

**Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ШОЛУЫ**

№ 3/4, 2022

Астана, 2023 жыл

**Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ШОЛУЫ**

Баспагер: Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі

Басылымның редакциялық алқасы

Редакциялық алқаның Төрағасы

Ұлттық Банк Төрағасының орынбасары В.А. Тутушкин

Редакциялық алқаның мүшелері:

Ақша-кредит саясаты бөлімшесінің басшысы

Қаржылық тұрақтылық жәнге зерттеулер бөлімшесінің басшысы

Төлем балансы бөлімшесінің басшысы

Монетарлық операциялар бөлімшесінің басшысы

Қаржы ұйымдарын дамыту бөлімшесінің басшысы

Басылымды шығаруға жауапты – Зерттеулер және талдама орталығының қызметкері

Мақалалар авторларының ойлары мен пікірлері Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің ресми ұстанымы болып табылмайды және онымен сәйкес келмеуі мүмкін.

ISSN 2709-4227

Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ШОЛУЫ

№ 3/4, 2022

МАЗМҰНЫ

Инфляция бойынша таргет: мақсатты тұжырымдау және оны ауыстыру салдары. Халықаралық тәжірибеге шолу <i>С.Б. Ағамбаева , К.Е. Жусанғалиева , А.А. Ақылбеков , А.Б. Ханетова</i>	4
Бөлінген еңбек нарығы: біліктілікке сұраныстың циклдік икемділігі <i>А.С. Молчановская, Д.Н. Шумеков, У.К. Шегенова</i>	25
«Нашар» банкіні қолданудың халықаралық тәжірибесіне шолу <i>Ә.К. Рахметолла</i>	43
Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің транспаренттілігі деңгейін өлшеу және бағалау <i>Д.Е. Асылбеков</i>	64

Инфляция бойынша таргет: мақсатты тұжырымдау және оны ауыстыру салдары. Халықаралық тәжірибеге шолу

С.Б. Ағамбаева – Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Зерттеулер және талдама орталығы – Департаментінің директоры

К.Е. Жусанғалиева – Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Зерттеулер және талдама орталығы – Департаментінің қаржы нарықтарын зерттеу басқармасының бастығы

А.А. Ақылбеков – Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Зерттеулер және талдама орталығы – Департаментінің қаржы нарықтарын зерттеу басқармасының жетекші маман-талдаушысы

А.Б. Ханетова – Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Зерттеулер және талдама орталығы – Департаментінің қаржы нарықтарын зерттеу басқармасының жетекші маман-талдаушысы

Осы мақаланың шеңберінде монетарлық саясат органдарын нысаналы бағдарларды қайта қарауға итермелеген инфляция бойынша таргет, факторлар мен себептер өзгеруінің халықаралық тәжірибесі талданды. Инфляциялық таргеттеуді қолданатын елдердің тәжірибесі негізінде инфляция бойынша мақсатты тұжырымдаудың әртүрлі тәсілдерінің артықшылықтары мен кемшіліктері (нақты мақсат, ауқым, рұқсат етілген ауытқулары бар нақты мақсат) бағаланды. Жүргізілген халықаралық шолу негізінде болашақта монетарлық саясат саласындағы шешімдерді қабылдау кезінде пайдалануға болатын негізгі қорытындылар мен ұсыныстар тұжырымдалды.

Негізгі сөздер: ақша-кредит саясаты, инфляциялық таргеттеу, инфляция бойынша таргет, инфляцияның нысаналы бағдары.

JEL classification: E22, C33, C51, C55.

1. Кіріспе

Инфляциялық таргеттеу режимі академиялық және ғылыми қауымдастық арасында зерттеу тақырыбы ретінде танымал және осы тақырыпқа көптеген ғылыми және қолданбалы басылымдар арналған. Жұмыстарда инфляциялық таргеттеу режимін айқындайтын негізгі елеулі өлшемшарттар айқындалады. Атап айтқанда, Ларс Свенссон инфляциялық таргеттеудің ажырамас белгілері болып табылатын мына сипаттамаларды атап өтті:

1) инфляция бойынша нысаналы бағдардың сандық мәндерін айқындау және жариялау;

2) орталық банк транспаренттілігінің және мақсатқа жету үшін жауапкершіліктің жоғары дәрежесі;

3) инфляция бойынша жасалған болжамдарды іске асыруды ескере отырып, таргетке қол жеткізуді басымдыққа алып, ақша-кредит саясатын жүргізу (Svensson, 2010).

Нысаналы бағдар мен оның анықтамасы инфляциялық таргеттеудің орталық объектілерінің бірі болып табылады, өйткені таргеттің айқындылығы ақша-кредит саясаты стратегиясының сигналдарын және экономикалық агенттердің бұл сигналды қабылдау дәрежесін алдын ала анықтайды. Нақты инфляциямен таргетті салыстыру да монетарлық реттеушінің мәлімделген нысаналы бағдарға тиімді қол жеткізудегі қызметін бағалаудың ең қарапайым және айқын тәсілі болып табылады. Бұл жұмыстың мәні инфляция бойынша нысаналы бағдардың нысаналы мәндерін анықтаудағы халықаралық тәжірибені, оларға анықтама беруді, сондай-ақ таргетті және қайта қарау эпизодтары белгілеген негіздерді қайта қарау практикасын талдау болып табылады.

2-бөлімде инфляциялық таргеттеу шеңберіндегі инфляция мақсатын тұжырымдау және таргеттің оңтайлы шамасын іздестіру мәселелеріне арналған теориялық және эмпирикалық әдебиеттерге шолу берілген.

3-бөлімде нысаналы бағдардың өлшемшарттарын, инфляция бойынша мақсатқа анықтама берудің әртүрлі тәсілдерінің артықшылықтары мен кемшіліктерін тұжырымдау бойынша елдердің тәжірибесіне талдау жүргізілді.

4-бөлімде соңғы жылдардағы монетарлық саясат саласындағы негізгі үрдістерге халықаралық шолу, инфляцияның нысаналы көрсеткіштері бойынша тәуелсіз сарапшылардың пікірі ұсынылған. 5-бөлімде белгіленген нысаналы бағдардың параметрлерін өзгерту бойынша жекелеген орталық банктердің тәжірибесі келтірілген.

Қорытындыда авторлар халықаралық тәжірибені зерттеу аясында алынған ақпаратты жүйелеп, монетарлық саясатының бағытын анықтайтын жалпы қорытындылар мен негізгі ұсыныстарды көрсетті.

2. Әдебиетке шолу

Таргетті зерттеу, оның қол жетімділігі тұрғысынан оңтайлы мәні, оның анықтамасының негізгі параметрлері мәселесіне көптеген жұмыстар мен әдебиеттер арналған.

Толыққанды инфляциялық таргеттеу нақты нысаналы бағдарды айқындауды және таргеттен басқа номиналды мәндердің болмауын, баға тұрақтылығын ұстануды, фискалдық үстемдіктің болмауын, монетарлық саясат органының тәуелсіздігін, сондай-ақ монетарлық саясатты жүзеге асыру кезінде орталық банктің ашықтығы мен есептілігін көздейді. Инфляцияны таргеттеудің табыстылығы көбінесе нарықтың орталық банктің нысаналы көрсеткішке қол жеткізуге бағытталған монетарлық саясатты жүргізу қабілеті мен шешімділігіне деген жоғары сеніміне байланысты болады (Mishkin & Schmidt-Hebbel, 2001).

Б. Бернанке Ұлттық бизнес-экономистер¹ қауымдастығының саясат мәселелері жөніндегі Вашингтондағы жыл сайынғы конференциясында сөйлеген сөзінде инфляцияны тергеттеу режимнің бірқатар ерекшеліктерін атап өтті, бұл тәсілдің күрделілігін атап өтіп, олардың ішіндегі ең айқыны инфляцияның сандық нысанасын жариялау болып табылады деді. Баға тұрақтылығын қолдау және орталық банктің негізгі мақсатты ұстануы болашақ инфляцияға қатысты күтулерді нығайтуға қызмет етеді (Bernanke, 2003).

Свенссон өз жұмысында инфляциялық таргеттеудің жалпы артықшылықтарын келтіреді, оған зерттеуші монетарлық саясаттың инфляцияның мақсатты деңгейіне тікелей қолжеткізуге бағытталуын жатқызады. Нақты сандық нысаналы параметрі нақты инфляция мен белгіленген нысаналы көрсеткішті салыстыру арқылы монетарлық саясаттың тиімділігін өлшеуді жеңілдетеді. Бұдан басқа, инфляцияның нысаналы көрсеткішіне қатысты инфляциялық күтулердің көрсеткіші жүргізіліп жатқан монетарлық саясатқа деген сенімнің индикаторы болып табылады (Svensson, 1996).

Сенімді номиналды мәнді анықтау инфляцияның белгіленген шектерде тұрақты деңгейіне қол жеткізуге ықпал ететін инфляциялық күтулер үшін орта мерзімді бағдарды құру тұрғысынан маңызды. Бұл ақша-кредит саясатының негізгі мақсаты. Сонымен қатар, негізгі мақсатпен қоса, ақша-кредит саясаты іскерлік белсенділік циклдерін жеңілдетуге ықпал ету үшін уақыт аралығындағы күтпеген өзгерістер мен ауытқуларға жауап беру үшін жеткілікті икемді болуы керек, бірақ негізгі мақсатқа деген сенімге нұқсан келтірмеуі тиіс. Экономистердің пікірі бойынша, инфляцияны таргеттеу табысты ақша-кредит саясаты үшін маңызды болып табылатын осы екі аспектіні біріктіреді (Pétursson, 2004).

Таргет ақша-кредит саясатының негізгі міндеті мен нысаналы бағдарға қол жеткізу жөніндегі орталық банк қызметінің тиімділігін бағалау өлшемшарттары туралы нақты

¹ «A perspective on inflation targeting», Speech by Mr. Ben S Bernanke, Member of the Board of Governors of the US Federal Reserve System, at the Annual Washington Policy Conference of the National Association of Business Economists, Washington, DC, 25 March 2003.

сигнал береді. Бұл ретте нысаналы көрсеткіш инфляциялық таргеттеуді іске асыру ерекшеліктеріне байланысты өзгереді. Мәселен, нысаналы бағдар (таргет) ағымдағы монетарлық жағдайларда бағаның нысаналы индексін, нысаналы индикатордың ауқымын, нысаналы келешегін және т. б. таңдау арқылы саралануы мүмкін. Бұл айырмашылықтар институттар мен елдер тарихындағы айырмашылықтармен, инфляциялық таргеттеуге көшу кезіндегі ағымдағы жағдайлардың ерекшеліктерімен, сондай-ақ практиктер мен ғалымдардың қазіргі инфляция жағдайындағы монетарлық саясаттың параметрлеріне қатысты әртүрлі көзқарастар болуымен түсіндіріледі (Mishkin & Schmidt-Hebbel, 2001).

Мысалы, Свенссон өз еңбектерінде экономиканың қазіргі жағдайымен және монетарлық саясат құралдарының ағымдағы параметрлерімен анықталатын орталық банктің инфляцияның шартты болжамы инфляцияны таргеттеу кезінде аралық мақсат бола алады деген қорытындыға келді. Бұл ретте, инфляцияның шартты болжамы, оның пікірі бойынша, олар арасындағы жоғары корреляцияға байланысты идеалды аралық мақсат болып табылады. Сонымен қатар, инфляцияның болжамын мақсат ретінде бақылау және бақылау оңайырақ, сонымен қатар бұл көрсеткіш монетарлық саясат аясында қоғамның қабылдауы үшін түсінікті. Сонымен бірге, бұл тұжырымдарды зерттеуші жабық экономиканың қарапайым моделі негізінде жасады (Svensson, 1996, 1999).

Инфляция мақсатын тұжырымдау түрін анықтау маңызды мәселе болып табылады. Вариативті түрде орталық банктер бағдар ретінде таргеттің үш негізгі түрінің бірін айқындауы мүмкін: мақсаттың қарапайым сандық мәні, айналасындағы белгілі бір шектері бар нысаналы сандық мән, берілген орта мәнсіз аралық (Pétursson, 2004). Аталған түрлердің әрқайсысының артықшылықтары мен кемшіліктері бар, олар келесі бөлімде толығырақ ашылады.

Инфляциялық таргеттеу шеңберіндегі маңызды мәселе нысаналы бағдардың мәнін және инфляцияның оңтайлы деңгейін айқындау болып табылады. Бұл ретте инфляцияның оңтайлы және нысаналы (таргеттелетін) мәні арасында тығыз байланыс бар, олар көбінесе бірдей ұғымдар ретінде қабылданады. Мәселен, қолданбалы зерттеулерде эмпирикалық жолмен анықталған инфляцияның шекті деңгейі көбінесе орталық банктер жақындауға тырысатын оңтайлы болып саналады (Синельникова-Мурылева және Гребенкина, 2019).

Шмидт-Грой мен Урибе инфляцияның оңтайлы деңгейін зерттеуде инфляцияның белгіленген нысаналы мөлшеріне қатысты эмпирикалық заңдылықты қолда бар монетарлық бейтараптық теорияларымен айқындалған инфляцияның оңтайлы ұзақ мерзімді қарқынымен түсіндіруге болмайды деп тұжырымдайды (monetary nonneutrality). Бұл теорияның екі маңызды құрамдас бөлігі (ақшаға деген сұраныс пен бағаны баяу түзету) инфляцияның оңтайлы нысаналы көрсеткіштерін жылына 0%-дан аспайтын деңгейде анықтайды, бұл Шмидт-Грой мен Урибе өз жұмысында атап өткендей, жетілмеген салық салу, номиналды пайыздық мөлшерлемелердің нөлдік төменгі шегі, номиналды еңбек ақыны төмендету жағына қарай қатаңдық, өлшенетін инфляцияда сапаны бұрмалау сияқты факторларға байланысты инфляцияның байқалған нысаналы көрсеткіштеріне сәйкес келмейді деп көрсетеді. Мәселен, инфляцияны таргеттеуді қолданатын өнеркәсіптік дамыған елдерде инфляцияның нысаналы көрсеткіштері орташа есеппен шамамен 2%-ды құрайды, бұл ретте қалыптасып келе жатқан нарығы бар елдерде таргет шамамен бір пайыздық тармаққа жоғары (Schmitt-Grohé & Uribe, 2010).

Кейінірек Болл өз жұмысында оңтайлы инфляцияны бағалау деңгейін төмендету мәселесін көтереді, бұл әсіресе өнеркәсіптік дамыған елдерде дефляция қаупінің жоғарылауы кезінде өзекті болды. Жоғары дефляциялық тәуекел кезеңінде инфляция бойынша төмен таргет, оның пікірі бойынша, жеңілдетілген кезеңдердегі монетарлық саясаттың икемділігіне теріс әсер ететін нөлге жақын номиналды пайыздық мөлшерлемелерге әкелуі мүмкін (Ball, 2014).

Қазіргі уақытта соңғы жаһандық өзгерістер мен түбегейлі өзгерістерге байланысты көптеген елдерде инфляцияның үдеуі аясында бүкіл әлемдегі орталық банктердің мөлшерлемелерге және нысаналы таргетке қатысты реакциясы өзекті мәселе болып

табылады. Бұл ретте орталық банктің инфляцияның нысаналы деңгейін қайта қарау мәселесі өте күрделі болып отыр.

Синельникова-Мурылева және Гребенкина жүргізілген дескриптивті талдау нәтижесі бойынша дамыған елдердің орталық банктері инфляция бойынша нысаналы бағдарларды сирек қайта қарайтынын анықтады, бұл экономикалық агенттердің орталық банкке жоғары сенімі негіз болып табылатын «озық индикаторлар» саясатын ұстануына байланысты. Бұл ретте «нарығы қалыптасушы елдерде қысқа мерзімді күтпеген өзгерістерді тоқтату мақсатында» нысаналы параметрлерді жиі қайта қарау инфляция бойынша мақсатқа тұрақты қол жеткізу табыстылығын төмендетеді (Синельникова-Мурылева және Гребенкина, 2019).

3. Инфляциялық таргеттеу кезіндегі инфляция бойынша мақсатты тұжырымдау

3.1. Нысаналы көрсеткіштердің түрлері, олардың артықшылықтары мен кемшіліктері

Нысаналы бағдарды тұжырымдау – инфляциялық таргеттеудің *маңызды* элементтерінің бірі, өйткені қоғамның ақша-кредит саясатының стратегиясын қабылдауы және нысаналы бағдарға жетуге қатысты орталық банктің қызметін бағалау таргеттің айқындылығына байланысты. Жоғарыда аталғандай, орталық банктер қолданатын нысаналы көрсеткіштердің ең көп таралған түрлері: (1) нүктелік нысаналы көрсеткіш; (2) рұқсат етілген мәндер, белгісіздік немесе ауытқулар диапазондары бар нүктелік нысаналы көрсеткіш; (3) берілген орта нүктесі жоқ диапазон. Нысаналы көрсеткіштердің әртүрлі тұжырымдары арасында таңдау жасау кезінде қолдануға болатын үш өлшемшарт бар: (i) олардың инфляциялық күтулерді бекітудегі тиімділігі, (ii) экономиканы тұрақтандыру қабілеті және (iii) ақша-кредит саясаты шеңберінде қамтамасыз ететін икемділігі. Нысаналы бағдардың әр түріне төменде қарастырылған кемшіліктер мен артықшылықтар тән.

(1) Нүктелік нысаналы көрсеткіш – бұл орталық банктің мақсаты белгілі бір уақыт кезеңінде пайдаланылатын баға индексі өзгерісінің нақты мәні түрінде тұжырымдалатын нысаналы көрсеткіш.

Нүктелік нысаналы көрсеткіш орталық банк үшін неғұрлым нақты номиналды тұрақтандырғышты құрайды, оны байланыстыру оңайырақ. Ол жақсы есте қалады және сол арқылы, оның ішінде экономикалық субъектілердің ұзақ мерзімді келісімшарттардағы бағаның тиісті өзгеруін анықтауы арқылы инфляциялық күтулерді нысаналы деңгейде тұрақтандыруға көмектеседі. Нүктелік нысаналы көрсеткіш жағдайында орталық банк әрқашан өз саясатын түзету арқылы инфляцияны осы нүктелік мәнге қайтаруға ұмтылады деп болжанады.

(2) рұқсат етілген мәндер, белгісіздік немесе ауытқулар диапазондары бар нүктелік нысаналы көрсеткіш – бұл мақсат нақты сандық мән ретінде анықталған нысаналы көрсеткіш, бірақ орталық банк осы мәннен белгілі бір ауытқуларға жол береді немесе оның күтулері бойынша инфляция негізінен нысаналы индикатордың айналасындағы белгілі бір рұқсат етілген ауытқулар диапазонында болатынын алдын ала хабарлайды. Кейбір елдерде инфляция жол берілетін ауытқулардан тыс қандай да бір бағытта шыққан жағдайда санкциялардың белгілі бір түрі қолданылады. Мысалы, Жаңа Зеландия мен Ұлыбританияда орталық банк елдің үкіметіне инфляцияның рұқсат етілген шектерден асып кету себептерін ұсынуы тиіс. Яғни, нысаналы көрсеткіш және оның жол берілетін ауытқулары орталық банк пен оның басқарушы органы арасында жасалған тиісті келісімнің бөлігі болуы мүмкін. Рұқсат етілген ауытқулар диапазоны орталық банктің инфляцияны тұрақтандыруға қатысты амбициясының қандай да бір санкцияларға әкеп соқтыратын рұқсат етілген шектен тыс шығу жағдайларынсыз өз деңгейін көрсете алады. Мұндай нысаналы көрсеткішті пайдалану инфляцияға әр түрлі күтпеген өзгерістердің үнемі әсер ететіндігін және оны үлкен дәлдікпен бақылау қиын екенін көрсетуі мүмкін. Екінші жағынан, рұқсат етілген

шектер шешім қабылдаудан гөрі ақша-кредит саясатының есеп беруін арттыруға қызмет етеді.

Рұқсат етілген мәндер диапазоны бар нүктелік нысаналы көрсеткіш ақша-кредит саясаты саласындағы байланысты біршама жеңілдетеді, бұл орталық банктің инфляцияның ауытқуын шектеуге және уақыт өте келе күтуге болатын ауытқулар үшін бір уақытта нақты бағдарды қамтамасыз етуге мүмкіндігі бар екенін білдіреді.

Алайда, инфляция көрсетілген аралық шегінен асып кетсе, бұл монетарлық саясаттың өте алаңдатарлық және күрделі сәтсіздігі ретінде қабылдануы мүмкін. Баламалы пікір бойынша белгісіздікті басқаша мысалы, орталық банктің болжамдары төңірегіндегі белгісіздік жолағымен көрсетуге болады (Apel & Claussen, 2017). Сонымен қатар диапазон жағдайында (орта нүктемен де, онсыз да) нысаналы көрсеткіш ретінде ортадағы нүктеге емес, дәліздің жоғарғы шегіне бағдарлану тәуекелі жоғары және инфляциялық күтулер орталық банк жорамалдағаннан жоғары деңгейде бекітілетін болады. Бұл ретте орталық банктің инфляцияның рұқсат етілген қолайлы шектерде болуы туралы мәлімдемелері сенімді болмайды (Pétursson, 2004).

Әрине, әдетте орталық банктердің инфляцияның динамикасына қатысты белгісіздік бар екенін хабарлауға арналған басқа да арналары бар. Мысалы, осындай арналардың бірі – орталық банктің болжамдарын жариялау. Инфляцияның болжамдары белгілі бір кезеңдерде инфляция нысаналы көрсеткішке оралғанға дейін уақыт қажет болуы мүмкін екенін және инфляция әрқашан нысаналы көрсеткішке дәл сәйкес келе бермейтінін көрсетеді. Сонымен қатар белгісіздікті, мысалы, орталық банктің болжамдарының төңірегіндегі белгісіздік жолағы арқылы көрсетуге болады (Apel & Claussen, 2017). Дегенмен, рұқсат етілген мәндер диапазоны бар нүктелік нысаналы көрсеткіш осы белгісіздікті көрсетудің мейлінше педагогикалық тәсілі болып табылады және экономикалық агенттер оны айқынырақ балама ретінде қабылдайды.

Орталық банк рұқсат етілген ауытқулар диапазоны бар нүктелік көрсеткішті өзінің мақсаты ретінде пайдаланған кезде нақты инфляцияның нүктелік таргеттен ауытқуын экономикалық агенттер оңай қабылдайды және инфляция жол берілетін шектерде қалғанша олардың тарапынан сын тудырмайды. Мұндай сынның өзі инфляцияның нысаналы көрсеткішіне деген сенімді төмендетуі мүмкін болғандықтан, рұқсат етілген ауытқулар диапазонының болуы жанама түрде ұзақ мерзімді инфляциялық күтулерді нысаналы көрсеткішке көбірек байланыстыруға көмектеседі.

Тағы бір қиындық – аралық жақсы бейімделуі керек. Мысалы, Швеция Банкі 2010 жылдан бастап бұрын қолданылған рұқсат етілген ауытқулар диапазоны бар нүктелік көрсеткіштен кету себептерінің бірі ретінде инфляцияның рұқсат етілген диапазон ішінде болғаны сияқты одан тыс жиі болғанын атады. Ауытқу диапазоны инфляцияның ақылға қонымды күтілетін деңгейі үшін бенчмарк ретінде жұмыс істеуі үшін инфляция нәтижесінің көп бөлігі оның ішінде болады деп күтуге болатын дәрежеде нақты болуы керек.

Рұқсат етілген ауытқулардың оңтайлы диапазонын анықтаған кезде инфляция көрсеткішінің өзін таңдаудың маңызы зор. Мысалы, нысаналы инфляция деңгейінің төңірегіндегі тар рұқсат етілген диапазон тұтынушылық бағалар индексіне қарағанда базалық инфляция сияқты аз құбылмалы инфляция көрсеткіштері үшін жақсы жұмыс істейді. Осылайша, диапазон шекараларын анықтау мұқият қарауды қажет етеді. Сонымен қатар цифрдың өзі де оңай есте сақталуы керек деп саналады.

Мұндай таргетті енгізу кезінде орталық банк рұқсат етілген аралықтан тыс шығу қандай да бір нақты салдарға әкеп соқтыруы керек пе, егер солай болса, қандай салдарға әкелетіні туралы мәселені қарауы керек. Бір нұсқа ретінде инфляцияның дамуы белгісіз және оның диапазоннан тыс шығуы қандай да бір нақты салдарға әкелмейді деген ұстаным болуы мүмкін. Тағы бір ықтимал нұсқа – орталық банктің басшы органға немесе парламентке инфляцияның белгіленген аралықтан тыс шығуының себептеріне түсіндірме беру міндеттемелерін қабылдауы.

(3) Нысаналы диапазон немесе аралық – бұл нақты нүктелік мәнді анықтаусыз инфляция индексінің пайыздық өзгерістерінің диапазоны түріндегі нысаналы көрсеткіш. Нысаналы диапазонда инфляцияның аралықтың ортасында белгілі бір нүктелік мәнге жету қажеттілігі жоқ. Орталық банк негізінен инфляция аралық шекарасының тура алдында тұрақтанатын ақша-кредит саясатын жүргізе алады. Австралия инфляцияның нысаналы көрсеткіші «Орта мерзімді баға тұрақтылығының мақсатын көздей отырып, Резервтік банк пен Үкімет тұтынушылық бағалар инфляциясын цикл ішінде орта есеппен 2-3% деңгейінде ұстап тұру мақсатымен келіседі» деген нысаналы диапазон ретінде анықталатын елдің мысалы болып табылады. Бұл тұжырым уақыт өте келе белгіленген нысаналы көрсеткішті нақты орындауды сақтай отырып, цикл барысында инфляцияның қысқа мерзімді өзгеруіне жол береді.

Рұқсат етілген мәндер диапазоны бар нүктелік нысаналы көрсеткіш пен нысаналы диапазон арасындағы негізгі айырмашылық мынаны білдіреді. Рұқсат етілген мәндер диапазоны бар нүктелік көрсеткіш нәтижеге жатады және ақша-кредит саясаты әрқашан инфляцияның нүктелік мәніне жетуге бағытталған. Ал нысаналы диапазонда ақша-кредит саясаты аралық шегіндегі кез келген нүктеге көрсеткішке жетуге бағытталуы мүмкін.

Нүктелік көрсеткішпен салыстырғанда нысаналы диапазонның артықшылықтарының бірі – саясатты әзірлеушілер үшін мейлінше икемділікті қамтамасыз ету. Нысаналы диапазон орталық банкке ақша-кредит саясатын жүргізуде көбірек икемділікті қамтамасыз ете отырып, экономикалық жағдайларға қарай инфляцияның нысаналы көрсеткішін таңдауда біраз еркіндік береді. Сонымен қатар нысаналы диапазон белгілі бір дәрежеде орталық банкке деген сенімді нығайта алады, өйткені нақты инфляция көбінесе нысаналы диапазонда болады (Castelnuovo et al., 2003).

Сонымен бірге, нысаналы диапазон орталық банктің мақсаттары туралы коммуникацияны – орталық банктің ішінде де, жалпы жұртшылық арасында да – инфляциялық күтулердің бекітілуіне нұқсан келтіріп, экономикалық нәтижелердің нашарлау қаупін тудырып, бұрмалауы мүмкін. Нақты инфляция нүктелік нысаналы көрсеткішке жеткеннен гөрі нысаналы диапазон шегіне жиі түссе де, бұл белгілі бір шығасыға байланысты болады (Мишкин, 2008). Бернанке және басқалар (1999) нысаналы диапазонға жетпеу дәлдеген мақсатқа жетпегеннен гөрі орталық банктің беделіне көбірек нұқсан келтіруі мүмкін деп болжайды. Караре мен Стоун (Care and Stone, 2006) осы түсіндірмеге сәйкес келетін кейбір эмпирикалық деректерді келтіреді, оған сәйкес институционалдық құрылымы әлсіз елдер инфляцияның дәлдігі төмен және сенімді емес нысаналы көрсеткіштерін қабылдайды.

Мишкин де, Свенссон да (2001) нысаналы диапазонды инфляциялық күтулер үшін нүктелік нысаналы көрсеткішке қарағанда дәлдігі төмен тұрақтандырғыш деп санайды. Гросс-Стеффен (2020) зерттеуінің нәтижелері осы тұжырыммен үндеседі, оған сәйкес инфляцияның нысаналы көрсеткіштен тұрақты ауытқуы кезінде ұзақ мерзімді инфляциялық күтулер диапазондарға қарағанда нүктелік мақсаттарға көбірек тұрақты, өйткені нүктелік мақсаттар тұрақты undershooting (overshooting) кезеңдерінде инфляцияның мейлінше төмен төмендеу (жоғарылау) тәуекеліне байланысты. Сонымен қатар диапазон жағдайында (орта нүктемен де, онсыз да) нысаналы көрсеткіш ретінде орта нүктеге емес, дәліздің жоғарғы шегіне бағдарлану тәуекелі жоғары және инфляциялық күтулер орталық банк жорамалдағаннан жоғары деңгейде бекітілетін болады. Бұл ретте орталық банктің инфляцияның рұқсат етілген қолайлы шектерде болуы туралы мәлімдемелері сенімді болмайды (Pétursson, 2004).

Инфляцияның нысаналы көрсеткіштері қабылданатын экономикалық контекстің маңызы бар. Ehrmann (2021) жақында жүргізілген эмпирикалық зерттеуде инфляциялық таргеттеуді қолданатын 20 елдің деректері негізінде инфляциялық күтулердің қысқа ауқымда бекітілуіне нысаналы көрсеткіштердің әртүрлі түрлерінің әсерін бағалады. Ол екі қарама-қайшы гипотезаны алып тексерді, атап айтқанда, аралықтағы нысаналы көрсеткіштер (1) орталық банктің неғұрлым икемділігін қамтамасыз ету есебінен нысаналы

бағдарға аз байланыстыруға (икемділік гипотезасы) немесе (2) сирек кездесетін қатеге бой алдырушылық пен сенімді арттыру есебінен (сенімділікті арттыру гипотезасы) жақсы байланыстыруға әкеледі. Алынған нәтижелер негізінде зерттеуші дәлдіктің екінші гипотезасын қабылдай отырып, икемділік гипотезасын жоққа шығарады, бұл нақты мақсаттың айналасындағы диапазон немесе рұқсат жолағы түрінде болсын, аралық нысаналы бағдардың артықшылығын көздейді. Дегенмен, дамушы елдер үшін нысаналы диапазондар инфляцияның болашақ траекториясына қатысты нақты нысаналы көрсеткіштерге не рұқсат беру диапазондары бар нақты нысаналы көрсеткіштерге қарағанда үлкен белгісіздікке ие. Бұл жағдайда инфляцияның нысаналы көрсеткіштері бойынша шешімдер қабылданатын экономикалық жағдайлардың маңызы айтарлықтай зор. Сондай-ақ автор өз еңбегінде нысаналы диапазондар мен рұқсат беру диапазондары бірнеше тесттерде үздік нәтижелер көрсететінін, алайда олардың ешқайсысы екіншісінен артық еместігін атап өтті. Осылайша, диапазонды пайдаланудың кейбір артықшылықтарына қарамастан, инфляциялық күтулердің бекітілуіне әсер ететін өзге де факторлар бар (Ehrmann, 2021).

