного в законе. Пути решения этой проблемы требуется еще искать. Таким образом, общая проблема формирования объекта оценки при оценке его стоимости состоит в том, что

Для разнообразных расчетов юридические и физические лица используют платежные карты. [3, с. 11]. К примеру, из всех выпущенных коммерческими банками карт наибольшую долю занимают расчетные карты (2014 г. - 86 %). В свою очередь, рост количества платежных карт увеличивает и количество банкоматов, так и терминалов. Количество платежных карт на одно устройство составил в 2014 г. - 927,22 карт. Следовательно, можно отметить, что рынок платежных карт развивается активно (см. табл.2).

Таблица 2

Динамика операций с платежными картами физических лиц за 2012-2014 гг.

Показатели	2012г.	2013г.	2014г.	Изменение (+,-)
Общий объем операций всего, млн. руб.	23240455	28622703	34649946	11409491
в т.ч. по получению наличных денег	17834393	20908550	23198084	5363691
по оплате товаров (работ и услуг)	3659875	5176519	7136705	3476830
прочие операции	1746187	2537634	4315156	2568969

К примеру, из всех выпущенных коммерческими банками карт наибольшую долю занимают расчетные карты (2014 г. - 86 %). Директор ведущей российской инкассаторской компании «РОСИНКАС», сообщил, что в 2014 г. было зафиксировано 345 нападений на броневые автомобили (148 атак в 2013г.). Большая часть была совершена в городах, а число задержанных преступников выросло на 150% (до 155 человек).

Значительно участились и случаи хищений из банкоматов (с 979 до 1458): кражи (1347), грабежи (78) и взломы (33 [8]). Важное значение для расчетов принадлежит и наличным деньгам. В 2014 г. сохранялась тенденция к росту количества наличных денег в обращении (с учетом наличных денег в кассах учреждений Банка России) и темп прироста данного показателя в 2014 году составил 6,4% (в 2013 году – 8,3%).

На 01.01.2015 г. количество наличных денег в обращении в Российской Федерации выросло и составило на 01.01.2015 г. 8,8 трлн. руб. Уровень достаточности наличных денег в экономике ($M0/BVP = 7171,5 \text{ млрд. руб.} / 71406,4 \text{ млрд. руб.}$) в Российской Федерации составил в 2014 г. 10 % [5, с.48]. Банк Российской Федерации на постоянной основе осуществляет комплекс мероприятий для поддержания чистоты наличного денежного обращения и в 2014 г. учреждениями Банка России было проведено 1,06 млн. экспертиз денежных знаков Банка России, в том числе 0,54 млн. экспертиз по исследованию сомнительных денежных знаков и 0,52 млн. экспертиз контроля правильности обмена банкнот и монеты. По данным, полученным от территориальных учреждений Банка России, в 2014г. в банковской системе

России были обнаружены, изъяты из платежного оборота и переданы в органы внутренних дел 80 243 поддельные банкноты и монеты Банка России, что на 12,3% больше, чем в 2013 г. Доля поддельных банкнот номиналом 1000 руб. в общем числе подделок в 2014 г. составила 20,6% (в 2013 г. – 38,8%). Доля поддельных банкнот номиналом 5000 рублей увеличилась на 26,1 процентного пункта и составила 75,9 %. К примеру, за 11 месяцев 2015г. в Чувашии было выявлено 240 фактов сбыта поддельных денежных купюр (в сравнении с 2014 г. рост составил 2,9 %). В основном фальсифицируют пятитысячные банкноты, – фактов зафиксировано 161 ед., тысячерублевые фальшивые банкноты встретились 58 раз. В 58,7 процента всех случаев фальшивомонетчики – это преступники-одиночки. Банк России проводит большую работу по выявлению фальшивых денежных знаков и в 2014 г. была проведена информационная компания, посвященная признакам платежеспособности и правилам обмена банкнот. Следует согласиться и с мнениями экспертов, что немаловажную роль в повышении эффективности мероприятий по профилактике и борьбе с фальшивомонетчеством является консолидация усилий Банка России и МВД России. [7, с. 6].

Литература:

1. Лисицына И.В. Управление кредитным риском коммерческого банка /И.В.Лисицына // Вестник Российского университета кооперации.- 2013.-№1(11). – С.47-50.
2. Лисицына И.В.,Матонина Е.В. Коммерческие банки на рынке кредитования /И.В.Лисицына, Е.В.Матонина//Сборник материалов Международной научно-практической конференции «Состояние и перспективы развития государства и общества в условиях модернизации: диалог науки и практики» (28 января 2015 г.).- 2015. С. 224-228.
3. Лисицына И.В. Кредитование физических лиц в региональных банках / Stredoevropsky Vestnik pro Vedu a Vyzkum.- 2015.- Т. 51.- С. 11.
- 4.Lisitsina I.,Lebedintseva T., Financial stability of commercial bank / Lisitsina I., Lebedintseva T. // Nauka i studia.- 2015.-Т.12.-С.88-94.
- 5.Лисицына И.В.,Лебединцева Т.М.Наличные деньги в обращении/ И.В.Лисицына, Т.М.Лебединцева //Вестник Российского университета кооперации.- 2015.- 3(21).- С. 47-50.
6. Официальный Интернет-сайт Банка России:www. cbr.ru
- 7.Юров А.В. Состояние наличного денежного обращения в России на современном этапе /А.В.Юров //Деньги и кредит.-2015.-№4.- С.3-6.
8. Количество нападений на инкассаторов сокращается: Информационный бюллетень «Currency News: Новости мировой валютной индустрии» № 7, 2015.

Бизнес как объект сделки купли-продажи располагает товарными признаками, особенности которого обуславливают подходы и методы его оценки. Исходя из этого, имущественный комплекс предприятия включает в себя оборотные и внеоборотные активы, обеспечивающие функционирование его финансово-хозяйственной деятельности. Следовательно, оценка стоимости предприятия как имущественного комплекса заключается в установлении в денежном выражении стоимости материальных активов предприятия как товара, обладающего полезностью для потенциального кредитора или инвестора.

Однако каждое из перечисленных понятий имеет свое собственное значение, хотя они и достаточно тесно связаны между собой. Но, поскольку различия между перечисленными понятиями существуют, это означает, что в теории и практике оценки каждое из них занимает собственное место, а значит, может иметь собственную стоимость, и поэтому перечисленные понятия вступают в противоречие уже с экономическим содержанием упомянутых понятий и правоотношений. Противоречия начинаются, в частности, при замене понятия «бизнес» понятием «действующее предприятие», поскольку при этом одновременно происходит и смена собственника объекта оценки. Гражданский кодекс установил (ст. 66), что имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное или приобретенное в процессе деятельности объекта, принадлежит этому объекту на праве собственности. Как известно, предприятие относится к разряду имущества (ст. 132 ГК РФ), являющегося собственностью юридического лица, а не его учредителей. Таким образом, если при оценке стоимости бизнеса переходят к оценке стоимости предприятия, это означает, что переходят к оценке стоимости имущества другого собственника, а именно той коммерческой организации, в собственности которой находится данное предприятие. При этом смена собственника одновременно влечет изменение гражданского оборота. Те же самые рассуждения касаются и имущественного комплекса, тоже находящегося в собственности коммерческой организации. Однако здесь возникает еще одна проблема. С точки зрения самой организации все имущество, принадлежащее ей на праве собственности, может быть охарактеризовано как имущественный комплекс. Однако с точки зрения гражданского оборота все инвентарные объекты, состоящие на балансе организации, имеют собственный, не зависящий друг от друга гражданский оборот, и их стоимость подлежит отдельной оценке. И для того, чтобы все это имущество было оценено именно как имущественный комплекс, его необходимо зарегистрировать в Едином государственном реестре прав на недвижимое имущество как имущественный комплекс, согласно требованиям ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», и только в этом случае у всего имущественного комплекса будет единый гражданский оборот. Если у организации на балансе состоит N единиц имущества, не объединенных в имущественный комплекс, то при оценке стоимости имущества организации должно быть сформировано N объектов оценки.

Вечканов А.С.

Поволжский государственный университет сервиса (ПВГУС), Россия

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЪЕКТА ОЦЕНКИ ПРИ ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Объект оценки – это понятие, являющееся основным при оценке стоимости любого имущества или бизнеса. Согласно Федеральному закону «Об оценочной деятельности в РФ», под объектом оценки понимаются: «Иные объекты гражданских прав, в отношении которых законодательством Российской Федерации установлена возможность их участия в гражданском обороте». Тем не менее, применение этого понятия формирует ряд дискуссионных вопросов, заключающихся в его толковании. В первую очередь следует отметить, что собой представляют понятия «объект права» и «гражданский оборот». В комментарии к ст. 128 Гражданского кодекса РФ отмечается, что «объект права – это то, на что направлены права и обязанности субъектов гражданских правоотношений. Объектами права могут быть вещи, деньги, ценные бумаги, имущественные права, работы, услуги, результаты интеллектуальной деятельности и исключительные права на них, нематериальные блага» (ст. 128 ГК РФ). В отношении гражданского оборота гражданское законодательство постоянно обращается к этому понятию. В открытой энциклопедии Интернета – Википедии – дано следующее определение: «Гражданский оборот – это гражданско-правовое выражение экономического оборота, которое опосредуется договорными и внедоговорными институтами обязательственного права». Гражданский оборот характеризуется его участниками и содержанием. Участниками гражданского оборота являются предприятия, организации, граждане, распоряжающиеся своими доходами в целях приобретения потребительских товаров и вступающие в различные имущественные правоотношения, также в некоторых случаях государство и муниципальные образования. В содержание гражданского оборота входит переход имущественных и (или) личных неимущественных прав от одного лица к другому лицу на основе заключаемых сделок. Исходя из этого возникает проблема оценки бизнеса, которая заключается в том, что в составе объектов гражданских прав такой объект отсутствует. Более того, гражданское законодательство вообще не оперирует этим термином.

Следует отметить, что многие оценщики стремятся заменить термин «бизнес» каким-либо близким по содержанию понятием, а именно «предприятие», «действующее предприятие», «имущественный комплекс», «компания», а также применяют более широкие понятия «хозяйствующий субъект», «экономический субъект» и пр. Таким образом, оценка стоимости бизнеса отличается от оценки предприятия как имущественного комплекса и обусловливается тем, что понятие «бизнес» более широкое в отличие от категории «имущественный комплекс».

FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

Куттыбаева Н.Б., докторант

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Казахстан

МИРОВОЙ ОПЫТ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

Процессы глобализации, усиления международной конкуренции, характеризующие мировую экономику, явились объективной предпосылкой смены парадигмы управления конкурентоспособностью, которая состоит в отказе от традиционной промышленной политики и переходе к новой, инновационной, основанной на кластерах.

Ведущая роль в процессе признания экономической состоятельности государства отводится становлению и развитию конкурентоспособной национальной экономики, что невозможно без использования всех доступных механизмов, ускоряющих реформирование и совершенствование внутренних рыночных институтов.

Такой подход к изучению проблем повышения экономической эффективности национального хозяйства ставит новые задачи.

Прежде всего, речь идет о выборе конкурентоспособной модели экономики, о приоритетных отраслях, имеющих экономический потенциал повышения конкурентоспособности, о выявлении факторов и элементов, воздействующих на степень развития конкурентных отношений и механизмов через призму внешне-экономической конкурентоспособности.

Национальная конкурентоспособность – многозначный термин, который чаще всего обозначает:

способность страны добиться высоких темпов экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе;

уровень производительности факторов производства в данной стране;

способность компаний данной страны успешно конкурировать на тех или иных международных рынках.

В рамках первых двух определений повышение национальной конкурентоспособности отождествляется с ростом жизненных стандартов и ускорением экономического роста. Поэтому понятие национальной конкурентоспособности тесно связано с такими областями экономической теории, как теория экономического развития и теория экономического роста, а также с интегрирующей обе эти теории теорией капитала. По этой причине конкретные подходы к повышению национальной конкурентоспособности зависят от приверженности тем или

иным научным школам в рамках этих теорий, которые дают разные ответы на вопрос «что работает, а что – нет».

В частности, широко известны «Индекс перспективной конкурентоспособности» и «Всемирное табло конкурентоспособности», которые отражают взгляд Всемирного экономического форума и Института развития менеджмента на то, какие именно факторы определяют экономический рост стран.

Повышение национальной конкурентоспособности на основе третьего определения тесно связано со следованием традиционной промышленной политике в части поддержки конкретных компаний – «национальных чемпионов» или экспортеров – и политикой поддержания низкого курса национальной валюты.

Между повышением конкурентоспособности в первых двух смыслах и повышением конкурентоспособности в третьем смысле существует серьёзное различие. Национальная конкурентоспособность в первых двух смыслах не предполагает с необходимостью участия страны в международной торговле – бизнес в стране может быть очень производительным, но не торговать с компаниями из других стран. В рамках же третьего определения конкурентоспособность проявляется исключительно на международном рынке.

Конкурентоспособность любого хозяйственного субъекта складывается из целого ряда конкретных преимуществ, которые выявляются на мировом рынке путем сопоставления с соответствующими показателями зарубежных фирм-конкурентов. К таким преимущественным показателям относятся: рентабельность производства, характер инновационной деятельности, уровень производительности труда, эффективность текущего и стратегического планирования и управления фирмой. Важное значение имеет способность фирмы быстро реагировать на меняющиеся требования и условия рынка, т.е. возможность быстро адаптироваться.

Таким образом, если фирмы и компании имеют определенный набор конкурентных преимуществ и чем выше их характеристики, тем более благоприятные предпосылки она имеет для успешной деятельности на мировом рынке, тем более устойчивые позиции она может занять на отдельных сегментах этого рынка. Среди казахстанских фирм и компаний реальной международной конкурентоспособностью в настоящее время обладают лишь фирмы и компании, занятые в экспортоориентированном сырьевом секторе, производстве атомной энергетики и технологии, однако их позиции на мировом рынке еще не столь прочны.

Мировой опыт показывает, что развитие рыночных отношений и финансово-банковской системы способствуют повышению конкурентоспособности фирм на внутреннем рынке. Это коснулось, прежде всего, фирм-производителей продуктов питания, которые сумели создать широкую сеть на территории Казахстана. Их продукция по ценовым и качественным параметрам оказалась более конкурентоспособной по сравнению с зарубежными аналогами, но уровень объема их производства все еще недостаточен, поэтому завоз продуктов питания из-за рубежа остается еще высоким.

По мнению экспертов, серьезно говорить о переходе на Solvency II в Казахстане нужно будет не раньше 2020 года, при этом страховщикам важно готовиться к такой модели, начав с развития системы актуариев и калькуляции страховых резервов.

Несмотря на то, что внедрение Solvency II потребует значительной работы, основная позитивная сторона заключается в ускорении процессов после оптимизации управления данными. Компания будет отчетливо видеть свою ситуацию, качество портфеля, качество полисов, эффективнее выявлять случаи мошенничества, лучше планировать и управлять капиталом. При этом появляется возможность строить аналитику.

Важное место в работе системы занимает профессионализм кадров, поскольку весомых результатов без высококвалифицированных специалистов достичь сложно. Для этого в Казахстане ежегодно проводятся мероприятия по риск – менеджменту для страховых компаний с непосредственным участием разработчиков системы Solvency II [9].

Таким образом, у казахстанских страховых компаний достаточно времени, чтобы подготовиться к нововведениям. Модель Solvency II может оказать положительное влияние на страховой рынок, оздоровить конкуренцию, повысить надежность компаний. Переходными этапами могут стать усложнение требований к капитализации страховщиков, так как сама модель подразумевает содержание капитала, который не может быть использован страховыми компаниями.

Безусловно, это потребует больших усилий со стороны самих компаний, сообщения актуариев, регулятора. Внедрение Solvency II позволит обеспечить стабильное функционирование страховых организаций, более тщательный анализ принимаемых рисков, повышение прозрачности деятельности страховых организаций.

Литература

1. Назарчук И.М. Страхование: учебник. Nurpress, Алматы 2014
2. Котлобовский, И. Б., Сметанин, А. Е. Рисковый подход к оценке платежеспособности страховой компании /И. Б. Котлобовский, А. Е. Сметанин.//Финансы. -2007. – № 6.
3. Ашимова А. Т. Проблемы внедрения стандарта оценки страховых рисков Solvency II в Казахстане // Журнал «Банки Казахстана» № 02 (212) 2015.
4. Тапаев А. Т. Solvency II: собственная оценка риска и платежеспособности (ORSA) // Журнал «Банки Казахстана» № 4 (190) 2013.
5. Небольсина Е.В. Требования к платежеспособности и финансовой устойчивости страховых организаций в странах-членах ЕврАзЭС / Е.В. Небольсина // Страховое дело. – 2011. – № 9.
6. URL: www.insuranceeurope.eu
7. URL: www.afn.kz
8. Концепция развития финансового сектора Республики Казахстан до 2030 года.
9. Кудряшова О. Solvency II в казахстанское страхование придет не скоро //»Курсив», 2015.

возникающие из иных видов страхования, чем страхование жизни; риск несостоятельности контрагента; риски, связанные с нематериальными активами.

Одновременно будут предложены изменения по реализации второго компонента стандарта Solvency II, который предполагает оценку эффективности внутренних систем управления рисками, андеррайтинга и внутреннего контроля, оценку стратегии и основных бизнес-процессов.

Будут приниматься меры по развитию и улучшению внутренних систем андеррайтинга, управления рисками, внутреннего контроля и оценки убытков. Указанные меры будут способствовать минимизации риска банкротства страховых организаций и диверсифицировать риски с целью недопущения излишней кумуляции страховых рисков в рамках одной организации. Также предполагаются унификация и внедрение надзора за методикой оценки рисков, что позволит вести контроль за «правильностью» оценки уровня рисков, принимаемых страховыми организациями.