Берілген диапазонның ені үлкен рөл атқарады. Кең диапазон орталық банктің инфляцияны белгіленген нысаналы дәліз шегінде ұстап тұру мүмкіндігін ұлғайтады, бірақ мұндай диапазонның инфляциялық күтулерді орнықтыру қабілеті төмен. Тар диапазон орталық банктің мақсатқа қол жеткізудегі табандылығын көрсетеді, бұл жалпы алғанда экономикалық агенттердің жүргізіліп жатқан монетарлық саясатқа деген сенімін арттырады, бірақ орталық банктің нақты экономикадағы өзгерістерге ден қоюдағы икемділігін төмендетеді және банктің беделіне қарапайым сандық нысаналы көрсеткіштің орындалмауынан гөрі үлкен залал келтіруі мүмкін қатеге бой алдыру ықтималдығын арттырады. Осылайша, диапазондық таргеттің жоғары икемділігі инфляцияның болашақ нақты траекториясына қатысты неғұрлым белгісіздікке және инфляциялық күтулердің нашар бекітілуіне әкеледі. Дегенмен, әсіресе нақты инфляция таргеттен үнемі ауытқып отырса, нақты нысаналы көрсеткіштерге қол жеткізе алмау қоғамның инфляцияның нысаналы көрсеткішіне деген сеніміне нұқсан келтіреді (Meyer, 2001; Pétursson, 2004; Cleantuous, 2020).

Диазонның ең көп таралған шектері кез келген бағытта 1пт болып табылады. Шектер, әдетте, дамушы елдер үшін немесе инфляция неғұрлым құбылмалы болған елдер үшін ауқымдырақ, өйткені дамушы елдер мен өтпелі экономикасы бар елдердегі тұтыну бағаларының индексі құбылмалы құрамдас бөліктерге айтарлықтай сенімділік ұялатады. Кейбір жағдайларда нысаналы көрсеткіштерді түзету процесінде неғұрлым кең рұқсат етілген шектер пайдаланылады.

Нысаналы көрсеткіштердің басқа түрлері әдебиетте (Nokg et al., 2020) талқыланады, бірақ іс жүзінде сирек жолығады, мысалы, немқұрайлылық диапазондары (орталық банк осы диапазон шегіндегі инфляцияның ауытқуына ден қоймағанда) немесе операциялық диапазондар (орталық банк диапазонның ортасынан әдейі ауытқығысы келгенде) сияқты.

3.2. Нысаналы көрсеткіштердің жекелеген өзге сипаттамалары

Инфляциялық таргеттеу режимін ұстанатын орталық банктер жасайтын тағы бір таңдау - жалпы инфляция терминдерінде (ТБИ) немесе базалық инфляция терминдерінде (мысалы, ТБИ, әдетте тұрақсыз болып табылатын энергия тасымалдағыштар мен азық-түлікке баға ауытқуының тікелей әсерін шегергендегі) нысаналы көрсеткішті белгілеу керек пе деген инфляция көрсеткішін өлшеуге қатысты. Орталық банктердің көпшілігі тұтыну бағаларының индексін өзінің нысаналы көрсеткіші ретінде пайдаланады. Мұндай таңдау орынды болып табылады, себебі ТБИ үй шаруашылықтарының нақты табысын есептеу үшін неғұрлым қолайлы көрсеткіш болып табылады, өйткені үй шаруашылықтарының әл-ауқаты түптеп келгенде ақша-кредит саясатының мақсаты болып табылады және ТБИ барлық инфляциялық көрсеткіштердің ішінен неғұрлым «айқын» болып табылады. Сонымен қатар, базалық инфляцияға назар аудару ақша-кредит саясаты

инфляцияның уақытша өзгерістеріне емес, базалық инфляцияның тұрақты өзгерістеріне ден қою ықтималдығын арттыруы мүмкін. Осыған байланысты, кейбір орталық банктердің ағымдағы ақша-кредит саясаты жалпы инфляция бойынша ұзақ мерзімді мақсатқа сәйкес келе ме деген бағдар ретінде базалық инфляцияның динамикасын қадағалау тәжірибесі оң болып көрінеді.

Инфляцияны таргеттеу режимдерін әзірлеу кезінде инфляцияның нысаналы көрсеткіштері үшін уақытша ауқымдарын айқындау маңызды мәселе болып табылады. Монетарлық саясат ұзақ кідірістермен экономика мен инфляцияға әсер ететінін ескеру қажет. Бұл ретте, Мишкин мен Шмидт-Геббельдің бағалауы бойынша, инфляция деңгейі төмен елдер үшін артта қалу екі жыл және одан да көп уақытқа созылады. Зерттеушілердің пікірінше, қысқа уақыт аралығын пайдалану, әсіресе тар нысаналы диапазонда, оңтайлы монетарлық саясат жүргізген кезде де басқарушылық проблемасына және нысаналы бағдардың жиі қателерге бой алдыруына әкеп соғуы мүмкін. Енсіз ауқым және тар нысаналы диапазон ақша-кредит саясаты құралдарының тұрақсыздығына және олардың шамадан тыс ауытқуына әкелуі мүмкін. Бұл мәселе енсіз ауқым мен тар диапазон инфляцияның нысаналы көрсеткішіне қол жеткізу үшін айырбастау бағамының айла-шарғысына әкелуі мүмкін шағын ашық экономикалар үшін аса өзекті, өйткені айырбастау бағамының ауытқуы инфляцияға пайыздық мөлшерлемелерге қарағанда неғұрлым жылдам әсер етеді. Инфляциялық таргеттеу режимінде құралдардың басқарылуы мен тұрақсыздығының мәселесін болдырмау үшін зерттеушілер орталық банктер үшін іс-әрекеттің төрт нұсқасын ұсынды:

- 1) белгілі бір жағдайларда инфляцияның нысаналы деңгейіне қол жеткізбеуге мүмкіндік беретін бейресми бас тарту ережелерін инфляциялық таргеттеу режиміне енгізу;
- 2) жалпы инфляцияға емес, базалық инфляцияға бағдарлану;
- 3) инфляцияның нысаналы көрсеткішінің диапазонын кеңейту;
- 4) инфляцияның нысаналы көрсеткіштерін бірнеше жылға дейін бұрын белгілеу (Mishkin & Schmidt-Hebbel, 2001).

Бұл ретте бірінші және үшінші нұсқа даулы болып табылады, өйткені екеуі де белгілі бір дәрежеде орталық банкке деген сенімді бұзуы мүмкін. Мәселен, ақша-кредит стратегиясына бейресми бас тарту ережелерін енгізу мақсаттың айқындылығы, құралдардың барынша аз жиынтығы және монетарлық реттеушінің іс-әрекетінің барынша транспаренттігі тән режим ретінде инфляциялық таргеттеудің мәніне қайшы келеді. Ал диапазонның кеңеюі АКС құралдарының басқарылуы мен тұрақсыздығы проблемаларының шешімі ретінде мәселенің шешімі бола алмайды. Кең ауқымды нысаналы диапазонды таңдау орталық банктің қалауына қатысты жұртшылықты жаңылыстырады, ал диапазонның жоғарғы шегі нысаналы бағдарды анық емес етеді.

3.3. Орталық банктердің нысаналы көрсеткіштердің сипаттамаларын таңдаудағы тәжірибесі

ХВҚ деректері бойынша 2020 жылға қарай 46 ел белгілі бір дәрежеде инфляциялық таргеттеу² режиміне көшті, оның ішінде 13 ел дамыған елдер санатына және 33-і дамушы елдер³ санатына жатады.

Қазіргі кезде 13 орталық банк нақты нысаналы көрсеткішті (point) белгілейді, 25 орталық банк нақты нысаналы көрсеткішті рұқсат етілген мәндердің диапазондарымен (point-tolerance) және 8 орталық банк мақсатты берілген орташа нүктесіз диапазон (range) ретінде айқындайды (1-кесте). Соңғыларының қатарына 2022 жылға берілген нысаналы диапазоны 4%-6% болып табылатын Қазақстан жатады. Қандай да бір мәнге жақын ретінде белгіленген таргет (мысалы, Еуроаймақ - 2% жақын) жоғарғы деңгейге жақын болу мақсатында, шын мәнінде диапазондық ретінде түсіндірілуі мүмкін (0%-2%), алайда ЕОБ

² 2020 ж. жағдай бойынша, <https://www.elibrary-areaer.imf.org/Pages/ChapterQueryReport.aspx>

³ ХВҚ бойынша, <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/weo-database/2022/October/select-countries?grp=110&sg=All-countries/Advanced-economies>

Басқарушылар кеңесі өз мәлімдемесінде мақсаттың симметриялылығын және мәлімделген 2% деңгейден жоғары және төмен ауытқудың қолайсыздығын баса көрсетеді, сондықтан осы тұжырым осы бап шеңберіндегі нақты мақсат ретінде жіктелген.

1-кесте

Инфляциялық таргеттеу режимін ұстанатын елдердегі нысаналы бағдардың түрі мен деңгейі (2022 ж.)

	Ел	Ел санаты	Таргет түрі	Таргеттелетін инфляция	Нүкте	Төменгі деңгей	Жоғарғы деңгей
1	Албания	ЕМЕ	P	CPI	3	--	--
2	Армения	ЕМЕ	P-T	CPI	4	2,5	5,5
3	Австралия	АЕ	R	CPI	--	2	3
4	Бразилия	ЕМЕ	P-T	IPCA	3,5	2	5
5	Канада	АЕ	P-T	CPI	2	1	3
6	Чили	ЕМЕ	P-T	CPI	3	2	4
7	Колумбия	ЕМЕ	P-T	CPI	3	2	4
8	Коста Рика	ЕМЕ	P-T	CPI	3	2	4
9	Чехия	АЕ	P	CPI	2	--	--
10	Доминикана	ЕМЕ	P-T	CPI	4	3	5
11	ЕуроАймақ	АЕ	P	HICP	<2	--	--
12	Грузия	ЕМЕ	P	CPI	3	--	--
13	Гана	ЕМЕ	P-T	CPI	8	6	10
14	Гватемала	ЕМЕ	P-T	CPI	4	3	5
15	Венгрия	ЕМЕ	P-T	CPI	3	2	4
16	Исландия	АЕ	P	CPI	2,5	--	--
17	Үндістан	ЕМЕ	P-T	CPI	4	2	6
18	Индонезия	ЕМЕ	P-T	CPI	3	2	4
19	Израиль	АЕ	R	CPI	--	1	3
20	Ямайка	ЕМЕ	R	CPI	--	4	6
21	Жапония	АЕ	P	CPI	2	--	--
22	Қазақстан	ЕМЕ	R	CPI	--	4	6
23	Кения	ЕМЕ	P-T	CPI	5	2,5	7,5
24	Мексика	ЕМЕ	P-T	CPI	3	2	4
25	Молдова	ЕМЕ	P-T	CPI	5	3,5	6,5
26	Жаңа Зеландия	АЕ	P-T	CPI	2	1	3
27	Норвегия	АЕ	P	CPI	2*	--	--
28	Парагвай	ЕМЕ	P-T	CPI	4	2	6
29	Перу	ЕМЕ	P-T	CPI	2	1	3
30	Филиппины	ЕМЕ	P-T	CPI	3	2	4
31	Польша	ЕМЕ	P-T	BCPI	2,5	1,5	3,5
32	Румыния	ЕМЕ	P-T	CPI	2,5	1,5	3,5
33	Ресей	ЕМЕ	P	CPI	4	--	--
34	Сербия	ЕМЕ	P-T	CPI	3	1,5	4,5
35	Оңтүстік Африка	ЕМЕ	R	CPI	--	3	6
36	Оңтүстік Корея	АЕ	P	CPI	2	--	--
37	Шри Ланка	ЕМЕ	R	CCPI	--	4	6
38	Швеция	АЕ	P	CPIF	2	--	--
39	Тайланд	ЕМЕ	R	CPI	--	1	3
40	Түркия	ЕМЕ	P-T	CPI	5	3	7
41	Уганда	ЕМЕ	P-T	CPI	5	2	8
42	Украина	ЕМЕ	P-T	CPI	5	4	6
43	Ұлыбритания	АЕ	P	CPI	2	--	--

44	АҚШ	АЕ	P	PCE	2	--	--
45	Уругвай	ЕМЕ	R	CPI	--	3	6
46	Өзбекстан	ЕМЕ	P	CPI	5	--	--

Ескертпе: ЕМЕ (emerging economies) - дамушы елдер, АЕ (advanced economies) - дамыған елдер.

P - нүкте (point), P-T - нүктелі диапазон (point-tolerance), R - орташа нүктесіз диапазон (range).

The IPCA, the Extended National Consumer Price Index (IPCA, in Portuguese). The HICP, the Harmonised Index of Consumer Prices. The BCPI, the Basis of the Consumer Price Index. The CCPI, the Colombo Consumer Price Index. The CPIF, the Consumer Price Index with a Fixed interest rate. The PCE, the Price Index for Personal Consumption Expenditures.

* Close to 2 percent (2% жақын)

Дереккөзі: Орталық банктердің сайттары

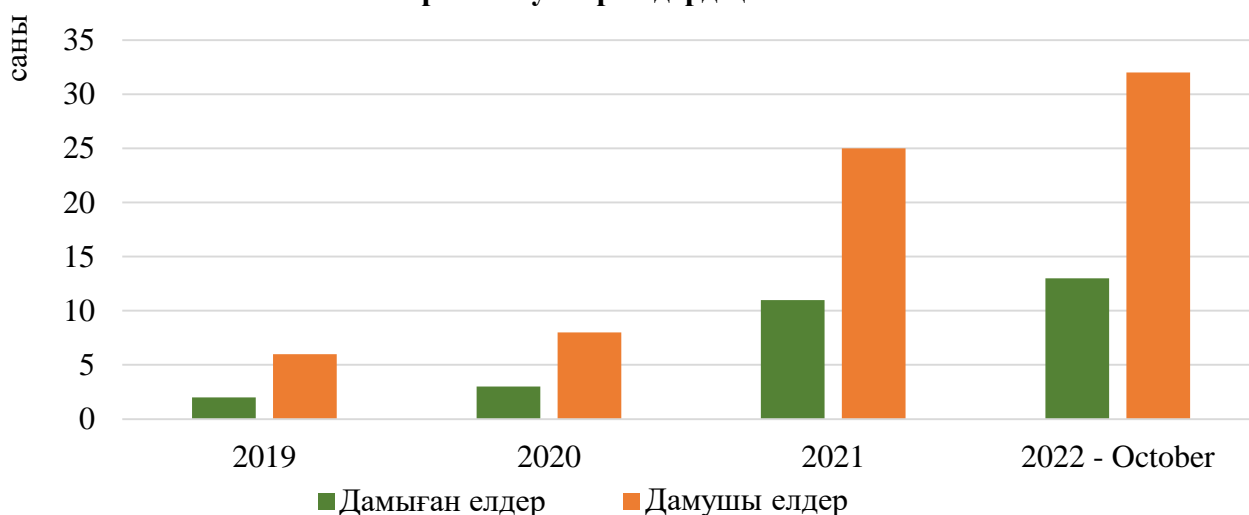
Осылайша, қазіргі уақытта көптеген елдер үшін орталық банктер инфляцияны ұстап тұруға тырысатын ортаңғы нүктесі бар диапазон түріндегі мақсатты тұжырымдау неғұрлым артықшылықты болып көрінеді. Бұл ретте нүктесі бар диапазон түрінде мақсатты айқындаған елдердің көпшілігі (25 елдің 15-і) айтарлықтай тар дәліз (+/-1пт) орнатады. Дамушы елдер (Армения, Бразилия, Гана, Үндістан, Кения, Молдова, Парагвай, Сербия, Түркия, Уганда) кеңірек дәліз орнатуда. Нақты мақсатсыз диапазон түріндегі нысаналы бағдарлы елдер арасында Австралия тар дәліз орнатады (2% -3%), ал қалған 7 елде монетарлық реттегіштер 2-3 пт деңгейінде неғұрлым кең дәлізді айқындады.

4. Инфляцияның нысаналы көрсеткішін қайта қарау бойынша пікірталастар

Ковидтен кейінгі жағдайда сұраныстың қайта қалпына келуі, экономиканы қолдаудың мемлекеттік бағдарламалар салдары, логистикалық тізбектердегі іркілістер, «өткізу қабілетінің шектелуі» пайда болуы, геосаяси ахуал және энергия тасымалдаушылар мен азық-түлік нарықтарында ұсыныстың күтпеген өзгерістері аясында көптеген елдерде, тіпті дамыған елдерде де дефляция тәуекелдері әрқашан өзекті болған инфляция жеделдеді (1-сурет).

1-сурет

Инфляция деңгейі динамикада мәлімделген таргеттен асып кеткен инфляциялық таргеттелуі бар елдердің саны



Дереккөзі: ХВК, орталық банктердің сайттары

Инфляцияның өсу қарқынын жеделдету орталық банктердің күтілетін ден қою әрекетін тудырды: инфляцияны таргеттейтін бұрын тарихи төмен деңгейде болған орталық банктерді қоса алғанда, барлық дерлік орталық банктер пайыздық мөлшерлемелерін (93%) көтерді (2-кесте).

Инфляциялық таргеттеуді ұстанатын елдердің негізгі мөлшерлемелері

	Ел	Ел санаты	Негізгі мөлшерлемелер				Динамика
			2019	2020	2021	қазан 22	
1	Албания	ЕМЕ	1,0	0,5	0,5	2,8	
2	Армения	ЕМЕ	5,5	5,3	7,8	10,5	
3	Австралия	АЕ	0,8	0,1	0,1	2,9	
4	Бразилия	ЕМЕ	4,5	2,0	9,3	13,8	
5	Канада	АЕ	1,8	0,3	0,3	3,8	
6	Чили	ЕМЕ	1,8	0,5	4,0	11,3	
7	Колумбия	ЕМЕ	4,3	1,8	3,0	11,0	
8	Коста Рика	ЕМЕ	2,8	0,8	1,3	9,0	
9	Чехия	АЕ	2,0	0,3	3,8	7,0	
10	Доминикана	ЕМЕ	4,5	3,0	3,5	8,5	
11	ЕуроАймақ	АЕ	0,0	0,0	0,0	2,0	
12	Грузия	ЕМЕ	9,0	8,0	10,5	11,0	
13	Гана	ЕМЕ	16,0	14,5	14,5	24,5	
14	Гватемала	ЕМЕ	2,8	1,8	1,8	3,0	
15	Венгрия	ЕМЕ	0,9	0,6	2,4	13,0	
16	Исландия	АЕ	3,0	0,8	2,0	6,0	
17	Үндістан	ЕМЕ	5,2	4,0	4,0	5,9	
18	Индонезия	ЕМЕ	5,0	3,8	3,5	5,3	
19	Израиль	АЕ	0,3	0,1	0,1	3,3	
20	Ямайка	ЕМЕ	0,5	0,5	2,5	7,0	
21	Жапония	АЕ	-0,1	-0,1	-0,1	-0,1	
22	Қазақстан	ЕМЕ	9,3	9,0	9,8	16,0	
23	Кения	ЕМЕ	8,5	7,0	7,0	8,8	
24	Мексика	ЕМЕ	7,3	4,3	5,5	10,0	
25	Молдова	ЕМЕ	5,5	2,7	6,5	21,5	
26	Жаңа Зеландия	АЕ	1,0	0,3	0,8	4,3	
27	Норвегия	АЕ	1,5	0,0	0,5	2,5	
28	Парагвай	ЕМЕ	4,0	0,8	5,3	8,5	
29	Перу	ЕМЕ	2,3	0,3	2,5	7,3	
30	Филиппины	ЕМЕ	4,0	2,0	2,0	5,0	
31	Польша	ЕМЕ	1,5	0,1	1,8	6,8	
32	Румыния	ЕМЕ	2,5	1,5	1,8	6,8	
33	Ресей	ЕМЕ	6,3	4,3	8,5	7,5	
34	Сербия	ЕМЕ	2,3	1,0	1,0	4,5	
35	Оңтүстік Африка	ЕМЕ	6,5	3,5	3,8	7,0	
36	Оңтүстік Корея	АЕ	1,5	0,5	1,0	3,3	
37	Шри Ланка	ЕМЕ	7,0	4,5	5,0	14,5	
38	Швеция	АЕ	-0,3	0,0	0,0	2,5	
39	Тайланд	ЕМЕ	1,3	0,5	0,5	1,0	
40	Түркия	ЕМЕ	10,5	15,5	12,5	9,0	
41	Уганда	ЕМЕ	9,0	7,0	6,5	10,0	
42	Украина	ЕМЕ	13,5	6,0	9,0	25,0	
43	Ұлыбритания	АЕ	0,8	0,3	0,8	3,0	
44	АҚШ	АЕ	1,5	0,0	0,0	4,0	
45	Уругвай	ЕМЕ	9,3	4,5	5,8	11,3	
46	Өзбекстан	ЕМЕ	16,0	14,0	14,0	15,0	

Ескертпе: ЕМЕ (emerging economies) – дамушы елдер, АЕ (advanced economies) – дамыған елдер.

Дереккөзі: Орталық банктердің сайттары

Стагфляциядан қорқу және инфляция бойынша белгіленген таргеттердің нақты артуы аясында бірқатар дамыған елдердің ақпараттық өрісінде жекелеген сарапшылар тарапынан инфляция бойынша нысаналы көрсеткіштерді арттыру қажеттілігі туралы пікірталас туындайды. Пікірталастың негізгі тақырыбы – көптеген дамыған елдерде белгіленген инфляция бойынша 2% бағдардың қаншалықты негізді болғаны жөніндегі мәселе. Инфляцияны таргеттеуді қолданатын дамыған елдер үшін медианалық таргет 2%-

ды (1-3% - дан 2-3% - ға дейін) құрайды. Инфляцияны таргеттеуді қолданатын дамыған елдер үшін медианалық таргет – 2% (1-3% бастап 2-3% дейін), дамушы елдер үшін – 4% (1-3% бастап 8 +/- 2% дейін) болады. Тарихи тұрғыдан алғанда 2% нысаналы бағдарды дамыған елдердің көптеген орталық банктері мынадай пікірлерді негізге ала отырып қабылдады:

1) инфляцияның бұл деңгейі баға тұрақтылығының артықшылықтарын толық пайдалану және дефляция тәуекелінен қауіпсіздік қорын және ақша-кредит саясаты құралдарының тиімділігін қамтамасыз етуде экономика үшін айтарлықтай төмен;

2) бұл деңгей азаматтардың әл-ауқаты үшін ең аз шығынға ұшырайды: дефляцияға байланысты жалақының төмендеуі жұмыссыздықтың шамадан тыс өсуіне апаруы мүмкін;

3) бұл деңгей экономикалық белсенділік үшін бейтарап болады және инфляциялық күтуді тұрақтандыруға мүмкіндік береді: мысалы, Ф. Мишкиннің бағалауы бойынша, үй шаруашылықтары мен бизнеске қатысты экономикалық шешімдер қабылдау кезінде 3%-дан аз инфляцияға назар аударылмайды, ал егер ол осы деңгейден асып кетсе, әдеттегідей өсе береді.

Инфляциялық таргеттеу енгізілген сәттен бері нысаналы бағдарларға қатысты пікірталас бірнеше рет орын алды. Мысалы, 2010 жылы Бланшар төмен инфляцияның салдарына байланысты мәселені көтерді. Мәселен, инфляцияны төмен таргетке жақын ұстап тұру аясында өтімділіктің тұзағына түсу ықтималдығы жоғары, себебі орташа инфляцияның мәндері төмен болған кезде номиналды мөлшерлеме де төмен болады. Төменгі шектегі нөлге жуық номиналды мөлшерлеме қолайсыз күтпеген өзгерістер орын алған жағдайда ақша-кредит саясатына аз уақыт береді (Blanchard, 2010). Балл да дефляцияның жоғары тәуекелі жағдайында 2% деңгейіндегі таргет мәнін төмен деп есептеп, 4% деңгейінде оңтайлы инфляцияның бағалау деңгейін ұсынды (Ball, 2014).

Тағы бір дәлел, әлемдік қаржы дағдарысынан кейін орын алған төмен мөлшерлемелер кезеңінде көптеген орталық банктер, оның ішінде ФРЖ, ЕОБ және Жапония банкі жылдар бойы инфляцияны нысаналы 2%-ға дейін көтере алмады. Нөлге жуық мөлшерлемелерге байланысты 2% инфляцияға қол жеткізу әрекеттері тәуекелді активтер бағасын өсіре отырып, өте жеңіл монетарлық саясатқа алып келеді, бұл нарықтарда келеңсіздіктердің орын алуына және жаңа қаржылық дағдарысқа алып келуі мүмкін. Бұл ретте, инфляция төмен болған жылдарда таргетті төмендету немесе тіпті оны жою жөнінде қарсы ұсыныстар да қатар ұсынылды.

Осылайша, сарапшылар қоғамдастығының арасында таргетті қайта қарауды жақтаушылар да, таргетті өзгерту идеясын қолдамайтын сарапшылар да бар, олардың әрқайсысы өз ұстанмын қолдау үшін бірнеше дәлел келтіреді.

Мәселен, сарапшылар инфляция бойынша таргетті арттыру туралы мынадай дәлелдер келтіреді:

– әлемдік қаржы дағдарысынан кейін он жыл бойы байқалған төмен инфляция мен экономикалық өсудің төмен қарқынына қайта оралуға жол бермеу;

– инфляция бойынша 2% таргет – «дәстүрлі қалпынан» аспайды, ал жақында аяқталған 20 жылдық өте төмен инфляция кезеңі өнімділіктің тиімді өсуіне, жинақтарды қалыптастыру мен пайдалану қызметіндегі кез келген өзгерістерге алып келмеді;

– болашақта «номиналды пайыздық мөлшерлемелердің нөлдік төменгі шегі» деп аталатын проблеманың алдын алу және орталық банктердің дәстүрлі емес шаралар қабылдау қажеттілігін төмендету;

– қазіргі ақша-кредит саясатының қатандау кезеңіне қарамастан, пайыздық мөлшерлемелердің салыстырмалы түрде төмен болып қалу тәуекелі сақталады, себебі пандемияға дейін пайыздық мөлшерлемелерге әсер еткен халықтың қартаюы және өнімділіктің төмен өсімі сияқты ұзақ мерзімді факторлар әлі күнге сақталып отыр. Тұрақты жоғары инфляцияның төмендеуі экономиканың ретке келуін талап етеді, бұл жұмыссыздық деңгейінің артуына байланысты. Соған сәйкес, инфляцияның нысаналы көрсеткіші

неғұрлым төмен болса, оған жету үшін орталық банктер соғұрлым жұмыссыздық деңгейін көбірек қалыптастыруға тиіс.

Инфляция бойынша таргетті арттыруға қарсы сарапшылар мынадай дәлелдер келтіреді:

– баға мен инфляциялық күтудің деңгейі жоғары болған кезде, таргеттің өзгеруі инфляциямен күрестен кету және орталық банктің белгіленген таргетке қол жеткізу мүмкіндігі төмен болу сияқты әсер қалдыруы мүмкін және орталық банк пен ол жүргізіп отырған саясатқа деген сенімнің азаюына әкелуі мүмкін. Бұл дәлел әсіресе соңғы уақытта бағаның өсуі бақылаудан шығып кеткені үшін экономикалық агенттер тарапынан өткір сынға ұшырауға байланысты өзекті болып тұр;

– инфляция бойынша таргет орын алған көптеген жылдар бойы қол жеткізген инфляциялық күтудің «тұрақтылығының» едәуір төмендеуі және инфляция күрт өскен кезде таргеттің бұдан әрі өсетіні жөніндегі болжамдардың қалыптасуы.

Инфляциялық таргеттеу мен өз мәлімдемелерін қатаң ұстанғанына қарамастан, кейбір орталық банктер алдыңғы жылдары «шағын реттеуден» өтті. Оған инфляциялық таргеттеудің негізін қалаушы, 1996 жылы мақсатты 0-2%-дан 0-3%-ға өзгерткен Жаңа Зеландияның Резервтік банкі немесе 2015 жылы инфляцияның төмен болуына және өз мақсатына тұрақты түрде қол жеткізе алмауына байланысты 2,5-3,5% таргет диапазонын 2% нақты таргет диапазонына ауыстырған Оңтүстік Кореяның орталық банкі мысал ретінде келтіруге болады. Жапония банкі, керісінше, 2013 жылы ұзақ уақытқа созылған дефляция салдарынан таргетті 1%-дан 2%-ға дейін көтерді (елдің тәжірибесі 5-бөлімде толық көрсетілген).

Әлемнің ең ірі екі орталық банкі – АҚШ Федералдық резервтік жүйесі (ФРЖ) және Еуропалық Орталық Банк (ЕОБ) – әлемдік қаржы дағдарысынан кейін тіпті пандемияға дейін дамыған елдерден байқалған өте төмен инфляция жағдайларында инфляциялық күту 2%-дан төмен деңгейде тұрақталып, дефляцияның ұлғаюына алып келеді деген қауіпке байланысты икемді таргетке өтті. Бірақ 2% «тұрақтылық» сақталды, ал орталық банктердің басшылары одан бас тартпайтынын білдірді.

Макроэкономикалық жағдайлар өзгерген кезде қолданыстағы инфляция бойынша таргетті өзгерту немесе сақтау жөнінде келісім әлі күнге жок, бірақ бұл мәселеде орталық банктердің өкілдері ғана емес, сонымен қатар ғылыми жұмыстардың авторлары да ескі көзқарас танытып отыр. Бернанкенің пікірінше, бұрынғы таргеттен бас тарту ФРЖ-ның басты жетістігі – тұрақталған инфляциялық болжамды жоққа шығаратын еді: «Өйткені адамдар: «жақсы, 4%-ға дейін көтерген екенсіз, енді неге 6%-ға өтпеске, ал егер сіз 6%-ға дейін көтерсеңіз, онда неге 8%-ға өтпеске?», - деп айтар еді». Оның пікірінше, инфляция құбылмалылығының өсуі, фирмалар мен үй шаруашылықтарының ұзақ мерзімді жоспарлау кезінде тұрақты баға бағдарын жоғалтуы және орталық банктің азаматтардың сенімін жоғалтуы таргетті қайта қарау үшін төлем болып табылады (Bernanke, 2010).

Жақында 600-ден астам жетекші экономиске жүргізген әлемдік пікіртерім респонденттердің 54% орталық банктің ағымдағы нысаналы көрсеткішін сақтау қажеттілігі туралы пікірді ұстанатынын, респонденттердің 30%-ға жуығы нысаналы көрсеткішті көтеруге бейім екендігін, ал 16%-ы таргеттің төмен деңгейін таңдайтынын көрсетті. Осылайша, респонденттердің 46%-ы таргетті өзгертуді (бір бағытқа немесе басқа бағытқа) орынды деп санайды. Бұл ретте, мәлімделген нысаналы бағдарлардың оңтайлылығы емес, орталық банктерге деген сенімді жоғалту және инфляциялық таргеттеу режимінің тиімділігін көрсететін тұрақтылық, инфляциялық күтудің өсуі таргетті бұрынғы деңгейде сақтауды жақтаушылардың басты дәлелі болып табылады. Бұл ретте инфляциялық күтудің әлсіреуі жеке секторды ұсынуға және таргеттің одан әрі өзгеруін күтуге әсер етуі мүмкін. Нысаналы деңгейді өзгертуді жақтаушылар арасында көпшілігі нысаналы бағдарды ұлғайтуға әрекет етеді, өйткені оларды номиналды пайыздық мөлшерлеменің нөлдік төменгі шегі алаңдатады (Ambrocio et. all, 2022).

ЕОБ 2021 жылдың соңында ақша-кредит саясатының стратегиясын қайта қарады. Бастапқыда қабылданған ақша-кредит стратегиясын шолуда баға тұрақтылығы ЕОБ-ның негізгі мақсаты, ал инфляцияны тарихи деңгейін ескере отырып, төмен деңгейде ұстап тұру басты міндеті болды. Инфляцияның 2%-дан төмен деңгейі осы мақсат пен міндеттің сандық анықтамасы болды. 2003 жылы стратегия қайта бағаланды, оның нәтижесінде 1998 жылы мақсат ретінде анықталған баға тұрақтылығы сақталды, бірақ диапазонның жоғарғы шегіне жақын – «2%-дан төмен, бірақ оған жақын» аралық баға тұрақтылығының бағдары болды. 2021 жылы ақша-кредит саясатының стратегиясында ЕОБ инфляция мақсатының симметриялы екендігі туралы мәлімдеме жасады, бұл 2% мақсаттан теріс және оң ауытқулардың бірдей зиянды екенін білдіреді. ЕОБ Басқарушылар кеңесінің пікірі бойынша инфляцияның мұндай нысаналы көрсеткіші «бағаның тұрақтылығын сақтау үшін қажет инфляциялық күтуге нақты қолдау көрсетуді қамтамасыз етеді» (ECB, 2021a; ECB, 2021b; Benigno et. all, 2021).

2016 жылы Канада банкі инфляцияның нысаналы деңгейін 2%-дан 3%-ға дейін көтерудің мақсатқа сай болуына қатысты зерттеу жүргізді. Бұл зерттеу Канада банкі мен Канада Үкіметі арасындағы келісім шеңберінде жүргізілді, оған сәйкес орталық банк әрбір 5 жыл сайын ақша-кредит саясатының жүргізіліп отырған режимін, оның ішінде таргет деңгейін қайта қарау қажет пе, сол жайында зерттеулер циклін жүргізеді. Зерттеу нәтижелері бойынша жоғары таргет нөлге жуық мөлшерлемелер эпизодтарының жиілігін және ұзақтығын едәуір төмендетуі мүмкін, сондай-ақ, монетарлық саясатты жеңілдету үшін көбірек уақыт беретін еді. Мысалы, инфляцияның нысаналы көрсеткіші (3%-4%-ға дейін) артқан кезде нөлге жуық мөлшерлемелер эпизодтарының жиілігі де, нөлге жуық мөлшерлемелер кезеңінің ұзақтығы да қысқарады.

Дегенмен, алынған нәтижелерге қарамастан, нысаналы көрсеткішті 2% деңгейінде сақтау туралы дәлелдер Канада Банкі үшін маңызды болды, олар нысаналы көрсеткішті өзгерту нәтижесін зерттеу барысында алынған нәтижелерден асып түсе алмады. Атап айтқанда, зерттеушілердің пікірінше, жоғары нысаналы көрсеткіш пен оған қол жеткізу нөлге жуық мөлшерлемелер кезеңдерінің салдарын оңайлату есебінен макроэкономикалық көрсеткіштердің жай және эпизодтық жақсаруына алып келеді. Бұл ретте жаңа таргетке көшу Канаданың инфляцияны таргеттеу жүйесінің сәтті болуына негіз болған беделіне қауіп төндіруі мүмкін (Bank of Canada, 2016).

Таргетті өзгерту мәселесі дамыған елдердің де, дамушы елдердің де алдынан шығып тұрады. Бұл ретте дамушы елдер таргеттеудің нысаналы бағдарларын жиі қайта қарайды. Мысалы, 2009 жылдан бастап Түркияда, Үндістанда, Қытайда инфляция мақсаты бірнеше рет өзгертілді. Бразилияның монетарлық стратегиясы шеңберінде 2019-2021 жылдары мақсатты біртіндеп төмендету жоспарланған. Бұл ретте дамушы елдер үшін мақсатты қайта қарау таргетті инфляцияның нақты қалыптасқан деңгейіне бейімдеуге байланысты болуы мүмкін. Синельников-Мурылева мен Гребенкинаның пікірінше, мұндай ақша-кредит саясаты экономикалық агенттер үшін нысаналы бағдардың айқындылығын азайтып, инфляциялық күтуді таргеттелетін деңгейде тұрақтандыруға мүмкіндік бермейтін аккомодациялық сипатта болады. (Синельникова-Мурылева және Гребенкина, 2019).

5. Жекелеген орталық банктердің белгіленетін бағдардың параметрлерін өзгерту бойынша тәжірибесі

Жаңа Зеландия (ауқымын кеңейту, тарылту, нақты таргетке көшу). Инфляциялық таргеттеу енгізілген сәттен бастап Жаңа Зеландияның монетарлық реттеушісі режимнің барлық параметрлеріне бірнеше өзгеріс енгізді, олар әртүрлі жылда қандай да бір дәрежеде режимнің барлық параметрлеріне, оның ішінде жоғарғы және төменгі шегінің сандық мәндеріне, соған орай нысаналы диапазонының ортасына, инфляцияны өлшеу метрикасына, сондай-ақ нысаналы көрсеткішке қол жеткізуге тиіс болатын мерзімдерге әсер етті.

Жаңа Зеландия Ұлттық Банкі (ЖЗҰБ) 1990 жылы инфляциялық таргеттеуді енгізу кезінде базалық инфляцияны 1992 жылы желтоқсанға қарай 0-2% нысаналы деңгейге дейін төмендету үшін өтпелі кезенді белгіледі (1990 жылы желтоқсанда – 3-5%; 1991 жылы желтоқсанда – 1,5-3,5%; 1992 жылы желтоқсанда – 0-2%). 1991 жылдан бастап 2% таргетке қол жеткізілді.

Инфляцияны бақылауға ала отырып, ЖЗҰБ инфляцияның орта мерзімді мақсаттарына көбірек көңіл бөле бастады. Бұл нақты экономиканы тұрақтандыру үшін ақша-кредит саясатының икемділігін арттыруға мүмкіндік берді. ЖЗҰБ ақша-кредит саясаты инфляцияға кідіріспен әсер ететінін растады, сондықтан ол инфляцияның қысқа мерзімге мақсаттан ауытқуына жол берді.

Бастапқыда белгіленген 0-2% инфляция мақсаты 1996 жылы 0-3% нысаналы диапазонмен ауыстырылды, бұл ымыраны басқаруда үлкен икемділікке қол жеткізуге мүмкіндік берді. 2002 жылы нысаналы ауқым орта мерзімді перспективада 1-3%-ға дейін азайды.

2012 жылы нысаналы ауқым бұрын белгіленген нысаналы ауқымның (1-3%) орташа мәні (2%) деңгейінде анықталған нақты таргетке ауыстырылды. Бұл инфляциялық күтулерді 2% деңгейінде бекіту үшін маңызды болды, өйткені нақты мақсат болмаса, инфляциялық күтулер ауқымның кез келген соңына қарай 1%-дан 3%-ға дейін ауытқуы мүмкін. Іс жүзінде, осы уақытқа дейін ЖЗҰБ инфляцияны 2% деңгейінде нысанаға алды, бірақ рәсімделген бекіту инфляциялық күтулерді бекітуге күшті әсер етті.

Инфляциялық таргеттеуді енгізу кезінде ЖЗҰБ ТБИ-ге емес, өзінің базалық инфляцияны бағалауын бағдарға алды. Осыған байланысты кейбір сарапшылар тарапынан ЖЗҰБ-ның осы көрсеткішпен манипуляциялауы жөнінде пікірталастар болды. 1997 жылғы желтоқсанда ЖЗҰБ Жаңа Зеландияның Статистика басқармасы кредиттік қызметтерді есепке алмай (CPIХ ретінде белгіленеді), ЖЗҰБ-ның базалық инфляцияны бағалауына емес, ресми түрде жариялаған ТБИ-ге назар аударуға шешім қабылдады. Жаңа Зеландияның Статистика басқармасы 1999 жылы маусымда ТБИ құрамы мен есебін қайта қарағаннан кейін, ипотека бойынша пайыздық мөлшерлемелер ресми есептеулерден алып тасталды, осыған байланысты сол сәттен бастап ЖЗҰБ жалпы ТБИ-ге назар аудара бастады. ЖЗҰБ-ға бұдан былай ТБИ-ге техникалық түзетулер енгізудің қажеті болмағандықтан, инфляция туралы халықты хабардар ету әлдеқайда жеңіл болды.

Канада (*рұқсат етілген ауытқу ауқымы бар нақты таргетті белгілеу*). 1991 жылы Канада банкі инфляциялық таргеттеу режимін енгізетінін жариялады, 1995 жылға қарай инфляция біртіндеп 2%-ға дейін төмендейтінін ескертті (1992 ж. соңына қарай 3%; 1994 ж. ортасына қарай 2,5%). Сонымен қатар реттеуші енгізілген соң 4 жылдан кейін, 1995 жылдан бастап нысаналы ауқым 2% бағдармен 1-3% шегінде болатынын мәлімдеді. Осы уақыт ішінде Канада инфляцияның нысаналы мәнін бірде-бір рет өзгертіпегенін айта кету керек. Алайда, әр 5 жыл сайын, Канада банкі мен Канада Үкіметі арасындағы келісімге сәйкес, орталық банк жүргізіліп жатқан ақша-кредит саясатының режимін, оның ішінде таргет деңгейін қайта қарау керек пе, жоқ па, соны зерттейді.

Еуроаймақ (*таргетті нақтылау*). ЕОБ 1998 жылы таргеттеу саясатын енгізген кезде «2%-дан төмен» нысаналы мәнін белгіледі. Бұл мақсат экономикалық агенттердің кең ауқымы үшін түсініксіз болды, осыған байланысты 2003 жылы нысаналы көрсеткішті нақтылау туралы шешім қабылданды. Мақсат «2%-дан аспайды, бірақ соған жақын» болды. Уақыт өте келе бұл таргет «2%-дан төмен» деп түсіндіріледі. Оңтайлы мәнді іздеуде 2021 жылдың шілдесінде нарықты 18 ай шолудың қорытындысы бойынша ЕОБ өзінің мақсатын «орта мерзімді перспективада 2%» деп белгіледі. Бұл ретте, ЕОБ-ның осы мақсатты ұстануы симметриялы болды.

Инфляцияның нысаналы көрсеткішінің симметриялылығы инфляцияның нысаналы көрсеткіштен теріс және оң ауытқулары ЕОБ-ға бірдей жағымсыз болып саналатынын білдіреді. Инфляцияның симметриялы екі пайыздық нысаналы көрсеткіші ұзақ мерзімді инфляциялық күтулердің нақты негізін қамтамасыз етеді, бұл бағаның тұрақтылығын

сақтау үшін қажет. Нақты инфляцияның екі пайыздық орта мерзімді нысаналы деңгейден жоғары және төмен уақытша және орташа ауытқулары болады; дегенмен, үлкен тұрақты ауытқулар ұзақ мерзімді инфляциялық күтулерді тұрақсыздандыруы мүмкін. Бұл тым жоғары және тым төмен инфляцияға қатысты. Тиісінше, ақша-кредит саясаты инфляцияның кез келген бағыттағы нысаналы көрсеткіштен айтарлықтай және тұрақты ауытқуларына ықпал етуі маңызды. ЕОБ пікірі бойынша, жаңа стратегиялық құрылымда симметрияға деген бейілділікті нақты бекіту кез келген түсінбеушіліктің алдын алады. Атап айтқанда, екі пайызды ең жоғары шегі ретінде түсіндіруге болмайды.

ЕОБ өзінің стратегиясын мезгіл-мезгіл бағалайды, келесі бағалау 2025 жылы күтіледі.

Швеция (нақты таргетке дейін қысқарту). Инфляцияның нысаналы параметрлерін үкіметтің келісімінсіз дербес жариялайтын Швецияның орталық банкі инфляциялық таргеттеу режимін енгізгеннен кейін (1993 ж.) инфляцияның рұқсат етілген ауқымын ұзақ уақыт 1-3% шегінде ұстап тұрды. Таргеттің уақыт шегі 2 жыл, бірақ белгілі бір жағдайларда ұлғайтылуы мүмкін. 2010 жылдың соңына дейін инфляция 2%-дан төмен болды. Швецияның орталық банкі дефляциялық спиральға түсудің алдын алу мақсатында 2% нақты таргетке көшу туралы шешім қабылдады (2017 жылдан бастап инфляция нысаналы көрсеткіштің айналасында өзгеріп отыратындығын және әр ай сайын дәл 2%-ды құрамайтындығын көрсету үшін рұқсат етілген вариациялары 1-3%), мұны ескі нысаналы ауқымда инфляция оның ішіндегідей жиі болатынымен түсіндірді.

Өткен кезеңде Швеция көбінесе инфляцияның өсуі және импорт отандық тауарларға қарағанда әлдеқайда арзан болмас үшін кронның нығаюына жол бермеу үшін күресті.

Жапония (алдымен нақты таргетке дейін қысқарту, содан кейін жоғарылау). Жапония банкі 2006 жылдан бастап инфляцияны жасырын түрде таргеттей бастады (0-2% аралық, ал ауқымның ортаңғы нүктесі әрқашан 1% болды – осы жасырын мақсат болды). 2012 жылғы ақпанда Жапония банкі инфляцияның нақты мақсатын алғаш рет 1% деңгейінде қабылдады және жариялады (яғни нақта таргетке дейін түсірді). Инфляцияның нақты нысаналы көрсеткішін енгізуді нарық қатысушылары жалпы ауқым туралы хабарланған кезде бұрынғы тәжірибеден айтарлықтай ауытқу ретінде қабылдады. Инфляцияның нақты деңгейі болжамды деңгейден төмен болғандықтан, бір жылдан кейін, 2013 жылғы қаңтарда Жапония банкі іскерлік белсенділікті ынталандыру және инфляцияны жаңа нысаналы деңгейге көтеру үшін инфляцияның нысаналы көрсеткішін 1%-дан 2%-ға дейін көтерді (таргетті арттыру). Содан бері Жапония банкі инфляциясының нысаналы көрсеткіші 2% деңгейінде қалды.

Жапонияның тәжірибесі көрсеткендей, инфляцияның жоғары нысаналы көрсеткішін жариялау инфляцияның жаңа нысаналы деңгейге көтерілетініне кепілдік бермейді (Жапонияның жағдайында төменгі нөлдік шекараның шектеулеріне байланысты ақша-кредит саясатындағы іргелі асимметрия себеп болды). Сонымен қатар, экономикалық агенттерді инфляцияны жоғары нысаналы деңгейге көтеруге көндірмес бұрын, орталық банк бұрынғы, анағұрлым төмен нысаналы көрсеткішке тұрақты түрде қол жеткізуі керек. Егер бұрын орталық банк бұрынғы мақсатына жете алмаған болса, онда халық орталық банктің жаңа мақсатқа жететініне сенбеуі мүмкін.

Ұлыбритания (нақты таргетке дейін тарылту). Ұлыбритания 1992 жылы стерлинг фунты құлдырағаннан кейін бұрынғы айырбастау бағамын таргеттеу режимінен бас тарта отырып, инфляциялық бағыт режиміне көшті. Сандық бағдар 1997 жылдың аяғына дейін (келесі Парламент сайлауына дейін) 1-ден 4%-ға дейінгі ауқымда берілген. Кейіннен Англия Банкі мен Қазынашылық нақты таргеттеуге көшу қажеттігі бар екенімен келісті, бұл туралы алғаш рет 1995 жылы мәлімдеді.

1997 жылы Ақша саясаты жөніндегі комитет құрылды, оған операциялық тәуелсіздік берілді. 1997 жылғы мамырда Англия Банкі инфляцияның 2,5% нақты көрсеткішін таргеттеуге көшті. 1997 жылғы желтоқсанда 6 айдан кейін жаңа бағдар белгіленді – «ұзақ мерзімді перспективада 2 пайыз немесе одан аз деңгейде», ал Парламентпен «негізгі

инфляцияның 1-4% шегінде» сақталуы туралы ымыраға келу табылды, сондай-ақ таргеттелетін ауыспалы айнымалы өзгерді: RPIX орнына тұтыну бағаларының үйлестірілген индексі пайдаланыла бастады (Harmonized index customer price — HICP). Осы мақсатқа көшу 1997 жылдан бастап 2% деңгейінде болған инфляцияның өзінің динамикасына оң әсер етті, бірақ инфляциялық күтулер неғұрлым жоғары деңгейде қалды.

2003 жылғы желтоқсанда нысаналы көрсеткіш өлшенетін айнымалы ретінде тұтыну бағаларының индексі (Consumer Price Index – CPI) бар 2% нақты таргетке түпкілікті өзгертілді және бұдан кейін қайта қаралмады.

2013 жылы Үкімет өзгеріп жатқан жаһандық және жергілікті конъюнктураға байланысты инфляциялық таргеттеу жүйесінің тиімділігін бағалау қажеттілігінен ақша-кредит саясатының негіздерін қайта қарауға бастамашылық етті, өйткені осы режим енгізілгеннен бастап 20 жылдан астам уақыт өтті. Англия Банкінің Ақша саясаты жөніндегі комитетінің кейбір мүшелері дағдарыстан кейінгі проблемаларды шешу үшін британ экономикасы тап болған төтенше жағдайларда «үлкен икемділікті» ұсынды. Мысалы, 2 кезеңдік тәсіл: уақытша мақсат және ұзақ мерзімді. Уақытша нысаналы көрсеткіштер белгілі бір кезеңге инфляциялық күтулерді арттырып, іскерлік белсенділікті ынталандыруы мүмкін. Алайда Үкімет уақытша баламалы нысаналы көрсеткіштердің өзін нарық «баға тұрақтылығын ұстануды ұдайы әлсірету» деп түсіндіре алатындығын дәлелдеп, мақсатты 2% деңгейінде қалдыруды шешті.

Чехия (аралықтың тарылуы, нақты таргетке көшу, таргеттің төмендеуі). 1998 жылы инфляциялық таргеттеуді енгізгеннен кейін Чехияда инфляцияның нысаналы көрсеткіштері трансформацияланатын экономиканың қажеттіліктерін ескере отырып біртіндеп түзетілді. Алғашқы жылдары олар таза инфляцияға, яғни реттелетін бағаларды және жанама салықтардың өзгеруін ескере отырып түзетілген ТБИ-ге қатысты белгіленді. Инфляцияның нысаналы көрсеткіштері ауқым түрінде ұсынылды және олардың орындалуы тек жылдың соңғы айындағы жағдай бойынша ғана бағаланды.

2002 жылы Чехия Ұлттық Банкі жалпы инфляция көрсеткішін таргеттеуге көшті, ол жұртшылықты түсіну үшін неғұрлым жеңіл және демек инфляциялық күтулерді тұрақтандыру үшін неғұрлым тиімді болып табылады. 2002 – 2005 жылдар аралығындағы кезеңде инфляция бойынша мақсат сызықтық төмендеуі бар аралық нысанында болды. 2002 жылғы қаңтарда ауқым 3-5% құрады, содан кейін біртіндеп 2005 жылғы желтоқсанда қол жеткізілуі тиіс 2-4% деңгейіне дейін төмендеді.

2006 жылдан бастап инфляция жөніндегі мақсат нақты көрсеткішке өзгертілді. Бастапқыда ол 3% деңгейінде, яғни алдыңғы нысаналы аралықтың ортасында орнатылды. 2010 жылы таргет 2%-ға дейін төмендеді, өйткені ақша-кредит саясаты тұрғысынан экономиканы трансформациялаудың біртіндеп процесі аяқталды. Чехия Ұлттық Банкінің инфляциясы бойынша ағымдағы мақсаты экономикасы дамыған елдердің тәжірибесіне сәйкес келеді және 2% деңгейінде белгіленген.

Бразилия (таргет мәнінің төмендеуі). Бірқатар дағдарыстардан кейін Бразилия 1999 жылы инфляцияны таргеттеу саясатына көшті. Таргет енгізілген сәттен бастап бес жыл бойы ол жыл сайын өзгеріп отырды. Нақты инфляция көрсеткіштері берілген ауқымның шегінен жиі шықты, мысалы, 2001, 2002, 2003, 2015, 2017 және 2021 жылдары. Сыртқы және ішкі күтпеген күйзелістердің тұрақты әсері ұзақ уақыт бойы таргеттің сәйкессіздігіне себеп болды.

2005 жылдан бастап таргет 4,5% деңгейінде белгіленген. 2013 жылғы дағдарыстан кейінгі кезеңде сауда балансының тапшылығын азайту мақсатында Бразилия Банкі девальвация жүргізді.

2019 жылы Бразилия Банкі нысаналы көрсеткішті +/-1,5 пайыздық тармаққа (2019 жылы – 4,25%, 2020 жылы – 4,0%, 2021 жылы – 3,75%, 2022 жылы – 3,5%, 2023 жылы – 3,25%, 2024 жылы – 3,0%) ауытқу аралығымен жыл сайын 0,5 пайыздық тармаққа азайту жағына қарай түзету циклін бастады.

Инфляциялық таргеттеу саясаты елдегі жоғары инфляция деңгейін төмендетуге және инфляция бойынша көрсеткіштерді дамыған елдердің деңгейлеріне сәйкес келтіру үшін таргетті түзету процесіне көшуге мүмкіндік берді.

Түркия (алдымен бірқатар төмендеулер, содан кейін көтерілу, одан кейін таргетті қайта төмендету). 2002 жылғы ауқымды дағдарыстан кейін Түркия Республикасының Орталық банкі (ТРОБ) инфляцияны таргеттеуге көшу және 2005 жылға дейін инфляцияны жасырын таргеттеу режимін қабылдау туралы жариялады.

ТБИ негізінде инфляциялық таргеттеудің толыққанды режиміне 2006 жылы көшті. ТРОБ «нақты мақсатты» халықтың оңай түсінуіне және коммуникация тұрғысынан артықшылықтарға сүйене отырып таңдады. Алайда нысаналы көрсеткіштің +/-2% «белгісіздік аймағы» болды және мақсатқа қол жеткізу кезең-кезеңмен жоспарланды. 3 жылдық бюджетті және басқа да эндогендік факторларды ескере отырып, ТРОБ 3 жылдық мақсатты траекторияны жариялады: 2006 – 5%, 2007 – 4% және 2008 – 4%.

Әлемдік қаржы дағдарысы Түркиядағы баға тұрақтылығына кері әсерін тигізді. 2008 жылы Орталық Банк сыртқы мұнай және азық-түлік нарықтарындағы жағдайдың шиеленісуіне байланысты 2009 жылға арналған 4%-дық нысаналы көрсеткішке қол жеткізе алмайтынын мойындауға мәжбүр болды. Үкіметке жолдаған хатта «ақша-кредит саясаты мұнай мен азық-түлік тауарлары бағасының өсуі сияқты сыртқы факторлардан туындаған күтпеген күйзелістерге жауап бермейді» делінген. Осы мәлімдемелерден кейін инфляциялық күтулер бірнеше есе артты. Осыған байланысты сарапшылар ортасында пікірталастар болды, олар ішкі сұраныстың қысқаруымен қатар пайыздық мөлшерлемелердің көтерілуі жағдайды одан әрі ушықтырады және рецессия сөзсіз болады деп санады. Осы фактіні назарға ала отырып, ТРОБ инфляцияның мақсатты көрсеткішін «жүргізіліп жатқан саясатқа деген сенімнің жоғалуының алдын алу» үшін көтерді. ТРОБ мұндай төтенше жағдайда 4% мақсатқа қол жеткізу мүмкін еместігін ашық мойындады. Нысаналы көрсеткіш 2009 жылға 7,5%-ға дейін көтерілді, содан кейін 2012 жылға қарай дәйекті түрде 5%-ға дейін төмендетілді.

Әлемдік дағдарысқа байланысты туындаған проблемалар ТРОБ-ты баламалы стратегиялар іздеуге мәжбүрледі. Осы себептен 2010 жылдың аяғында сыртқы күтпеген күйзелістерге ден қоюға мүмкіндік беретін жаңа ақша-кредит стратегиясы әзірленді – баға тұрақтылығынан басқа, ТРОБ мандатына қаржылық тұрақтылық енгізілді, асимметриялық және кең аралық жүйесі, сондай-ақ көптеген пайыздық мөлшерлемелерді қамтитын икемді жүйе енгізілді.

Кең пайыздық аралық жаһандық сілкіністер кезеңінде капитал қозғалысы ауытқуының теріс әсерін төмендетті, бірақ ақша-кредит саясатының бағыттылығын түсінуде белгілі бір қиындықтар тудырды. Осыған байланысты 2016 жылы ТРОБ кең пайыздық мөлшерлеме аралығының жоғарғы шекарасын, атап айтқанда овернайт қарыздары бойынша пайыздық мөлшерлемені 250 базистік тармаққа төмендетті. Осылайша, неғұрлым қарапайым және түсінікті ақша-кредит саясатына көшу жүзеге асырылды. Осы кезеңде ақша-кредит саясатының стратегиясы жұртшылықпен коммуникацияны арттыруға бағытталды.

АҚШ (мақсатты түзету). 2020 жылы пандемия кезінде мөлшерлемелерді нөлдік деңгейге дейін төмендеткен ФРЖ 2020 жылдың тамыз айында ақша-кредит саясатының жаңа стратегиясын қабылдады және 2% жылдық таргетті түзетіп, оны орта мерзімді таргетке ауыстырды, инфляция кезеңі 2%-дан төмен болса, өтемақы кезеңі 2%-дан жоғары болады.

ФРЖ төрағасы орталық банк уақыт өте келе инфляцияны орта есеппен 2% деңгейінде ұстауға тырысатынын мәлімдеді. Өзгеріс қолдаудың тым ерте тоқтатылуына байланысты экономиканың қалпына келуінің баяулауының алдын алу қажеттілігімен байланысты болды.

Жаңа саясат экономикалық құлдырау кезінде инфляцияның төмен кезеңдерін теңестіру үшін инфляцияның 2%-дан асып кетуіне мүмкіндік береді деп болжанған.

Оңтүстік Корея (нысаналы интервал шекараларының өзгеруі, инфляция көрсеткішінің өлшемін өзгерту, нақты таргетке көшу.). 1997-1998жж. Азия дағдарысы басталғанға дейін Оңтүстік Корея м2 ақша агрегатын таргеттеді, оның тиімділігі уақыт өте келе нысаналы және нақты көрсеткіштер арасындағы алшақтыққа байланысты төмендеді.

Корея Банкі 1998 жылы сәуір айында инфляциялық таргеттеу режиміне көшетінін ресми түрде жариялады. Инфляцияны таргеттеудің алғашқы кезеңінде, яғни 1998-1999 жылдары нысаналы көрсеткіш ТБИ-ге негізделді, бұл оның көпшілікке танымал болуымен түсіндірілді. Бірқатар толық, жан-жақты зерттеулерден кейін (ТБИ-ге қарағанда базалық инфляция қысқа мерзімді құбылмалылыққа ұшырайды және пайыздық мөлшерлемені түзетуге сезімтал болады деген қорытындылармен) 2000 жылы астықсыз ауылшаруашылық өнімдерінің (ауа-райына, егінге қатты тәуелді болғандықтан) және мұнай өнімдерінің (мұнайдың әлемдік бағасының өзгеруіне байланысты) бағаларын қоспағанда, базалық инфляция индексі нысаналы көрсеткіш ретінде қабылданды. Алайда, мұндай көрсеткіштің әртүрлі әлсіз жақтарын ескере отырып (мысалы, жалпы жұртшылықтың күнделікті өмірінен алшақтау, көптеген басқа елдерде ТБИ қолдану, Үкіметтің экономиканы жоспарлау кезінде ТБИ-ді баға көрсеткіші ретінде пайдалануы, халық арасында баға деңгейін бағалауда шатасу қаупі), Корея Банкі 2007 жылдан бастап ТБИ-ге өзінің мақсатты көрсеткіші ретінде оралды.