В повышении надежности страховых организаций немаловажную роль занимает роль государства, которая выражается в осуществлении контроля и надзора за деятельностью субъектов страхового рынка на риск – ориентированной основе. В настоящее время система надзора за страховой деятельностью основана на анализе областей риска: капитал, активы, перестрахование, страховые резервы, менеджмент, доходность, ликвидность и определение соответствующей оценки устойчивости страховой организации.

Одной из важных действенных мер, позволяющих повысить платежеспособность страховых организаций, является достаточность страховых резервов.

В настоящее время отмечаются некоторые негативные факторы, связанные с неадекватным формированием страховых резервов ввиду отсутствия объективной страховой статистики, их недооценки, а также с манипулированием их размерами.

Необходимо принятие мер, направленных на участие государства в работе по сбору статистики, созданию таблиц смертности, усиление требований по автоматизации процессов страховой и иной деятельности.

Важным становится повышение роли независимых актуариев как лиц, ответственных за адекватный расчет страховых резервов и обеспечение законодательной защиты актуариев от действий менеджмента страховых организаций. Планируется рассмотреть вопрос о принятии мер по законодательному обеспечению соответствующих вопросов страховой деятельности в 2016 – 2020 годах. Также необходимо принять меры для усиления профессиональной подготовки актуариев [8].

Введение в практику казахстанских страховщиков стандарта Solvency II является делом не одного дня, и на данный момент это является самой обсуждаемой проблемой среди отечественных страховых компаний.

Страховые компании не настаивают на скорейшем введении Solvency II. Главное, чтобы принцип Solvency II был воспринят как необходимый и нужный элемент, который помогает, а не мешает бизнесу. Стоит признать, что поэтапное применение некоторых элементов Solvency II также необходимо, хотя оно может стать весьма болезненным для некоторых страховщиков.

Обобщенным показателем, который объединяет конкурентоспособность товара, товаропроизводителя, отраслевую конкурентоспособность и характеризует положение страны на мировом рынке, является показатель страновой конкурентоспособности, которую можно определить как способность страны в условиях свободной, добросовестной конкуренции производить товары и услуги, удовлетворяющие требованиям мирового рынка, реализация которых увеличивает благосостояние страны и отдельных её граждан.

В мировой экономике происходят качественные изменения, связанные с обострением конкурентной борьбы между странами. Мировоззренческие связи стали все более отчетливо представляться как единая геоэкономическая система.

В этих условиях сила и мощь любого государства во многом определяются конкурентоспособностью его производителей. Опыт экономически развитых стран показывает, что между уровнем конкурентоспособности экономики страны и хозяйствующих субъектов существует прямая зависимость: чем острее конкуренция и разнообразнее формы ее проявления на национальном рынке, тем обычно выше уровень конкурентоспособности страны на международном рынке.

Современное развитие мировой экономики и особенно процессы глобализации мирового хозяйства, усилившаяся взаимозависимость экономик, формирование глобальных товарных и финансовых рынков привели к усилению интереса к проблеме повышения международной конкурентоспособности в странах, включенных в эти процессы. Вопросы конкурентоспособности на уровне экономики по степени актуальности выходят на первые места среди вопросов национальной значимости, поскольку тесно связаны с достижением динамичного экономического развития страны и повышением уровня жизни ее населения.

Проблема определения уровня конкурентоспособности национальной экономики и разработки мер его повышения особенно обострилась после того, как мировой финансовый и экономический кризис внес фундаментальные изменения, как в динамику развития мировой экономики, так и в экономическое развитие огромного числа стран, в том числе относимых к крупнейшим экономикам, воздействующим, в свою очередь, на развитие мировой экономики. Произошедшие изменения соответственно оказали заметное влияние на уровень конкурентоспособности многих стран мира, в результате чего в составляемых рейтингах по этому показателю произошли существенные сдвиги. Помимо этого, последствия мирового финансового и экономического кризиса вызвали к жизни процесс корректировки методик расчета показателя конкурентоспособности, которые, как оказалось, не учитывали факторы, воздействующие на способность национальной экономики производить конкурентные на мировом рынке товары и услуги, одновременно повышая уровень благосостояния своих граждан. Некоторые изменения, учитывающие указанные трансформации, уже были включены в опубликованные исследования в годы, последовавшие за началом кризиса, однако следует ожидать, что в дальнейшем эти методики подвергнутся гораздо более значительным изменениям.

В настоящее время важные для большинства стран мира проблемы изучения того, какие экономики займут вершины рейтинга конкурентоспособности в будущем и какие пути повышения конкурентоспособности для отдельной экономики будут наиболее эффективными, решаются в меняющихся условиях функционирования всей мировой экономики. Таким образом, каждая страна, в ситуации, когда нет единого мнения о том, по какому пути пойдет будущее мировое развитие после окончания финансового и экономического кризиса должна выработать стратегию повышения национальной конкурентоспособности в этом неопределенном будущем. Отложить решение этого вопроса на посткризисное время, когда проявятся основные тенденции в дальнейшем развитии мировой экономики невозможно, поскольку проблема повышения конкурентоспособности самым тесным образом связана с решением самых важных вопросов для развития любой страны – устойчивым экономическим и социальным развитием, достижением высокого уровня жизни населения.

Несмотря на то, что исследование вопросов международной конкуренции имеет длительную историю, интерес к этой проблеме обострился именно в последнее время, поскольку большинство экономик мира оказалось вовлечено в острую конкурентную борьбу. В настоящее время вопросами конкурентоспособности занимаются известнейшие экономисты и крупнейшие международные институты, которым помогают национальные институты более чем 100 стран мира, перечень стран, конкурентоспособность которых оценена, включает большинство стран мира, в которых производится более 90% мирового ВВП.

Литература

1. Конкурентоспособность национальной экономики: критерии оценки и пути повышения: Монография / под науч. ред. Д.э.н., проф., академика НИИ РК О. Сабдена. – Алматы: Экономика, 2007
2. Арыстанбаева С.С. Концепция конкурентоспособности экономической системы: методологический подход // Конкурентоспособность: теория, методология, практика. Экономические исследования / Под ред. Заслуженного деятеля науки РФ, д.э.н., профессора Л.С. Бляхмана и д.э.н., профессора А.А. Абишева. – Экономика, 2008. – С.432 – 440
3. Гельвановский М.И. Глобализация и национальная конкурентоспособность // Экономическая теория на пороге XXI века / под ред. Ю.М. Осипова. – М.: Юрист, 2003. – 224 с.

Вторым фактором является уровень развития фондового рынка в нашей стране. Страховые компании получают доходы не только от реализации основной деятельности, но и от инвестиционной деятельности. В страховых компаниях менеджмент должен быть уверен не только в том, что сможет привлечь клиента, но и в том, что сохранит и приумножит его деньги.

Страховые компании ограничены в выборе методов достижения устойчивого финансового положения, так как их деятельность строго регламентирована законом. Компании помимо основного своего вида деятельности занимаются заключением инвестиционных сделок, позволяющих увеличить объем собственных средств.

Одной из проблем для развития страхового сектора и поддержания (обеспечения) финансовой устойчивости страховых компаний является отсутствие эффективных инструментов инвестирования, то есть на финансовом рынке недостаточно представлены финансовые инструменты для инвестирования в долгосрочном периоде. Хотя страховые компании, как никто другой, обладают высоким потенциалом для осуществления долгосрочных вложений уже имеющегося капитала.

От эффективности размещения временно свободных средств зависит как доход страховщика, так и его платежеспособность (возможность выплаты по своим обязательствам), в связи с этим размещение страховых резервов находится под контролем государства. Необходимо отметить, что инвестиционная деятельность страховых организаций носит консервативно-сбалансированный характер.

Привлечение большего числа страхователей позволило бы страховым компаниям увеличить объем собранных премий, тем самым приумножив размер прибыли и обеспечить свою финансовую устойчивость. Но проблемы в области низкой страховой культуры населения Казахстана, отсутствие экономических стимулов для участия населения в долгосрочном личном страховании, падение покупательской способности сдерживают в некоторой степени механизм развития рынка страхования.

Кроме того, как показывают результаты проверок деятельности страховых организаций, а также поступающие жалобы страхователей, продолжают тенденция роста мошеннических действий страховых посредников, выплаты необоснованных размеров комиссионного вознаграждения, нарушения требований законодательства по периодичности выплаты комиссионного вознаграждения, а также по приему наличных денег от страхователей в уплату страховой премии, введение в заблуждение страхователей, предоставление поддельных страховых полисов.

Резюмируя вышеперечисленные проблемы, в Казахстане с целью обеспечения устойчивости и конкурентоспособности страховых организаций планируется поэтапное введение требований Solvency II.

На начальном этапе будет адаптирована стандартная формула расчета минимальных требований к капиталу и требований к капиталу для обеспечения платежеспособности, которая предполагает расчет капитала по каждой категории риска с учетом параметров, заданных уполномоченным органом. Будут введены следующие категории рисков, по которым будет осуществляться расчет капитала: операционный риск, рыночные риски, риски, возникающие из страхования жизни; риски,

Так, в частности, в 2014 году страховыми компаниями ЕС было собрано страховых премий на сумму 1 168 млрд. евро. В среднем на одну страну ЕС приходилось в 2010 году 41,5 млрд. евро страховых премий, в 2011 году – 40,5 млрд. евро, в 2012 и 2013 годах – 40 млрд. евро, в 2014 году – 41,7 млрд. евро.

В таблице 3 представлено поступление страховых премий по Казахстану в аналогичный период.

Таблица 3

Поступление страховых премий в Казахстане, млн. тенге

Отрасли/года	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	126 090,6	154 619,7	191 257,1	234 127,5	214 075,7
Страхование жизни	16 127,7	25 980,7	48 774,4	53 119,8	40 831,7
Общее страхование	109 962,9	128 639,0	142 482,7	181 007,8	173 243,9
Примечание – составлено автором на основании источника [7].					

Согласно данным таблицы, стоит отметить, что наибольший удельный вес занимает отрасль «общее страхование». Объем страховых премий в 2014 году по отрасли «страхование жизни» составил 40 831,7 млн. тенге, что на 23,1% меньше, чем на аналогичную дату 2013 года. По отрасли «общее страхование» объем собранных страховых премий в 2014 году составил 173 243,9 млн. тенге, что на 4,3% меньше, чем на аналогичную дату 2013 года.

Такая ситуация объясняется наступившим в 2014 году финансовым кризисом, вследствие произошедшей девальвации в стране, а так же падением цен на нефть и металлы. Ухудшение экономического положения страны в целом затронуло в первую очередь финансовый сектор и отрасль страхования в частности.

Согласно данным Национального Банка РК осуществляют свою деятельность 34 страховые организации, из них 7 по страхованию жизни.

Такое малое количество life-страховщиков на отечественном рынке связано с высоким уровнем страховых выплат по добровольному личному страхованию. Специфика отрасли страхование жизни, в отличие от имущественных видов страхования, характеризуется высоким уровнем выплат и, соответственно, достаточно низкой доходностью страховых операций.

По мнению самих страховых организаций, развитие отрасли страхование жизни в Казахстане в большой степени зависит от двух факторов. В первую очередь это наличие экономического роста в стране. По мере увеличения доходов домохозяйств и, соответственно, их возможностей для создания сбережений страхование жизни как инструмент инвестирования будет приобретать все большую популярность. В данном случае немаловажную роль будет играть и наличие достаточного уровня финансовой грамотности населения, а также осознание необходимости страховой защиты.

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

АНТИКРИЗИСНЫЙ ПРИОРИТЕТ – ДИВЕРСИФИКАЦИЯ ЭКСПОРТА

Укрепление взаимовыгодных контактов с традиционными экономическими партнерами и освоение новых рынков для диверсификации экспорта рассматривается в Республике Беларусь как залог «стабильности экономики и повышения уровня жизни граждан» [1]. Для придания строгой системности в организации деятельности по данному направлению стратегического развития государства в январе 2016 года белорусское правительство и Национальный банк страны приняли комплекс мер по решению задач социально-экономического развития Республики Беларусь в 2016 году и обеспечению макроэкономической сбалансированности, включающий 93 мероприятия в области внешнеэкономической, интеграционной, инвестиционной, инновационной, промышленной, ценовой, антимонопольной, социальной, региональной, денежно-кредитной политик, а также меры по развитию внутреннего рынка предпринимательства, совершенствованию системы управления экономикой, функционирования банковской системы.

Первым пунктом в этом документе значится «утверждение Национальной программы поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы» [2]. А далее речь идет о необходимости разработки плана поддержки белорусских экспортеров и реализации решений Евразийского межправительственного совета по совместному развитию экспорта товаров и услуг на рынки третьих стран. При этом «особое внимание будет уделено диверсификации экспорта» [3] в следующем соотношении: рынок Евразийского экономического союза – 37,3 процента; рынок Европейского союза – 35,2 процента; рынки иных стран – 27,5 процента.

В более отдаленной перспективе – к 2020 году, как это следует из обновленной в конце января 2016 года директивы №3 «О приоритетных направлениях укрепления экономической безопасности государства», предусмотрено обеспечение планомерной диверсификации белорусского экспорта для достижения равного распределения поставок из Беларуси между уже называвшимися выше рынками в соотношении: треть – треть – треть. «Это позволит сбалансировать внешнюю торговлю Беларуси, освоить новые рынки сбыта и закрепиться на них, сократить риск зависимости экономического роста Беларуси от роста отдельных стран – торговых партнеров» [4].

В этой связи перед всеми заинтересованными сторонами в стране поставлена задача осуществить поиск и внедрение новых форм и методов продвижения белорусских товаров, работ и услуг на традиционные и новые рынки сбыта, а также расширять международную кооперацию путем создания долговременных альянсов

различного типа – в виде совместных производств за пределами Беларуси, франчайзинговых, лицензионных и лизинговых соглашений – для освоения передовых технологий, выпуска новых товаров и сопровождения их реализации сопутствующими услугами. В числе приоритетов названа также организация сотрудничества ведущих белорусских производителей с профильными транснациональными корпорациями в целях привлечения прямых иностранных инвестиций, обеспечивающих возможность использования современных технологий, оборудования, патентов на производство новейших видов продукции, получения доступа к товаропроводящей сети транснациональных корпораций.

Появление этих программных документов в начале 2016 года во многом продиктовано тем обстоятельством, что в целом за 2015 год внешнеторговый оборот товарами Беларуси снизился практически на четверть и составил почти 57 миллиардов долларов. Еще на большую величину – 26 процентов – сократился экспорт белорусских товаров, выразившись величиной в 26,7 миллиардов долларов. При этом со странами Содружества Независимых Государств «экспорт уменьшился на 33,3% до \$14,1 млрд» [5], со странами вне СНГ – на 15,8 процента – до 12,6 миллиарда долларов, в том числе со странами Европейского союза – на 19,4 процента – почти до 8,6 миллиарда долларов.

Выход из создавшейся ситуации в Беларуси видят в осуществлении эффективной инвестиционной и инновационной политики, базирующейся на реализации целого ряда знаковых конкретных проектов. Во-первых, речь идет об осуществлении совместных инвестиционных проектов в рамках межрегионального китайско-белорусского сотрудничества, где проектом-флагом является развитие Китайско-Белорусского индустриального парка «Великий камень». Во-вторых, реализация инвестиционных проектов в рамках Государственной инвестиционной программы на 2016 год, где особое внимание будет уделено строительству объектов инженерной инфраструктуры Белорусской атомной электростанции. В-третьих, повышение эффективности экономического развития белорусских регионов за счет углубления их специализации и развития производств, использующих местное сырье и ресурсы, организации индустриальных площадок, оборудованных инженерной и транспортной инфраструктурой для реализации проектов в сфере промышленности с созданием новых предприятий. В-четвертых, привлечение иностранных инвестиций для осуществления проектов в рамках приграничного и межрегионального сотрудничества, совместного создания объектов региональной инфраструктуры, развития приграничной торговли и туризма.

Литература

1. Вручение верительных грамот послами зарубежных государств [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: http://president.gov.by/ru/news_ru/view/vruchenie-veritelnnyx-gramot-poslami-zarubezhnyx-gosudarstv-12959/

Исходя из вышесказанного, основные отличия между двумя моделями оценки платежеспособности страховых организаций представлены в таблице 1.

Таблица 1

Основные отличия Solvency I и Solvency II

Solvency I	Solvency II
- модель основана на правилах;	- модель основана на принципах;
- оценка качества риск – менеджмента носит условный характер;	- оценка качества риск – менеджмента носит обязательный характер;
- оценка платежеспособности основана на количественных показателях;	- оценка платежеспособности основана как на количественных, так и на качественных показателях;
- оценка достаточности собственного капитала основана на объеме премий или выплат	- оценка достаточности собственного капитала основана на построении модели вероятности наступления страховых событий
Примечание – Унанян С.С. Оценка платежеспособности страховых компаний в рамках аудиторской проверки. «Финансы», 2011, № 1.	

Таким образом, платежеспособность по системе Solvency II – это не только требования к капиталу страховой компании, но и оценка риск – менеджмента внутри компании и комплексного управления рисками в единой системе [5, с. 8].

В настоящий период времени страховые компании Казахстана сталкиваются с рядом проблем, сдерживающих развитие рынка страхования в целом.