Бастапқыда нысаналы көрсеткіш жылдық $9,0\% \pm 1\%$ деңгейінде белгіленді, валюталық дағдарыс басталғаннан кейін вонаның күрт құнсыздануын көрсететін ТБИ өсу қарқыны тұрғысынан салыстырмалы түрде жоғары (жылдық есептеуде). Кейіннен ол бағалар тұрақтанған сайын 1999 жылы $3,0\% \pm 1\%$ -ға дейін төмендеді. 2000 жылы базалық инфляцияны таргеттеуге көшу орын алған кезде нысаналы көрсеткіш базалық инфляцияға қайта есептегенде жылдық $2,5\% \pm 1\%$ және 2001 жылдан 2003 жылға дейінгі әрбір жыл үшін $3,0\% \pm 1\%$ деңгейінде белгіленді. 2004-2006 жылдар кезеңінде ол $2,5-3,5\%$ ауқымында белгіленді, яғни бағаның құбылмалылығын азайту және орташа және ұзақ мерзімді баға тұрақтылығының негізін құру үшін нысаналы ауқымының шектері алдыңғы екі пайыздық тармақтан бір пайыздық тармаққа дейін төмендетілді. ТБИ инфляцияның нысаналы көрсеткіші ретінде қайта енгізілген 2007-2009 жылдар кезеңінде инфляцияның орта мерзімді нысаналы көрсеткіші $3,0\% \pm 0,5\%$ деңгейінде белгіленді. 2010 жылдан 2012 жылға дейін ол $3,0\% \pm 1\%$ деңгейінде белгіленді және қаржылық дағдарыстан кейінгі белгісіздік жағдайында рұқсат етілген өзгерістер шегі екі пайыздық тармаққа дейін ұлғайтылды. Келесі үш жылға (2013-2015) мақсат ақша-кредит саясатының есептілігін арттыру мақсатында ауқымды бір пайыздық тармаққа дейін тарылта отырып, $2,5-3,5\%$ деңгейінде (жаһандық инфляциялық қысымның төмендеуі аясында инфляциялық күтулердің төмендеуіне қарамастан нақты межелі орны айқындау мүмкін болмағандықтан орта межелі орны нысаналы интервал) белгіленді. Ақырында, 2016-2018 жылдар аралығында Корей экономикасындағы құрылымдық өзгерістерді ескере отырып, 2% деңгейінде инфляцияның межелі орны нысаналы көрсеткіші белгіленді. Нысаналы көрсеткішті анықтау әдісі саясаттың ниеттерін нақты білдіру және инфляциялық күтулердің тұрақтылығына қол жеткізу мақсатында нысаналы диапазоннан нысаналы межелі орнына өзгерді. Инфляцияның нақты деңгейі нысаналы көрсеткіштен белгілі бір мәннен артық ауытқыған жағдайларда нақты себептерді көрсету үшін қосымша есеп берудің жаңа механизмі енгізілді. Инфляцияның нақты деңгейі мақсатты көрсеткіштен белгілі бір мәннен артық ауытқыған жағдайларда нақты себептерді көрсету үшін қосымша есеп берудің жаңа механизмі енгізілді. Мәселен, егер ТБИ өсу қарқыны қатарынан алты ай ішінде жылдық $\pm 0,5\%$ -дан асатын болса, Корея Банкінің Төрағасы (мысалы, баспасөз конференциясында) инфляцияның нақты деңгейі нысаналы деңгейден ауытқуының себептерін, ТБИ-нің болжамды траекториясын және мақсатқа жету үшін ақша-кредит саясатының бағытын түсіндіруге міндетті. Егер нысаналы көрсеткіштен $\pm 0,5\%$ -дан астам ауытқу кейіннен жалғаса берсе, Төраға әр үш ай сайын қосымша түсініктеме беруге жауапты болады.

Содан бері Оңтүстік Кореядағы таргеттің мәні қайта қаралмады және қазіргі уақытта 2% құрайды.

6. Қорытынды

«Әлемдік стагфляциядан» қорқу аясында бірқатар дамыған елдерде сарапшылар тарапынан инфляция бойынша таргеттің оңтайлы деңгейі және таргеттерді қайта қарау қажеттілігі туралы пікірталастар туындайды. Бұл мәселе бойынша сарапшылардың пікірлері әртүрлі. Осыған қарамастан, осы мәселе бойынша әлемдік тәжірибе мен бар зерттеулерге сүйене отырып, мынадай тұжырымдар жасауға болады.

1. Бағалар мен инфляциялық күтулердің жоғары деңгейімен ақша-кредит саясатының парадигмасын өзгерту орталық банктің белгіленген мақсатына жете алмайтындай әсер қалдыруы мүмкін. Орталық Банкке деген сенімнің төмендеу қаупі бар, бұл ақша-кредит саясатының тиімділігіне әсер етуі мүмкін.

Инфляция нысанасын оның өсуіне немесе ауқымын кеңейтуге қарай өзгерту бойынша өткен жылдардың бірнеше мысалдары бар, бірақ бұл өзгерістер дефляция жағдайынан шығу мақсатында тұтынушылық сұранысты ынталандыру қажеттілігіне (Жапония, 2012), базалық инфляцияны таргеттеуден ТБИ (Жаңа Зеландия, 1997) таргеттеуге техникалық ауысуға және әлемдік қаржы дағдарысы салдарымен күресуге байланысты болды (Түркия).

Дамушы нарық үшін инфляцияның стратегиялық мақсатын өзгерту инфляциялық күтулердің күшті құбылмалылығына әкелуі мүмкін. «Инфляциялық спиральдің» экономикалық теориясына сәйкес, күтулер неғұрлым жоғары болса, инфляция соғұрлым жоғары болады, бұл өз кезегінде жалақының өсуіне, ақша массасының өсуіне әкеледі, бұл бағаның одан әрі өсуіне әкеледі.

2. Инфляция мақсатын өзгерту экономикалық агенттердің инфляциялық күтулерімен сәтті болуы мүмкін. Күтулердің тұрақтануы орталық банкке инфляцияны да, жалпы экономиканы да тұрақтандыруға, соның ішінде экономикалық циклды тегістеу үшін контрциклдік саясатты жүргізуге, яғни негізгі мөлшерлемені өзгерту арқылы серпіліс мен құлдыраудың жағымсыз салдарын азайтуға көбірек маневр жасайды.

3. Таргеттелетін мәnniң өсуі немесе төмендеуі баға деңгейінің міндетті түрде тиісті өзгеруіне кепілдік бермейді. Ол үшін орталық банкте бағаның өсу қарқынының төмендеуіне/өсуіне қол жеткізуге болатын құралдар болуы керек, әйтпесе нарық қатысушыларының орталық банктің сөздері мен іс-әрекеттеріне деген сенімділігі айтарлықтай төмендейді.

4. Институционалдық құрылымы әлсіз елдер инфляцияның нақты емес және сенімді емес мақсаттарын қабылдайды, мұны жеке эмпирикалық зерттеулер дәлелдейді.

5. Мақсатты бағыттың ең көп таралған түрі-орталық банктер инфляцияны ұстап тұруға тырысатын орта мақсатты межелі орны бар ауытқу ауқымы. Бірқатар елдер мақсатты аралықты инфляцияның нақты таргетіне өзгертті, өйткені олардың пікірінше, нақты таргет монетарлық саясатының мақсатын анық анықтайды. Дамушы елдер үшін мақсатты ауқымдар инфляцияның болашақ траекториясына қатысты нақты мақсаттарға немесе төзімділік ауқымдары бар нақты мақсаттарға қарағанда үлкен белгісіздікке ие.

Әдебиет тізімі

1. Svensson, Lars E.O., 2010. «Inflation Targeting», Sveriges Riksbank, Stockholm University, CEPR and NBER

2. Mishkin, F. S., & Schmidt-Hebbel, K., 2001. «One decade of inflation targeting in the world: What do we know and what do we need to know?», Central Bank of Chile, Working Papers N° 101

3. Bernanke, B., 2003. «A perspective on inflation targeting: why it seems to work », speech by Mr. Ben S. Bernanke at the Annual Washington Policy Conference of the National Association of Business Economists, Washington, DC

4. Svensson, Lars E.O., 1996. «Inflation forecast targeting: Implementing and monitoring inflation targets», Institute for International Economic Studies, Stockholm University
5. Thórarinn G. Pétursson, 2004. «The effects of inflation targeting on macroeconomic performance», Central bank of Iceland, Economics working papers № 23
6. Thórarinn G. Pétursson, 2004. «Formulation of inflation targeting around the world», Central Bank of Iceland, Monetary Bulletin 2004/1
7. Svensson, Lars. E.O., 1999. «Inflation Targeting: Some Extensions», The Scandinavian Journal of Economics, Sep., 1999, Vol. 101, No. 3 (Sep., 1999), pp. 337-361
8. Синельникова-Мурылева Е.В., Гребенкина А.М., 2019. «Оптимальная инфляция и инфляционное таргетирование: страновой опыт.», Финансы: теория и практика, 23(1): 49-65. DOI: 10.26794/2587-5671-2019-23-1-49-65
9. Schmitt-Grohé, S. & Uribe, M., 2010. «The optimal rate of inflation», National Bureau of Economic Research, Working Paper 16054
10. Ball L., 2004. «The Case for a Long-Run Inflation Target of Four Percent», IMF Working Paper, WP/14/92
11. Ambrocio G., Ferrero A., Jokivuolle E., Ristolainen K., 2022. «What Should the Inflation Target Be? Views from 600 Economists», Bank of Finland Research Discussion Paper 7/2022
12. Apel, M., Claussen C.A., 2017. «Inflation targets and intervals – an overview of the issues», Sveriges Riksbank Economic Review, ISSN 2001-029X, Sveriges Riksbank, Stockholm, Iss. 1, pp. 83-103
13. Meyer L.H., 2001. «Inflation targets and inflation targeting», BIS Review 65/2001
14. Cleanthous L.T., 2020. «Conceptual note on inflation targeting types and their performance in anchoring inflation expectations», Working Paper 2020-1, Central Bank of Cyprus
15. Ehrmann M., 2021. «Point targets, tolerance bands, or target ranges? Inflation target types and the anchoring of inflation expectations», ECB Working Paper Series No 2562
16. Bernanke, B., 2010. «Joint Economic Committee Congress of The United States, One Hundred Eleventh Congress, Second Session», The Economic Outlook, S. HRG. 111–583
17. Blanchard O., Dell’Ariccia G., Mauro P., 2010. «Rethinking Macroeconomic Policy», IMF Staff Position Note, SPN/10/03
18. ECB, 2021a. «The ECB's monetary policy strategy statement», https://www.ecb.europa.eu/home/search/review/html/ecb.strategyreview_monpol_strategy_statement.en.html
19. ECB, 2021b. «The ECB's price stability framework: past experience and current and future challenges», Occasional Paper No. 269, <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpops/ecb.op269~3f2619ac7a.en.pdf>.
20. Benigno P., Canofari P., Di Bartolomeo G., Messori M., 2021. «The ECB's Revised Inflation Target. The Implementation and Rationale of the ECB's New Inflation Target» European Parliament Study for the Committee on Economic and Monetary Affairs, Policy Department for Economic, Scientific and Quality of Life Policies, European Parliament, Luxembourg.
21. Bank of Canada, 2016. «Renewal of The Inflation-Control Target», https://www.bankofcanada.ca/wp-content/uploads/2016/10/background_nov11.pdf
22. Blinder A., 2000. «Central-Bank Credibility: Why Do We Care? How Do We Build It?», American Economic Review 90, 1421–1431

Бөлінген еңбек нарығы: біліктілікке сұраныстың циклдік икемділігі

А.С. Молчановская – «Еңбек ресурстарын дамыту орталығы» АҚ басқарушы директоры

Д.Н. Шумеков – «Еңбек ресурстарын дамыту орталығы» АҚ болжау департаментінің директоры

У.К. Шегенова – «Еңбек ресурстарын дамыту орталығы» АҚ Стратегия департаментінің стратегия және талдау басқармасының басшысы

Нәтижелері мақалада келтірілген зерттеу Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің гранты есебінен орындалды.

Бұл мақала эмпирикалық талдау негізінде Қазақстанның еңбек нарығының циклдікке ұшырағыштығы сипатын, Қазақстанның еңбек нарығын біліктілік бойынша бөлу қағидаттарын ашады, сондай-ақ экономиканың біліктілігі мен секторына байланысты тауар нарығындағы сұранысқа қатысты еңбек нарығындағы сұраныстың циклдік икемділігін бағалайды.

Негізгі сөздер: еңбек нарығының икемділігі, бизнес-циклдер, салалар бойынша біліктілік деңгейлері, Дики-Фуллер тесті.

JEL-сыныптау: J310, J210, J230, J240.

Кіріспе

Еңбек нарығында қалыптасып отырған жағдай әрқашан мемлекеттің, бизнестің және жалпы қоғамның назарында болады. Ол елдің экономикалық дамуына, әлеуметтік саясатқа, кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігіне, монетарлық саясатқа және жеке адамның әлауқатына әсер етеді.

Сонымен бірге, еңбек нарығының өзі экономикалық, демографиялық, технологиялық және саяси үрдістер жағынан қатты ықпалға ұшырап отыр, бұл оны әр елде ерекше етеді. Бұл оны жаһандық деңгейде сияқты ұлттық деңгейде де жан-жақты талдау қажеттілігіне әкеледі.

Қазіргі уақытта Қазақстанның еңбек нарығы көптеген факторлардың қысымында тұр. Сарапшылардың бағалауы бойынша, 2030 жылға дейін Қазақстанның еңбек нарығы 2003 жылдан бастап туу көрсеткішінің өсуі кезеңінде туылған адамдар есебінен, сондай-ақ әйелдердің зейнеткерлік жасын арттыру кезеңінің аяқталуына байланысты жаңа қызметкерлердің үлкен ағынын сезінетін болады. Жыл сайын еңбекке қабілетті жасқа 300 мыңнан астам жас жетеді, ал зейнеткерлік жасқа дейінгі әйелдер саны 415 мың адамнан асады. Бұл жұмыс күшінің сапалы құрылымын да өзгертеді. Ол қазіргі «тұрақты» жалдамалы жұмысшылардан, «консервативті» өзін-өзі жұмыспен қамтығандардан және барынша мобильді жас жұмыс күшінен тұрады. Мұның бәрі, қорытындысында, жұмысшылардың осы санаттары арасындағы алшақтықты тереңдетуге және еңбек нарығына қысым күшеюіне әкеледі.

Сонымен қатар, 2010-2020 жылдар аралығында жүргізіліп отырған индустрияландыру, урбанизация саясатына және жаңа экономиканың талаптарына жауап ретінде үлесі 72%-дан 79%-ға дейін өскен қызметтер мен өнеркәсіп саласына қарай еңбек нарығын салалық қайта құрылымдау орын алды.

Сонымен қатар, еңбек өнімділігінің, демек, еңбекақы төлеу деңгейі ең жоғары деңгейі бар салаларда, әдетте, экспорттық компаниялармен көрініс алған және экономикалық ауқым мен күрделі инвестициялар маңызды салаларда үстемдік ететін ірі бизнес басым болады, бұл ретте ол көп жұмыс орындарын құрмайды. Шағын және орта кәсіпкерлік (ШОБ) субъектілерінің әртараптандыру және сапалы және өнімді жұмыс

орындарын құру қозғалтқыштары ретіндегі рөлі экономиканы дамытудың негізгі факторы болып табылатынын атап өткен жөн.

Сонымен қатар, орташа жалақының салыстырмалы түрде шамалы нақты өсуі және жоғары инфляция аясында халықтың табысында диспропорциялар байқалады. Мәселен, егер жоғары өнімді тау-кен өнеркәсібінде жалақы деңгейі орташа республикалық деңгейден 2-4 есе жоғары болуы мүмкін болса, онда ауыл шаруашылығында, саудада, білім беруде немесе тұру және тамақтану қызметтерінде жалақы деңгейі оларда жұмыс істейтіндердің үлкен үлесі кезінде төмен деңгейде қалады. Сонымен қатар жүргізілген талдау қорытындысы бойынша экономикалық циклдерге байланысты біліктіліктер мен салалар бойынша еңбек нарығындағы нақты жағдайды бағалау еңбекақы төлеудегі тиісті ауытқуларды көрсетті.

Бұдан әрі жиынтық деректер негізінде Қазақстанның еңбек нарығын талдау және зерттеу нәтижелері бойынша еңбекке сұраныстың икемділігін бағалау жасалды.

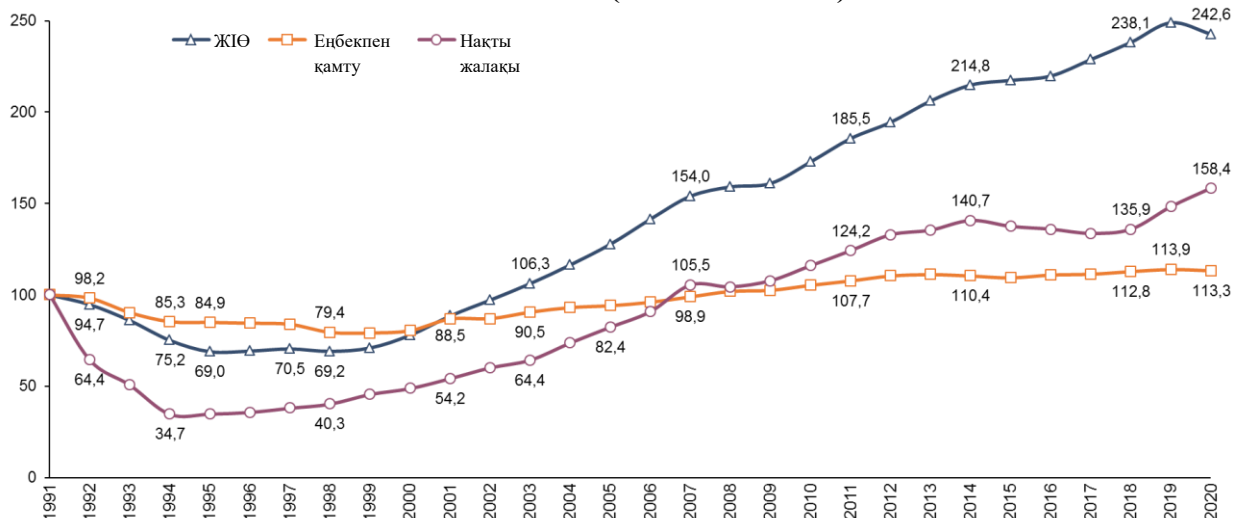
Қазақстанның еңбек нарығын талдау

Қазақстандық еңбек нарығы 30 жыл бойы саяси және түрлі әлеуметтік-экономикалық факторлардың әсерінен дамуда. Нәтижесінде, елдің еңбек нарығының моделі бүгінде дамыған елдердің көпшілігіне тән модельден ерекшеленеді және білімі мен табысы төмен өзін-өзі жұмыспен қамтыған халықтың саны көбеюі есебінен жалақының икемділігі мен жұмыспен қамтылу өсуі – оның айрықша ерекшелігі болып табылады. Қазақстанда өзін-өзі жұмыспен қамту негізінен ауылда жұмыс істеумен және өзі тұтынуы үшін тауар өндірумен сипатталады. Бұл өз кезегінде еңбек бағасы мен өнімділігіне, еңбек ресурстарының сапасына, халық табысының мөлшеріне және жалпы экономикаға әсер етеді.

Қазақстанда 90-шы жылдардағы дағдарыс кезіндегі бірінші кезең нарықтық экономикаға көшуге және бұрынғы одақтас республикаларға тәуелділікке байланысты өндірістің құлдырауымен және гиперинфляциямен сипатталды. 1994 жылы ЖІӨ 1991 жылмен салыстырғанда 25%-ға қысқарды, бұл ретте жұмыспен қамту икемді болды және 15%-ға ғана төмендеді.

1-сурет

1991-2020 жж. Қазақстандағы ЖІӨ, жұмыспен қамту және нақты жалақы, пайызбен (1991 ж. = 100%)



Дереккөзі: ҚР СЖРА ҰСБ

2000-2008 жылдар кезеңіндегі келесі кезең Қазақстанда еңбек өнімділігінің тұрақты өсуімен қатар жүрді, өйткені ЖІӨ өсімі жұмыс орындарының өсуіне қарағанда жылдам қарқынмен жүрді. Жалдамалы жұмысшылар саны көбейіп, өзін-өзі жұмыспен қамтығандар азайып, Қазақстан экономикасы қалпына келді. Осыған қарамастан, осы кезеңде нарықта

теңгерімсіздік пайда болды, онда жалақы ЖІӨ-ге қарағанда тез өсті. 1998 жылмен салыстырғанда ЖІӨ 2007 жылға қарай 2,2 есе өсті, жалақы 2,6 есе, ал жұмыспен қамтылғандар саны 24%-ға ғана ұлғайды.

2007-2009 жылдардағы одан әрі экономикалық құлдырау экономикалық өсу қарқынының төмендеуі бір мезгілде болған және 2009 жылдың ортасында ең жоғары деңгейге жеткен әлемдік қаржы дағдарысымен түсіндіріледі. Осы кезеңде Қазақстандағы жалақы ЖІӨ ауытқуларына аса тәуелді болды, тіпті экономикалық өсу қарқыны сәл баяулаған кезде де төмендеді.

1999 жылдан бастап Қазақстанда жұмыспен қамтуды қарастыра отырып, дағдарысқа қарамастан, жұмыспен қамтылғандар саны өзгеруінің оң динамикасын атап өту қажет. Бұл, біріншіден, ел халқының, демек, еңбек нарығындағы жұмыс күші көбеюіне, екіншіден, еңбек өнімділігінің төмендеуіне және мемлекеттің жұмыссыздықты әлеуметтік қолайлы деңгейде ұстауға тырысуына байланысты, бұл еңбек нарығының икемсіздігін көрсетеді.

Еңбек кодексінің нормалары экономикалық себептерге байланысты қызметкерлермен шарттық қатынастарды бұзуға мүмкіндік бермеді. Еңбек қатынастары неғұрлым либералды болып табылатын елдерге қарағанда Қазақстанда жұмыскерді жұмыстан шығару әлдеқайда қиын болды. Нәтижесінде еңбек нарығының икемсіздігі артық жұмыспен қамтылғандарды сақтауға ықпал етеді, еңбек өнімділігін арттыруға деген ынтаны төмендетеді және көбінесе тиімсіз басқарудың себебі болып табылады⁴.

2014 жылы Қазақстан да дамып келе жатқан дағдарыстың салдарын сезінді, ЖІӨ өсімі, өткен жылмен салыстырғанда 1,6%-ға төмендеп, 4,4%-ды құрады, экспорт 4,5%-ға қысқарды. Дағдарыс 2009 жылғы 1 п.т. қарағанда 4,7 п. тп. құлдырауын қамтамасыз етіп, еңбек бағасына одан да көп әсер етті. 2014 жылғы ақпанда және 2015 жылғы тамызда ұлттық валютаның құнсыздануы құлдыраудың себептерінің бірі болды.

2020 жылы коронавирус дағдарысына байланысты жиырма жыл ішінде алғаш рет Қазақстанның ЖІӨ өсу қарқыны теріс болып, 2020 жылдың қорытындысы бойынша 2,6%-ға қысқарды. Алдыңғы дағдарыс кезеңдерінен айырмашылығы, 2020 жылы экономиканың құлдырауы жұмыспен қамтудың 67%-ын құрайтын және шекаралардың жабылуы мен әлеуметтік алыстау қажеттілігінен көбірек зардап шеккен қызмет көрсету секторында шоғырланды. Сондықтан жұмыспен қамтылғандар саны азайды, ал нақты жалақы өсті, мұны жалақысының деңгейі төмен біліктілігі төмен жұмыскерлер санының азаюымен түсіндіруге болады. Локдаун кезеңінде жоғары деңгейдегі дағды мен «когнитивті» еңбек қажет болатын жұмыс орындары онлайн режиміне өтіп, жұмыс істеуін жалғастырды.

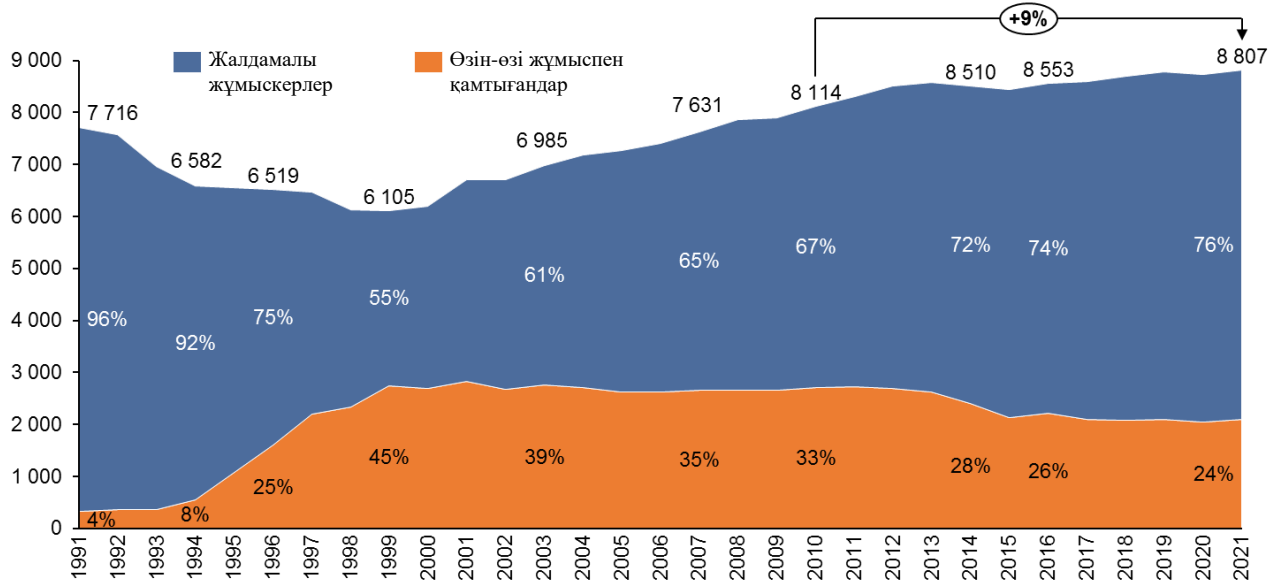
Жалпы алғанда, 2010-2021 жылдар ішінде жұмыспен қамтылғандар саны 8 114 мың адамнан 8 807 мың адамға дейін 9%-ға ұлғайды (1-сурет). 2010-2021 жылдар аралығындағы кезеңде Қазақстанда жалдамалы жұмыскерлер саны 1 300,8 мың адамға немесе 24%-ға, өзін-өзі жұмыспен қамтығандар саны 607,9 мың адамға немесе 23%-ға қысқарды. Бұл ретте өзін-өзі жұмыспен қамту деңгейі 9 пайыздық тармаққа төмендеп, барлық жұмыспен қамтудың 24%-ын құрады.

Өзін-өзі жұмыспен қамту дағдарыс кезеңдерінде өзіндік буферге айналып, адамдарға қиын өмір жағдайларында өздерінің еңбек әлеуетін іске асыруға мүмкіндік бергенін айта кету керек, сондай-ақ ол шағын бизнесті де өрбітеді. Пандемиядан кейін 2021 жылы өзін-өзі жұмыспен қамтығандар саны 51,5 мың адамға немесе 2,5%-ға ұлғайды.

Алайда, әдетте, өзін-өзі жұмыспен қамтыған халық көбінесе қызмет көрсету саласында, өнімділігі төмен еңбекпен айналысады, бұл оларға жеткілікті табыс алуға мүмкіндік бермейді. 2021 жылы Қазақстанда өзін-өзі жұмыспен қамтыған 2,1 млн халық болды, олардың 75%-ының табысы айына 100 мың теңгеден аз, ал 4%-ының табысы – ең төменгі күнкөріс деңгейінен төмен (2-сурет).

⁴ Ж.А. Кулекеев Қазақстандағы еңбек нарығы және жұмыспен қамту, 2016

Қазақстанда жұмыспен қамту құрылымының динамикасы, мың адам



Дереккөзі: ҚР СЖРА ҰСБ

Жұмыспен қамтудың салалық динамикасын талдауға көшпес бұрын, қабылданған салалық сыныптау көбінесе тым егжей-тегжейлі болатынын және тұтастай белгілі бір үрдістерді көруге мүмкіндік бермейтінін атап өту қажет. Осыған байланысты зерттеу авторлары 1-кестеде көрсетілген салаларды топтастырды.

1-кесте

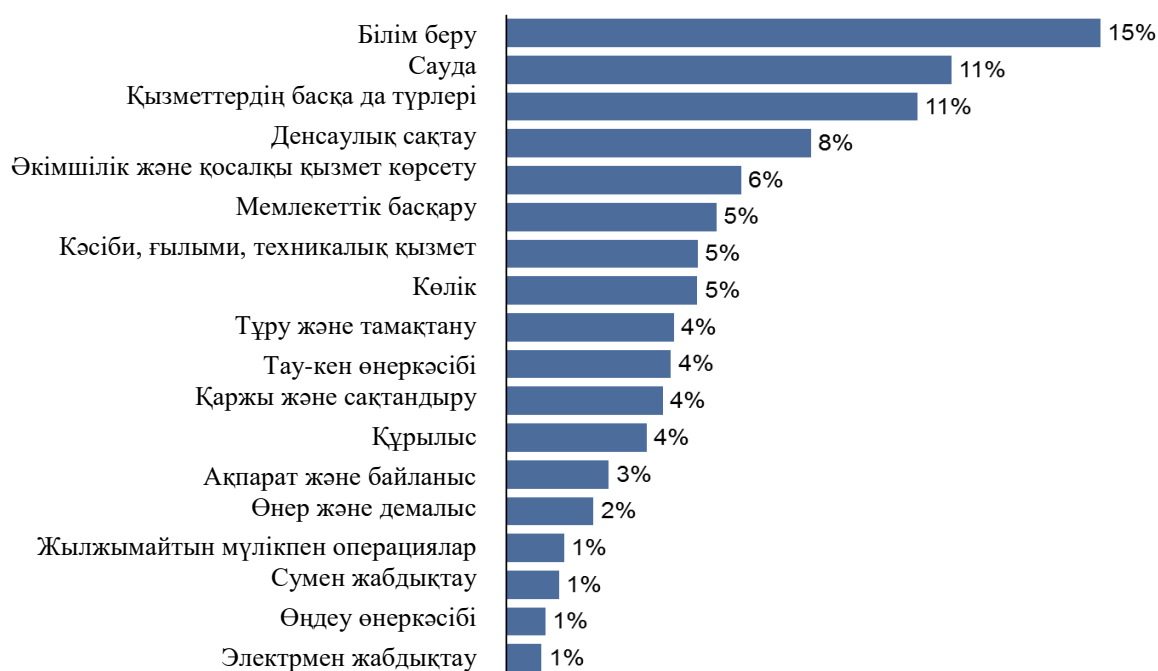
Салаларды топтастыру

Секторы	Тобы	Саласы
Тауар өндіру	Ауыл шаруашылығы	Ауыл шаруашылығы
	Өнеркәсіп	Тау-кен өнеркәсібі
		Өңдеу өнеркәсібі
		Электрмен және энергиямен жабдықтау Сумен жабдықтау және қалдықтарды жою
Құрылыс	Құрылыс	
Қызмет көрсету	Тауарларды тасымалдау және тарату	Сауда
		Көлік және қоймаға жинақтау
		Тұру және тамақтану қызметтері
	Бизнес-қызметтер	Ақпарат және байланыс
		Қаржы және сақтандыру
		Жылжымайтын мүлікпен операциялар
		Кәсіби және ғылыми қызмет
	Қоғамдық қызметтер	Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету
		Мемлекеттік басқару және әлеуметтік қамсыздандыру
		Білім беру
	Басқа да қызметтер	Денсаулық сақтау
		Өнер және ойын-сауық
		Басқа да жеке қызметтер

Топтастыру негізінде жұмыспен қамтудың ең көп өсімі (28% немесе 567,1 мың адам) білім беру, денсаулық сақтау және мемлекеттік басқару жататын қоғамдық қызметтер есебінен қамтамасыз етілгенін атап өтуге болады (3-сурет), ал жұмыспен қамту құрылымында қоғамдық қызметтердің үлесі 2010 жылғы 19%-дан 2021 жылы 24%-ға дейін ұлғайды. Бұл ретте жұмыспен қамтудың 20%-дық өсімі (411,2 мың адам) тауарларды тасымалдау және бөлу (сауда, көлік және тұру мен тамақтану қызметтері) аясындағы салаларды қамтамасыз етті, ал олардың жұмыспен қамту құрылымындағы үлесі 2010 жылғы 23%-дан 2021 жылы 26%-ға дейін ұлғайды. Бизнес-қызметтермен байланысты салаларда жұмыспен қамтудың өсімі 19% немесе 380,1 мың адамды құрады. Әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызмет өсімге негізгі үлес қосты. Жұмыспен қамтудың жалпы құрылымында бизнес-қызметтердің үлесі 2010 жылғы 8%-дан 2021 жылы 12%-ға дейін ұлғайды.

3-сурет

Қазақстанда салалар бойынша 2010-2021 жылдары жұмыспен қамтудың өсімі, %



Дереккөзі: ҚР СЖРА ҰСБ

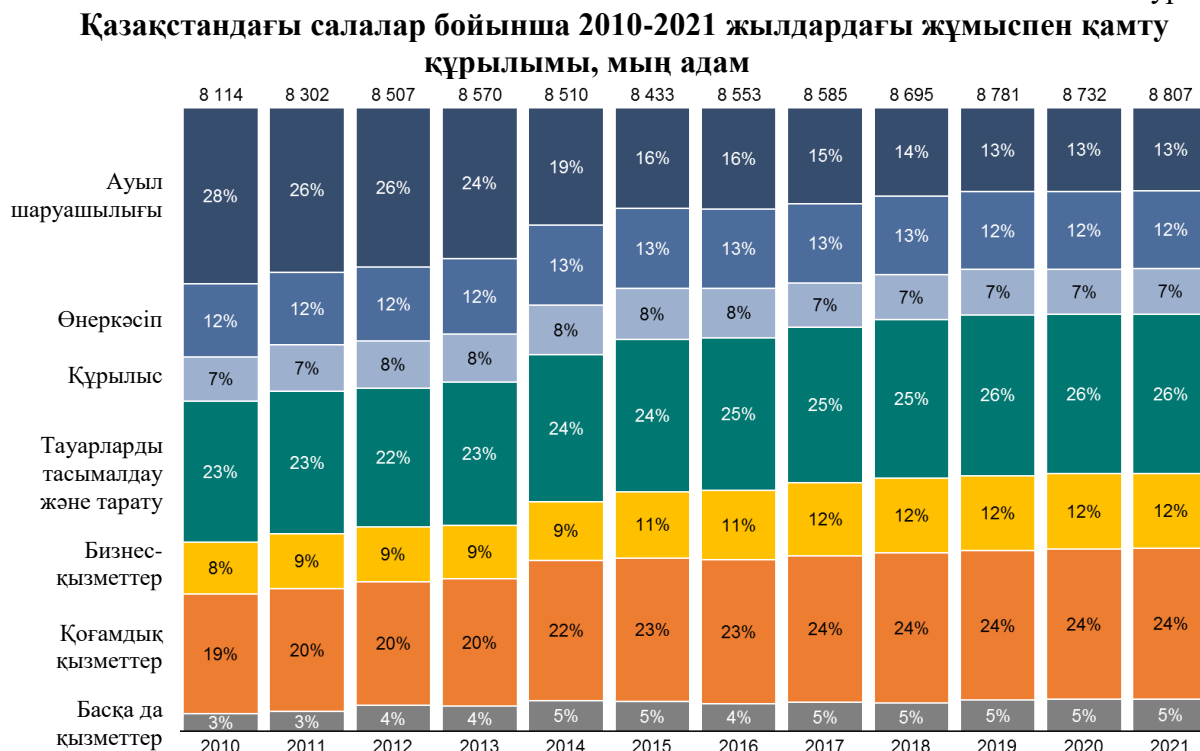
Капиталды көп қажет ететіндіктен, өнеркәсіп іс жүзінде жаңа жұмыс орындарын құрмайды. Онда жұмыскерлердің табиғи кемуінің орнын толтыру бар деп болжауға болады, өйткені 10 жыл ішінде жалпы өнеркәсіпте жұмыспен қамтудың өсімі небәрі 7% немесе 149,1 мың адам болды, ал жұмыспен қамту құрылымындағы өнеркәсіптің үлесі тұрақты түрде 12-13% деңгейінде болуда.

Құрылыста 2010-2021 жылдары жұмыспен қамтудың өсімі 4% немесе 71,6 мың адам болды, ал жұмыспен қамтудың жалпы құрылымындағы үлесі де 7-8% деңгейінде тұрақты.

2010-2021 жылдары ауыл шаруашылығындағы жұмыскерлер санының (жалпы ел бойынша -1,1 млн адам) айтарлықтай қысқарғанын атап өткен жөн. Бұл негізінен жұмыскерлердің жоғары жалақы алатын қызмет көрсету секторына ауысуына, жалдамалы жұмысқа ауысуына, оңтүстік өңірлерден солтүстік өңірлерге көшуіне, егде жастағы халықтың табиғи азаюына байланысты деп болжануда. Сонымен қатар 2014 жылы жұмыспен қамтылғандарды есепке алу әдіснамасына өзгерістер енгізілгенін атап өткен жөн, соның нәтижесінде жеке қосалқы шаруашылықтарда өзін-өзі жұмыспен қамтығандарға жататын және негізінен өз тұтынуы үшін өнім өндіретін халықтың бір бөлігі жұмыспен қамтудан шығарылып, халықтың экономикалық белсенді емес санатына

ауыстырылды. Нәтижесінде ауыл шаруашылығының жұмыспен қамту құрылымындағы үлесі 28%-дан 13%-ға дейін қысқарды.

4-сурет



Дереккөзі: ҚР СЖРА ҰСБ

Біліктілік тұрғысынан еңбекке сұранысты талдау үшін 2010-2017 жылдар аралығындағы кезең үшін МҚС-2005⁵ және 2018-2021 жылдар кезеңі үшін ҰҚС-2017⁶ сәйкес жұмыспен қамтудың кәсіби құрылымы туралы деректер пайдаланылды.

Жұмыс орындарының кәсіби құрылымын қарастыра отырып, 2010-2021 жылдары экономикалық ауытқуларға қарамастан дағды деңгейі жоғары (кәсіби мамандар) жұмыскерлерге сұраныстың артуы байқалғанын атап өткен жөн. Олардың саны 936,7 мың адамға немесе 90%-ға (1 043,2 мың адамнан 1 979,9 мың адамға дейін) ұлғайды, ал жалдамалы жұмыскерлердің жалпы құрылымындағы үлесі 2010 жылғы 19%-дан 2021 жылы 30%-ға дейін ұлғайды (5-сурет).

Дағдылар деңгейі орта деңгейден жоғары жұмыс орындарының саны 2010-2021 жылдары 8%-ға немесе 62,3 мың адамға қысқарды. Жұмыс орындарының жалпы құрылымындағы үлес 2010 жылғы 15%-дан 2021 жылы 11%-ға дейін қысқарды. Бұл ретте мұндай жұмыс орындарының саны экономиканың өсу қарқынына тікелей байланысты екенін атап өткен жөн. Осылайша, 2015-2016 жылдары экономиканың өсу қарқыны баяулап, сәйкесінше 1,2% және 1,1% деңгейінде болды, ал жұмыс орындарының жалпы құрылымындағы дағдылар деңгейі орташадан жоғары қызметкерлердің үлесі бұрынғы жылдардағыдай 15-16% деңгейінде қалды.

Дағдыларының орташа деңгейі бар жалдамалы қызметкерлердің саны 2021 жылы 23%-ға немесе 516,9 мың адамға артып, 2,8 млн адамды құрады. Жұмыс орындарының бұл тобы 2010-2021 жылдар ішінде 39%-дан 43%-ға дейін ауытқи отырып, жұмыс орындарының жалпы құрылымында неғұрлым үлкен үлеске ие болды. Неғұрлым көп өсім

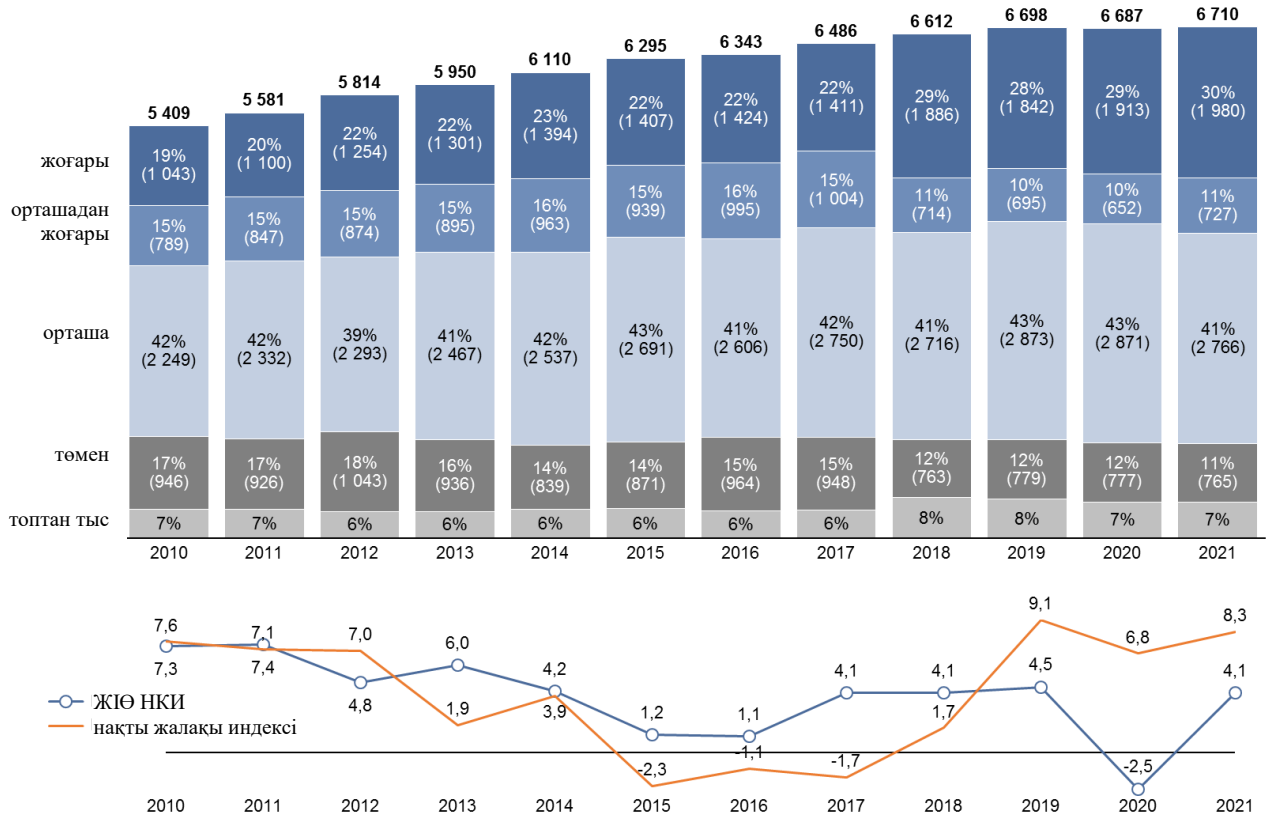
⁵ «01-2005 ҚР МС қызметтер сыныптауышы» Қазақстан Республикасының мемлекеттік сыныптауышы (МҚС-2005)

⁶ «01-2017 қызметтер сыныптауышы» Қазақстан Республикасының ұлттық сыныптауышы (ҰҚС-2017).

саны 61%-ға ұлғайған кеңсе қызметкерлерінің, сондай-ақ саны 48%-ға артқан қызмет көрсету және сату саласы қызметкерлерінің есебінен қамтамасыз етілді.

5-сурет

2010-2021 жылдардағы дағдылар деңгейі бойынша жалдамалы қызметкерлердің құрылымы (мың адам), ЖІӨ және нақты жалақы (өткен кезеңмен салыстырғанда %-бен)



Дереккөзі: Т-001, ҚР СЖЖРА ҰСБ

Фермерлер мен ауыл шаруашылығы жұмыскерлерінің саны осы сектордағы жұмыспен қамтудың жалпы қысқаруына қарай 12%-ға қысқарды, жұмыскерлер қызмет көрсету саласына ауыса бастады.

Сондай-ақ, өнеркәсіп, құрылыс, көлік жұмысшыларының саны 692,5 мың адамнан 616,2 мың адамға дейін 11%-ға қысқарды. Әдетте, мұндай жұмысшылар жұмысты қолмен немесе құрал-саймандарды пайдалана отырып істейді, техникалық қызмет көрсетумен, қолөнер бұйымдарын жасаумен айналысады, сондықтан автоматтандырудың өсуіне қарай мұндай жұмысшылардың еңбек функцияларының бір бөлігі жабдықпен ауыстырылды. Бұл ретте «Өндірістік жабдық операторлары, құрастырушылар мен жүргізушілер» 8-тобында адам санының 2010 жылғы 478 мың адамнан 2021 жылы 663,2 мың адамға дейін 39%-ға өсуі байқалады.

Біліктілігі төмен қызметкерлер саны 19%-ға, 2010 жылғы 946,3 мың адамнан 2021 жылы 764,9 мың адамға дейін қысқарды. Бұл ретте алдын ала талдау экономиканың өсуінің баяулауы кезінде дағдылары төмен қызметкерлерге сұраныстың өсуін көрсетеді. Мәселен, 2012 жылы ЖІӨ 4,8%-ға дейін баяулады және біліктілігі төмен қызметкерлер саны 13%-ға немесе 117,1 мың адамға артты, 2015-2016 жылдары экономиканың өсу қарқыны баяулап, тиісінше 1,2% және 1,1% құрады, нәтижесінде осы кезеңде төмен білікті қызметкерлер саны 15%-ға немесе 2014 жылмен салыстырғанда 124,8 мың адамға артты.

Осылайша, шығарылым көлемін қалпына келтіру неғұрлым білікті қызметкерлердің жұмысқа орналасуына оң әсері тиеді.

Нақты жалақының динамикасы жұмыс орындарының кәсіби құрылымындағы өзгерістерді көрсетеді. Дағдылары жоғары және дағдылары орташа деңгейден жоғары қызметкерлер үлесінің ұлғаюына қарай нақты жалақының оң өзгерістері байқалады, және керісінше. Мәселен, 2015-2017 жылдары дағдысы жоғары қызметкерлер үлесі 1 п.т. 22%-ға дейін қысқарып, дағдысы орташа және төмен қызметкерлер саны артқан жағдайда нақты жалақы индексі 2015 жылы (-2,3)%-ды, 2016 жылы (-1,1)%-ды, 2017 жылы (-1,7)%-ды құрады.

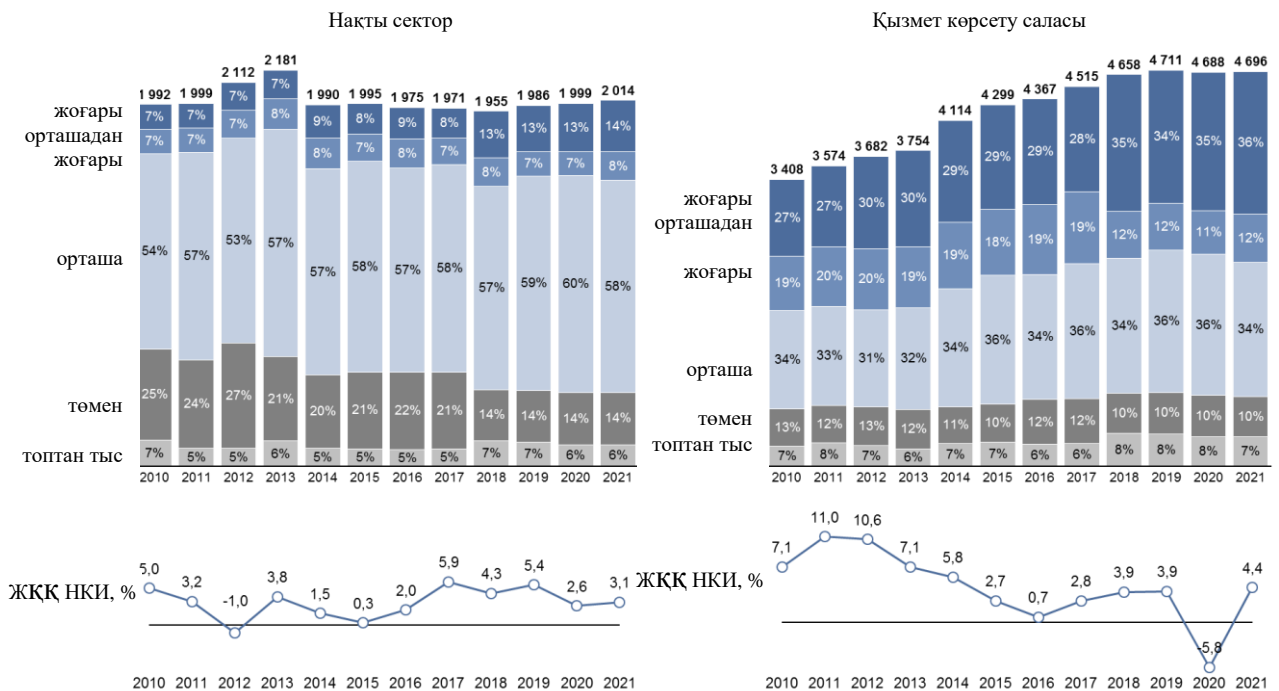
2019-2021 жылдары жұмыспен қамтудың жалпы құрылымы анағұрлым жоғары білікті қызметкерлер жағына қарай өзгерді, бұл 2020 жылы COVID-19 пандемиясы аясындағы дағдарысқа қарамастан, нақты жалақы деңгейіне оң әсерін тигізді.

Салалар бөлінісінде жұмыс орындарының кәсіби құрылымында айырмашылықтар байқалады (6-сурет). Нақты секторда жұмыс орындарының құрылымы 2018 жылы жаңа мамандықтар сыныптауышына көшуге байланысты күрт өзгерістерге қарамастан айтарлықтай тұрақты. Дағдылары орташа деңгейдегі - жұмыскерлердің жалпы құрылымының 54-60%-на сұраныс жоғары. Ол өндірісте қажет өнеркәсіп жұмысшылары мен жабдық операторлары.

Біліктілігі төмен қызметкерлердің үлкен үлесі нақты секторда жұмыспен қамтылған, олардың жалпы құрылымдағы үлесі 2010 жылы 25%, қызмет көрсету саласында - 14% деңгейінде болды. Бұл ретте 2012 жылы нақты сектордың ЖІӨ-нің 1%-ға төмендеуіне әрекет ретінде дағдыларының орташа деңгейі төмен қызметкерлер біліктілігі төмен жұмысқа ауысты, олардың үлесі 4 п.т. 53%-ға дейін төмендеді, ал дағдылары төмен қызметкерлердің үлесі 2011 жылмен салыстырғанда 3 п.т. 27%-ға дейін ұлғайды. 2015 жылы нақты сектордың өсу қарқыны 0,3%-ға дейін баяулаған кезде, дағдыларының деңгейі орташа қызметкерлердің үлесі 1 п.т. 57%-ға дейін, ал біліктілігі төмен жұмысшылардың үлесі 1 п.т. 21%-ға дейін ұлғайған осындай жағдай байқалды.

6-сурет

2010-2021 жылдардағы секторлар бөлінісінде жалдамалы қызметкерлердің дағдылар деңгейі (мың адам) және жалпы қосылған құн (өткен жылмен салыстырғанда %-бен) бойынша құрылымы



Дереккөзі: Т-001, ҚР СЖЖРА ҰСБ

Дағдылар деңгейі жоғары қызметкерлердің үлесі 2010 жылғы 7%-дан 2021 жылы 14%-ға дейін өсті және экономикалық ауытқуларға жалпы тәуелді болмады.

Дағдылары орташа деңгейден жоғары қызметкерлердің үлесі 2010-2021 жылдар ішінде тұрақты түрде 7-8% деңгейінде болды және де сектордағы өндіріс көлемінің өсуіне немесе құлдырауына байланысты емес.

Қызмет көрсету саласына келетін болсақ, жұмыс орындарының негізгі үлесі дағдылары жоғары (27-36%) және орташа (31-36%) деңгейлі қызметкерлерге тиесілі. 2010 - 2013 жылдары қызмет көрсету секторының өсу кезеңінде жоғары білікті қызметкерлерге сұраныс өсті, олардың үлесі 3 п.т. 30%-ға дейін ұлғайды, дағдыларының орташа деңгейі бар қызметкерлердің үлесі осы кезеңде 2 п.т. 34%-ға дейін қысқарды. Кейіннен өсу қарқыны бәсеңдеді және керісінше жағдай орын алды, дағдылары орташа деңгейдегі қызметкерлерге сұраныс ұлғайып, олардың үлесі 4 п.т. 36%-ға дейін ұлғайды, ал жоғары білікті қызметкерлердің үлесі 2 п.т. 28%-ға дейін қысқарды. Дәл осындай қалпына келтіру 2020 жылғы дағдарыстан кейін орын алды, 2021 жылы қызмет көрсету саласының өсу қарқынын қалпына келтіру аясында жоғары білікті қызметкерлер мен дағдылары орташа деңгейден жоғары қызметкерлерге сұраныс артты, ал дағдылары орташа деңгейдегі қызметкерлердің үлесі қысқарды. Біліктілігі төмен қызметкерлердің үлесі 2010 жылғы 13%-дан 2021 жылы 10%-ға дейін қысқарды және тұтастай алғанда қызмет көрсету өндірісінде болып жатқан өзгерістерге ден қойған жоқ.

Осылайша, 2010-2021 жылдары Қазақстанда жалдамалы қызметкерлердің жалпы құрылымында «когнитивтік» еңбек көбірек талап етіледі жоғары білікті қызметкерлерге сұраныстың арқаны, дағдылар деңгейі орташадан жоғары қызметкерлердің осы санатқа ауысқаны байқалды, бұл ретте дағдылардың орта деңгейіндегі қызметкерлерге экономикалық ауытқулар көп әсер етеді. Мәселен, 2012 жылы ауыл шаруашылығында жалпы қосылған құнның (ЖҚҚ) 18%-ға құлдырауы орташа білікті қызметкерлер санының қысқаруына алып келді, 2011 жылы құрылыста ЖҚҚ-ның 0,1%-ға құлдырауы мемлекеттік басқару және әлеуметтік қамтамасыз ету салаларын, әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласындағы қызметті қоспағанда, барлық салалардағы төмен білікті жұмысшылардың қысқаруына алып келді, жоғары білікті қызметкерлерге сұраныс артты, барлық салаларда орташадан жоғары деңгейдегі дағдылар талап етілетін жұмыс орындары қысқарды, қызметкерлер не өздерінің дағдыларын жетілдіріп, «когнитивтік» еңбекпен айналысты не дағдылары орташа деңгейдегі жұмыс орындарына ауысты, яғни «күнделікті» еңбекпен айналысты.

7-сурет



Дереккөзі: ҚР СЖРА ҰСБ

Жалпы жалақы қоры жалдамалы қызметкерлердің нақты санына бөлінетін 1-Т⁷ нысаны бойынша есептелетін орташа айлық жалақының динамикасын қарастыра отырып, оның экономикалық өсу қарқыны шамалы бәсеңдеген кезде де төмендей отырып, экономикалық ауытқулардың әсеріне тез ұшырағыш екенін атап өткен жөн (7-сурет). 2012 жылы экономиканың өсу қарқыны баяулаған кезде, атап айтқанда өткен жылмен салыстырғанда ЖІӨ-нің нақты көлем индексі (НКИ) 4,8%-ға дейін 2,6 пайыздық тармаққа қысқарған кезде номиналды жалақы индексінің өсу қарқыны 4,7 пайыздық тармаққа, ал нақты жалақы-5,1 пайыздық тармаққа төмендеді. Тауарлар мен қызметтерді өндіру көлемі қалпына келген сайын қызметкерлердің номиналды және нақты төлем индексінің өсу қарқыны бірнеше есе артады.

Жалпы, 2010-2020 жылдары орташа айлық номиналды жалақы 77,6 мың теңгеден 213 мың теңгеге дейін 174%-ға ұлғайды (8-сурет), бұл 498 АҚШ долларына тең. Бұл ретте АҚШ долларындағы жалақының орташа мөлшері 2010 жылдан бастап 6%-ға қысқарды.

8-сурет



Дереккөзі: ҚР СЖРА ҰСБ

2020 жылдың қорытындысы бойынша медианалық жалақы 157,9 мың теңге деңгейінде тұр, яғни елдегі жалдамалы қызметкерлердің тура жартысы осы сомадан аз, яғни орташа жалақыдан екі есе аз соманы алады, бұл қызметкерлердің әртүрлі топтары арасындағы еңбек қызметінен түсетін кірістердегі үлкен алшақтықты көрсетеді. Сонымен қатар, модальды немесе жиі кездесетін жалақы мөлшері 173,2 мың теңгені құрады.

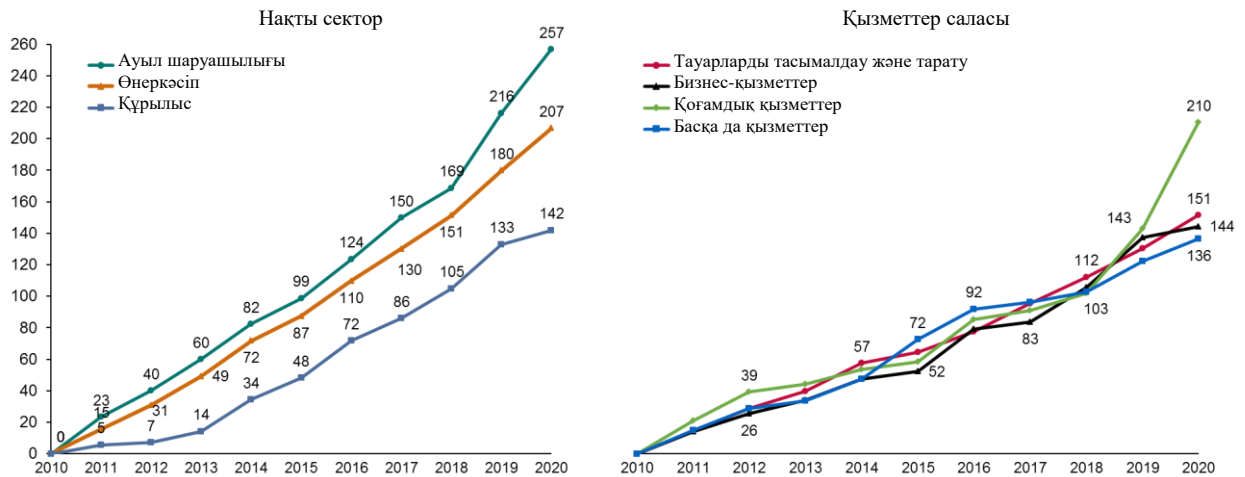
Нақты секторда қызметкерлердің орташа айлық жалақысы 2010 жылғы 89,5 мың теңгеден 2020 жылы 267,3 мың теңгеге дейін 3 есе өсті, ал қызмет көрсету саласында орташа айлық жалақы 72,6 мың теңгеден 196,6 мың теңгеге дейін 171%-ға өсті.

2020 жылы салалар бөлігінде орташа айлық жалақының ең көп мөлшері тау-кен өндірудің (450,8 мың теңге), қаржы және сақтандырудың (387,5 мың теңге), кәсіптік және ғылыми қызметтің (342,4 мың теңге) жоғары өнімді салаларында байқалды. Сонымен қатар, ең аз жалақы мөлшері ауыл шаруашылығы (130,2 мың теңге), сумен жабдықтау (131,1 мың теңге) және өнер және ойын-сауық (162,5 мың теңге) сияқты салаларда байқалды.

Бұл ретте салыстырмалы түрде 2010-2020 жылдары орташа айлық жалақының ауыл шаруашылығы (+257%) және қоғамдық қызметтер (+210%) саласында қатты өскені, ал басқа да қызметтер саласында (+136%) аз өскені байқалады (9-сурет).

⁷ «Еңбек жөніндегі есеп» жалпы мемлекеттік статистикалық байқаудың статистикалық нысаны (1-Т индексі).