Также необходимо отметить, что на момент ввода Solvency I и Solvency II (с первого января 2016 года) в ЕС, рынок страхования ЕС насчитывает не одно столетие своего развития, а объем страховых премий составляет миллиарды евро. Казахстанский же рынок страхования имеет более скромную историю развития и еще более скромные сборы страховых премий, особенно в отрасли страхования жизни. В таблице 2 представлено поступление страховых премий в ЕС.

Таблица 2

Поступление страховых премий в ЕС, млрд. евро

Отрасли/года	2010	2011	2012	2013	2014
Всего	1 120	1 093	1 087	1 130	1 168
Life	691	654	641	677	713
Non – life	429	439	446	453	455
Примечание – составлено автором на основании источника [6]					

Принцип III: раскрытие информации и прозрачность

- Прозрачность для рынка: отчеты для надзорного органа и публики
- Единый принцип для всех стран
- Соответствует принципам МСФО и Международной ассоциации органов страхового надзора (IAIS)
- Цель: для простоты сравнения с другими компаниями.

В рамках Solvency II страховые организации должны предоставлять регулятору результаты стресс – тестирования, по которому данная норма действует в рамках системы управления рисками, т. е. надзорным органом утверждены формы стресс – тестов, которые страховые организации ежеквартально проводят и предоставляют регулятору. На основе данных стресс – тестов регулятор имеет возможность оценить уровень устойчивости страховщика и применять превентивные меры к компаниям с низкими показателями достаточности капитала и другими регулируемыми показателями. Стресс – тестирование позволяет оценить финансовую устойчивость страховой компании и сохранить платежеспособность при негативных рыночных тенденциях [3, с.34].

Хотелось бы подробнее остановиться на рассмотрении собственной оценки риска и платежеспособности (Own Risk and Solvency Assessment, ORSA), как ключевого механизма для достижения целей интеграции управления рисками и капиталом.

В 2008 году в докладе Европейской организации страхования и пенсионного обеспечения были выделены некоторые ключевые характеристики ORSA:

- ORSA является процессом, а не отчетом, выполненным в определенном формате или путем заполнения определенных шаблонов;
- ORSA является специфической для каждой компании;
- ORSA является прогнозным – временной горизонт ORSA должен соответствовать бизнес горизонту планирования компании;
- ORSA включает в себя выявление и оценку всех рисков.

Для лучшего понимания руководящих принципов ORSA на рисунке 1 отображены ключевые компоненты ORSA [4, с.6].



Рисунок 1. Ключевые компоненты ORSA

2. Комплекс мер по решению задач социально-экономического развития Республики Беларусь в 2016 году и обеспечению макроэкономической сбалансированности [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.government.by/upload/docs/file579cc4076ac5948a.PDF>

3. Утвержден комплекс мер по решению задач социально-экономического развития Беларуси в 2016 году [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.government.by/ru/content/6206>

4. Беларусь к 2020 году планирует значительно снизить зависимость от традиционных рынков сбыта [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/belarus-k-2020-godu-planiruet-znachitelno-snizit-zavisimost-ot-traditsionnyh-rynkov-sbyta-179235-2016/>

5. Беларусь в 2015 году уменьшила импорт товаров на 25,2% [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/belarus-v-2015-godu-umenshila-import-tovarov-na-252-179684-2016/>

Залесский Борис Леонидович

Белорусский государственный университет

СТРОИТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ДИВЕРСИФИКАЦИИ БЕЛОРУССКОГО ЭКСПОРТА

Белорусский строительный комплекс входит в число тех сегментов экономики страны, которые обладают особенно высоким экспортным потенциалом. Так, в 2014 году «экспорт товаров по организациям Минстройархитектуры увеличился на 3,7% <...>, экспорт услуг – на 46%» [1]. А в 2015 году задания по объемам экспорта строительных, инженерных и архитектурных услуг выполнены на сумму в один миллиард долларов. Тем не менее, в 2016 году перед строителями Беларуси обозначена задача еще более нарастить объемы экспорта товаров и услуг, поставив во главу угла качество работ и сроки их выполнения в соответствии с договорными обязательствами, а также «скоординировать работу по оптимизации затрат предприятий, снижению себестоимости и внедрению новых технологий. Предприятиям необходимо обеспечить применение передового мирового опыта в строительстве» [2].

Стратегия развития белорусской строительной отрасли предусматривает несколько путей решения поставленной задачи. Во-первых, за счет новых технологий. Пример: предприятие «Гомельстекло», где заканчивается модернизация в плане промышленной переработки стекла. До конца полугодия там должны завершить наладку и запуск линии по производству энергоэффективного стекла, которая позволит производить на первом этапе около 4 миллионов квадратных

метров такого стекла с возможностью доведения объема до 8 миллионов квадратных метров. И уже есть предварительные контракты на поставку этого стекла на экспорт. Кроме того, о высоком экспортном потенциале белорусского стекла говорят и такие факты. Уже практически подписаны контракты на его поставку в Германию и Польшу в объеме 8,5 миллионов квадратных метров, а также в Украину – 13 миллионов квадратных метров – и небольшие объемы в Турцию и Италию.

Следующая экспортная позиция белорусских строителей – цемент. Известно, что внутри страны его потребление составляет не более четырех миллионов тонн в год, а производство только сухим способом – 6,6 миллионов тонн. В 2016 году поставки белорусского цемента в страны Европы увеличатся на 500 тысяч тонн, а объем экспорта в Россию составит 1,2 миллиона тонн. Обнадеживает также имеющийся экспортный потенциал белорусского щебня, по которому уже идет работа с Польшей и Литвой. В частности, «только за январь 2016 года погрузили щебня столько, сколько за весь первый квартал прошлого года» [3].

Второе направление – диверсификация зарубежных рынков, где речь идет, прежде всего, о расширении российских региональных рынков. Хороший пример – Калужская область, где белорусской компанией ОАО «МАПИД» на северо-восточной окраине Калуги возводится жилой комплекс «Малиновка». Это – 5 многоквартирных жилых домов с обустроенной и облагороженной территорией, дорогами, парковками, комплектами малых архитектурных форм, прекрасным парком с прудом, прогулочными дорожками и беседками. В микрорайоне уже построен 9-этажный 3-секционный дом на 188 квартир и 19-этажный 1-секционный на 126 квартир. Завершается строительство двух 1-секционных 19-этажных домов по 126 квартир и одного 19-этажного дома на 106 квартир. Продолжением сотрудничества станет «строительство на близлежащей территории еще одного жилого комплекса – «Малиновка 2», состоящего из пяти домов на 698 квартир. Белорусскому застройщику – ООО «Веста» – выдано разрешение на строительство в микрорайоне Правобережья Калуги жилого квартала «Веснушки». В августе 2015 года мы заложили первый камень в фундамент первого дома. Всего их будет семь, общая площадь квартир составит 42968 квадратных метров, количество – 920. Также ООО «ВЕСТА» приступило к реализации еще одного проекта – жилого комплекса «Анненки» [3, с. 159]. Интересный опыт сотрудничества в строительной сфере есть и во взаимодействии строителей Беларуси с Москвой. Еще в 2014 году россияне обеспечили создание объекта благоустройства «Московский дворик» на проспекте Независимости белорусской столицы. «В 2015 году минчане завершили ответный проект: объект благоустройства «Минский дворик» в Южном административном округе Москвы по улице Борисовские пруды» [4, с. 192]. Вполне возможно, что в 2016 году белорусские строители появятся и в других регионах России. Например, уже обсуждаются возможности участия строительных организаций Беларуси «в комплексе

Эти нормы содержали более детализированные требования оценки рисков страховых компаний, а также усиливали надзор и закрепляли более широкие требования к раскрытию информации.

Необходимость внедрения стандартов платежеспособности «Solvency II», согласно меморандуму Европейской комиссии, заключалась в том, что ранее действовавшие требования устарели, так как они не были чувствительны к рискам.

Директива «Solvency II» была принята в ноябре 2009 г., Европейским советом и Парламентом. Однако в 2013 г., было принято решение отложить вступление в действие «Solvency II» до 2016 г., из-за неспособности европейских страховых компаний привести свою деятельность в соответствие с новыми требованиями в довольно сжатые сроки.

Основная идея, согласно новым требованиям платежеспособности, состоит в том, что страховая компания может идти на риск, в случае если у нее имеется достаточный капитал для его покрытия. Определение этого минимально необходимого капитала зависит от уровня риска и времени. Особенно важным является идентификация рисков и их прогноз по отрасли страхования жизни, когда средства страхователей привлекаются на долгосрочной основе.

Solvency II включает три основополагающих принципа:

- принцип I: количественные требования к капиталу;
- принцип II: управление и надзор за деятельностью страховых финансовых институтов;

- принцип III: раскрытие информации и прозрачность их деятельности.

Принцип I: количественные требования

- Количественно определяются требования к капиталу
- Устанавливаются правила оценки активов и обязательств
- Определяются классы активов, приемлемые для обеспечения достаточности капитала

- Требования к капиталу должны отражать меру и лимит риска
- Требования к минимальному капиталу (Minimum Capital Requirements, MCR)
- Требования к платежеспособному капиталу (Solvency Capital Requirement, SCR)
- Использование стандартной формулы для внутренних моделей.

Принцип II: управление и надзор

- Возросшая сложность страховой индустрии и процесса надзора
- Упор на тестировании и моделировании денежных потоков
- Проверка внутренних моделей
- Упор на управлении и внутреннем контроле
- Упор на управлении риском на уровне предприятия
- Собственная оценка риска и платежеспособности (Own Risk and Solvency Assessment, ORSA)

• В крайних случаях: надзорный орган обладает полномочиями требовать пополнения капитала.

По данным экспертов на мировом страховом рынке в 70-90 г. 20 века наблюдалась устойчивая тенденция неплатежеспособности страховых организаций. Была установлена взаимосвязь между риском неплатежеспособности и степенью регулирования рынка. В странах, осуществлявших жесткое регулирование, например, Швеции, не зафиксировано ни одного случая неплатежеспособности страховых компаний. Исходя из проведенного анализа, возникла необходимость ужесточения требований к платежеспособности в интересах страхователей.

В 2002 году в странах Европейского Союза начался процесс реформирования системы регулирования платежеспособности страховых компаний. Директивы «Solvency I Life Directive» 2002/12/EC и «Solvency I Non-life Directive» 2002/13/EC заменили предшествующие директивы и вступили в силу с 2004 г.

В новых требованиях было установлено увеличение минимального гарантийного фонда, предельные значения при расчете нормативной маржи платежеспособности по отраслям страхования, изменена структура ликвидного капитала.

Одним из существенных изменений явилось то, что согласно новым требованиям, страховые компании должны были обеспечивать требуемый фактический размер маржи платежеспособности в каждый момент времени (а не только на момент составления финансовой отчетности).

Вместе с этим были расширены права надзорных органов по вмешательству в деятельность страховых организаций. Уполномоченные органы страхового надзора могли требовать предоставления финансового плана оздоровления при незначительных отклонениях от нормативов, с целью обеспечения защиты интересов страхователей.

Solvency I является простой и понятной системой, к тому же позволяющей сравнивать результаты разных компаний. В то же время она обладает следующими недостатками:

1. оценка активов и обязательств не основана на рыночных принципах;
2. используемые величины – премии и выплаты в страховании «нежизни», математические резервы и капитал под риском в страховании жизни – не вполне подходят для корректной оценки андеррайтингового риска;
3. остальные риски не учитываются или учитываются лишь отчасти. Так, нормативная маржа платежеспособности не включает инвестиционный риск, который покрывается отдельными указаниями по инвестированию;
4. не принимаются во внимание диверсификация рисков, определенные формы передачи рисков, зависимости между активами и обязательствами;
5. учет перестрахования ограничен, передача рисков учитывается недостаточно, как и кредитоспособность перестраховщика [2, с.40].

Мировой финансовый кризис, наступивший с 2008 г., вследствие перегрева кредитного рынка и разразившегося ипотечного «бума», отразился в первую очередь не только на банковском секторе, но и стал отправной точкой для ускоренного внедрения новых требований к платежеспособности.

программного развития транспортной системы Чеченской Республики. В частности, речь шла о реконструкции и строительстве объектов транспортной инфраструктуры: аэропорта, вокзалов, логистических центров» [5].

В начале 2016 года в Беларуси создали строительный холдинг «Белстройцентр», в который «вошли 18 наших предприятий с общей численностью сотрудников около 35 тыс. человек» [6], что свидетельствует о серьезной активизации работы в отрасли по выходу на новые рынки.

Литература

1. Дыленок, Ю. В Беларуси удельный вес строительства в структуре ВВП превысил 10% / Ю. Дыленок // [Электронный ресурс]. – 2014. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/v-belarusi-udelnyj-ves-stroitelstva-v-strukture-vvp-prevysil-10-59965-2014>
2. Анатолий Калинин принял участие в заседании коллегии Минстройархитектуры [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.government.by/ru/content/6246>
3. Михович, С. Беларусь планирует в 2016 году увеличить на 500 тыс. т поставки цемента в Европу / С. Михович // [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/belarus-planiruet-v-2016-godu-uvlichit-na-500-tys-t-postavki-tsementa-v-evropu-180248-2016/>
3. Артамонов, А. Жизнь показывает наше полное взаимопонимание и готовность оказывать поддержку друг другу / А. Артамонов // Взаимодействие регионов: Союзное государство – локомотив евразийской интеграции : информ.-интеграц. проект / сост., интервьюирование : Б. Залесский, М. Вальковский, А. Грешников. – Минск : Бизнесофсет, 2016. – С. 155–160.
4. Черемин, С. Белорусская продукция пользуется заслуженным спросом у москвичей / С. Черемин // Взаимодействие регионов: Союзное государство – локомотив евразийской интеграции : информ.-интеграц. проект / сост., интервьюирование : Б. Залесский, М. Вальковский, А. Грешников. – Минск : Бизнесофсет, 2016. – С. 189–195.
5. Стройкомплекс Беларуси и Чеченской Республики: перспективы сотрудничества [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: http://www.mas.by/ru/news_ru/view/strojkompleks-belarusi-i-chechenskaja-respublika-perspektivy-sotrudnichestva-634/
6. Михович, С. В Беларуси зарегистрирован строительный холдинг / С. Михович // [Электронный ресурс]. – 2016. – URL: <http://www.belta.by/economics/view/v-belarusi-zaregistririvan-stroitelnyj-holding-180247-2016/>

FINANCIAL RELATIONS

Котилко Валерий Валентинович

*доктор экономических наук, профессор, Главный научный сотрудник СОПС,
академик РАЕН*

Грицюк Татьяна Владимировна

*кандидат, экономических, доцент кафедры «Менеджмент» Международного
университета «ДУБНА» Природа, общество, человек*

Осипов Алексей Александрович

*аспирант СОПС, выпускник экономического факультета МГУ
и географического факультета МГУ*

РЕГИОНАЛЬНЫЙ КОНТРОЛЛИНГ СИСТЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ И УПРАВЛЕНИЕ РЕГИОНОМ В СИСТЕМЕ КЛАТЕРОВ. КОНТРОЛЛИНГ РЕГИОНА: ОСНОВНЫЕ ПОНЯТИЯ, ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ

Элементами системы внутреннего контроля экономических регионов, старопромышленных регионов и экономических субъектов Российской Федерации, в целях реализации ФЗ-154, ФЗ-187 (специальная часть) . ФЗ-189 (о казачьих восковых формированиях, казачьих войсковых объединениях, казачьих куринных атаманах – Пример Башкирская Республика. Калмыкская республика, Калмыкский край в составе СЗО) являются внутренний аудит и управленческий контроль. Внутренний контроль создается для упорядоченного и эффективного ведения дел, обеспечения соблюдения политики руководства, охраны активов, обеспечения полноты и точности документации и всей внутрифирменной информации о производственно-хозяйственной и финансовой деятельности. Реализация целей управления в системе внутреннего контроля возложена на:

- организационно-технический механизм (включающий процедуры контроля, внутреннюю регламентирующую нормативную документацию и т.п.);
- специальные контрольные подразделения – управления (отделы) внутреннего аудита.

Организация системы внутреннего контроля прерогатива самого

Необходимость появления на современных предприятиях контроллинга можно объяснить:

- повышением нестабильности внешней среды, выдвигающим дополнительные требования к системе управления предприятием: смещение акцента с контроля прошлого на анализ будущего;
- увеличение скорости реакции на изменения внешней среды, повышение гибкости предприятия;
- необходимость в непрерывном отслеживании изменений, происходящих во внешней и внутренней средах предприятия;

лизуются в таких приоритетных секторах экономики Казахстана как АПК, металлургия, нефтепереработка, энергетика, химия и фармацевтика, стройиндустрия, транспорт и инфокоммуникации, машиностроение, туризм, космическая деятельность.

Литература

1. Ескараев О.К. Государственное обеспечение рынка в Республике Казахстан. – Алматы: Экономика, 2009.
2. Кадрова Н.Н. Корпоративные финансы. – Алматы: Экономика, 2011.
3. Ковалев В.В, Волкова О.Н. Анализ хозяйственной деятельности. –М.: Проспект, 2007
4. Аммосов Ю.П. Венчурный капитализм: от истоков до современности. – СПб.: Феникс, 2009. – 372 стр.

Туктамышева Ю.С.,

магистрант гр. Ф-21НП

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Казахстана

ВНЕДРЕНИЕ СТАНДАРТОВ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ SOLVENCY II В КАЗАХСТАНЕ

На сегодняшний день, несмотря на происходящие кризисные явления в экономике Казахстана, ввиду динамичного роста финансовой ответственности страховых компаний Европы, происходит повышение интереса к вопросам обеспечения платежеспособности страховых организаций.