2010-2020 жылдардағы салалар бөлгінде орташа айлық жалақының динамикасы, % (2010 ж. = 100%)

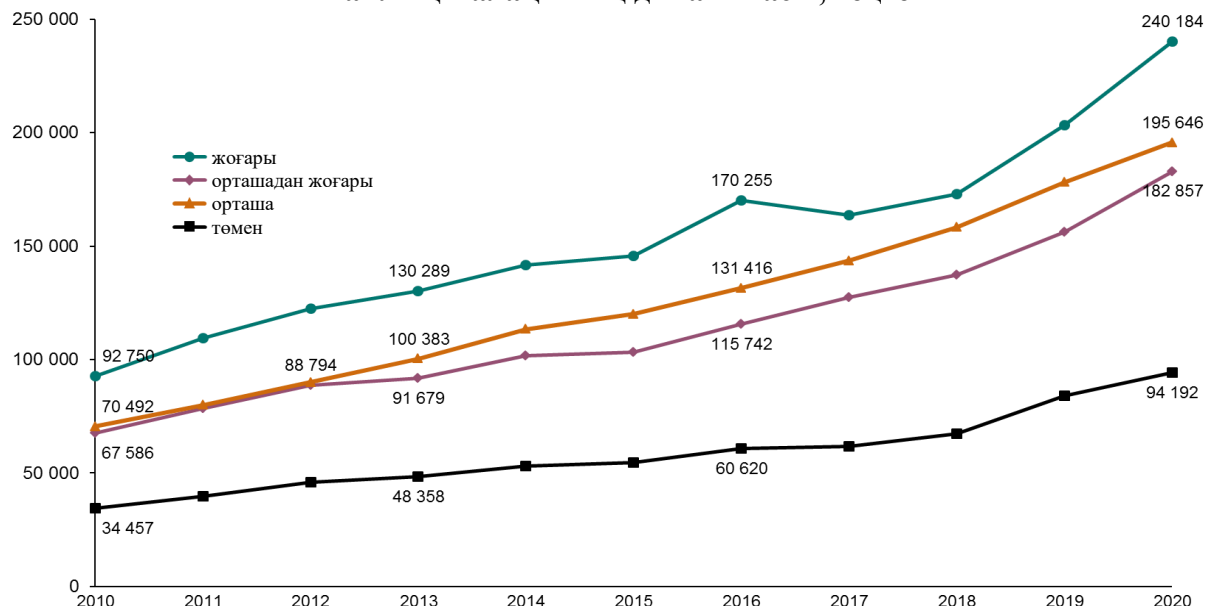


Дереккөзі: 1-Т, ҚР СЖРА ҰСБ

2019 жылдан бастап қоғамдық қызмет көрсету саласы қызметкерлерінің еңбекақы мөлшерінің күрт өсуі біріншіден, ең төменгі жалақы мөлшерін 28 мың теңгеден 42,5 мың теңгеге дейін ұлғайтуға, екіншіден, Мемлекет басшысының бюджет саласындағы қызметкерлердің еңбекақысын көбейту жөніндегі тапсырмаларына байланысты. Мәселен, 2020 жылы бюджет саласындағы 883 мың қызметкердің, оның ішінде 609 мың оқытушының, 215 мың медицина қызметкерінің, мәдениет, архив және өнер саласындағы 34 мың қызметкердің, әлеуметтік қорғау саласындағы 25 мың қызметкердің еңбекақысы көбейтілді.

Дағдылар деңгейі бойынша бөлгенде (10-сурет) ең көп жалақы мөлшері жоғары білікті қызметкерлер үшін – 2020 жылдың қорытындысы бойынша 240,2 мың теңге көлемінде байқалады. Ең аз еңбекақы мөлшері біліктілігі төмен қызметкерлер үшін – 2020 жылдың қорытындысы бойынша 94,2 мың теңге көлемінде байқалады. 2019 жылы өткен жылмен салыстырғанда ең төменгі жалақы мөлшерінің 28 мың теңгеден 42,5 мың теңгеге дейін ұлғаюына байланысты жалақы 25%-ға өсті.

2010-2020 жылдардағы дағдылар деңгейі бойынша орташа айлық жалақының динамикасы, теңге



Дереккөзі: 1-Т, ҚР СЖРА ҰСБ

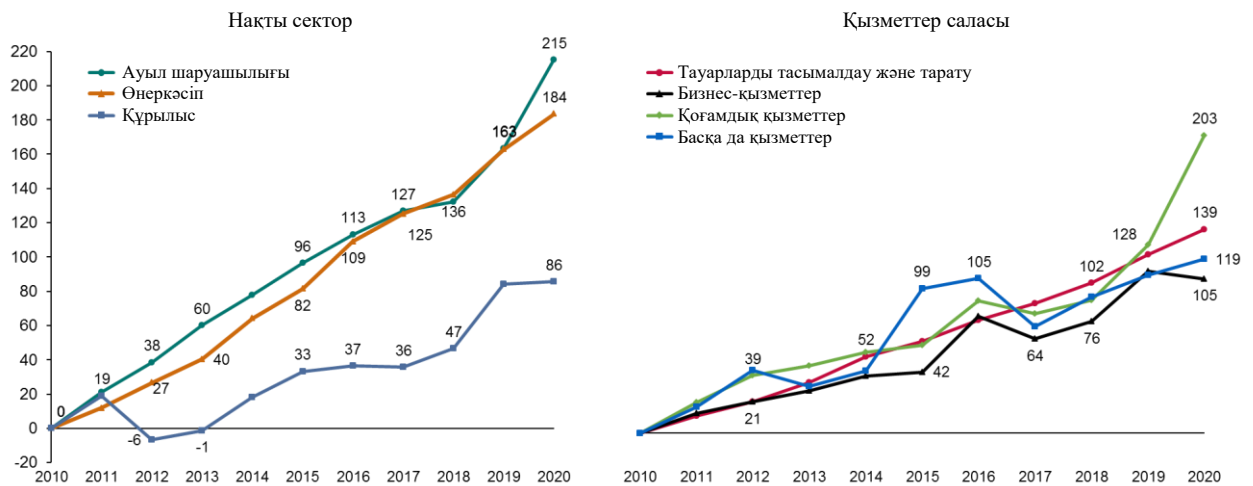
Алайда, дағдылар деңгейі орташадан жоғары жұмыс орындарындағы жұмыскерлер неғұрлым күрделі жұмыстарды орындайтынына қарамастан, олардың орташа жалақысы біліктілігі орташа жұмыскерлерге (195,6 мың теңге) қарағанда 6,5%-ға (182,9 мың теңге) төмен.

Салалар бойынша біліктілігі жоғары жұмыскерлерге еңбекақы төлеу динамикасын қарастыра отырып (11-сурет), құрылыс саласында 2012-2013 жылдары жалақының қысқарғаны байқалғанын атап өткен жөн, бұл ретте осы кезеңде біліктілігі орташа жұмыскерлердің үлесі 2011 жылғы 62%-дан 2013 жылы 57%-ға дейін 5 п.т. қысқарды, ал біліктілігі төмен жұмыскерлердің үлесі 15%-ға дейін 2 п.т. ұлғайды, дағдылары жоғары жұмыскерлердің үлесі 2013 жылы 12%-ға дейін 2 п.т. ұлғайды.

2016 жылы қызмет көрсету саласының өндіріс көлемі қысқарды, НКИ ЖҚҚ 0,7%-ды құрады, ол жұмыскерлердің жалақысына бір жылдан кейін әсер етті, яғни экономикалық ауытқуларға қарамастан, біліктілігі жоғары жұмыскерлердің еңбекақысы тұрақты өскен тауарларды тасымалдау және тарату саласын қоспағанда, жұмыскерлердің еңбекақысының өсу қарқыны баяулады.

11-сурет

2010-2020 жылдардағы салалар бойынша дағдылар деңгейі жоғары жұмыскерлердің орташа айлық жалақысының динамикасы, % (2010 ж. = 100%)



Дереккөзі: 1-Т, ҚР СЖРА ҰСБ

Дағдылар деңгейі орташадан жоғары жұмыскерлердің жалақы динамикасын қарастыра отырып (12-сурет), салалар бойынша да, басқа жұмыскерлер топтарымен салыстырғанда да, айтарлықтай айырмашылықтар бар екенін атап өткен жөн.

2010-2013 жылдарда құрылыста дағдылар деңгейі орташадан жоғары жұмыскерлердің жалақысының төмендеуі байқалды. Нақты жалақы индексі 2011 жылы 13%-ға, ал 2013 жылы 2010 жылмен салыстырғанда 15%-ға қысқарды. Бұл ретте еңбекақы төлеу деңгейінің құрылыстың өсу қарқынына кері тәуелділігі байқалады. Өндіріс көлемі ұлғайған кезде дағдылар деңгейі орташадан жоғары жұмыскерлердің жалақысы қысқарады. Мәселен, 2016 жылы құрылыстың НКИ ЖҚҚ 3,1%-ға ұлғайды, ал номиналды жалақы индексі 8 п.т. қысқарды. Нәтижесінде жұмыскерлердің осы тобының жалақысы 2010 жылдан бастап небәрі 76%-ға ұлғайды.

Қызмет көрсету саласында жұмыскерлерге еңбекақы төлеу мөлшерінің өзгеруінде басқа да қызметтер көрсету саласында үлкен секірістер байқалады. 2015 жылы жалақының өсу қарқыны 41 п.т. төмендеді. Себептердің бірі осы саладағы жұмыскерлердің жалпы санының қысқаруы болуы мүмкін.

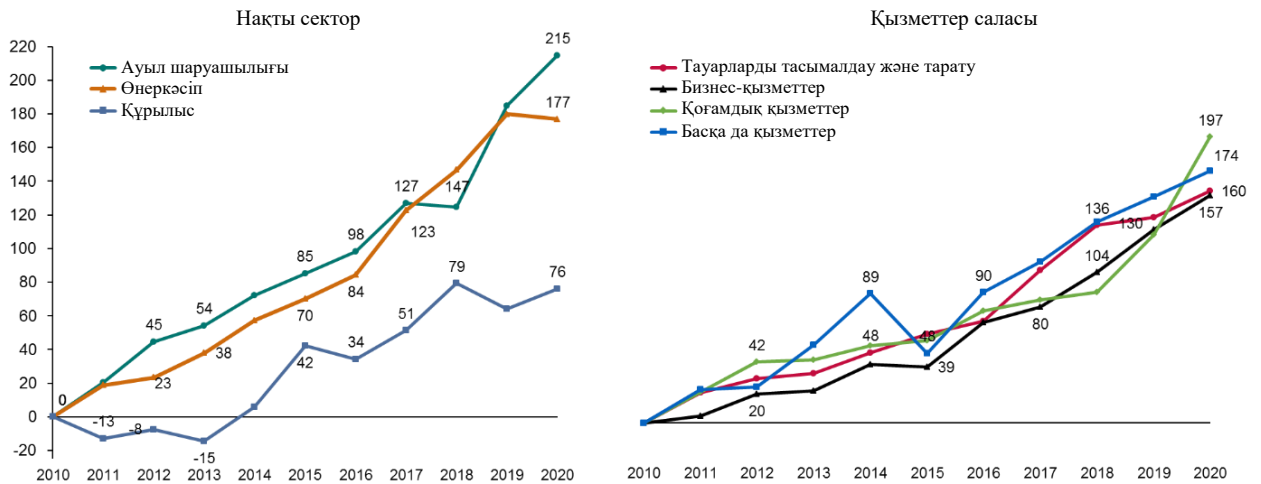
Дағдылар деңгейі орташа жұмыскерлердің жалақы динамикасын қарастыра отырып (13-сурет), құрылыс саласында жұмыскерлердің басқа топтары сияқты жалақыда секірулер байқалмайтынын атап өткен жөн.

Орташа білікті жұмыскерлердің жалақысының айтарлықтай өсуі 2017 жылы басқа қызметтер саласында байқалды (+112 п.т.), бұл осы санаттағы жұмыскерлер санының артуымен байланысты болуы мүмкін, олардың үлесі 2016 жылмен салыстырғанда 4 п.т. өсті.

Біліктілігі төмен жұмыскерлердің орташа айлық номиналды жалақысының ең жоғары өсуі (14-сурет) ауыл шаруашылығында байқалады, онда 2010 жылдан бастап жалақы 2020 жылы 285%-ға өсті. Қызмет көрсету саласында жалақы динамикасы тұтастай алғанда салалар бойынша біркелкі. Жалақының ең үлкен өсуі қоғамдық қызметтер секторында өскені байқалды, мұндағы өсім 2010 жылмен салыстырғанда 189%-ды құрады.

12-сурет

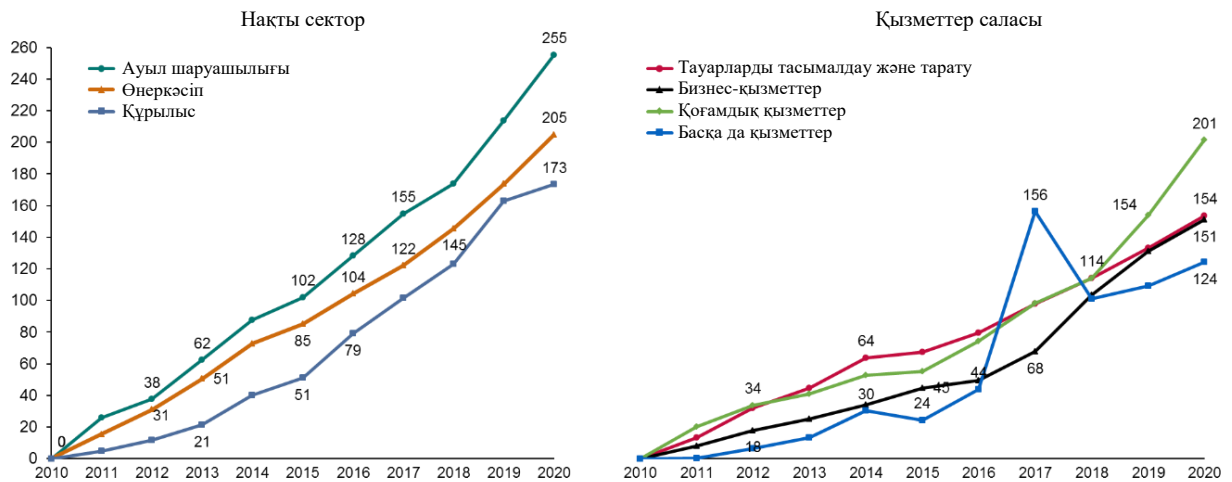
2010-2020 жылдардағы салалар бойынша дағдылар деңгейі орташадан жоғары жұмыскерлердің орташа айлық жалақысының динамикасы, % (2010 ж. = 100%)



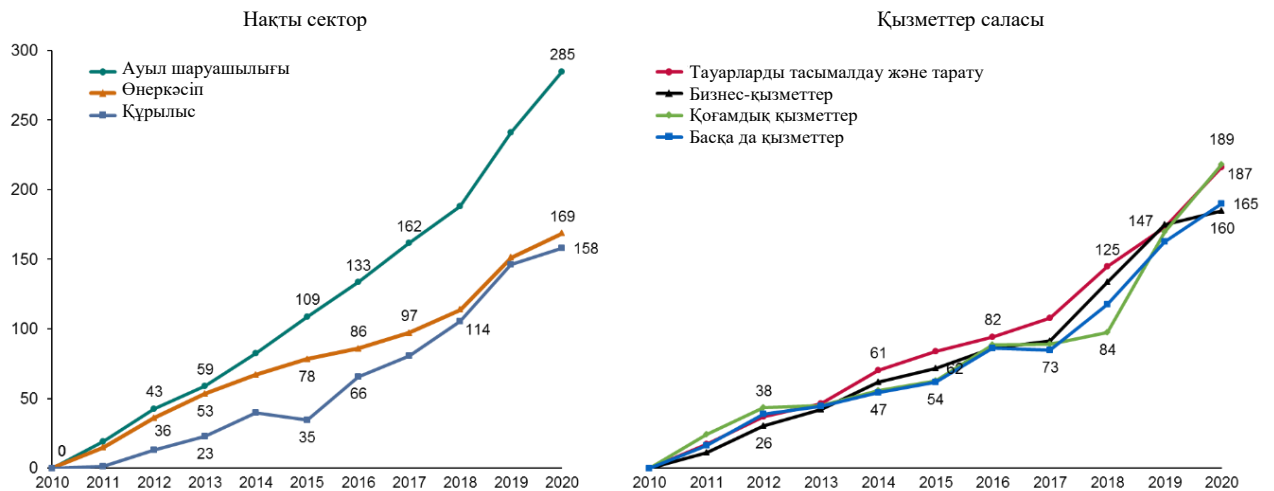
Дереккөзі: 1-Т, ҚР СЖРА ҰСБ

13-сурет

2010-2020 жылдардағы салалар бойынша дағдылар деңгейі орташа жұмыскерлердің орташа айлық жалақысының динамикасы, % (2010 ж. = 100%)



Дереккөзі: 1-Т, ҚР СЖРА ҰСБ

2010-2020 жылдары салалар бөлінісінде дағды деңгейлері төмен қызметкерлердің орташа айлық жалақысының динамикасы, % (2010 жылы = 100%)

Дереккөзі: 1-Т, ҚР СЖРА ҰСБ

Еңбекке сұраныстың икемділігін талдау

Жалдамалы қызметкерлер санының өзгеруінің орташа бағасы тұтастай алғанда бизнес-цикл кезеңімен ұштасады. Мәселен, экономика бойынша тұтастай алғанда бәсеңдеу кезеңінде барлық қызметкерге қатысты санның өзгеруі (-2,5)%, орнықтылық (тұрақтылық) кезеңінде – 2,1%, өсу кезеңінде – 4,7% құрайды. Біліктілігі жоғары жалдамалы қызметкерлерге қатысты санының өзгеру орташа бағасы баяулау кезеңінде (-1,6)%-ды, тұрақтылық кезеңінде 15,8%-ды, өсу кезеңінде 6,9%-ды, біліктілігі орта деңгейден жоғары қызметкерлерге – тиісінше (-3,7)%-ды, 5,5%-ды және 2,3%-ды, орта білікті қызметкерлерге – (-2,8)%-ды, 1,8%-ды және 3,9%-ды, төмен – (-2,7)%-ды, 7,3%-ды және 76%-ды құрайды.

Осылайша, таңдалған модельді бағалау негізінде ЖҚҚ НКИ өсу қарқыны 1%-ға өзгерген кезде баяулау кезеңінде жалдамалы қызметкерлерге сұраныс:

- экономикадағы тұтастай алғанда бір бағытта 0,3%-ға өзгереді;
- ауыл шаруашылығында – қарама-қарсы 0,4%-ға;
- қызмет көрсету секторында – бір бағытта 0,4%-ға;
- тауарларды тасымалдау және бөлу секторындағы, сондай-ақ көлік және қоймалау саласында – бір бағытта 0,2%-ға;
- бизнес-қызметтер саласында – бір бағытта 2,6%-ға;
- ақпарат және байланыс секторында – қарама-қарсы 1,5%-ға;
- әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету секторындағы – бір бағытта 0,8%-ға;
- денсаулық сақтаудағы – қарама-қарсы бағытта 3,2%-ға өзгереді.

Біліктілік деңгейлері бөлінісінде біліктілігі жоғары қызметкерлерге сұраныс жылжымайтын мүлікпен операциялар саласында 6,2%, кәсіптік және ғылыми қызмет саласында 0,5%, қоғамдық қызметтер саласында 4,4% бір бағытта өзгереді. Біліктілігі орташа деңгейден жоғары қызметкерлерге сұраныс бизнес-қызметтер саласында бір бағытта 6,3%-ға өзгереді. Біліктілігі орта деңгейдегі қызметкерлерге сұраныс тұтастай алғанда экономикада 0,6%, көлік және қоймалау саласында 0,4%, бизнес-қызметтер саласында 5,5%, әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету саласында 1,6% бір бағытта және ақпарат және байланыс секторында 4,6% қарама-қарсы бағытта өзгереді. Бәсеңдеу кезеңінде біліктілігі төмен деңгейдегі қызметкерлерге сұраныс ауыл шаруашылығында қарама-қарсы 1,7% және қаржы және сақтандыру қызметі саласында бір бағытта 5% өзгереді.

ЖҚК НКИ өсу қарқыны өзгерген кезде тұрақтылық (тұрақтылық) кезеңінде жалдамалы қызметкерлерге сұраныс 1%-ға:

- тауарларды тасымалдау және бөлу саласында бір бағытта 1,6%-ға өзгереді;
- кәсіби және ғылыми қызмет саласында қарама-қарсы бағытта 6,4%-ға өзгереді;
- мемлекеттік басқару саласында бір бағытта 4,8%-ға өзгереді.

Біліктілік деңгейлері бөлінісінде біліктілігі жоғары жалдамалы қызметкерлерге сұраныс тауар өндіру саласында 15,1%-ға, өңдеу өнеркәсібінде 16,2%-ға, электрмен және энергиямен жабдықтау саласында 11,2%-ға бір бағытта және тау-кен өндіру өнеркәсібінде 9,4%-ға, мемлекеттік басқару саласында 16,3%-ға, білім беру саласында 4,7% қарама-қарсы бағытта өзгереді. Біліктілігі орташа деңгейден жоғары қызметкерлерге сұраныс бизнес-қызметтер саласында бір бағытта 15,1%-ға, әкімшілік және қосалқы қызмет көрсету секторында 45,8%-ға, білім беру саласында 17,6%-ға өзгереді. Бұл ретте біліктілігі орташа деңгейдегі қызметкерлерге сұраныс жалпы өнеркәсіпте қарама-қарсы бағытта 2,7%-ға, тау-кен өндіру өнеркәсібінде 2,1%-ға, электрмен және энергиямен жабдықтауда 5,2%-ға, кәсіби және ғылыми қызметте 25,4%-ға, жалпы қызмет көрсету секторында ғана 5,2%-ға бір бағытта өзгереді. Біліктілігі төмен деңгейдегі қызметкерлерге сұраныс барлық секторларда, оның ішінде тау-кен өнеркәсібінде 7,7%-ға, қаржы және сақтандыру қызметінде 61,6%-ға, кәсіптік және ғылыми қызметте 29,6%-ға, өнер, ойын-сауық және демалыс саласында 9,4%-ға және өзге де жеке қызметтер саласында 11,3%-ға қарама-қарсы бағытта өзгереді.

ЖҚК НКИ өсу қарқыны 1%-ға өзгерген кезде өсу кезеңінде жалдамалы қызметкерлерге сұраныс басым түрде қарама-қарсы өзгереді:

- өнеркәсіпте 0,7%-ға;
- құрылыста 0,6%-ға;
- жылжымайтын мүлікпен операциялар саласында 2,4%-ға;
- қоғамдық қызметтер көрсету саласында 0,6%-ға.

Біліктілік деңгейлері бөлінісінде біліктілігі жоғары жалдамалы қызметкерлерге сұраныс білім беру саласында қарама-қарсы бағытта 1,4%-ға, біліктілік деңгейі орта деңгейден жоғары қызметкерлерге - жалпы экономика бойынша бір бағытта 6,6%-ға, тұру және тамақтану бойынша қызметтер көрсету саласында 7,9%-ға және тауарлар өндіру саласында 5,6%-ға қарама-қарсы бағытта өзгереді. Біліктілігі орташа деңгейдегі қызметкерлерге сұраныс қарама-қарсы бағытта құрылыста 1,9%-ға, қызмет көрсету секторында 1,8%-ға, тұру және тамақтану бойынша қызмет көрсету саласында 2%-ға, біліктілігі төмен деңгейдегі қызметкерлерге – құрылыста бір бағытта 3,9%-ға өзгереді.

Қорытынды

Осы зерттеу шеңберінде еңбек нарығының даму динамикасына және біліктілікке сұранысқа талдау жүргізілді. Корреляциялық талдау нақты секторда да, қызмет көрсету секторында да біліктілігі төмен қызметкерлер саны мен ЖҚК НКИ арасында теріс байланыстың, сондай-ақ біліктілігі орташа деңгейдегі қызметкерлер үшін оң байланыстың болуын анықтады, бұл ретте қызметкерлердің өзге топтары үшін тәуелділік әлдеқайда әлсіз болып табылады. Бұдан басқа, нақты секторда көрсетілген тәуелділік біліктілігі төмен деңгейдегі қызметкерлер үшін негізінен осы сектордың жұмыспен қамтылуының елеулі бөлігін қалыптастыратын ауыл шаруашылығы өндірісіне ғана тән.

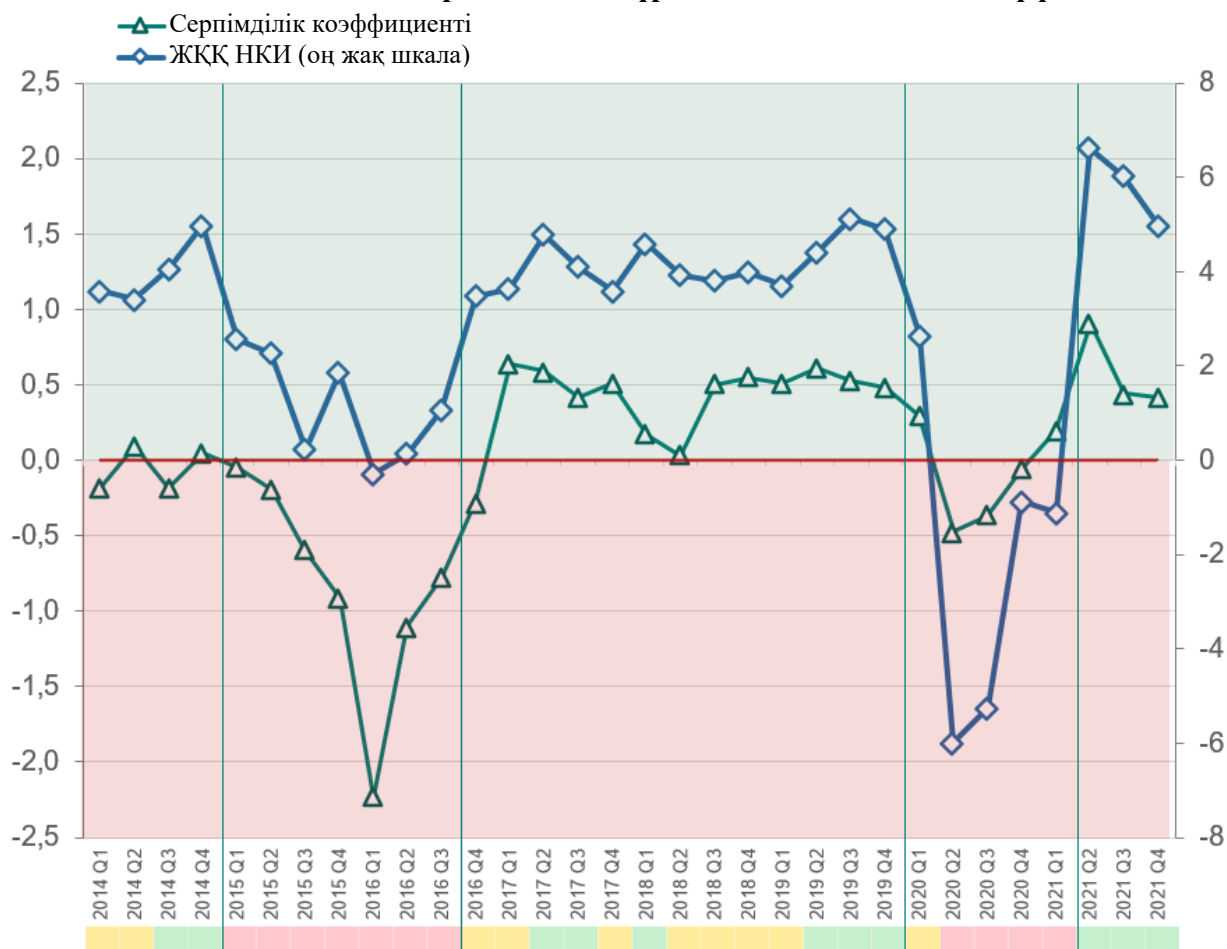
Бизнес-циклдердің кезеңдерін талдау барысында тиісті деректермен қамтамасыз етілген қаралып отырған кезеңде Қазақстан экономикасы мен оның жекелеген секторлары көбінесе ЖҚК НКИ деңгейі бойынша стандартты өлшемде айқын көрінетін циклділікке тап болмағандығы фактісі едәуір күрделілік тудырды, бұл айналым кезеңдері бойынша икемділік коэффициенттерін сандық бағалауды қиындатты. Дегенмен, авторлық тәсілдерді пайдалану есебінен статистикалық бағалау жүргізу үшін бақылаулардың жеткілікті санын қалыптастыру мүмкін болды.

Зерттеу нәтижелері бойынша жалпы Қазақстанда еңбекке деген сұраныс негізінен төмен икемділікке ие, көбінесе нөлге жақын екендігі анықталды

Зерттеу нәтижелері бойынша жалпы Қазақстанда еңбекке деген сұраныс негізінен төмен икемділікке ие, көбінесе нөлге жақын екендігі анықталды. Икемділік коэффициентін талдау барысында тұтастай алғанда экономика және жалдамалы жұмыскерлер бойынша еңбекке деген сұраныс баяулау кезеңінде 0,63, тұрақтылық кезеңінде 0,34 және өсу кезеңінде 0,46 орташа мәндерді қабылдай отырып, аз серпімді болып табылатыны анықталды. Сондай-ақ, экономикалық өсу қарқыны мен еңбекке сұраныстың икемділігі арасында белгілі бір корреляция бар екендігі анықталды: экономиканың құлдырауы мен баяулауы кезінде икемділік коэффициенті теріс болады, бірақ Экономикалық даму қарқыны тездеген сайын артады (15-сурет).

15-сурет

Бизнес-цикл кезеңдері бойынша сұраныстың икемділік коэффициенті



Біліктілігі жоғары деңгейдегі жұмыскерлер үшін сұраныс тұрақтылық кезеңінде серпімді (1,61), бірлік икемділікке жақын (0,73) – өсу кезеңінде және негізінен баяулау кезеңінде серпімді емес (0,66) болып табылады.

Біліктілігі орташа деңгейден жоғары жалдамалы жұмыскерлерге сұраныс баяулау сатысында (0,95) бірлік икемділікке жақын және тұрақтылық (0,71) және өсу (0,56) сатысында айтарлықтай аз серпімді.

Біліктілігі орта деңгейдегі жалдамалы жұмыскерлерге қатысты сұраныс баяулау кезеңінде іс жүзінде бір икемділікке (1,14) ие және тұрақтылық (0,63) және өсу (0,61) кезеңдерінде аз серпімді екендігі анықталды.

Біліктілігі төмен жалдамалы жұмыскерлерге сұраныс бизнес-циклдің кез келген кезеңінде жоғары икемділікке ие, баяулау кезеңіндегі коэффициенттердің орташа мәні 15,6, тұрақтылық кезеңінде – 25, өсу кезеңінде – 11,5 құрайды. Бұл ретте салалық бөліністе біліктілігі төмен жұмыскерлердің көп санының болуымен сипатталатын салалар үшін

еңбекке сұраныстың икемділігі басқа салалар үшін де осындай көрсеткіштерден асып түсетіні анықталды. Сонымен, ауыл шаруашылығында баяулау кезеңіндегі коэффициенттің орташа абсолютті мәні 5, тұрақтылық кезеңінде – 3,4, өсу кезеңінде – 3,1 құрайды. Бұл ретте жоғары білікті еңбектің салыстырмалы түрде көп саны тартылған өнеркәсіпте ұқсас коэффициенттер 0,4, 0,33 және 0,17 құрайды.