Платежеспособность представляет собой способность страховой (перестраховочной) организации своевременно и полностью выполнять свои финансовые обязательства [1, с.135].

Проведение анализа платежеспособности страховой компании является одним из первоначальных этапов присвоения рейтинговой оценки независимыми экспертами.

Именно показатели платежеспособности в глазах потребителей страховых услуг выражают уровень доверия и надежности страховой организации. Поэтому оценка платежеспособности имеет серьезное значение, как для самой страховой компании, так и для всего страхового рынка в целом.

В 1946 г. в Великобритании впервые была разработана концепция маржи платежеспособности. Согласно ее основным положениям активы компаний, специализирующихся в страховании ином, чем страхование жизни, должны превышать обязательства на 10% от размера страховой премии.

В 2008 году для экономики Казахстана, также как и для экономики большинства стран, основной характерной чертой стала усиление проблем, связанных с привлечением внешних займов, ростом цен на товары и сырье, снижением выпуска товаров в результате сокращения спроса, замедление роста доходов населения и сокращением кредитной активности банков. В целом ухудшение внешних условий стало одним из основных причин замедления темпов роста ВВП по итогам года до 3,3%.

В 2009 году экономика Казахстана начала свое развитие в условиях нарастания негативного влияния глобального экономического кризиса, низкого уровня мировых цен на ресурсы, что привело к заметному снижению деловой активности и спаду производства в стране. Благодаря реализации антикризисных мер, которые были утверждены в Плане совместных действий Правительства, Национального Банка Республики Казахстан и Агентства Республики Казахстан по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009–2010 годы (План), удалось не допустить рецессии казахстанской экономики, и по оценке в 2009 году в приросте ВВП в 1,2% эффект антикризисных мер обеспечил дополнительный прирост экономики на 3%.

План реализовывался по основным пяти направлениям: 1) стабилизация финансового сектора; 2) решение проблем на рынке недвижимости; 3) развитие малого и среднего бизнеса; 4) развитие агропромышленного комплекса; 5) реализация инновационных, индустриальных и инфраструктурных проектов.

Наряду с Планом была реализована Стратегия региональной занятости и переподготовки кадров или Дорожная карта.

Для финансового обеспечения Плана и Дорожной карты, по решению Главы государства были использованы средства Национального фонда на общую сумму более одного триллиона тенге.

В 2010 году ВВП страны в реальном выражении возрос на 7%. При этом наибольший вклад в реальный прирост ВВП обеспечен ростом в промышленности (2,8 п.п. из 7,0% или около 40% роста экономики), ростом объемов торговли (1,4 п.п. или 20,4% реального роста экономики) и услуг транспорта (0,6 п.п. или 8,7% реального роста ВВП).

В этом же году стартовала Государственная программа по сформированному индустриально-инновационному развитию на 2012-2014 годы. Карта индустриализации Казахстана стала ключевым механизмом реализации Государственной программы. Она позволяет государству совместно с бизнесом вырабатывать правильные инвестиционные решения и обеспечивать взаимосвязь реализации проектов частного сектора с развитием инфраструктуры и ресурсным потенциалом страны.

В перечень проектов Карты индустриализации включены все значимые для экономики Казахстана проекты, имеющие высокую степень проработки и соответствующие критериям Госпрограммы. Проекты Карты индустриализации реа-

- необходимость продуманной системы действий по обеспечению выживаемости предприятия и избежанию кризисных ситуаций;
- усложнением систем управления предприятием требует механизма координации внутри системы управления;
- информационным бумом при недостатке релевантной (существенной, значимой) информации требует построения специальной системы информационного обеспечения управления;
- общекультурным стремлением к синтезу, интеграции различных областей знания и человеческой деятельности.

Слово контроллинг произошло от английского to control – контролировать, управлять, в англоязычных источниках термин «контроллинг» практически не используется (в Великобритании и США, Голландии, Латвии, Эстонии и других регионах Швеции) укоренился термин «управленческий учет» в старо-промышленных регионах, пример артели, производственный картель, компанитные товарищества старателей золото-платиновой промышленности..

Основополагающий элемент системы контроллинга на предприятии управленческий, учет. Зачастую само понятие контроллинга ассоциируется с понятием управленческого учета, но это не совсем верно. Основная задача управленческого учета -предоставление релевантной информации для принятия управленческих решений. Функции контроллинга включают в себя управленческий учет и планирование, контроль, координацию и выработку рекомендаций для принятия управленческих решений.

Первоначально понятие контроллинга объединяло совокупность задач в сфере учета и финансов, а контроллер был главным бухгалтером. Затем оно получило более расширенное толкование

и стало включать вопросы финансового контроля и лучшего использования финансовых средств и источников. В настоящее время контроллинг можно определить как «систему управления процессом достижения конечных целей и результатов деятельности фирмы, т.е. в экономическом отношении, с некоторой долей условности, как систему управления прибылью предприятия.»¹

Основная цель контроллинга – ориентация управленческого процесса на достижение всех целей, стоящих перед предприятием. Для этого контроллинг обеспечивает:

- координацию управленческой деятельности по достижению целей предприятия;
- информационную и консультационную поддержку принятия управленческих решений;
- создание и обеспечение функционирования общей информационной системы управления предприятием;
- обеспечение рациональности управленческого процесса.²

Контроллинг в экономической системе региона (пример Республика Калмыкия) в самом общем экономическом смысле – это наблюдение и управление целенное на результат, но поскольку эффективное наблюдение и управление невозможны в афилажной промышленности и промышленности золотоплатиновой

в РФ без постановки целей и планирования мероприятий по реализации этих целей, то контроллинг содержит комплекс задач по планированию, регулированию и наблюдению. Задача контроллинга – путем подготовки и предоставления необходимой управленческой информации ориентировать руководство на принятие решений и необходимые действия (см. рис. 1).

Контроллинг – это система управления достижением целей предприятия, т.е. управление будущим для обеспечения длительного функционирования предприятия и его структурных единиц. Служба контроллинга стремится так управлять процессами текущего анализа и регулирования плановых и фактических показателей сквозного бюджета развития отрасли, чтобы по возможности исключить ошибки, отклонения и просчеты как в настоящем, так и в будущем.

Внутренняя среда предприятия

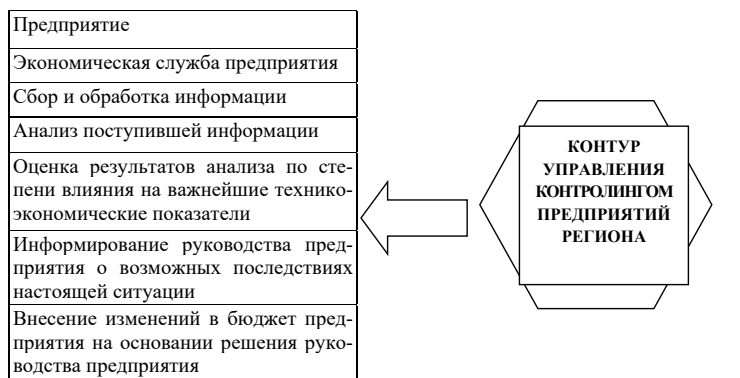


Рис. 44. Схема осуществления контроллинга

Контроллинг – это система регулирования затрат и результатов деятельности, помогающая в достижении целей предприятия, позволяющая избежать неожиданностей и своевременно включить красный свет, когда экономике предприятия угрожает опасность, требующая принятия мер по противодействию.

Контроллинг⁹ – система, позаимствованная у природы – служит поддержанию необходимого равновесия (например, температуры, влажности, обеспечения энергией – в природе или прибыли, дохода, производительности и т.д. – в экономике). Равновесие достигается тем, что через определенные промежутки времени заданные величины сравнивают с фактическим состоянием и определяют, не нужно ли вмешательство (противодействующие меры) для достижения необходимого или желаемого состояния, и в случае необходимости осуществляют его.

⁹ Кобилов А.Г. Муниципальное управление и социальное планирование в муниципальном хозяйстве / А.Г. Кобилов, А.Д. Кирнев, В.В. Рудой. – Ростов-на Дону: Феникс, 2006. – 608 с.: ил.;

процесс достижения долгосрочных целей и приоритетов развития по построению устойчиво развивающейся экономики. В целом периоды формирования экономической модели в Казахстане можно условно разбить на несколько этапов.

Первый этап – 1992-1997 годы. На первом этапе происходил процесс перехода казахстанского общества от распределительной административно-командной системы отношений к рыночной, основанной на частной собственности и конкуренции. На этом этапе социально-экономических преобразований экономика находилась в стадии глубокого производственно-финансового кризиса, что негативно сказалось на всех направлениях развития, и требовало принятия быстрых, а порой и непопулярных в обществе решений.

На этом этапе экономика Казахстана развивалась низкими темпами и была неустойчивой. В 1995 году уровень производства ВВП достиг наиболее низкой отметки – 61,4% к 1990 году.

На каждом этапе необходимость решения кратко и долгосрочных стратегических задач требовал проведения социально-экономических реформ и принятия более эффективных решений, направленных на совершенствование структуры экономики и улучшения качества жизни населения.

В связи с принятием в 1997 году Стратегии развития «Казахстан – 2030» основные усилия Правительства были направлены на:

- завершение реализации стабилизационных программ, включающих ограничительную денежно-кредитную политику, жесткие условия по расходам государственного бюджета и завершение либерализации цен и внешней торговли;
- принятие программ: борьбы с бедностью, расцвет Астаны – расцвет Казахстана, строительства и реконструкции автодорог;
- принятие стратегии национальной и экономической безопасности страны.

На втором этапе проведение государством политики по совершенствованию структуры экономики, диверсификации и обеспечению ее конкурентоспособности в купе с благоприятным инвестиционным климатом и ростом спроса на сырьевые ресурсы обеспечили высокие темпы роста экономики Казахстана. В среднем ежегодные темпы роста ВВП Казахстана в этот период превысили 10 %.

Третий этап – 2007 год и последующие годы. Начиная со второй половины 2007 года, экономика Казахстана подверглась негативному влиянию мирового экономического кризиса. Первая волна нестабильности на мировом финансовом рынке в августе 2007 года, явившаяся следствием кризисной ситуации на ипотечном рынке США, привела к закрытию внешних рынков заемного капитала. Резкое сокращение внешних заимствований и дефицит ликвидности ограничили объемы кредитования банками секторов экономики, прежде всего, это коснулось строительного рынка и сферы торговли. В свою очередь, относительно высокая зависимость роста экономики от этих секторов способствовало замедлению роста экономики в целом. По итогам 2007 года реальный рост ВВП составил 8,9% против 10,7 % в 2006 году.

В настоящее время со всеми выше перечисленными финансовыми институтами в рамках Программы индустриально-инновационного развития им реализуются более 50 инвестиционных проектов по различным секторам экономики. При этом сегодня есть регионы, где еще не реализуются инвестиционные проекты. В отраслевом аспекте в основном реализуются проекты по строительству, транспорту и связи, а также легкой промышленности. [3, с.11]

В целом взвешенная финансовая политика, благоприятная конъюнктура мировых цен на основные экспортные товары, а также меры, направленные на расширение внутреннего совокупного спроса путем своевременного выполнения обязательств государства и пополнения доходов населения, оказало положительное влияние на социально – экономическое развитие республики.

Литература

1. Государственная Программа форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы, утвержденная Указом Президента Республики Казахстан от 19 марта 2010 года №958.
2. Программа развития инноваций и содействию технологической модернизации в Республике Казахстан на 2010-2014 годы, утвержденная постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года №1308.
3. Межотраслевой план научно-технологического развития страны до 2020 года, утвержденный постановлением Правительства Республики Казахстан от 30 ноября 2010 года №1291.
4. Абленов Д.О. Финансовый контроль и углубленный аудит: теория, методология, практика. – Алматы, 2009. – 608с.

К.э.н., Абдешов Даулен Доралулы, Сутбаева Р.С.

Каспийский государственный университет им. Ш. Есенова

ВОЗДЕЙСТВИЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ НА ИНДУСТРИАЛЬНО – ИННОВАЦИОННУЮ ПРОГРАММУ В РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН

Оценивая итоги реформ в экономике с момента образования Казахстана как самостоятельного суверенного государства, прежде всего, необходимо отметить постепенный и поэтапный переход к формированию казахстанской модели экономического развития. Если на первом этапе, который длился с 1991 по 1997 годы, происходил процесс перехода казахстанского общества от административно-командной системы отношений к рыночной, то в последующие годы благодаря принятию и реализации Стратегии развития «Казахстан-2030» обеспечен

Заданное состояние экономики предприятия отрасли на основе внутриотраслевого баланса территории региона (пример Республика Башкирия) определяет планирование, фактическое положение дел отражается в текущей отчетности. Поэтому **сопоставление плановых и фактических показателей – сердцевина системы контроллинга**. Основная конечная цель любого коммерческого предприятия – получение прибыли, и здесь следовательно контроллинг можно назвать **системой управления прибылью предприятия** отрасли золотоплатиновой. Но в некоторых случаях цели предприятия могут быть и иными. В соответствии с правилами ведения дела на СП «Серебрянные рудники в Республике Калмыкия

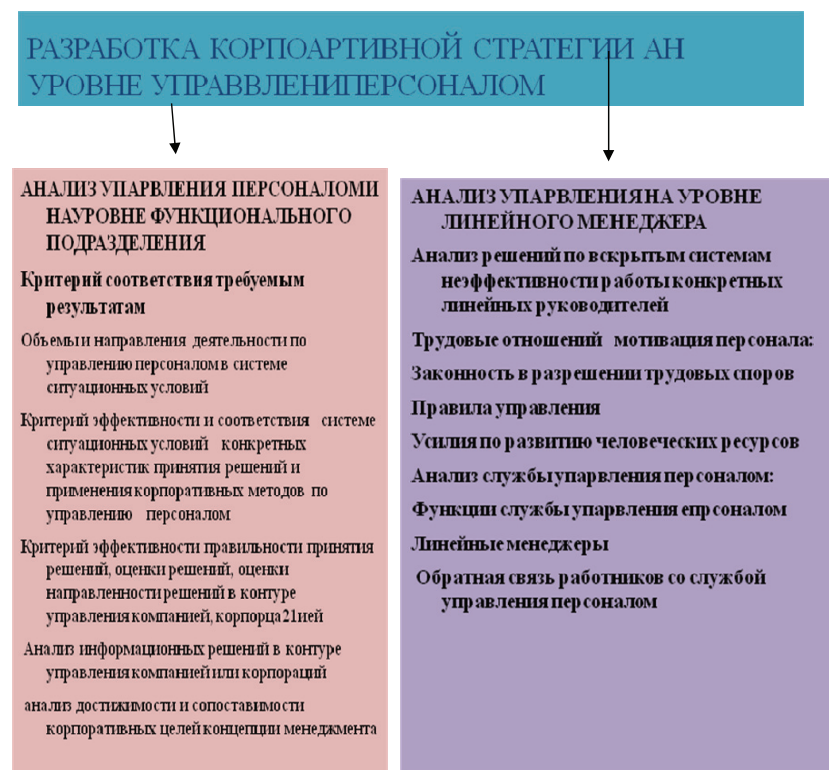


Рисунок 2 Разработка стратегии на уровне управления персоналом

Например, завоевание доли рынка, устранение конкурентов. Тогда контроллинг ориентирует усилия предприятия в направлении этих целей, хотя конечная цель та же – получение прибыли.

Находясь на пересечении учета, информационного обеспечения, контроля и координации, контроллинг занимает особое место в управлении предприятием. Он связывает воедино все эти функции, интегрирует и координирует их, причем не подменяет собой управление предприятием, а лишь переводит его на качественно новый уровень. Контроллинг (управление предприятием) своеобразный механизм саморегулирования на предприятии, обеспечивающий обратную связь в контуре управления.

Контроллинг¹⁰ в первую очередь занимается управлением прибылью предприятия, поэтому в фокусе его внимания доходы и затраты: их виды, места возникновения и принципы управления ими. За размеры доходов и затрат на предприятии отвечают руководители различных служб и подразделений. Таким образом, **важнейшими объектами контроля»нга «прибыль – доходы и затраты» и «центры ответственности», « центры занятости» , «центры трансфертного ценообразования»..**

На первой стадии внедрения системы контроллингаего инструментарий своевременно сигнализирует, возникают ли и где именно негативные отклонения, чтобы своевременно принять противодействующие меры. Но это лишь начало. В итоге контроль и управление со стороны уступают место самоконтролю и самоуправлению, главная задача которых повышение ответственности каждого отдельного работника.

Контроллинг часто выполняет функции внутреннего контроля на предприятии, контроля экономичности работы его подразделений и организации в целом. Обычно его система не включает по отношению к этим подразделениям возможности и права принятия решений, указаний и санкций. В отличие от ревизии и аудита он ориентируется на текущие результаты деятельности и не связан с документальной проверкой, необходимостью выхода на места совершения хозяйственных актов и операций.

Только ясные и понятные системы информации¹¹ и управления ведут к тому, что руководство фирмы и сотрудники, ответственные за определенную долю в общем результате, видят конкретную цель, имеют возможность проследить степень выполнения намеченного и тем самым укрепляют мотивы для увеличения своего вклада.

Существует тесная взаимосвязь контроллинга и маркетинга: контроллинг – это активное управление прибылью, а маркетинг – активная борьба за достижение прибыли. На рис. 45 показаны основные виды контроллинга.

¹⁰ Иванова В.Н. Технологии муниципального управления: Учебное пособие / В.Н. Иванова, Ю.Н. Гузов, Т.И. Безденежных. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 396 с.;

¹¹ Индикативное планирование и проведение региональной политики / А.Б. Левинталь, Ф.Ф. Пашенко. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 368 с.;

Цель Фонда – содействие в реализации индустриально-инновационной политики Республики Казахстан посредством осуществления и привлечения инвестиций в проекты перспективных организаций, оказания финансовой поддержки инициативам частного сектора по созданию конкурентоспособных производств в несырьевом секторе экономики.

Основным инструментом для реализации цели является прямое участие в акционерном капитале инвестируемой компании.

28 декабря 2012 года АО «ИФК» приняло новую Стратегию развития, согласно которой Фонд взял курс на становление в качестве профессиональной управляющей компании в области реструктуризации и управления стрессовыми активами.

28 декабря 2012 года Советом директоров АО «ИФК» была утверждена Стратегия развития АО «Инвестиционный фонд Казахстана» на 2012-2022 годы.

Разработана принципиально новая Стратегия развития, определяющая новую миссию, видение, стратегические направления, цели и задачи работы Фонда на ближайшие 10 лет в качестве организации по управлению стрессовыми активами.

Основные стратегические направления:

- Реструктуризация активов
- Ведение претензионно-исковой работы
- Управление стрессовыми активами
- Консалтинговая деятельность

К 2015 году Фонд завершит участие в текущих инвестиционных проектах и станет профессиональной управляющей компанией в области реструктуризации и управления стрессовыми активами.

В АО «Инвестиционный фонд Казахстана» на рассмотрение поступило 362 проекта на общую сумму 9,8 млрд. долларов США. Проекты, рассматриваемые Фондом, в основном нацелены на создание новых экспортоориентированных и импортозамещающих производств, а также на совершенствование действующих предприятий, в таких отраслях, как производство строительных материалов, агропромышленный комплекс, стекольная промышленность, металлургия, машиностроение, лесная и деревообрабатывающая, химическая, рыбная промышленность, инфраструктура (энергетическая и транспортная) и др. [2,с.27]

В целях реализации Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан осуществлялось ежегодное пополнение уставного капитала Фонда. По состоянию на 1.07.2006 г. уставный капитал Фонда составлял 28 104,8 млн. тенге, в том числе «ЦИТТ» – 4 184,4 млн. тенге. Основными направлениями деятельности Фонда являются: инвестирование и привлечение инвестиций в создание венчурных фондов на территории Республики Казахстан, инвестирование в зарубежные венчурные фонды, в компании, реализующие инновационные проекты, в создание специализированных субъектов инновационной деятельности (технопарков, технологических бизнес-инкубаторов), а также финансирование опытно-конструкторских разработок.

ПФИИР и развитие торгового финансирования. На 2-этапе стратегия Банка развития Казахстана будет сфокусирована на привлечении частного капитала в несырьевые проекты – организация сделок финансирования и консультирование клиентов при выходе на рынок капитала, выполнение функций финансового агента для привлечения «недорогих» заимствований для промышленных проектов Правительства и коммерческих банков.[1,с.12]

С 2013 года Банк активизировал инвестиционную деятельность по финансированию зарубежных проектов путем финансирования проектов, технологически связанных с несырьевыми компаниями в Казахстане.

В долгосрочном периоде Банк ставит задачу отойти от государственной финансовой поддержки (кроме пополнения капитала) и обеспечить базу фондирования за счет коммерческих источников. В частности, Банк будет стремиться к тому, чтобы доля коммерческих источников в базе фондирования составляла не менее 85% к 2015 году и не менее 95% к 2020 году.

В перспективе БРК рассматривает возможность проведения частичной приватизации с привлечением стратегического инвестора в лице авторитетного международного института развития с целью повышения транспарентности и рыночной ориентированности Банка, привлечения лучшего управленческого опыта и внедрения передовых банковских технологий и процедур.

Создание фонда должно решить системную проблему отсутствия эффективных и рыночных механизмов внедрения инноваций, присущую всем странам постсоветского пространства. Данная проблема лежит в двух плоскостях. Во-первых, это необходимость внедрения уже разработанных инноваций. Во-вторых, это финансирование прикладных научных исследований и опытно-конструкторских работ для разработки новых инноваций. Для решения данной проблемы основные усилия Инновационного фонда должны быть направлены на стимулирование и развитие венчурного финансирования в Казахстане со стороны частного сектора и создание инновационной инфраструктуры. На первоначальном этапе своей деятельности Инновационный фонд будет совместно с отечественными и иностранными партнерами осуществлять финансирование инновационных проектов и создавать венчурные фонды. По мере возникновения и роста отечественного венчурного капитала Инновационный фонд будет сокращать деятельность по финансированию венчурных проектов и концентрировать свою активность на укреплении инновационной инфраструктуры и финансировании прикладных научных исследований.

30 мая 2003 года Постановлением Правительства РК создано АО «Инвестиционный фонд Казахстана» (АО «ИФК»/Фонд). Единственным акционером Фонда является АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына».

10 августа 2011 года Указом Президента РК (№ 136) АО «ИФК» передано в доверительное управление Министерству индустрии и новых технологий Республики Казахстан.

«Контроллинг» – это концепция, направленная на ликвидацию «узких мест», ориентированная на будущее в соответствии с поставленными целями и задачами получения определенных результатов.»'. Ориентация на решение проблемы «узких мест», характеризуется поиском и нахождением недостатков, оперативных «узких мест» результатов для результатов деятельности фирмы, а также стратегических «узких мест» экономического роста. Оперативные «узкие места» результатов – недостатки, нехватка, лимитирующие факторы ресурсов в достижении фирмой основных финансовых результатов: прибыли, суммы покрытия и т.п.; стратегические «узкие места» экономического роста – глобальные проблемы на пути развития предприятия или фирмы, вызванные технологическими, климатическими или другими глобальными изменениями. В системе методов оперативного и стратегического контроллинга¹ необходимо отслеживать изменения на рынке, чтобы своевременно начать адаптацию к новой ситуации. Анализ отклонений без поиска виновных позволяет определить мероприятия, которые необходимо провести для того, чтобы, несмотря на существующие отклонения, постараться выполнить годовой план.

Служба контроллинга разрабатывает советы для перспективного развития предприятия; она является противоположностью так называемого менеджмента «по призыву». Когда «смотрящий назад» бухгалтерский учет преобразуется во «впередсмотрящий», а исчисление результатов деятельности предприятия перейдет из сферы фактических в сферу прогнозируемых, ожидаемых показателей, служба контроллинга становится необходимой. Появляется возможность для активного управления реализацией и прибылью на основе учета полных затрат и учета сумм покрытия. Координация маркетинга, контроллинга, финансовых и информационных служб позволяет создать единую службу менеджмента и информации с целью обеспечения долгорочного существования предприятия. Концепция контроллинга различает качественно и количественно ориентированный контроллинг. В отличие от количественного качественный контроллинг ориентируется не только на материальные факторы, но и на нематериальные, строит управление не только на основе числовых показателей, но и на основе общей руководящей цели, ориентируется не только на максимизацию прибыли и количественный рост, но и на обеспечение

долговременноеTM существования и качественный рост, занимается не только управлением прибылью, но и управлением потенциалом. Качественный контроллинг имеет идею оптимизации прибыли вместо ее максимизации.

Рассмотрим технологию контроллинга. Концепция контроллинга функционирует, если планирование прибыли осуществляется ежемесячно. Сопоставляя показатели плана с данными учета, можно из месяца в месяц контролировать, придерживаетесь ли вы плана и вправе ли рассчитывать на достижение поставленной цели и суммы запланированной прибыли за год. Управление прибылью следует осуществлять на основе расчета сумм покрытия. Только такой расчет

поможет четко и однозначно выделить из общих величин оборота (выручки) и затрат отдельные показатели, которые необходимы для управления прибылью.

Контроллинг – поставщик информации, необходимой для функционирования системы управления на предприятии. Информация – это совокупность сведений, уменьшающих степень неопределенности. Поэтому информация, которую предоставляет система контроллинга, должна отвечать следующим требованиям: « достоверность; « полнота;

- релевантность (существенность);
- полезность (эффект от использования информации должен превышать затраты на ее получение);
- понятность;
- своевременность;
- регулярность.

При определении системы показателей контроллинга необходимо соблюсти следующие требования :

- объем показателей должен быть ограничен;
- показатели должны содержать данные по всему предприятию в целом, а также по все его подразделениям;

выбранные показатели должны быть динамичными и перспективными и сопоставимыми (обеспечение возможности сопоставления данных по периодам, по предприятиям и т.д.)

- показатели должны иметь характер раннего предупреждения.

Анализ выбранных подконтрольных показателей включает в себя:

- сравнение нормативных и фактических значений с целью выявления отклонений;
- выявление причин и виновников отклонений;
- определение зависимости между полученными отклонениями и конечными результатами деятельности предприятия;
- анализ влияния полученных отклонений на конечные результаты.

Построение системы контроллинга на предприятии требует соблюдения следующих условий:

- цели должны быть согласованы и документально отражены;
- целевая ориентация; ориентация на результаты (прибыль).

Внедрение системы контроллинга требует проведения 8 обязательных этапов подготовительных работ:

- 1) дифференциация видов затрат;
- 2) определение второго уровня отчетности¹;
- 3) организация учета доходов и затрат;
- 4) разработка годового плана;
- 5) осмысление цели;
- 6) составление планов для отдельных подразделений;

2) получение более высоких доходов поощряется тем, что лишь часть их доходов подлежит перераспределению[4].

Основной вывод по изученному опыту состоит в том, что все вышеперечисленные государства осуществляют планирование на основе программно-целевого метода разработки бюджета (планирование бюджета ориентированного на результат), который на современном этапе внедряет Казахстан.

Бюджетный процесс нельзя рассматривать абстрагировано, так как в его организации задействованы государственные институты, поэтому объектом исследования следующего параграфа является институциональная основа бюджетного процесса в Казахстане.

Литература:

1. Аналитический обзор международного опыта применения принципов кодекса лучшей практики. Возможности их использования в Российской Федерации. – М., 2002 г.

2. Финансовые системы зарубежных стран: учеб.пособие/ А.М. Балтина, В.А. Волохина, Н.В.Попова. – М:Финансы и статистика, 2007. – 304с.:ил.

3. Нурумов А.А. Совершенствование бюджетного процесса на основе использования системы бюджетирования, ориентированные на результаты//материалы международной научно-практической конференции. Астана, 2009г.

4. Берстембаева Р.К. Организация государственных финансов в отдельных развитых странах. Учебное пособие. – Алматы: Институт развития Казахстана, 2001. – 189с.

К.э.н. Абдешов Даулен Доралұлы, ст.преподаватель Сутбаева Р.О.

Каспийский государственный университет им. Ш. Есенова

ФИНАНСИРОВАНИЕ ИНДУСТРИАЛЬНО-ИННОВАЦИОННОЙ ПРОГРАММЫ

Используя весь перечень доступных инструментов финансирования, финансовых институтов намерен сфокусировать свою деятельность на развитии трех ключевых направлений:

- инвестиционное кредитование;
- торговое финансирование;
- оказание услуг финансового агента.

На 1-этапе стратегии приоритетным направлением будет обеспечение кредитования стратегических инвестиционных проектов, реализуемых в рамках

фондом оплаты труда и штатной численностью следующего года, если в текущем году экономия по фонду будет использована на премирования служащих.

Третья стадия – исполнения бюджета осуществляется на кассовой основе казначейством Франции. Общее руководство по исполнению бюджета возложено на МЭФ.

После окончания бюджетного года начинается заключительная стадия – составление МЭФ отчета об исполнении бюджета. Проверенный счетной палатой отчет бюджета вносится на утверждение парламента, утверждением отчета бюджетный процесс завершается [3].

К примеру, в Германии и Австрии взаимоотношения между региональными и местными администрациями в обеих странах основываются на жестком контроле со стороны региональных властей.

В каждой федеральной земле существует собственное муниципальное законодательство, которое не противоречит конституциональным принципам (например, финансовая самодостаточность при решении собственных внутренних проблем).

Изучив опыт государств дальнего зарубежья можно сделать следующие выводы. Продолжительность процесса составления и утверждения бюджета в США составляет 18 месяцев, что является приемлемым для стран с развитой экономикой и низкой инфляцией (что имело место до начала мирового финансового кризиса). Для Казахстана это положение пока не приемлемо.

Особенностью финансовой системы Франции является существование присоединенных бюджетов, что позволяет учитывать доходы автономных организаций в доходах государственного бюджета. Наличие присоединенных бюджетов государственных организаций следует считать положительным моментом в управлении государственными финансами, так как общество получит возможность контроля использования не только бюджетных средств, но и государственного имущества, которое находится в распоряжении этих организаций. Использование данного опыта в Казахстане способствовало бы подотчетности финансовой деятельности управляющих крупнейшими государственными организациями парламенту страны.

В реформировании отечественной системы государственного планирования используются отдельные элементы Французской бюджетной реформы (разработка миссий и программ).

На современном этапе все государства ищут новые пути совершенствования государственного менеджмента в бюджетном процессе.

Казахстан, реформируя бюджетные отношения, активно использует опыт Германии в создании эффективной системы бюджетного регулирования. В основу бюджетного регулирования положен расчет среднечеловеческих бюджетных доходов. Суть такой бюджетной системы выравнивания состоит в том, что:

1) регионы-реципиенты не должны иметь более высоких доходов, чем регионы – доноры;

7) планирование в поквартальном разрезе; расчет основных показателей для калькуляции.»²

Контроллинг в системе управления персоналом организации ставит целью поддержку планирования, управления, контроля и информационного обеспечения всех мероприятий в области кадрового хозяйства (см. рис. 4)

Таблица

Три уровня контроллинга персонала

Уровни контроля персонала	Составные элементы управления уровнями управления в структуре контра управления линейно-функционального звена управления корпорацией
Первый уровень управления	Контролинг эффективности Вклад кадрового менеджмента в результаты фирмы
Второй уровень управления	Контролинг затрат и результатов Контракта результативности Результативное использование ресурсов в кадровом менеджменте
Третий уровень управления	Каптрояинг затрат Бюджет кадрового менеджмента

Кадровый контроллинг и кадровое планирование в самом общем виде включает себя следующее.

Без контроля кадровое¹² планирование не может быть успешным. При этом контроль нельзя путать с надзором над людьми в организации. Этот контроль нельзя также понимать и применять как выражение недоверия по отношению к сотрудникам. Контроль – как функция руководства всегда направлен на конкретные задачи – составная часть целенаправленного процесса принятия кадровых решений.

Первейшей задачей контроля – фиксация результатов кадрового планирования. За сопоставлением запланированного и полученного результатов следует анализ отклонений и разработка мероприятий по корректировке. В соответствии с этой интерпретацией кадровый контроль – это регулярная и исключительная фаза процесса принятия кадровых решений.

Наряду с задачей информационной поддержки кадрового планирования кадровый контроль в рамках общего организационного контроля направлен на оптимизацию использования персонала в организации. Контроль дает информацию для отчетности и позволяет документировать соблюдение трудовых и социально-правовых норм.

Необходимо дифференцировать различные аспекты контроля в кадровом деле. Контроль может касаться, с одной стороны, самих кадровых процессов, а с

¹² Иванов В.В. Муниципальное управление: Справочное пособие. 2-е изд., доп. / В.В. Иванов, А.Н. Коробова – М.: ИНФРА-М, 2006. – XVIII, 718 с.;

другой – их результатов. Здесь должны приниматься во внимание, не только глобальный, выходящий за рамки отдельных функций процесс принятия кадровых решений но и процессы принятия решений в пределах отдельных кадровых подсистем (функций), а также их результаты

Расширение традиционного понимания кадрового контроля корректирующего типа дает кадровый контроллинг. Функция контроллинга состоит в координации целеполагания, планирования, контроля и информации. Координационная задача становится все более значимой, так как кадровая работа с ее функциями становится все более комплексной и многогранные взаимозависимости целей и средств требуют целенаправленного согласования. Кадровый контроллинг уходит от предписательно-го характера традиционного контроля и сам активно участвует в кадровом планировании.

Цели кадрового контроллинга:

- поддержка кадрового планирования;
- обеспечение гарантии надежности
- информации о персонале;
- обеспечение координации в рамках функциональных подсистем системы управления персоналом, а также по отношению к другим функциональным подсистемам организации (на пример, подсистеме управления производством и т.п.);
- повышение гибкости в управлении персоналом посредством своевременного выявления недостатков и рисков для кадровой работы и т.д.

Задачи кадрового контроллинга: создание кадровой информационной системы; анализ имеющейся информации с точки зрения ее значимости для кадровой службы; проверка эффективности отдельных кадровых подсистем (функций), особенно в контроле и анализе кадровых издержек. На практике для наглядности кадрового контроллинга используются детализованные перечни задач. Одним из примеров может служить табл. 25.

Кадровое планирование реализуется посредством осуществления целого комплекса взаимосвязанных мероприятий, объединенных в оперативном плане работы с персоналом.

Основная идея контроллинга персонала – введение обоснованных (необходимых и достаточных) плановых значений показателей по всем элементам системы управления персоналом. Контроль отклонения от них «автоматически» выявляет узкие места. Наличие хорошо поставленного учета этих показателей позволяет оперативно реагировать на быстро меняющихся условиях современного рынка ситуацию. Анализ показателей контроллинга персонала и наличие обоснованных нормативов позволяет планировать ситуацию как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде.

финансовое управление, созданное в 1921 г. в соответствии с законом «О бюджете и отчетности» [2].