Осы зерттеудің нәтижелері біліктілігі төмен жұмыскерлерге деген сұраныстың іс жүзінде абсолютті икемділікке ие екендігін көрсетеді. Біліктілігі төмен, демек, жалақысы төмен жұмыскерлер жалақының кез-келген өзгеруіне өте сезімтал деп есептеледі. Біліктілігі жоғары деңгейдегі жұмыскерлер бұған әлдеқайда сирек ұшырайды. Дегенмен, жоғарыда айтылғандай, жұмыскерлердің әртүрлі топтары арасында бизнес-цикл кезеңі әртүрлі дәрежеде әсер етеді. Егер орташа білікті жұмыскерлер үшін баяулау кезеңінде икемділік коэффициенті айтарлықтай өсіп, төмен серпімділік санатынан бір икемділікке ауысса, онда біліктілігі жоғары деңгейдегі жұмыскерлер үшін бұл құбылыс тұрақтылық кезеңінде байқалады, бұл құлдырау мен өсу кезеңдері арасындағы аралық болып табылады.

Алынған нәтижелер еңбек нарығының икемділігін және экономикалық дамудың әртүрлі сценарийлерінде жұмыспен қамту жағдайының қалай дамидынын бағалауға мүмкіндік береді. Зерттеудің практикалық нәтижелері болашақта бизнес-цикл кезеңіне байланысты еңбекке сұраныстың күтілетін деңгейін есептеу үшін қолданылуы мүмкін.

Әдебиет тізімі

1. Елин А., Жанкубаев Б. А. Халықты жұмыспен қамту мәселелері, оларды Ресей мен Қазақстан экономикасының қазіргі даму кезеңіндегі шешу векторы / Елин А., Жанкубаев Б. А. - Қазіргі ғылымның перспективалық бағыты. XLIX халықаралық ғылыми конференция. Еуразиялық ғылыми бірлестік, 2019. – 234-239 Б.;
2. Қазақстан Республикасының Еңбек кодексі 2015 жылғы 23 қарашадағы № 414-V ҚРЗ-URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/K1500000414>;
3. «Халықты жұмыспен қамту туралы» Қазақстан Республикасының 2016 жылғы 6 сәуірдегі № 482-V Заңы ҚРЗ - URL: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1600000482>
4. «Қазақстан Республикасының халықты жұмыспен қамту мәселелері жөніндегі кейбір заңнамалық актілеріне өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы» 2018 жылғы 26 желтоқсандағы № 203-VI ҚРЗ - URL Қазақстан Республикасының Заңы: <https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z1800000203>
5. Цветков В. А. циклдар мен дағдарыстар : теориялық және әдіснамалық аспект / Фгбун Ресей Ғылым академиясының нарық мәселелері институты. - 2012. - URL: http://www.ipr-ras.ru/old_site/articles/tsvetkov13-03.pdf
6. Д. Шевчук, В. Шевчук. Макроэкономика: дәрістер конспектісі / Д. Шевчук, в. Шевчук. – Litres, 2022.
7. Acemoglu, D. Changes in unemployment and wage inequality: An alternative theory and some evidence. *The American Economic Review* 89 (5), pp. 1259-1278. - 1999. - URL: <https://economics.mit.edu/files/3906>
8. Acemoglu, D. and D. Autor. Skills, tasks and technologies: Implications for employment and earnings. NBER Working Paper Series. - 2010. - URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w16082/w16082.pdf
9. Autor, D. H., Levy, F. & Murnane R.J. The Skill Content of Recent Technological Change: An Empirical Exploration. NBER Working Paper Series. - 2001. - URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w8337/w8337.pdf
10. Foote, C. L., & Ryan, R. W. Labor-market polarization over the business cycle. *NBER Macroeconomics Annual*. - 2014. - URL: https://conference.nber.org/confer/2014/Macro14/Foote_Ryan.pdf
11. Jaimovich, N., & Siu, H. E. Job polarization and jobless recoveries. NBER Working Paper Series. - 2018. - URL: https://www.nber.org/system/files/working_papers/w18334/w18334.pdf

12. Ravn, M. O., & Simonelli, S. Labor market dynamics and the business cycle: Structural evidence for the United States. CSEF Working papers №182. - 2007. - URL: <http://www.csef.it/wp/wp182.pdf>
13. David, H., & Dorn, D. The growth of low-skill service jobs and the polarization of the US labor market. *American economic review*, 103(5), pp. 1553-1597. - 2013. - URL: <https://www.ddorn.net/papers/Autor-Dorn-LowSkillServices-Polarization.pdf>
14. Balleer, A., & Van Rens, T. Skill-biased technological change and the business cycle. *Review of Economics and Statistics*, 95(4), pp. 1222-1237. -2013. - URL: http://wrap.warwick.ac.uk/51349/1/WRAP_van_Rens_SBT201205.pdf
15. Bleakely H., Ferris E. & Fuhrer J.C. New Data on Worker Flows During Business Cycles. *New England Economic Review*. - 1999. - URL: <https://www.bostonfed.org/publications/new-england-economic-review/1999-issues/issue-july-august-1999/new-data-on-worker-flows-during-business-cycles.aspx>
16. Onaran, O. Jobless growth in the Central and East European countries: a country-specific panel data analysis of the manufacturing industry. *Eastern European Economics*, 46(4), pp. 90-115. - 2008.
17. Rotaru, P. C. A regional model for labour demand in Romania. *Theoretical and Applied Economics*, 5(582), pp. 71-78. - 2013.
18. Cirillo V., Pianta M., Nascia L. Technology and Occupations in Business Cycles. *Sustainability* 2018, 10(2), 463. - 2018. - URL: <https://www.mdpi.com/2071-1050/10/2/463/htm>
19. Корнейчук, Б. В. Микроэкономика: академиялық бакалавриатқа арналған оқулық және семинар. - 2-ші басылым және толықтырылған -М.: Юрайт баспасы, 2016. - 320 б. - Серия: Бакалавр. Академиялық курс.

«Нашар» банкін қолданудың халықаралық тәжірибесіне шолу

Ә.К. Рахметолла – Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Ақша-кредит саясаты департаментінің монетарлық талдау басқармасының бас маман-талдаушысы.

Бұл мақалада экономика мен қаржы жүйесіне әсерін түсіну үшін «нашар банкін» құрудың және оның жұмыс істеуінің халықаралық тәжірибесі қарастырылған, сондай-ақ Қазақстан үшін әлеуетті сабақтары сипатталған. Сонымен қатар, Қазақстанның проблемалық кредиттерді басқару қорын құру және оның жұмыс істеуі бойынша тәжірибесі қаралады.

Негізгі сөздер: жұмыс істемейтін кредиттер, нашар банк, кредиттер, bad bank, NPL.
JEL-сыныптау: G2, G21, E51, E52.

Мақала қызметі қаржы жүйесінен шығарылған жұмыс істемейтін активтерді басқару мен қалпына келтіру тиімділігін арттыруға бағытталған нашар банкті құру мен оның жұмыс істеуінің халықаралық тәжірибесіне арналған.

Нашар банк жұмыс істемейтін активтерді жұмыс істеп тұрған банктерден сатып алады не реттеу шеңберінде банкротқа ұшыраған банктердің активтерін таратуды жүргізеді.

Берілетін активтердің түрі және макроэкономикалық орта активтерді сәтті іске асыру үшін өте маңызды. Нашар банктің табысының қосымша факторлары ретінде активтер бойынша толық және сенімді құжаттама, жұмыс істемейтін активтердің нарықтық бағасын тәуелсіз бағалау, активтерге тиімді қызмет көрсету, күшті құқықтық база, білікті қызметкерлер, салынған қаражаттың қайтарымы атап өтіледі.

Қазақстанның банк жүйесінде жұмыс істемейтін кредиттер (NPL) деңгейі 2013 жылғы 31,4%-дан 2022 жылғы қазанда 3,7%-ға дейін айтарлықтай төмендеуіне қарамастан, екінші деңгейдегі банктер мен күмәнді активтерді басқару жөніндегі ұйымдардың (КАБҰ) баланстарында жұмыс істемейтін активтердің едәуір көлемі бар: жұмыс істемейтін кредиттер, жылжымайтын мүлік түріндегі өндіріп алынған мүлік, жер учаскелері, өндірістік объектілер мен жабдықтар.

Бұл тақырыптың өзектілігі Covid-19 пандемиясының, экономика баяулауының, геосаяси шиеленістің, Ресейге қатысты санкциялардың, инфляцияның рекордтық өсуінің және басқа да күтпеген өзгерістердің салдарынан NPL өсуінің әлеуетті қалпына келу проблематикасы Қазақстанның экономикасы мен қаржы жүйесінің тиімді жұмыс істеуінің маңызды факторына айналуымен байланысты.

Бұл мақалада нашар банктің жұмыс істеу тетігін оның экономикаға және қаржы жүйесіне әсерін түсіну, сондай-ақ Қазақстанда әлеуетті қолдануды бағалау мақсатында қолданудың халықаралық тәжірибесіне шолу жасалған. Бұдан басқа, Қазақстанның проблемалық кредиттерді басқару жөніндегі қорды құру және оның жұмыс істеуі бойынша тәжірибесі қаралады.

1. Халықаралық тәжірибе

1.1. Анықтама

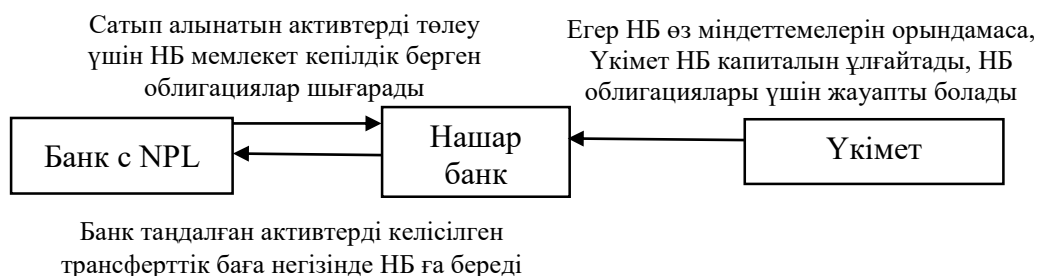
Нашар банк – бұл қаржы жүйесінен шығарылған жұмыс істемейтін активтерді басқару және қалпына келтіру тиімділігін арттыру үшін құрылған мемлекеттік және/немесе жеке ұйым. Нашар банк жұмыс істемейтін активтерді жұмыс істеп тұрған банктерден сатып алады не реттеу шеңберінде банкротқа ұшыраған банктердің активтерін таратуды жүргізеді. Болашақта нашар банк мемлекет және/немесе жеке субъектілер салған қаражаттың қайтарымдылығын қамтамасыз ету мақсатында жұмыс істемейтін активтерді сатуды жүзеге асырады. Осылайша, нашар банктің механизмі бұғатталған жұмыс істемейтін активтерді экономикалық айналымға қайтарады.

1-схемада 2008-2012 жылдардағы нашар банктердің тәжірибесі негізінде мемлекеттік нашар банктің жұмыс істеуінің екі тетігі ұсынылған.

1-схема

Мемлекеттік нашар банктердің жұмыс істеу тетіктері

1. Активтерді жұмыс істеп тұрған банктерден сатып алу



2. Банкроттыққа ұшыраған банктердің активтерін тарату



Дереккөзі: World Bank

Бірінші жағдайда, нашар банк жұмыс істемейтін активтерді жұмыс істейтін банктерден сатып алады. Бұл активтер заңда немесе нашар банк айқындаған сипаттамаларға сәйкес келуі тиіс. Қаржылық мәміле қазіргі сатушы банк пен нашар банк арасында жүреді, нашар банк жұмыс істемейтін активтерді сатып алу үшін төлем жасауға мемлекет кепілдік берген облигациялар шығарады. Осыдан кейін коммерциялық банк таңдалған активтерді келісілген трансферттік баға негізінде нашар банкке береді.

Екінші жағдайда, нашар банк жұмыс істемейтін активтерді таңдамайды немесе сатып алмайды. Нашар банк төлемге қабілетсіз банктерді толық/ішінара қайта құрылымдау немесе тарату үшін құрылады (әдетте қорғалған депозиттер берілгеннен кейін). Осылайша, ешқандай қаржылық операциялар немесе сатып алу болмайды.

Екі жағдайда да активтердің құнын қадағалау органы не нашар банк нарықтық бағаларға негізделген кешенді бағалауды жүзеге асыратын бағалау жүргізу тәжірибесі бар тәуелсіз үшінші тарапты тарту арқылы активтерді алдын ала бағалау немесе бағалау жолымен белгілейді.

Нашар банкті құрудың негізгі алғышарттары жұмыс істемейтін активтердің шамадан тыс өсуі, қарыз алушылардың/банктердің банкроттығының өсуі, жылжымайтын мүлік нарығындағы жағдайдың нашарлауы түріндегі елдердің қаржылық дағдарыстарының салдары болып табылады. Қаржылық дағдарыс кезеңінде және одан кейін нашар банк жұмыс істемейтін активтерді банктерден нарықтық бағамен сатып алады (көп жағдайда сатып алу бағасы банк балансындағы актив бағасынан едәуір төмен). Мұндай жағдайларда банктердің балансын жұмыс істемейтін активтерден тиімді тазарту және кредиттеуді қалпына келтіру үшін банкті толық капиталдандыру қажет.

Халықаралық тәжірибеде нашар банктер құрылған үш негізгі кезең атап өтіледі: АҚШ пен Швециядағы жергілікті қаржы дағдарыстары, азиялық қаржы дағдарысы (1997-2001) және жаһандық қаржы дағдарысы (2007-2009) аясында нашар банктердің құрылуының алғашқы кезеңі (1989-1993).

Бірінші нашар банк Resolution Trust Corporation 1989 жылы АҚШ-тағы жинақ-несие банктерінің дағдарысы аясында құрылды. 1993 жылы Швецияда қаржы дағдарысы аясында Securum құрылды.

1997-2001 жылдары Азия елдерінде 1997-1998 жылдардағы Азия қаржы дағдарысының салдарымен күресу үшін нашар банктер құрылды.:

Оңтүстік Корея – Korean Asset Management Corporation, 1997 ж;

Қытай – жұмыс істемейтін активтерді басқару бойынша 4 мемлекеттік компания құрылды: China Great Wall Asset Management Co., China Orient Asset Management Co., China Huarong Asset Management Co., China Cinda Asset Management Co., 1999 ж.;

Тайланд – Тай активтерін басқару компаниясы, 2001 ж;

Малайзия – Danaharta, 1998 ж;

Индонезия – Indonesian Bank Restructuring Agency, 1998 ж;

Жапония – The Resolution and Collection Corporation, 1999 ж.

Нашар банктер 2008-2012 жылдары банк акциялары бағасының күрт төмендеуі, құрылыс секторының және жылжымайтын мүлік нарығының құлдырауы жағдайында құрылды:

Ирландия – National Asset Management Agency, 2009 ж;

Германия – FMS Wertmanagement, 2010 ж;

Нигерия – Asset management Corporation of Nigeria, 2010 ж;

Испания – Sareb, 2012 ж;

Словения – Bank Assets Management Company, 2012 ж.

1-қосымшада және төменде осы мақалада жоғарыда аталған нашар банктер қызметінің негізгі сипаттамаларына талдау жасалады, сондай-ақ үздік халықаралық тәжірибелер (АҚШ, Швеция, Индонезия, Испания) қарастырылады.

Меншік нысаны. Нашар банк мемлекеттік немесе жеке субъект болып табылады. Мемлекеттік немесе ішінара мемлекет меншігіндегі нашар банктерді мемлекеттік органдар құрады және оларға, соңында, салық төлеушіге есеп береді. Мұнда мемлекет тәуекелдерді көтереді, бірақ банк секторындағы жағдай жақсаруынан әлеуетті пайда алады. Қолайлы макроэкономикалық жағдайда мемлекет нашар банк активтерінің бағасын кез келген ықтимал өсуінен пайда көре алады.

Жеке нашар банктер де мемлекеттік кепілдіктерге ие бола алады. Себебі, проблемалық активтердің едәуір көлемін қысқа уақыт мерзімінде беру қажет болса, мемлекеттің кепілдігі жоқ жеке инвесторды табу қиын болуы мүмкін. Нашар банктің иелері банктердің өздері болған кезде, құнсызданған активтер бойынша шығындар тәуекелі әлі де банктерде қалады. «Негізгі» банкпен операциялық бөлу желісі әртүрлі тәсілдермен айқындалуы мүмкін, бірақ банктің балансы шоғырландырылған күйінде қалады.

Haldane (2002) және Goodhart (2016) еңбектерінде проблемалық банктерді қалпына келтіру шеңберінде жеке нашар банктер мемлекеттік меншіктегі қарағанда тиімдірек екендігі аталады. Бұл келесі факторларға байланысты болуы мүмкін. Біріншіден, жеке қаржыландыруы бар нашар банктер банктердің баланстарын тиімдірек тазартады, өйткені жеке қаржыландыру коммерциялық банкті басқару мен оның болашақ әрекетіне қатысты нарықтық тәртіпті талап етеді. Gandrud (2014) жеке меншік иелерінің нашар банктері активтерді барынша жоғары бағамен сатып алатынын атап өтті, бұл проблемалық банктерді шығындарын тезірек мойындауға мәжбүр етеді, осылайша «зомби-кредиттеу» проблемасын, яғни үмітсіз кредиттердің мерзімін ұзартудан аулақ болады. Бұл жаңа және барынша пайдалы кредиттер үшін ресурстарды босатады. Екіншіден, жеке меншіктегі нашар банктер құнсызданған активтер мәселесі онша ауыр болмаған кезде, яғни капиталды аз құюды қажет ететін кезде банктерді реттей алады.

Проблемалық банктердің балансын тазартуды қаржыландыру жеке инвесторлардың қаражаты есебінен жүзеге асырылған кезде банктік кредиттеу күшейіп өседі, болашақ проблемалық кредиттер мемлекеттік көздерден қаржыландыруға қарағанда көп қысқарады (Brei, 2019).

Ертеректегі нашар банктер Resolution Trust Corporation (АҚШ) және Securum (Швеция) толығымен олардың үкіметтеріне тиесілі болды. Danaharta ресми түрде Малайзияның қаржы министрлігіне 100%-ға тиесілі корпорация болды. AMCON – толығымен Нигерияның федералды үкіметі мен Қаржы министрлігіне тиесілі мемлекеттік корпорация.

Жеке субъектілер қатысқан алғашқы нашар банктердің бірі – 1997 жылы құрылған КАМСО, оның 57,4%-ы жеке инвесторларға және 42,8%-ы Оңтүстік Кореяның қаржы министрлігіне тиесілі. Еуропалық Одақта 2007-2012 жылдары мемлекеттік және жеке субъектілердің бірлескен қатысуымен нашар банктер құру үрдісі байқалды: Sareb 55%-ға жеке инвесторларға және 45%-ға – мемлекетке, NAMA: 51%-ға – жеке инвесторларға, 49%-ға мемлекетке тиесілі болды.

Нашар банкті қаржыландыру. Қаржыландырудың құрылымы міндетке байланысты ерекшеленеді: жұмыс істеп тұрған банктерден жұмыс істемейтін активтерді сатып алу немесе банкротқа ұшыраған банктердің активтерін жою.

Жұмыс істемейтін активтерді сатып алатын нашар банктің айналым капиталын бастапқы капиталдандыруы және активтер бойынша болашақ шығынды жабуы қажет болады. Нашар банк жұмыс істемейтін активтерді сатып алу үшін мемлекет кепілдік берген бағалы қағаздарды шығара алады және алымнан түскен түсімнен облигациялар бойынша пайыз төлеуі тиіс болады. Бастапқы кезеңде нашар банкке облигациялар бойынша пайыз төлеу және активтерді басқару үшін ақшалай қаражат қажет болады.

Банкроттыққа ұшыраған банктердің активтерін жоюды жүзеге асыратын нашар банкке активтерді басқару және сату үшін айналым капиталы қажет болады, оған жұмыс істемейтін активтерді сату үшін шығынды жабу міндеті де жүктелуі мүмкін.

Нашар банкті қаржыландыру барысындағы болжамдылық – табысқа жетудің негізгі факторы. Қаржыландырудың мезгіл-мезгіл жетіспеушілігі нашар банкке айтарлықтай кедергі келтіріп, банк секторындағы шығынның артуына және актив құнының нашарлауына әкеледі. Үздіксіз жұмысты қамтамасыз ету үшін тек бастапқы капиталға ғана емес, сонымен қатар нашар банктің ішкі ақша ағыны оң болғанға дейін өз қызметін қолдау үшін жеткілікті ресурстарының болуына кепілдік беру үшін айналым капиталына қатысты да айқындық болуы керек.

Мандат. Мандатты таңдау проблеманы диагностикалауға және проблемалы банктердің институционалдық құрылымына байланысты. Әдетте, нашар банктің табысты болуы тар мандатқа және белгілі бір мақсаттардың болуына байланысты. Активтерді басқару – бұл тиімді басқару арқылы құнын арттыруға болатын ұқсас активтердің үлкен пулы болған кезде қажет функция.

NAMA және SAREB банкроттыққа ұшыраған банктердің жұмыс істемейтін активтерін жоюға жауапты болмады. Ал Danaharta сыйақы үшін банкротқа ұшыраған екі банктің активтерін басқарды, бірақ оларды жабуға немесе жоюға қатысқан жоқ.

Түркия мен Индонезия сол кездегі қолданыстағы құрылымдарды нашар банк құру үшін пайдаланды. Түрік жинақ депозиттерін сақтандыру қоры (SDIF) және Индонезияның банктерді қайта құрылымдау агенттігі (IBRA) депозиттердің жалпы кепілдіктерін басқаруға жауапты ғана болмай, сонымен қатар банкроттыққа ұшыраған банктерді қайта құрылымдады және жапты, бұрынғы акционерлердің өтімділікті нысаналы пайдаланбауынан туындаған шығынды өтеуге де жауапты болды. SDIF (Түркия) депозиттерді сақтандыру жүйесі қолданылған мекемелердің жұмыс істемейтін кредиттерімен ғана айналысқан. Мемлекет және олардың акционерлері бірлесіп қайта капиталдандырған Индонезияның жеке банктері жұмыс істемейтін кредиттерін IBRA-ға аударуы тиіс еді. Көптеген SDIF және IBRA мандаттары активтерді басқару функциясын бәсеңдетті, өйткені ұйымдар алғашқы жылдары төлемге қабілетсіз банктерді иеленумен, реттеумен айналысты. Көптеген sdif және IBRA мандаттары активтерді басқару функциясын бәсеңдетті, өйткені ұйым алғашқы жылдары төлем қабілетсіз банктерді иемденіп, есеп айырысумен айналысты. Осы екі ұйымның тағы бір проблемасы – банктік қадағалау органының жеке функцияларының болуы. IBRA мен SDIF-тен айырмашылығы,

RTC (АҚШ) банктік проблемаларды реттеу ұйымы ретінде құрылды, бірақ ол активтердің сатылуын қолдау үшін терең және өтімді капитал нарықтарынан пайда көрді. Ал IBRA мен SDIF-тің қайта құрылымдауға сенуіне және сатылымдар арқылы проблемалы активтер нарығын құруына тура келді.

Активтерді басқару және иелік ету. Нашар банктер жоғары пайда алу үшін ұстауға арналған шығысқа және басқа да шығысқа байланысты жұмыс істемейтін активтерді тез сатуға ұмтылады. Нашар банктің жұмыс істемейтін активін өткізудің баяу болуы нашар банкті актив құнының одан әрі нашарлау тәуекеліне, сондай-ақ ұзақ мерзімге қаржыландыру қажеттілігінің артуына әкеледі.

Өз жұмысында Aggarwal мен Arimoto (2012) капитал мөлшері жоғары активтерді мүмкіндігінше тезірек бекітуді (қайта құрылымдауды немесе хеджирлеуді) және сатуды ұсынды. Екінші жағынан, мына активтерді: а) орта мерзімді активтерді, б) капиталды көп қажет етпейтін активтерді, в) өтімді емес ұзақ мерзімді активтерді немесе бекіту және/немесе сату шығыны өте жоғары болатын активтерді сатуға асықпау ұсынылады.

Активтерді басқару нарықтық құнын арттыру үшін және сату кезінде пайда алу үшін аяқталмаған ғимараттарды аяқтауды қамтуы мүмкін.

Активтердің үлкен көлемін босату демпингке (бағаны жасанды түрде төмендету) және нарықтың тұрақсыздығына әкелуі мүмкін. Сондықтан активтерді сатуды теңестіру, нарықтық ұсыныстың қолайлы деңгейін қамтамасыз ету және нарықтық күтулерді қалыпқа келтіруге көмектесетін баға деңгейін белгілеу маңызды.

Нашар банктердің мөлшері. Нашар банкке берілген активтер мөлшерінің кредит ұсынысына және халықаралық тәжірибеде болашақ мерзімі өткен кредиттерге әсері даулы (Brei, 2019ж.).

Бір жағынан, Еуропалық комиссия (2018) егер нашар банктер банк жүйесінің көп бөлігін қамтыса, кредиттер коммерциялық жылжымайтын мүлікпен қамтамасыз етілсе және ірі корпоративтік тәуекелдер болса, тиімдірек жұмыс істей алады деп санайды. Екінші жағынан, халықаралық сарапшылар активтер әртекті болған кезде нашар банктердің тиімділігі төмен екенін атап өтеді. Мысалы, кішігірім тұтынушылық және бөлшек кредиттерді банктің өзі жақсы басқарады, өйткені әлеуетті инвесторларға қарыз алушылар бойынша ақпараттың (оның ішінде конфиденциалды ақпараттың) болуы тұрғысынан мұндай қарыздарды бағалау қиынырақ. Нашар банктер осы активтерді сату кезіндегі құқықтық шектеулерге байланысты тұрғын жылжымайтын мүлікпен аз жұмыс істейді.

Активтерді таңдау кезінде мұндай кредиттерді олардың құнымен салыстырғанда өндіріп алу бағасының жоғары болуына байланысты мерзімі өткен жеке кредиттерді сатып алудан аулақ болу керек екендігі атап өтілді. Сатып алынған активтердің санын саны бойынша да, құны бойынша да шектеу оларды жақсы түгендеуді және нашар банк құрылғанға дейін проблемалық активтерді егжей-тегжейлі талдауды талап етеді.

Мемлекеттік кәсіпорындар немесе стратегиялық саланың кәсіпорындары сияқты кейбір күрделі активтерді нашар банк басқармауы керек. Бұл активтер нашар банкті саяси араласуға ұшыратып, оның басқа активтерге қатысты өкілеттіктерін орындауына кедергі келтіруі мүмкін. Мұндай активтер үшін қайта құрылымдаудың басқа бағыттары іске асырылуы тиіс. Мемлекеттік кәсіпорындарды жеке агенттік, мысалы, мемлекеттік холдингтік компания немесе жекешелендіру агенттігі қайта құрылымдай алады.

Егер жұмыс істейтін активтер сатып алынса, мұндай активтерді сатып алудың орындылығын негіздеу қажет. Мысалы, NAMA (Ирландия) сатып алған кредиттердің шамамен 20%-ы жұмыс істеп тұрған еді, бірақ бір қарыз алушымен байланысты болды. Бұл кредиттерді реттеуді жеңілдетті, өйткені қарыз алушы тек бір заңды тұлғамен жұмыс істеуге мәжбүр болды. Тағы бір мысал – қарыз алушының барлық қарым-қатынастарын шоғырландырмауға шешім қабылдағандықтан бірнеше кредитормен жұмыс істеуде қиындықтарға тап болған SAREB (Испания). Тағы бір мысал: AMCON (Нигерия) банктерден жүйелік маңыздылық өлшемшартына сәйкес келетін ірі кредиттер сатып алды.

Халықаралық практикада белгілі бір қарыз алушының барлық кредитімен жұмыс істеу үшін бір қарыз алушының мерзімі өткен кредиттерімен байланысты болса, нашар

банктердің жұмыс істейтін (мерзімі өтпеген) кредиттерді сатып алуына болады. Бұл ретте нашар банк мерзімі өткен кредиттері жоқ қарыз алушылардың жұмыс істейтін кредиттерін сатып алмауы тиіс. Алайда, жұмыс істейтін кредиттері бар қарыз алушылар банкпен үнемі өзара әрекет жасауы керек, өйткені нашар банкке ауысу қарыз алушының бизнесіне зиян тигізуі мүмкін.

Құқықтық жүйе. Тиімді құқықтық жүйе нашар – банктің сәтті жұмыс істеу талаптарының бірі, өйткені жұмыс істемейтін активтер көбінесе әртүрлі тараптардың (кредитор, қарыз алушы және т.б.) арасындағы даулы талаптарға байланысты болады.

Нашар банк бұрынғы кредитордың рөлін өзіне алуы тиіс, бұған меншік құқығын тікелей беруді қамтамасыз ету және беру мәмілесіндегі заңдық кедергілерді жою арқылы жетуге болады.

Құқықтық база қажет болған жағдайда кепілді іске асыруға кедергі келтірместен берешекті ретке келтіріп реттеуге ықпал етуі керек және борышкерлерді де, кредиторларды да қорғау арасындағы тепе-теңдікті қамтамасыз етуі керек. Реттеу құжаттарында жұмыс істемейтін активтерді нашар банкке беру процесінің уақтылылығына немесе сапасына және кейіннен осы активтерді сатуға кедергі келтіруі мүмкін елеулі олқылықтарды жою қажет. Klingebiel (2002 ж.) жұмысына сәйкес, жеткілікті дамымаған нормативтік-құқықтық база көбінесе нашар банктің төмен тиімділігіне себеп болды, сондықтан кепілдік мүлікті өндіріп алудың, банкроттығының және тыйым салудың тиісті тетіктерін белгілеу маңызды.

Нашар банктің тиімділігі. Нашар банк өз мандатын неғұрлым сәтті орындаса, соғұрлым оның қызметі тезірек аяқталады.