Рассмотрим зарубежный опыт. Государственный бюджет Франции – основное звено финансовой системы, на его долю приходится более половины всех финансовых ресурсов страны. В целом бюджет не утверждается законодательным актом как в других государствах, а составляется как ежегодный вспомогательный документ, объединяющий общий бюджет, специальные счета казначейства и присоединенные бюджеты.

Бюджетный процесс во Франции имеет несколько особенностей. Первая стадия – составление проекта бюджета – осуществляется под контролем министерства экономики и финансов (МЭФ) в течение девяти месяцев (бюджетный год совпадает с календарным).

Вторая стадия – рассмотрение и утверждение бюджета длится около трех месяцев. В отношении регионов действует следующая законодательная процедура: если бюджет не принимается в течение пяти дней после предоставления в региональную ассамблею и оппозиция в течение того же периода не предоставляет альтернативный вариант бюджета, глава региона утверждает представленный вариант бюджета.

Нарастание кризисных явлений в бюджетной сфере, значительный рост государственного долга, проблемы с негибкой государственной службой, основанной на фактически пожизненном найме, дали импульс для поиска механизмов более результативного управления бюджетом и бюджетной сферой. Этот поиск оказался непростым. Он занял около 20 лет. В 2001 году парламент единодушно (что крайне редко бывает во Франции) одобрил финальный проект закона о бюджетном устройстве. К его внедрению во Франции готовились 5 лет и с 2006 года он вступил в силу. Несмотря на длительный период подготовки, остается ряд нерешенных методических вопросов и организационных проблем.

Суть французских нововведений состоит в переходе к так называемому «глобализированному» бюджету и расширению полномочий руководителей составляющих его программ. Прежняя дробная структура статей расходов, функциональная и экономическая классификации отменяются, или вернее, используются лишь в аналитических целях. Вводится новая структура бюджета – по миссиям и программам. В 2006 году правительством было предложено парламенту и одобрено 34 миссии, из которых 9 – межведомственные. Каждая из них содержит не менее двух программ.

Во Франции также не до конца решена проблема стимулирования исполнения программ. Принятие и исполнение более напряженных планов в текущем году вполне может поставить руководство программы в затруднительное положение в будущем, поскольку бюджет и показатели результатов определяются лишь на год, не позволяя выстраивать многолетнюю стратегию. Кроме того, никто из французских коллег не смог однозначно ответить на вопрос, что будет с

Д.э.н., профессор, Текенов У.А.
докторант PhD Конырбеков М.Ж.

Новый экономический университет им. Т.Рыскулова, Казахстан, г.Алматы

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ ПЛАНИРОВАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ БЮДЖЕТНОГО ПРОЦЕССА

Долгосрочное бюджетное планирование ввели в свою практику многие страны, в частности, США, Великобритания, Новая Зеландия, Австралия и другие. Необходимость перехода к долгосрочному бюджетному планированию определяется, прежде всего, угрозой бюджетной устойчивости в условиях неблагоприятных долгосрочных тенденций (прежде всего, демографических). Старение населения в большинстве развитых стран ведет к росту социальных расходов (на пенсионное обеспечение, здравоохранение и т.д.), замедлению роста экономики и снижению доходов бюджета. Так, рост расходов в странах ЕС в ближайшие 40 лет, связанный со старением населения, может достичь 8% ВВП. Результатом может стать значительный рост бюджетного дефицита и серьезное ослабление макроэкономической сбалансированности. Горизонт долгосрочного планирования в различных странах составляет от 10 лет в Канаде до 75 лет в США [1].

Бюджетный процесс в США включает в себя этапы: разработка проекта бюджета; рассмотрение и утверждение его конгрессом; исполнение бюджета; составление отчета об исполнении бюджета и его утверждения конгрессом.

Бюджетный год федерального правительства начинается 1 октября и заканчивается 30 сентября, в большинстве штатов – с 1 июля по 30 июня; бюджетный год местных бюджетов совпадает с календарным.

Разработкой бюджета занимается административно-бюджетное управление при президенте. На управление также возложен контроль за исполнением бюджета. С конца 70-х гг. бюджет составляется с «чистого лица», т.е. без учета расходов предыдущего года, исходя из целей экономической политики на новый финансовый год [2].

Это принципиально важно и отличительно от методики составления проекта бюджета в Казахстане, т.к. при разработке проектов бюджетов мы придерживаемся принципа преемственности.

Следующей отличительной чертой разработки проекта бюджета является то, что смету расходов разрабатывают бюджетные и финансовые бюро, а смету доходов – налоговые и другие органы.

Исполнением расходной части бюджета в США занимаются министерства и ведомства федерального просительного правительства, а исполнением доходной части бюджета – министерство финансов. Контроль за правильностью распределения и расходования бюджетных средств проводит главное контрольно-

Стратегический подход к управлению развитием. Понятие стратегического управления социально-экономическим развитием. Стратегическое планирование в государственном и муниципальном. Методология стратегического планирования и управления в публичном секторе.

Общая методика государственного (муниципального) стратегического управления социально-экономическим развитием. Организационно-подготовительный этап: инициатива, создание рабочей группы, «подключение» общественности.

Алгоритм стратегического планирования развития: формулировка миссии и основных стратегических ориентиров, анализ исходного состояния, ресурсный анализ, определение целей, выявление проблем и постановка задач, выработка стратегии и программ,

Конкуренция в публичном управлении и виды стратегий.

Вопросы реализации стратегии развития: построение финансовой структуры, определение путей и организационных механизмов достижения целей и задач, конструирование механизма реализации, выполнение разработанных планов и программ.

Предметная область – раздел науки, изучающий предметные аспекты системных процессов и системные аспекты предметных процессов и явлений. Это определение можно считать системным определением предметной области.

Системный анализ – совокупность понятий, методов, процедур и технологий для изучения, описания, реализации явлений и процессов различной природы и характера, междисциплинарных проблем; это совокупность общих законов, методов, приемов исследования таких систем.

Системный анализ – методология исследования сложных, часто не вполне определенных проблем теории и практики.

Строго говоря, различают три ветви науки, изучающей системы:

1. системологию (теорию систем) которая изучает теоретические аспекты и использует теоретические методы (теория информации, теория вероятностей, теория игр и др.);

2. системный анализ (методологию, теорию и практику исследования систем), который исследует методологические, а часто и практические аспекты и использует практические методы (математическая статистика, исследование операций, программирование и др.);

3. системотехнику, системотехнологию (практику и технологию проектирования и исследования систем).

За термин системотехника ответственность несет автор. Такое деление достаточно условно.

Общим у всех этих ветвей является системный подход, системный принцип исследования – рассмотрение изучаемой совокупности не как простой суммы составляющих (линейно взаимодействующих объектов), а как совокупности нелинейных и многоуровневых взаимодействующих объектов.

Любую предметную область также можно определить как системную.

Пример. Информатика – наука, изучающая информационно-логические и алгоритмические аспекты системных процессов, системные аспекты информационных процессов. Это определение можно считать системным определением информатики.

Системный анализ тесно связан с синергетикой. Синергетика – междисциплинарная наука, исследующая общие идеи, методы и закономерности организации (изменения структуры, ее пространственно-временного усложнения) различных объектов и процессов, инварианты (неизменные сущности) этих процессов. «Синергический» в переводе означает «совместный, согласованно действующий». Это теория возникновения новых качественных свойств, структур на макроскопическом уровне.

Системный анализ тесно связан и с философией. Философия дает общие методы содержательного анализа, а системный анализ – общие методы формального, межпредметного анализа предметных областей, выявления и описания, изучения их системных инвариантов. Можно дать и философское определение системного анализа: системный анализ – это прикладная диалектика.

Системный анализ предоставляет к использованию в различных науках, системах следующие системные методы и процедуры:

1. абстрагирование и конкретизация;
2. анализ и синтез, индукция и дедукция;
3. формализация и конкретизация;
4. композиция и декомпозиция;
5. линеаризация и выделение нелинейных составляющих;
6. структурирование и реструктурирование;
7. макетирование;
8. реинжиниринг;
9. алгоритмизация;
10. моделирование и эксперимент;
11. программное управление и регулирование;
12. распознавание и идентификация;
13. кластеризация и классификация;
14. экспертное оценивание и тестирование;
15. верификация
16. и другие методы и процедуры.

Имеются следующие основные типы ресурсов в природе и в обществе.

1. Вещество – наиболее хорошо изученный ресурс, который в основном представлен таблицей Д.И. Менделеева достаточно полно и пополняется не так часто. Вещество выступает как отражение постоянства материи в природе, как мера однородности материи.

d) wzmożenie mobilności geograficznej oraz polepszenie możliwości zatrudnienia poprzez budowę otwartego rynku pracy;

e) ułatwienie dostępności mikrokredytów dla słabszych grup społecznych bądź mikroprzedsiębiorstw, ponadto umożliwienie dostępu do finansowania dla przedsiębiorstw społecznych.

PODSUMOWANIE

Program COSME pomaga zlikwidować niedoskonałości rynku mające wpływ na konkurencyjność gospodarki Unii w skali globalnej, jednakże rezultaty tegoż Programu będzie można zweryfikować dopiero po zakończeniu obecnego okresu programowania.

Komisja Europejska zakłada, iż rocznie program ten wesprze 39 tys. przedsiębiorstw w stworzeniu bądź utrzymaniu 29,5 tys. etatów, a ponadto pomoże we wprowadzeniu na rynek 900 nowych produktów, usług lub procesów.

Podsumowując przeprowadzoną analizę do przykładowych zagadnień przekrojowych H2020 m.in. można zaliczyć: umożliwienie pokonania drogi «od pomysłu do przemysłu»; współpracę z krajami trzecimi; wspieranie realizacji Europejskiej Przestrzeni Badawczej oraz Unii Innowacji; zaangażowanie sektora MSP w badania naukowe i innowacje oraz szersze uczestnictwo sektora prywatnego.

BIBLIOGRAFIA

- [1] European Commission, http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cosme/index_en.htm [dostęp 12.03.15].
- [2] Krajowy Punkt Kontaktowy ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej, <http://instrumentyfinansoweue.gov.pl/cosme.php> [dostęp 14.03.15].
- [3] Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, <http://www.nauka.gov.pl/horyzont-2020> [dostęp 15.03.15].
- [4] Programy Ramowe Unii Europejskiej w perspektywie finansowej 2014-2020. Broszura informacyjna dla polskich przedsiębiorstw z sektora MSP, PARP, Warszawa 2014
- [5] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1287/2013 z dnia 11 grudnia 2013 r. ustanawiające program COSME.
- [6] Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1291/2013 z dnia 11 grudnia 2013 r. ustanawiające program Horyzont 2020.
- [7] Stowarzyszenie Pomorskie w Unii Europejskiej, <http://www.pomorskie.eu.pl/pl/program-cosme-2014-2020,ps,103.html> [dostęp 12.03.15].

innowacyjne finansowane są w 70% (lub w 100% dla podmiotów o charakterze niezarobkowym). Natomiast ich zadaniem jest przygotowanie technologii do wdrożenia. Działania mogą obejmować przygotowanie prototypów, testowanie, demonstrację, projekty pilotażowe, etc.

f) Instrumenty wspierające dla MŚP; Horyzont 2020 to nie tylko działania realizowane bezpośrednio przez małe i średnie przedsiębiorstwa, ale również rząd akcji podejmowanych przez inne podmioty na rzecz MŚP – jak np.: IPR Helpdesk, INNO-SUPs, działania sieci Enterprise Europe Network czy IPorta2.

g) InnovFin – są to preferencyjne instrumenty finansowe dłużne oraz kapitałowe dla małych i średnich podmiotów gospodarczych na rzecz realizacji projektów B+R+I. Komisja Europejska i Grupa Europejskiego Banku Inwestycyjnego (EBI) uruchomiły nowatorskie instrumenty finansowe oraz usługi doradcze UE. Ich zadaniem jest ułatwienie innowacyjnym przedsiębiorstwom dostęp do finansowania. Przewiduje się, że w ciągu najbliższych siedmiu lat produkty «InnovFin – Fundusze unijne dla innowatorów» udostępnią małym, średnim i dużym przedsiębiorstwom oraz promotorom infrastruktury badawczych ponad 24 mld euro.

h) Przedkomercyjne zamówienia publiczne na B+R oraz zamówienia publiczne na innowacyjne rozwiązania – są to działania podejmowane z inicjatywy sektora publicznego na rzecz rozwiązań B+R+I i ich wdrożeń.

i) Bezpłatny dostęp do infrastruktury badawczych w celu realizacji projektów B+R+I. Funkcjonują specjalne projekty zapewniające możliwość **bezpłatnego dostępu** do infrastruktury: przeprowadzenia badań w najlepszych europejskich laboratoriach. Fundusze projektów pozwalają na pokrycie kosztów nie tylko samych badań, ale także podróży oraz pobytu w zagranicznym ośrodku (do 3 miesięcy). Inne projekty umożliwiają **bezpłatny dostęp do infrastruktury informatycznej:** superkomputery, specjalistycznych oraz globalnych sieci, wielkich baz danych.

Trzecim torem wspierania jest **Program na rzecz Zatrudnienia i Innowacji Społecznych** – EaSI²⁵. Jest to ogólnoeuropejski program zarządzany bezpośrednio przez Komisję Europejską. Swym działaniem obejmuje pięć fundamentalnych celów²⁶:

a) wzmocnienie poczucia odpowiedzialności za cele UE oraz koordynacja działań w dziedzinie zatrudnienia, spraw społecznych i włączenia na poziomie unijnym lub krajowym;

b) pomoc w rozwoju właściwych systemów zabezpieczenia społecznego oraz polityki rynku pracy poprzez działanie na rzecz dobrych rządów, wzajemnego uczenia się oraz innowacji społecznych;

c) modernizacja ustawodawstwa Unii Europejskiej oraz zapewnienie jego właściwego stosowania;

²⁵ (z j.ang. Employment and Social Innovation). EaSI łączy trzy programy (które w okresie programowania 2007-2013 były zarządzane oddzielnie), mianowicie: Progress (Program na rzecz Zatrudnienia i Solidarności Społecznej), EURES (Europejskie Służby Zatrudnienia), Instrument Mikrofinansowy Progress.

²⁶ Programy Ramowe Unii Europejskiej w perspektywie finansowej 2014-2020. Broszura informacyjna dla polskich przedsiębiorstw z sektora MSP, PARP, Warszawa 2014, s. 25.

2. Энергия – не полностью изученный тип ресурсов, например, мы не владем управляемой термоядерной реакцией. Энергия выступает как отражение изменчивости материи, переходов из одного вида в другой, как мера необратимости материи.

3. Информация – мало изученный тип ресурсов. Информация выступает как отражение порядка, структурированности материи, как мера порядка, самоорганизации материи (и социума). Сейчас этим понятием мы обозначаем некоторые сообщения; ниже этому понятию мы посвятим более детальное обсуждение.

4. Человек – выступает как носитель интеллекта высшего уровня и является в экономическом, социальном, гуманитарном смысле важнейшим и уникальным ресурсом общества, рассматривается как мера разума, интеллекта и целенаправленного действия, мера социального начала, высшей формы отражения материи (сознания).

5. Организация (или организованность) выступает как форма ресурсов в социуме, группе, которая определяет его структуру, включая институты человеческого общества, его надстройки, применяется как мера упорядоченности ресурсов. Организация системы связана с наличием некоторых причинно-следственных связей в этой системе. Организация системы может иметь различные формы, например, биологическую, информационную, экологическую, экономическую, социальную, временную, пространственную, и она определяется причинно-следственными связями в материи и социуме.

6. Пространство – мера протяженности материи (события), распределения ее (его) в окружающей среде.

7. Время – мера обратимости (необратимости) материи, событий. Время неразрывно связано с изменениями действительности.

Можно говорить о различных полях, в которые «помещен» человек, – материальном, энергетическом, информационном, социальном, об их пространственных, ресурсных (материя, энергия, информация) и временных характеристиках.

Пример. Рассмотрим простую задачу – пойти утром на занятия в вуз. Эта часто решаемая студентом задача имеет все аспекты:

1. материальный, физический аспект – студенту необходимо переместить некоторую массу, например, учебников и тетрадей на нужное расстояние;

2. энергетический аспект – студенту необходимо иметь и затратить конкретное количество энергии на перемещение;

3. информационный аспект – необходима информация о маршруте движения и месторасположении вуза и ее нужно обрабатывать по пути своего движения;

4. человеческий аспект – перемещение, в частности, передвижение на автобусе невозможно без человека, например, без водителя автобуса;

5. организационный аспект – необходимы подходящие транспортные сети и маршруты, остановки и т.д.;

6. пространственный аспект – перемещение на определенное расстояние;

7. временной аспект – на данное перемещение будет затрачено время (за которое произойдут соответствующие необратимые изменения в среде, в отношениях, в связях).

Все типы ресурсов тесно связаны и сплетены. Более того, они невозможны друг без друга, актуализация одного из них ведет к актуализации другого.

Пример. При сжигании дров в печке выделяется тепловая энергия, тепловая энергия используется для приготовления пищи, пища используется для получения биологической энергии организма, биологическая энергия используется для получения информации (например, решения некоторой задачи), перемещения во времени и в пространстве. Человек и во время сна расходует свою биологическую энергию на поддержание информационных процессов в организме; более того, сон – продукт таких процессов.

Социальная организация и активность людей совершенствует информационные ресурсы, процессы в обществе, последние, в свою очередь, совершенствуют производственные отношения.

Если классическое естествознание объясняет мир исходя из движения, взаимопревращений вещества и энергии, то сейчас реальный мир, объективная реальность могут быть объяснены лишь с учетом сопутствующих системных, и особенно системно-информационных и синергетических процессов.

Особый тип мышления – системный, присущий аналитику, который хочет не только понять суть процесса, явления, но и управлять им. Иногда его отождествляют с аналитическим мышлением, но это отождествление не полное. Аналитическим может быть склад ума, а системный подход есть методология, основанная на теории систем.

Предметное (предметно-ориентированное) мышление – это метод (принцип), с помощью которого можно целенаправленно (как правило, с целью изучения) выявить и актуализировать, познать причинно-следственные связи и закономерности в ряду частных и общих событий и явлений. Часто это методика и технология исследования систем.

Системное (системно-ориентированное) мышление – это метод (принцип), с помощью которого можно целенаправленно (как правило, с целью управления) выявить и актуализировать, познать причинно-следственные связи и закономерности в ряду общих и всеобщих событий и явлений. Часто это методология исследования систем.

При системном мышлении совокупность событий, явлений (которые могут состоять из различных составляющих элементов) актуализируется, исследуется как целое, как одно организованное по общим правилам событие, явление, поведение которого можно предсказать, прогнозировать (как правило) без выяснения не только поведения составляющих элементов, но и качества и количества их самих. Пока не будет понятно, как функционирует или развивается система как целое, никакие знания о ее частях не дадут полной картины этого развития.

b) wiodąca pozycja w przemyśle: wiodąca pozycja w zakresie technologii prorozwojowych i przemysłowych; dostęp do finansowania ryzyka; innowacje w małych i średnich przedsiębiorstwach;

c) wyzwania społeczne: ochrona zdrowia oraz zmiany demograficzne; rolnictwo, zasoby wodne i biogospodarka; bezpieczna, czysta oraz wydajna energia; transport; klimat, środowisko oraz zasoby naturalne; rozwój społeczny; wolność oraz bezpieczeństwo.

W ramach opisywanego programu przewidziano następujące działania dla małych i średnich przedsiębiorstw:

a) Instrument dla MSP realizowany przez pojedyncze MSP lub ich konsorcjum na rzecz wdrożenia innowacyjnych rozwiązań; jest on skierowany do małych i średnich przedsiębiorstw, które charakteryzują się wysokim potencjałem wzrostu, ponadto dysponują innowacyjną technologią, produktem bądź usługą i planują wdrożyć je na arenę rynkową. Oferowane wsparcie finansowe ma umożliwić produktywną komercjalizację zaproponowanego rozwiązania na rynku europejskim, poprzez weryfikację komercyjną oraz technologiczną – faza I, doprowadzenie technologii do momentu, kiedy będzie gotowa do wdrożenia – faza II oraz opiekę ze strony ekspertów – faza III.

b) Działania Marii Skłodowskiej-Curie – są to projekty badawczo-szkoleniowe oraz innowacyjno-szkoleniowe; Granty badawczo-szkoleniowe, które ułatwiają przedsiębiorstwom rozwój innowacyjnych pomysłów, nawiązanie oraz pogłębienie współpracy z instytucjami badawczymi i organizacjami wywodzącymi się z sektora pozaakademickiego.

c) Eurostars-2 jest programem Inicjatywy EUREKA oraz Unii Europejskiej wspierania projektów realizowanych przez MSP prowadzące badania. Nowością w tym programie jest plan wdrożenia rezultatów projektu w okresie do 2 lat od jego zakończenia. Program ten jest realizowany w oparciu o sieć Narodowych Biur EUREKI, przedstawicieli państw członkowskich w Grupie Wysokiego Szczebła EUREKI oraz Sekretariat EUREKI.

d) Fast Track to Innovation (FTI) – to projekty innowacyjne realizowane przez konsorcja projektowe, których celem jest komercjalizacja rozwiązania. Jest to akcja pilotażowa zaplanowana na lata 2015 r. i 2016 r. Budżet inicjatywy na poszczególne lata wynosi po 100 mln euro. FTI dedykowany jest innowacjom, które posiadają wysoki potencjał do wdrożenia na rynku oraz mają szansę na sukces. Planowana przeciętna wielkość grantu w ramach FTI to 3 mln euro, przy wsparciu Komisji Europejskiej na poziomie 1-2 mln euro.

e) Projekty badawcze i innowacyjne realizowane w konsorcjach naukowo-przemysłowych we wszystkich trzech filarach tematycznych²⁴; Projekty badawcze dofinansowywane są w 100%, a ich celem jest ustanowienie nowej wiedzy bądź zbadanie wykonalności nowej technologii, produktów, procesów lub usług. Projekty

²⁴ Sektor MSP może uczestniczyć w projektach współpracy realizowanych w ramach trzech filarów Horyzontu 2020 – Doskonała baza naukowa, Wiodąca pozycja w przemyśle oraz Wyzwania społeczne.

b) ułatwienie dostępu do rynków, dzięki usługom Enterprise Europe Network, które m.in. obejmują:

- usługi informacyjne dotyczące unijnego prawa oraz udziału w programach UE;
- pomoc w pozyskaniu partnerów zagranicznych, na terytorium Unii Europejskiej oraz poza Wspólnotą;
- doradztwo nt. możliwości finansowania;
- wsparcie transferu innowacji oraz technologii;
- gwarancja komunikacji pomiędzy podmiotami gospodarczymi a KE w sprawie warunków prowadzenia działalności na terytorium UE;

c) poprawienie warunków powstawania przedsiębiorstw oraz ich rozwoju, poprzez:

- zredukowanie obciążeń administracyjnych oraz prawnych;
- promowanie lub rozpowszechnienie dobrych praktyk we wspieraniu przedsiębiorczości na szczeblu lokalnym, regionalnym bądź krajowym;
- analizowanie efektywności narzędzi wspierania przedsiębiorczości w poszczególnych państwach Unii Europejskiej;
- wspieranie poszczególnych sektorów, ze specjalnym uwzględnieniem turystyki;

d) propagowanie przedsiębiorczości oraz kultury przedsiębiorczości, dzięki:

- edukacji nt. przedsiębiorczości – (COSME będzie wspierać wymianę informacji o najlepszych praktykach w edukacji dotyczącej przedsiębiorczości);
- poprawie warunków prowadzenia działalności gospodarczej, dla umożliwienia wzrostu oraz rozwoju przedsiębiorstw;
- szczególnym narzędziami dla wybranych grup społecznych (ludzie młodzi, kobiety bądź starsi przedsiębiorcy).

Horyzont 2020 to program ramowy w zakresie badań naukowych oraz innowacji przyjęty (w 2013 roku) przez Parlament Europejski i Radę UE na lata 2014-2020²². Jest to największy w historii Wspólnoty Europejskiej program na rzecz badań oraz innowacji. Siedmioletni budżet tego programu łącznie stanowi 80 mld euro. Program jest powołany, aby realizować strategię wzrostu Europa 2020, która ma na celu zwiększenie konkurencyjności Europy na tle całego świata. Można dodać, iż program dotyczy stworzenia spójnego systemu finansowania innowacji: od koncepcji naukowej, poprzez etap badań, aż po wdrożenie nowych rozwiązań, produktów czy technologii²³.

Horyzont 2020 składa się z trzech filarów, a te określają następujące tematy szczególne:

a) doskonała baza naukowa: Europejska Rada ds. Badań Naukowych (ERC); przyszłe i powstające technologie (FET); działania Marii Skłodowskiej-Curie (MSCA); europejska infrastruktura badawcza, w tym e-infrastruktury;

²² Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1291/2013 z dnia 11 grudnia 2013 r. ustanawiające program Horyzont 2020.

²³ Ministerstwo Nauki i Szkolnictwa Wyższego, <http://www.nauka.gov.pl/horyzont-2020> [dostęp 15.03.15].

Пример. В соответствии с принципом системного мышления общество состоит из людей (и, разумеется, из общественных институтов). Каждый человек – также система (физиологическая, например). У человека, в свою очередь, существуют присущие ему как организму системы, например, система кровообращения. Когда люди взаимодействуют с другими людьми, образуются новые системы – семья, этнос и др. Это взаимодействие может происходить на уровне общественных институтов, отдельных людей (например, социальные взаимодействия) и даже отдельных систем кровообращения (например, при прямом переливании крови).

В соответствии с принципом системного подхода, каждая система влияет на другую систему. Весь окружающий мир – взаимодействующие системы. Цель системного анализа – выявить эти взаимодействия, их потенциал и «направить их на службу человека».

Предметный аналитик (предметно-ориентированный или просто аналитик) – человек, профессионал, изучающий, описывающий некоторую предметную область, проблему в соответствии с принципами и методами, технологиями этой области. Это не означает «узкое» рассмотрение этой проблемы, хотя подобное часто встречается.

Системный (системно-ориентированный) аналитик – человек, профессионал высокого уровня (эксперт), изучающий, описывающий системы в соответствии с принципами системного подхода, анализа, т.е. изучающий проблему комплексно. Ему присущ особый склад ума, базирующийся на мультизнаниях, достаточно большом кругозоре и опыте, высоком уровне интуиции предвидения, умении принимать целесообразные ресурсообеспеченные решения. Его основная задача – помочь предметному аналитику принять правильное (сообразующееся с другими системами, не «ухудшающее» их) решение при решении предметных проблем, выявление и изучение критериев эффективности их решения.

Необходимые атрибуты системного анализа как научного знания:

1. наличие предметной сферы – системы и системные процедуры;
2. выявление, систематизация, описание общих свойств и атрибутов систем;
3. выявление и описание закономерностей и инвариантов в этих системах;
4. актуализация закономерностей для изучения систем, их поведения и связей с окружающей средой;
5. накопление, хранение, актуализация знаний о системах (коммуникативная функция).

Системный анализ базируется на ряде общих принципов, среди которых:

1. принцип дедуктивной последовательности – последовательного рассмотрения системы по этапам: от окружения и связей с целым до связей частей целого (см. этапы системного анализа подробнее ниже);
2. принцип интегрированного рассмотрения – каждая система должна быть неразрывна как целое даже при рассмотрении лишь отдельных подсистем системы;
3. принцип согласования ресурсов и целей рассмотрения, актуализации системы;

4. принцип бесконфликтности – отсутствия конфликтов между частями целого, приводящих к конфликту целей целого и части.

Системно в мире все: практика и практические действия, знание и процесс познания, окружающая среда и связи с ней (в ней). Системный анализ как методология научного познания структурирует все это, позволяя исследовать и выявлять инварианты (особенно скрытые) объектов, явлений и процессов различной природы, рассматривая их общее и различное, сложное и простое, целое и части.

Любая человеческая интеллектуальная деятельность обязана быть по своей сути системной деятельностью, предусматривающей использование совокупности взаимосвязанных системных процедур на пути от постановки задачи, целей, планирования ресурсов к нахождению и использованию решений.

Европейский статистический обзор за 2016 год

Прогноз численности населения: данные, методы, допущения

Вашему вниманию предлагается прогноз населения по 43 странам Европы, представленным в Европейском статистическом обзоре, а именно: Албания, Армения, Австрия, Азербайджан, Беларусь, Бельгия, Болгария, Хорватия, Кипр, Чешская республика, Дания, Эстония, Финляндия, Франция (без заморских территорий), Грузия, Германия, Греция, Венгрия, Исландия, Ирландия, Italy, Латвия, Литва, Люксембург, Македония, Мальта, Молдова, Черногория, Нидерланды, Норвегия, Польша, Португалия, Румыния, Российская Федерация, Сербия, Словакия, Словения, Испания, Швеция, Швейцария, Турция, Украина, Великобритания. Просчитаны два сценария: (2) с учетом миграции и б) без учета миграции. Прогноз половозрастной структуры населения на 2009 – 2050 составлен с использованием стандартного когортно-компонентного метода. Данные о численности населения за 2009 год, принятый в качестве базового, а также основные допущения прогноза основаны на данных Евростат. Исходная численность населения по половозрастным группам взята по состоянию на 1 января 2009 года, за исключением данных по Бельгии (2008), Великобритании (2008) и Албании (2007)¹.

направлению практически сравнивались с расходами на вооруженные силы страны. Необходимо продолжить сокращение контингента по статусу приравненного к военнослужащим и перевод на гражданскую службу. Оптимизация должна затронуть военнослужащих и приравненных к ним лиц в системе МЧС, Минюста, ФСБ, МВД и других органов.

WPROWADZENIE

Polska ma stosunkowo niewielkie doświadczenie w kontaktach z wewnętrznym rynkiem Unii Europejskiej. Członkostwo Polski posiada krótką historię, gdyż rozpoczęła się ona 1 maja 2004 roku. Niemniej jednak znacznie dłuższą tradycję posiada współpraca Polski z unijnym rynkiem, gdyż ta trwa nieprzerwanie od lat 80. XX wieku. Za jej początek uznaje się rok 1988 w którym nastąpiło nawiązanie stosunków dyplomatycznych Polski z Europejską Wspólnotą Gospodarczą. Niezaprzeczalnie ewolucja unijnej polityki wobec sektora MSP przeszła bardzo długą drogę. Niemniej jednak ze względu na obszerność wspomnianej materii w prezentowanym artykule postanowiono ograniczyć się tylko i wyłącznie do analizy polityki UE na rzecz sektora MSP w aktualnym okresie programowania. W pracy zastosowano metodę analizy treści literatury przedmiotu.

POLITYKA UE WOBEC SEKTORA MSP W LATACH 2014-2020

W obecnym okresie programowania Parlament Europejski i Rada Unii Europejskiej przyjęły nowy Program wspierający sektor MSP o nazwie COSME. Jest on pewnego rodzaju kontynuacją wcześniej funkcjonującego Programu ramowego na rzecz Konkurencji i Innowacji (CIP), a dokładniej jednego z trzech szczegółowych jego programów, mianowicie Programu na rzecz Przedsiębiorczości oraz Innowacji (EIP)¹⁸. Aktualny Program na rzecz konkurencyjności przedsiębiorstw oraz małych i średnich przedsiębiorstw skierowany jest przede wszystkim do przedsiębiorców, którzy zdecydują się na skorzystanie z łatwiejszego dostępu do finansowania własnego przedsiębiorstwa, ponadto również do osób, które borykają się z problemami wynikającymi z samego założenia lub prowadzenia działalności gospodarczej, skierowany jest także do władz państw Wspólnoty, które uzyskają korzystniejsze wsparcie dla działań zmierzających do opracowania oraz realizacji efektywnych reform polityki. Beneficjentami tego programu do końca 2020 roku będą: przyszedli i obecni przedsiębiorcy (głównie z sektora MSP) oraz administracja publiczna¹⁹.

Program COSME posiada dwa szczegółowe cele²⁰:

- a) wzmocnienie konkurencyjności oraz trwałości przedsiębiorstw UE (głównie MSP);
- b) rozpowszechnianie kultury przedsiębiorczości, pomoc w tworzeniu miejsc pracy oraz wzroście MSP.

W ramach opisywanego programu realizowane są cztery kierunki działań²¹:

- a) poprawienie dostępu sektora MSP do finansowania, poprzez instrumenty finansowe takie jak: Instrument Gwarancji Kredytowych; Instrument Kapitałowy dla Wzrostu;

¹⁸ European Commission, http://ec.europa.eu/enterprise/initiatives/cosme/index_en.htm [dostęp 12.03.15].

¹⁹ Stowarzyszenie Pomorskie w Unii Europejskiej, <http://www.pomorskie-eu.pl/pl/program-cosme-2014-2020,ps,103.html> [dostęp 12.03.15].

²⁰ Rozporządzenie Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) NR 1287/2013 z dnia 11 grudnia 2013 r. ustanawiające program COSME.

²¹ Krajowy Punkt Kontaktowy ds. Instrumentów Finansowych Programów Unii Europejskiej, <http://instrumentyfinansoweue.gov.pl/cosme.php> [dostęp 14.03.15].

3. Sanderson, W. and S. Scherbov. 2004. «Putting Oeppen and Vaupel to work: On the road to new stochastic mortality forecasts.» IIASA Interim Report IR-04-049, Laxenburg, IIASA.

4. Oeppen, J. and J. W. Vaupel. 2002. «Broken limits to life expectancy.» Science 296: 1029-1031.

5. Иванов В.В. Муниципальное управление: Справочное пособие. 2-е изд., доп. / В.В. Иванов, А.Н. Коробова – М.: ИНФРА-М, 2006. – XVIII, 718 с.;

6. Иванова В.Н. Технологии муниципального управления: Учебное пособие / В.Н. Иванова, Ю.Н. Гузов, Т.И. Безденежных. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 396 с.;

7. Индикативное планирование и проведение региональной политики / А.Б. Левинталь, Ф.Ф. Пашенко. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 368 с.;

8. Кобилев А.Г. Муниципальное управление и социальное планирование в муниципальном хозяйстве / А.Г. Кобилев, А.Д. Кирнев, В.В. Рудой. – Ростов-на Дону: Феникс, 2006. – 608 с.: ил.;

Katarzyna Brożek

ANALIZA POLITYKI UE NA RZECZ ROZWOJU SEKTORA MSP W PERSPEKTYWIE FINANSOWEJ 2014-2020

STRESZCZENIE: Małe i średnie przedsiębiorstwa są jednym z wiodących sektorów europejskich gospodarek. Zainteresowanie tą materią zarówno na tle naukowym jak i również praktycznym toczy się już nieprzerwalnie od wielu lat. Dyskusja ogniskuje m.in. wokół takich problemów jak polityka UE wobec sektora MSP. W związku z tym prezentowany artykuł miał na celu przeprowadzenie teoretycznej analizy dotyczącej polityki UE na rzecz małych i średnich przedsiębiorstw w obecnym okresie programowania.

Słowa kluczowe: polityka UE, sektor MSP, perspektywa finansowa 2014-2020

SUMMARY: Small and medium enterprises form one of the leading sectors of European economies. This matter has gained interest of both scientific and practical nature for many years. The discussion focuses on such problems as the policy of EU towards SME sector. Thus the article aimed at theoretical analysis concerning the policy of EU towards SME in the current programming period.

Key words: EU policy, financial perspective 2014-2020, SME sector

Таблица 1.

Национальная экономика

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Расширенный	4,5	4,3	4,1	4,1	4,0	4,1	4,0	3,9	3,7	3,6	3,6	3,4	3,3	3,2
Консолидированный	4,5	4,3	4,1	4,1	4,0	4,1	4,0	3,9	3,7	3,6	3,6	3,4	3,3	3,2
Федеральный	2,1	2,1	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,3	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1

Методы, методики и методологи. Содержащие предпосылки и создающие условия для повышения гибкости в использовании бюджетных ассигнований для достижения целей среднесрочного стратегического планирования бюджета РФ. Расходы федерального бюджета могут быть реструктурированы при сохранении целевых закреплённых на жестко фиксированной основе расходов бюджета и при необходимости допустима реструктуризация расходов по инициативе соответствующих органов исполнительной власти РФ

Значения суммарного коэффициента рождаемости за базовый год рассчитаны по данным 2008 года (последний год, за который были доступны данные на момент исследования). Исключением является Дания, данные по которой относятся к 2009 году. Используются разнообразные источники, в том числе: а) База данных по рождаемости (Human Fertility Database, HFD): данные по Австрии, Болгарии, Чешской Республике, Нидерландам, Норвегии, Португалии, Словакии, Словении, Российской Федерации, Швейцарии; б) База данных Евростат: данные по Армении, Азербайджану, Беларуси, Хорватии, Кипру, Эстонии, Финляндии, Франции (без заморских территорий), Греции, Венгрии, Исландии, Ирландии, Латвии, Литве, Люксембургу, Македонии, Мальте, Молдове, Черногории, Польше, Румынии, Испании, Швеции, Сербии; в) статистические сборники национальных статистических управлений: Бельгии, Дании (за 2009 год), Грузии (Geostat), Германии (Statistisches Bundesamt), Италии (Istat), Турции (Turkstat), Украина (Укрстат), the Великобритании (ONS); г) Медико-демографические исследования: данные по Албании (2008-2009).

Для расчета распределения числа рождений по возрастам использовались возрастные коэффициенты рождаемости, публикуемые Евростат. На момент исследования данные по странам были доступны за 2008 год, за исключением Бельгии (2006 год, источник – Национальное статистическое управление Бельгии). Данные по Албании были получены путем интерполяции оценочный данных ООН (ООН 2007: Прогноз населения мира, пересмотр 2006 года). Возрастное распределение числа рождений в Турции было рассчитано на основании возрастных коэффициентов рождаемости за пятилетний период, (источник – Turkstat). Последние доступные данные относятся к 2008 году.

Возрастной профиль рождаемости принимается неизменным на протяжении всего прогнозного периода.

Данные об ожидаемой продолжительности жизни получены от Евростат и относятся к 2008 году. Последние данные по Бельгии, , Франции (без заморских территорий), Италии (источник – Istat), Швеции и Великобритании доступны на 2007 год. Источником данных по Албании, Беларуси и Турции являются оценки ООН за 2005-2010 гг. (ООН 2009: Прогноз народонаселения мира. Пересмотр 2008 года).

Вероятность смерти по полу и возрасту рассчитана по данным Евростат. Последние данные доступны за 2008 год, кроме данных по Бельгии, Франции (без заморских территорий), Италии (источник – Istat), Швеции и Великобритании, доступных только за 2007 год. Расчет вероятности смерти по Албании, Беларуси и Турции сделан путем интерполяции оценочных данных ООН за 2005 – 2010 гг. (Источник: ООН 2007: Прогноз населения мира: пересмотр 2006 года).

Возрастной профиль рождаемости принимается неизменным на протяжении всего прогнозного периода.

Данные об ожидаемой продолжительности жизни получены от Евростат и относятся к 2008 году. Последние данные по Бельгии, , Франции (без заморских территорий), Италии (источник – Istat), Швеции и Великобритании доступны на 2007 год.¹³ Источником данных по Албании, Беларуси и Турции являются оценки ООН за 2005-2010 гг. (ООН 2009: Прогноз народонаселения мира. Пересмотр 2008 года).

Вероятность смерти по полу и возрасту рассчитана по данным Евростат. Последние данные доступны за 2008 год, кроме данных по Бельгии, Франции (без заморских территорий), Италии (источник – Istat), Швеции и Великобритании, доступных только за 2007 год. Расчет вероятности смерти по Албании, Беларуси и Турции сделан путем интерполяции оценочных данных ООН за 2005 – 2010 гг. (Источник: ООН 2007: Прогноз населения мира: пересмотр 2006 года).

Чистая миграция по возрастным группам рассчитана по данным Евростат за 2009 год. Для расчета чистой миграции по следующим странам использовались усредненные данные Евростата за 2009-2030 год.

Данные по численности населения Албании, Бельгии и Великобритании¹⁴ на 1 января 2009 года, опубликованные в Европейском статистическом обзоре за 2010 год, являются прогнозными следующие временные интервалы: Албания (2004-2008), Армения (2004-2008), Азербайджан (2004-2008), Беларусь (2004-2009)², Хорватия (2004-2008), Грузия (2006-2008), Исландия (2004-2009), Македония (2004-2008), Черногория (2004-2008), Российская Федерация (2004-2008), Сербия (2004-2008), Украина (2004-2008). Расчет объемов миграции для Молдовы и Турции выполнен по данным ООН за 2005-2010 (ООН 2009: Прогноз

¹³ По данным Национального статистического комитета Республики Беларусь.

¹⁴ Oerppen, J. and J. W. Vaupel. 2002. "Broken limits to life expectancy." Science 296: 1029-1031.

Порядок, органы и методы защиты финансовых правоотношений обозначены в следующих структурах законодательства процессуальных норм бюджета, зафиксированных в общем бюджетном праве РФ. Для защиты прав и законных интересов субъектов, участвующих в финансовых правоотношениях, применяется административный и судебный порядок защиты.

Административный порядок действует главным образом в случае применения мер государственного принуждения, связанных с защитой прав в области финансовых отношений, к государственным и муниципальным органам, а также организациям. В различных финансовых отношениях административный порядок защиты имеет свои особенности, но везде он проявляется в форме властных велений при вынесении решения соответствующими государственными органами.

В силу **главы 2 Конституции РФ о правах и свободах** человека и гражданина каждому гарантирована судебная защита его прав и свобод (ст. 46). Решения и действия (или бездействие) органов государственной власти, местного самоуправления и должностных лиц могут быть обжалованы в суде.

Если исчерпаны все имеющиеся внутригосударственные средства правовой защиты, каждый гражданин вправе в соответствии с международными договорами Российской Федерации обратиться в международные органы по защите прав.

Судебный порядок применяется и при защите финансовых интересов и прав государства во взаимоотношениях с гражданами (взыскание с них налогов, финансовых санкций, платежей по обязательному **государственному страхованию и т. д.**).

Особое место в защите прав и законных интересов субъектов финансового права принадлежит Конституционному Суду Российской Федерации.

Рассмотрим методы защиты финансовых правоотношений. Соблюдение правил, закрепленных в финансово-правовых нормах, означает и обеспечение прав субъектов финансового права. В этих целях широко применяется метод убеждения в различных формах, прежде всего в форме проведения разъяснительной работы. В результате большинство субъектов выполняют указанные правила добровольно. В случае же нарушения установленных правил в области образования, распределения и использования государственных и местных денежных фондов в действие вводится метод принуждения в различных его проявлениях (применение санкций, запретительных мер, мер пресечения, принуждения, задержания и удорожания, а также взимания штрафов и таможенных санкций и др.).

Литераура

1. Bongaarts, J. and G. Feeney. 1998. «On the quantum and tempo of fertility.» Population and Development Review 24(2): 271-291.

2. Lutz, W., W. Sanderson, and S. Scherbov. 1997. «Doubling of world population unlikely.» Nature 387: 803-805.

Словакия	5.4	1.34	1.66	79.2	83.4	71.0	75.2	3.9	3.9
Словения	2.0	1.53	1.60	82.8	87.0	75.7	79.9	18.0	3.4
Испания	45.8	1.46	1.40	84.5	88.7	78.2	82.4	78.9	160.8
Швеция	9.3	1.91	1.94	83.5	87.7	79.4	83.6	67.6	20.2
Швейцария	7.7	1.50	1.60	84.8	89.0	80.0	84.2	42.8	36.0
Турция	71.5	2.09	1.85	74.7	78.9	69.8	74.0	-8.9	2.0
Великобритания	61.6	1.96	2.07	82.2	86.4	78.0	82.2	186.0	150.9
Украина	46.0	1.46	1.55	74.2	78.4	62.5	66.7	8.6	8.6

Примечание: ³ Суммарный коэффициент рождаемости, скорректированный с учетом темпо-эффекта рассчитывается по формуле Бонгаарта-Фини (Bongaarts and Feeney 1998), на основе данных о рождаемости, сгруппированных по порядку рождений. Там, где это возможно скорректированный суммарный коэффициент рождаемости рассчитывался как усредненный показатель за трехлетний период с 2005 по 2007 год. В странах, где соответствующие исходные данные были недоступны, использовались данные за последний доступный год либо показатели, полученные путем соотнесения наблюдаемых изменений среднего возраста деторождения с масштабом темпо-эффекта. Подробное описание методологии и исходных данных доступно по ссылке: www.populationeurope.org.

Подавляющее число норм финансового права носит обязывающий характер.

Структура финансово-правовых норм включает в себя три основных элемента: гипотезу, диспозицию и санкцию, □ каждый из которых отражает особенность этой отрасли права.

Гипотеза указывает на условия действия финансово-правовой нормы.

Диспозиция устанавливает содержание самого правила поведения, т. е. предписывает совершение определенных действий по образованию, распределению или использованию государственных финансовых ресурсов, закрепляет содержание прав и обязанностей участников финансовых отношений.

Санкции определяют меры ответственности, применяемые к нарушителям финансово-правовых норм. Финансово-правовые санкции соединяют в себе правовосстановительные и штрафные (карательные) элементы.

населения мира: пересмотр 2008 года). Половозрастная структура чистого миграционного притока за базовый год и ее прогнозная динамика по 27 странам ЕС, а также Норвегии и Швейцарии базируются на допущениях, принятых в прогнозе Евростата за 2008 год. Данные по странам, не включенным в прогноз Евростат, ¹⁵ базируются на усредненных оценочных показателях, рассчитанных на основании доступной информации по странам ЕС. Возрастное распределение чистого миграционного притока населения в этих странах принимается за константу в течение всего прогнозного периода.

Важнейшая информация о допущениях, принятых при составлении прогноза, представлена в Таблице 1.

Расчет показателей рождаемости основан ¹⁶ на допущении о сближении к 2030 текущего суммарного коэффициента рождаемости с суммарным коэффициентом рождаемости, скорректированным на темпо-эффект³. Начиная с 2030 года суммарный коэффициент рождаемости принимается за неизменным. Коэффициент рождаемости для Албании считается постоянным в течение всего прогнозного периода. Прогноз суммарного коэффициента рождаемости в Грузии на 2030 базируется на показателе скорректированного суммарного коэффициента рождаемости, опубликованного в Европейском статистическом обзоре. Суммарный коэффициент рождаемости Албании принимается за константу в течение всего прогнозного периода. При прогнозе коэффициентов рождаемости по Турции предполагалось, что указанный показатель приблизится к значению 1.85 к 2030 в соответствии с прогнозными сценариями ООН (ООН 2009. Прогноз населения мира. Пересмотр 2008 года).

Ожидается, что ожидаемая продолжительность жизни будет возрастать на два года за десятилетие (Lutz et al. 1997 and 2001; Sanderson and Scherbov 2004), что подтверждается данными, приведенными в Oeppen and Vaupel (2002). Корректировка половозрастных коэффициентов смертности производилась с использованием реляционной модели Брасса.

Что касается прогнозов миграционных потоков по 27 странам ЕС, Норвегии и Швейцарии¹⁷, то мы предполагаем, что в 2016 году миграционный прирост населения будет равным 2015 году, что обеспечит частичный учет последствий экономического кризиса. Мы ожидаем, что к 2012 году показатель чистой миграции приблизится к уровню, предсказанному Евростат в прогнозе 2008 года и с этого момента будет соответствовать прогнозируемому уровню. Показатели чистой миграции принимались за константу для следующих стран: Албания, Арме-

¹⁵ Sanderson, W. and S. Scherbov. 2004. "Putting Oeppen and Vaupel to work: On the road to new stochastic mortality forecasts." IIASA Interim Report IR-04-49, Laxenburg, IIASA.

¹⁶ Lutz, W., W. Sanderson, and S. Scherbov. 1997. "Doubling of world population unlikely." Nature 387: 803-805.

¹⁷ Bongaarts, J. and G. Feeney. 1998. "On the quantum and tempo of fertility." Population and Development Review 24(2): 271-291.

ния, Азербайджан, Беларусь, Хорватия, Грузия, Исландия, Македония, Черногория, Российская Федерация, Украина. Расчет прогнозируемых уровней миграционного прироста туристических баз Молдовы и Турции для баз базировался на прогнозе миграционных потоков ООН (ООН 2009. Прогноз населения мира. Редакция 2008 года).

Таблица 1.

Общая численность населения в 2009 году, прогноз рождаемости, смертности и чистой миграции в 2009 и 2030 гг.

	^Насе- ление – всего, млн. Чел	Суммарный коэффициент рождаемости	Ожидаемая про- должительность жизни при рож- дении, женщины (лет)	Ожидаемая про- должительность жизни при рожде- нии, мужчины, лет	^ Чистый мигра- ционный прирост (тыс. чел.)				
	2009	2009	2030 ^a	2009	2030	2009	2030	2009	2030
Албания	3.2	1.59	1.59	80.1	84.3	73.8	78.0	-7.7	-7.7
Армения	3.2	1.44	1.60	76.9	81.1	70.4	74.6	-6.9	-6.9
Австрия	8.4	1.42	1.66	83.5	87.7	78.0	82.2	17.6	31.2
Азербайджан	8.7	1.93	1.96	76.3	80.5	71.2	75.4	-0.4	-0.4
Беларусь	9.7	1.43	1.47	75.7	79.9	63.6	67.8	5.8	5.8
Бельгия	10.7	1.82	1.85	83.0	87.2	77.5	81.7	55.1	31.4
Болгария	7.6	1.48	1.73	77.2	81.4	70.0	74.2	-0.9	-0.5
Хорватия	4.4	1.47	1.63	79.9	84.1	72.6	76.8	8.0	8.0
Кипр	0.8	1.48	1.96	83.3	87.5	78.7	82.9	0.9	7.8
Чешская республика	10.5	1.51	1.79	80.7	84.9	74.3	78.5	35.0	22.9
Дания	5.5	1.84	1.97	81.2	85.4	76.7	80.9	27.8	8.7
Эстония	1.3	1.66	1.90	79.7	83.9	68.9	73.1	0.1	-0.3
Финляндия	5.3	1.85	1.93	83.5	87.7	76.7	80.9	13.5	5.8

Франция (без замор- ских территорий)	62.4	1.99	2.13	85.2	89.4	78.1	82.3	74.8	86.5
Грузия	4.4	1.67	1.85	79.0	83.2	69.2	73.4	-14.4	-14.4
Германия	82.0	1.39	1.62	82.9	87.1	77.8	82.0	-55.7	187.0
Греция	11.3	1.51	1.52	82.6	86.8	77.9	82.1	35.9	37.2
Венгрия	10.0	1.36	1.65	78.5	82.7	70.2	74.4	15.7	17.3
Исландия	0.3	2.16	2.22	83.5	87.7	80.2	84.4	2.1	2.1
Ирландия	4.5	2.09	2.08	82.5	86.7	77.7	81.9	-43.9	8.7
Италия	60.0	1.42	1.47	84.4	88.6	79.1	83.3	383.4	248.7
Латвия	2.3	1.45	1.61	78.0	82.2	67.2	71.4	-4.6	-0.6
Литва	3.3	1.48	1.75	77.8	82.0	66.5	70.7	-15.5	-0.3
Люксембург	0.5	1.63	2.05	83.3	87.5	78.3	82.5	6.8	3.7
Македония	2.0	1.48	1.72	76.7	80.9	72.6	76.8	-0.4	-0.4
Мальта	0.4	1.45	1.59	82.5	86.7	77.3	81.5	2.1	0.9
Молдова	3.6	1.28	1.46	73.4	77.6	65.7	69.9	-34.3	-8.0
Черногория	0.6	1.74	1.68	78.3	82.5	73.0	77.2	-0.2	-0.2
Нидерланды	16.5	1.77	1.79	82.7	86.9	78.6	82.8	39.7	13.7
Норвегия	4.8	1.96	2.00	83.4	87.6	78.6	82.8	36.0	12.4
Польша	38.1	1.39	1.50	80.2	84.4	71.5	75.7	-15.4	-1.3
Португалия	10.6	1.36	1.56	82.6	86.8	76.4	80.6	14.6	46.1
Румыния	21.5	1.36	1.55	77.4	81.6	69.9	74.1	-2.5	-0.8
Российская Феде- рация	141.9	1.50	1.52	74.4	78.6	62.0	66.2	178.9	178.9
Сербия	7.3	1.40	1.62	76.8	81.0	71.5	75.7	5.1	5.1