Ingves et al (2004) жұмысында нашар банктің басқару органдары мен қызметкерлері үшін ынталандырудың дұрыс жиынтығын әзірлеу қажеттілігі атап өтілді, өйткені қызметкерлерді жалдау және ұстап тұру проблемалары жиі кездеседі. Қосымша проблемалар персоналы икемділігі төмен мемлекеттік жалақы жүйесіне жататын мемлекеттік нашар банктерге байланысты. Мұны түзету үшін жалақы мен жұмыс нәтижесі бойынша бонустарды араластыруды енгізу ұсынылды (Parker, 2011). Қызметкерлерді ұстап тұру саясаты нашар банктің жұмыс сапасының тұрақтылығын қамтамасыз ету үшін де маңызды, сондықтан қызметкерлердің дамуына, сыйақы төлеу схемаларына және мансап перспективаларына назар аудару керек.

Morrison (2009 ж.) жұмысында проблемалы банктердің нашар банкке жұмыс істемейтін активтерді сату арқылы кредиттік рейтингтерді жақсартып, нарықтың, инвесторлардың, акционерлер мен салымшылардың сенімін арттырғаны атап өтілді. M. Brei (2020 ж.) жұмысында проблемалы банктердің жұмыс істеуге қабілетті және табысты кәсіпорындарды проблемалы және жұмыс істемейтін активтерден бөліп алып, өздерінің негізгі қызметі – жаңа кредиттерді беруге назар аударуға алғаны атап өтілді. Жалпы алғанда, проблемалы банк жұмыс істемейтін активтерді сату арқылы балансын олардан тазартып, кәсіпорындарды кредиттеудің өсуін қалпына келтірді. Авторлар 2000-2016 жылдар аралығында Еуропаның 15 еліндегі 135 ірі банктің көрсеткіштерін салыстырды. Барлық іріктеп алынғандардың ішінен 81 банк (60%) жұмыс істемейтін активтерді жинақтау проблемасына байланысты қолдау алған. Зерттеуде осындай қолдау түріне қарай банктер үш топқа бөлінеді: мемлекет есебінен үстеме капиталдандыру алған (81 банктің 36%-ы); құнсызданған активтердің бір бөлігін нашар банктерге берген (11%); екі шараны біріктірген (53%) банктер. Зерттеу көрсеткендей, шаралардың әрқайсысы жеке-жеке алғанда кредиттеуді қайта бастауға әкелмеді және болашақта банкте NPL көлемінің төмендеуін қамтамасыз етпеді. Бірақ нашар активтерден арылып, капиталға қаражат салынған банктер қалпына келді. Банктің балансын тазарту кезінде оны үстеме капиталдандыру қажеттілігі жұмыс істемейтін активтердің нашар банкке олардың баланстық құнынан едәуір төмен бағамен сатылуына байланысты. Тиімділіктің ең жоғары деңгейіне жұмыс істемейтін активтер жеке ақшаға және аз мөлшерде сатып алынған кезде қол жеткізілді – бұл жағдайда болашақ тәуекелдер мен жұмыс істемейтін активтердің құнын бағалау ең әділ болды.

S. Cas (2016 ж.) зерттеуінде активтерді табысты өткізу үшін берілетін активтердің түрі мен макроэкономикалық орта өте маңызды екенін атап өтті. Нашар банктің табысты

болуының қосымша факторлары ретінде берілетін активтер бойынша шынайы және толық құжаттама, сенімді бағалау процесі, активтерге тиімді қызмет көрсету, тиімді құқықтық база атап көрсетіледі.

А. Агі (2018 ж.) бағасы бойынша, NPL жалпы көлемі дағдарыс басталғаннан кейін орта есеппен 2,4 жыл бойы өсіп келеді. Елдердің 20%-дан астамында NPL 4 және одан да көп жыл бойы өсуін жалғастыруда. Елдердің 30%-ында NPL дағдарыстан кейін 7 жыл өткен соң 7%-дан жоғары болып қалады. Басқаша айтқанда, NPL деңгейінің жоғарылауына бірден рұқсат етілмейді. NPL үлесін 7%-дан төмен деңгейге дейін төмендете алатын елдер үшін мұндай қысқартуға қол жеткізу біртекті емес және дағдарыс басталғаннан кейін орта есеппен 5 жыл өткен соң болады.

2-кесте

Жекелеген елдердегі макроэкономикалық көрсеткіштер

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
NPL (кредиттердің жалпы санынан %-бен)								
Ирландия	1,9	9,80	13,00	16,10	25,00	25,70	20,70	14,90
Испания	2,8	4,10	4,70	6,00	7,50	9,40	8,50	6,30
Германия	2,9	3,30	3,20	3,00	2,90	2,70	2,30	
Нақты ЖІӨ-нің өсуі (% -бен)								
Ирландия	-2,2	-5,60	0,40	2,60	0,20	1,40	5,20	7,80
Испания	1,1	-3,60	0,00	-1,00	-2,60	-1,70	1,40	3,20
Германия	1,1	-5,60	4,10	3,70	0,40	0,30	1,60	1,70
Жеке секторға кредиттің өсуі (%-бен)								
Ирландия	14,00	-4,30	-7,90	-10,00	-4,40	-3,80	-7,20	-10,10
Испания	11,30	1,90	-0,40	-0,10	-3,40	-9,30	-7,20	-3,10
Германия	5,20	2,10	-0,50	1,30	1,80	0,40	0,60	1,80
Жеке секторға жаңа кредиттің өсуі (%-бен)								
Ирландия	-13,50	-14,50	-50,80	-47,00	-26,80	1,10	-0,30	26,10
Испания	-11,10	-8,10	-22,10	-23,40	-8,70	-19,20	-6,60	12,00
Германия	21,50	-8,20	-20,90	-0,90	-2,10	-2,60	0,80	9,90
	NAMA құрылған жылы							
	FMS Wertmanagement құрылған жылы							
	Sareb құрылған жылы							

Дереккөзі: European Commission

Салынған қаражаттың қайтарымдылық көрсеткіштері. Қаражатты мемлекетке қайтару жөніндегі жұмыстардың нәтижелері туралы деректер барлық нашар банктер бойынша жарияланған жоқ. Қоғамдық деректерге сәйкес (АҚШ, Швеция, Жапония, Словения, Индонезия, Малайзия), нашар банктердің көпшілігі салынған қаражаттың жартысынан көбін қайтаруды қамтамасыз етті. Ең жоғары қайтарымдылықты АҚШ пен Жапониядағы нашар банктер көрсетті, бұл ретте Жапонияда тіпті жұмыс істемейтін активтерді сатудан да пайда алынды.

АҚШ-та RTC активтерінің жалпы құны 402,5 млрд АҚШ доллары болатын 747 несиелер-жинақ қауымдастығының активтерін сатып алды. Қызмет кезеңінде 395 млрд АҚШ доллары сомасына активтер сатылды. Мандаттың кең ауқымына қарамастан, RTC жұмыс істемейтін активтерді сатуды қолдау үшін капиталдың кең және өтімді нарықтары аясында пайда тапты.

Жапониядағы нашар банк – The Resolution and Collection Corporation of Japan (RCC) – 1999-2005 жылдар аралығында 353 млрд иенге (3 млрд АҚШ доллары) проблемалық несиелер сатып алып, 642 млрд иен (5,6 млрд АҚШ доллары) көлемінде салынған қаражаттың қайтарымдылығын қамтамасыз етті. Төлеметін қаржы институттарынан RCC корпорациясы активтерді 6,4 трлн иенге (55,8 млрд АҚШ доллары) сатып алды, осы несиелер бойынша қайтарымдылық 7,1 трлн иенді (61,9 млрд АҚШ доллары) құрады. Осылайша, RCC салынған қаражаттың қайтарымдылығын қамтамасыз етіп қана қоймай, пайданы да өндіре алды.

Халықаралық бөліністегі нашар банктердің егжей-тегжейлі сипаттамалары 1-қосымшада берілген.

1.1. Үздік тәжірибе

Cerruti (2016 ж.) жұмысында нашар банк құруда ең табысты ретінде АҚШ, Швеция, Испания және Малайзия тәжірибесі аталды.

АҚШ. RTC корпорациясы (1989-1995 жж.) банктерді реттеу/тарату жөніндегі ұйым ретінде (барлығы 3 000-ға жуық ұйым, оның 1 295-і немесе 44%-ы несие-жинақ), сондай-ақ қорғалған салымшыларға төлеу немесе аудару шеңберінде ақша қаражатының жетіспеушілігін өтеу үшін құрылды. RTC жұмыс істеп тұрған банктерден жұмыс істемейтін активтерді сатып алған жоқ, яғни жұмыс істемейтін активтерді бағалаумен байланысты қызметпен айналысқан жоқ.

Оның қызметін қаржыландыру салық төлеушілердің ақшасы есебінен жүзеге асырылды. АҚШ Конгресі корпорация үшін жалпы сомасы 105,1 млрд АҚШ долларын құрайтын 3 траншты мақұлдады (корпорация 91,3 млрд АҚШ долларын ғана пайдаланды), оның 31,3 млрд доллары Resolution Funding Corporation (REFCORP) мемлекеттік-жеке меншік ұйымы 30 жылдық облигацияларды орналастыру есебінен тартылды. Осы облигациялар бойынша пайыздарды төлеу ауыртпалығы мемлекетке, сондай-ақ несие-жинақ индустриясы өкілдеріне неғұрлым жоғары сақтандыру жарналары мен тұрғын үй кредиттеу банктерінің пайдасына салынатын салықтар есебінен жүктелді. Тағы 1,2 млрд АҚШ долларын тұрғын үй кредиттеу федералды банктері ұсынды, қалған қаражат бюджеттік қаржы есебінен тартылды.

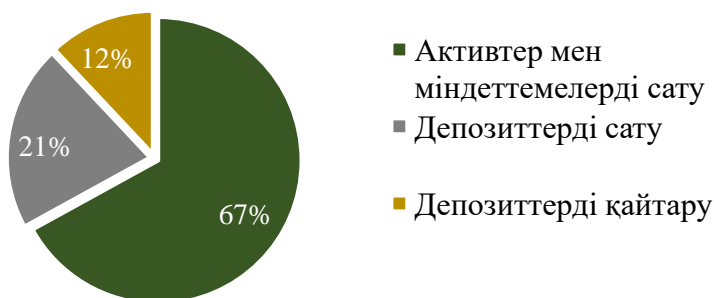
RTC айналым капиталы АҚШ Федералдық резервтік банкінен активтерді сатудан күтілетін пайдамен қамтамасыз етілген қысқа мерзімді қарыздар түрінде берілді. Алынған RTC қарыздардың ең көп сомасы 63 млрд АҚШ долларын (1991 жылы) құрады, кейіннен олар активтерді сатудан түскен түсім есебінен толығымен өтелді. RTC негізгі үш мақсаты:

- 1) жұмыс істемейтін активтерді өткізу кезінде олардың құнын барынша арттыру;
- 2) осы мәмілелердің жергілікті жылжымайтын мүлік нарығына әсерін барынша азайту;
- 3) табысы төмен және орташа сатып алушылар үшін тұрғын үй жылжымайтын мүлігінің қолжетімділігін барынша арттыру және оның болуын қамтамасыз ету.

RTC негізгі қызметі төлемге қабілетсіз несие-жинақ қауымдастықтарын қабылдауды және олардың ағымдағы жай-күйін талдауды жүзеге асыру, жоғары шығынды міндеттемелер мен операциялық шығыстарды жабу болды. Одан кейін оларды сату немесе тарату туралы шешім қабылданды.

1-график

Әдістердің түрлері бойынша АҚШ-тың төлемге қабілетсіз несие-жинақ қауымдастықтарының реттелген активтері



Дереккөзі: RTC

Проблемалық қауымдастықтарды реттеу процесінен кейін RTC олардың қалдық активтерін басқаруға және сатуға кірісті. Активтермен жұмыс істеудің бірінші әдісі проблемалық несие-жинақ қауымдастықтарының активтері мен міндеттемелерін «қаржы

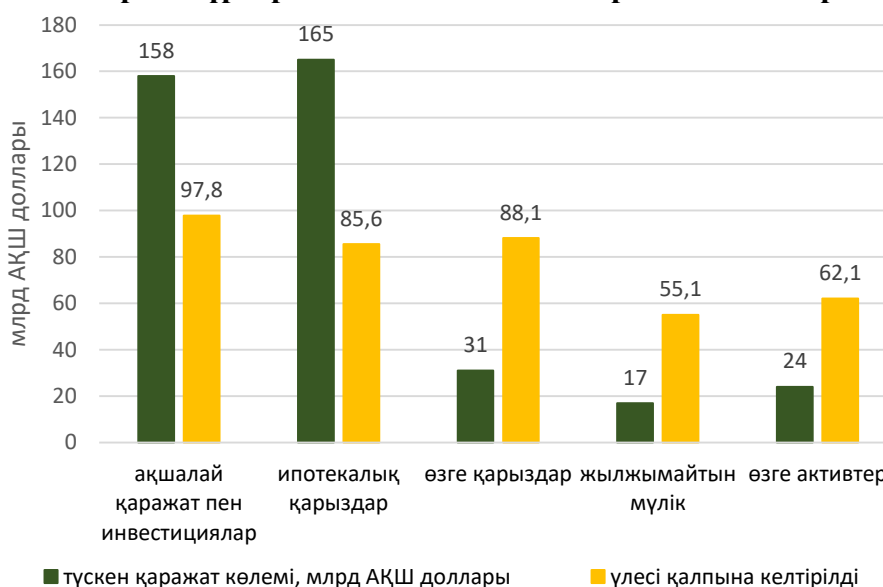
жағынан қалыпты» ұйымдарға көтерме немесе бөлшек сату болды. Екінші әдіс проблемалық несие-жинақ қауымдастықтары клиенттерінің депозиттерін тұрақты мекемелерге беру болды. Сонымен қатар, кейбір жағдайларда проблемалық несие-жинақ қауымдастықтарының салымшыларына депозиттерді қайтару RTC-тің өзінің есебінен жүзеге асырылды.

Жұмыс істемейтін активтерді іске асыру шеңберінде RTC белгілі бір критерийлер: орналасқан жері, сапасы және өтеу мерзімі негізінде активтерді сегменттеуді көздейтін сату стратегиясын әзірледі. Кейіннен RTC инвестициялық қоғамдастықпен өзара іс-қимыл кезінде өнімдерді инвесторлардың қажеттіліктеріне бейімдеді.

Тұрғын үйге қол жеткізуді арттыру бөлігінде өз мандатын орындау үшін RTC, берілген активтер үй-жайы жоқ адамдар үшін баспана, аз қамтылған отбасылар үшін тұрғын үй мен табысы төмен және орташа отбасылар үшін балабақшалар ретінде пайдалану талабымен мүлікті коммерциялық емес ұйымдарға немесе мемлекеттік мекемелерге өтеусіз беру бағдарламасын әзірледі. Корпорация жұмыс істеген уақыт ішінде жалпы сомасы 2 млрд АҚШ долларынан асатын 100 мыңнан астам қолжетімді тұрғын үй нысанын сатып өткізді, сондай-ақ өтеусіз негізде 1 000-нан астам жылжымайтын тұрғын үй нысандарын тапсыруды қамтамасыз етті.

2-график

Активтердің түрлері бойынша RTC қайтарымдылық көрсеткіштері



Дереккөзі: RTC

Барлығы RTC 1989-1995 жылдары активтердің жалпы мөлшері 402,5 млрд АҚШ доллары болатын 747 несие-жинақ қауымдастықтарының активтерін сатып алды. Қызмет кезеңінде 395 млрд АҚШ доллары сомасына активтер сатылды. Мандат ауқымының кеңдігінен басқа, RTC жұмыс істемейтін активтерді сатуды жүзеге асырғанына және капиталдың терең және өтімді нарықтарында пайда көргеніне назар аудару қажет.

Швеция. 1980-жылдардың соңы мен 1990-жылдардың басында Швеция экономикасы төмен өсу қарқынынан және жоғары инфляциядан зардап шекті, ал ұлттық валюта – швед кроны бірнеше рет құнсызданған. 1990 жылдардың басында ауыр қаржы дағдарысы кезінде швед банктерінің тұрақтылығы нашарлап, екі банк мемлекет меншігіне шығарылады, жұмыссыздық күрт өсті, ал мемлекеттік шығыс пен мемлекеттік борыш ұлғайды. Сауықтыру стратегиясын банктер дербес айқындады. Кейбір банктер басқа банктермен бірігу және еншілес компания ретінде меншікті нашар банк құру арқылы, ал басқалары – жұмыс істемейтін активтерді нашар банкке - Securum-ге беру арқылы мемлекеттік қолдаумен дағдарысты өз бетінше бастан кешірді.

Securum – Швецияның алғашқы (1993-1997 жж.) нашар банктерінің бірі. Securum екі мемлекеттік банктің (Nordbanken және Gota Bank) активтерін қайта құрылымдауға және сатуға арнаулы мандатқа ие болды және банктердің берілген жұмыс істемейтін активтері үшін төлемдерді жүзеге асырмады. Оның орнына үкімет банктердің активтерін Securum-ге беруге айырбастау үшін екі банкті толық капиталдандырды. Активтер мен кепілді қамтамасыз етуді бағалау сыртқы консультанттар мен аудиторлық фирманың қолдауымен жүргізілді. Уақыт бойынша шектеулерге байланысты активтердің 1/5-ін бағалау басқа активтерді бағалауға негізделген модельдерді пайдалана отырып жүргізілді.

Nordbanken, негізгі мемлекеттік банк және сол кезеңдегі активтер көлемі бойынша үшінші банк, мемлекет тарапынан капиталдандырылды (14,2 млрд швед кроны немесе 1991-1992 жылдары шамамен 2,4 млрд АҚШ доллары), бұл ретте өзінің жұмыс істемейтін активтерін Securum-ға берді. Gota Bank, көлемі бойынша бесінші коммерциялық банк, үкімет тарапынан капиталдандырылды (20 млрд швед кроны немесе 1993 жылы шамамен 2,6 млрд АҚШ доллары) және Gota Bank-тің «әрекетке қабілетті» бөлігі Nordbanken-мен біріктірілді. Gota Bank-тің жұмыс істемейтін активтері Securum-ге берілді.

Securum ұйымына берілген портфель 1274 компанияға (оның 790-ы жауапкершілігі шектеулі серіктестіктер болды) қатысты 3000-нан астам қарыз бойынша талап қою құқықтарынан тұрды. Активтердің баланстық құны 67 млрд Швед кронын немесе 10 млрд АҚШ долларын, ал трансферттік баға 50 млрд Швед кронын немесе 8,7 АҚШ долларын құрады. Қарыз портфельдің 90%-ын құрады, ал қалған бөлігі акциялар мен жылжымайтын мүлікке тиесілі болды. Берілген компаниялардың көпшілігі төлемге қабілетсіз болды.

Жылжымайтын мүлік объектілері бірнеше тәсілмен сатылды: объектілерді жеке негізде сату; объектілерді пулдармен біріктіру және сату; жылжымайтын мүлікке мамандандырылған компанияларды сату. Іріктеп алынған әлеуетті сатып алушылармен тікелей келіссөздер жүргізу арқылы жеке шарт бойынша сату жекелеген объектілер мен активтер пулдарын сатудың басым әдісі болды.

Securum ұйымының жалпы сомасы 15-20 млрд Швед кронына (шамамен 2,2-2,9 млрд АҚШ доллары) 2000-нан астам коммерциялық жылжымайтын мүлігі болды, бұл Швециядағы бүкіл коммерциялық жылжымайтын мүлік қорының 1-2%-ын құрады.

Жылжымайтын мүлікке мамандандырылған және Securum сатып алған компаниялар Стокгольм (төрт мәміле) және Лондон (бір мәміле) қор биржаларында акцияларды бастапқы жария орналастыру (IPO) арқылы сатылды. Бұл мәмілелер Securum ұйымына айтарлықтай пайда әкелгенімен, олар сатылған активтердің жартысынан азын құрады. Акцияларды сату арқылы көптеген объектілерді біржолғы иеліктен шығаруға байланысты бұл мәмілелер мақсатқа сай болды, бұл өз кезегінде жылжымайтын мүлік бағасының одан әрі төмендеуіне байланысты шығынға ұшырамауға мүмкіндік берді.

Көптеген басқа нашар банктерден айырмашылығы, Securum аукциондарда жылжымайтын мүлікті сатқан жоқ. Бұл активтердің үлкен көлемін осы әдіспен сатуға кететін уақыттың шектеулілігіне, ең көп пайданы қамтамасыз ету үшін қолайлы жылжымайтын мүлік пулдарын құрудың қиындығына, жылжымайтын мүліктің үлкен көлемін нарыққа бір рет шығаруға байланысты бағаның төмендеу қаупіне, сондай-ақ әлеуетті сатып алушыларды іздеуді қиындатқан Швед нарығының салыстырмалы түрде аз мөлшеріне байланысты болды.

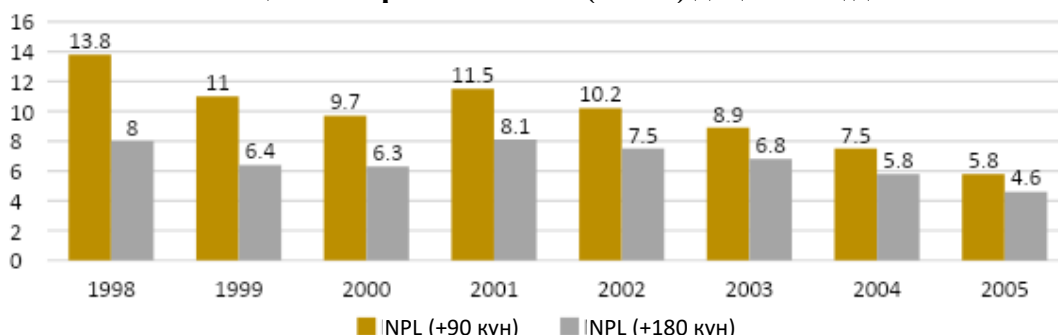
Жабылатын кезде (1997) Securum активтердің 98%-ын сатып, мемлекетке 14 млрд Швед кронын қайтарды (мемлекет Securum ұйымын 24 млрд Швед кронына капиталдандырды). Жұмыс стратегиясының түйіні жылжымайтын мүлікке құқықты тіркеу, оның құнын арттыру және сату болды.

Securum ұйымының коммерциялық ұйым болуы және реттеу мен қадағалауға ілікпеуі оның табысты болуына ықпал етті, ал оның қызметі жұмыс істемейтін активтерді сатудан түскен пайданы барынша арттыруға бағытталған. Экономиканың белсенді түрде қалпына келуі және Швецияның инфляцияны таргеттеуге негізделген режимді енгізуі табысқа жетудің екінші факторы болды.

Малайзия. Малайзияның тәжірибесі нашар банктің жұмыс істеуіне қатысты келтірілген сәтті мысалдардың бірі болып саналады (Danaharta, қызмет мерзімі – 1998 – 2005жж.)

3-график

Малайзияның банк жүйесінегі NPL (%бен) деңгейінің динамикасы



Дереккөзі: Малайзияның орталық банкі

Danaharta қаржы ұйымдарына баланстарды жұмыс істемейтін қарыздардан тазартуға және кәсіпкерлік субъектілерін сауықтыруға көмек көрсету мақсатында стресстік активтерді басқару жөніндегі ұлттық компания ретінде Малайзияның қаржы министрлігінің жанынан құрылды. Негізгі міндеті – 5 млн ринггиттен басталатын берешек сомасы бар ірі корпоративтік қарыздарды сатып алу, мұндай қарыздар банк жүйесінің проблемалық кредиттерінің 70%-дан астамын құрады.

Малайзия заңы банктерді өздерінің стресстік активтерін Danaharta ұйымына сатуға міндеттеген жоқ, бұл ретте мемлекет активтерді сатып алу-сату мәмілелерін активтендіруді ынталандыру үшін проблемалық банктерге қатысты жазалау және көтермелеу әдісін қолданды (3-кесте).

3-кесте

Danaharta ұйымының жұмыс істемейтін активтерді сатып алу-сату мәмілелерін жандандыруды ынталандыру әдістері

«Жазалау»	«Көтермелеу»
<ul style="list-style-type: none"> • Danamodal қайта капиталдандырған барлық банктер өздерінің проблемалық кредиттерін Danaharta ұйымына сатуға міндетті болды. • Проблемалық кредиттерінің жалпы үлесі 10%-дан асатын банктер өздерінің проблемалық кредиттерін Danaharta ұйымына сатуға міндетті болды; әйтпесе, олар осы несиелерінің құнын Danaharta ұсынған бағаның 80%-на дейін есептен шығаратын еді. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bank Negara Malaysia банктерге өздерінің активтерін Danaharta ұйымына сатудан болған шығынды 5 жыл ішінде амортизациялау құқығын берді. • Danaharta сатушы банктермен активтерді сатудан түскен пайданы бөлу туралы келісімдер жасады. • Тәуекелді бағалау кезінде Danaharta облигацияларының нөлдік үлесі болды.

Дереккөзі: Danaharta (Малайзия)

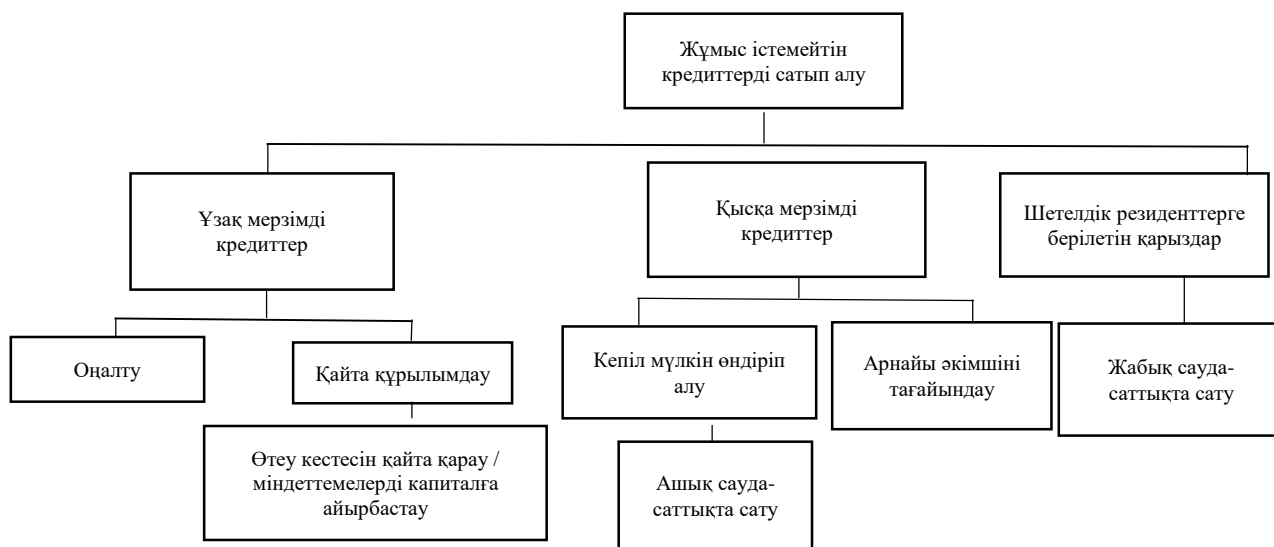
Danaharta активтерінің портфелі жалпы баланстық құны 47,7 млрд ринггитті құрайтын 2 902 жобадан тұрды (59% – 2 банктен сенімгерлік басқаруға берілген NPL және 41% – 70 қаржы мекемесінен сатып алынған NPL). Danaharta ұйымының активтерді басқару тәсілі қарыз алушыны қалпына келтіру әлеуетіне және проблемалық кредиттердің валютасына байланысты болды. Шетел валютасындағы несиелер және шетелдік компаниялар шығарған нарықтық бағалы қағаздар бірден сатылды, себебі олар Danaharta

юрисдикциясының шегінен тыс болды. Жергілікті валютадағы және қалпына келтіру әлеуеті бар қарызға қатысты қайта құрылымдау жүргізілді. Сонымен қатар, Danaharta қарыз алушыларға қарыздарды реттеудің өзіндік жоспарын құруға және қайта құрылымдауды ұсыну процесіне арналған уақытты қысқартуға мүмкіндік беру үшін қарызды қайта құрылымдау жөнінде өз нұсқауларын әзірледі.

Үмітсіз қарыздарға не ынтымақтастықтан бас тартқан қарыз алушыларға қатысты кепіл мүлкі өндіріп алынды не арнайы әкімші тағайындалды. 2-схемада Danaharta активтерін басқару тетігі берілген.

2-схема

Danaharta ұйымының активтерді басқару тетігі және оларға иелік етуі

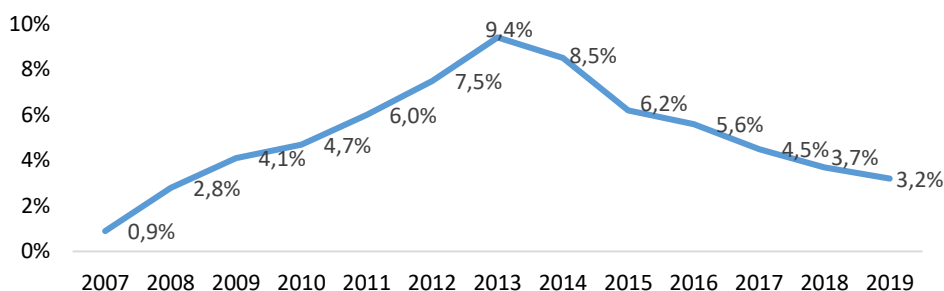


Источник: Danaharta (Малайзия)

Жалпы, Danaharta ұйымының жұмыс істеуі сәтті болып саналады, себебі оның қызметі банк жүйесіндегі жұмыс істемейтін кредиттер деңгейінің төмендеуіне әсер етті. Danaharta 2005 жылғы наурызда өз облигациялары бойынша міндеттемелерді өтеп, аз шығынға ұшырады, содан кейін, ол құрылғаннан кейін 7 жыл өткен соң 2005 жылғы желтоқсанда жойылды.

Danaharta қызмет еткен кезеңде «нашар» активтерді сату нәтижесінде мемлекетке шамамен 13 млрд ринггит қайтарды (мемлекет 14 млрд ринггит бөлді). Danaharta жабылғаннан кейін 1,72 млрд ринггит (Danaharta проблемалық кредиттер портфелінің жалпы баланстық құнынан шамамен 3,6%) мөлшерінде қалған активтерді Қаржы министрлігіне берді. Алайда, жоғары көрсеткіштер Danaharta басқаруына өтеусіз негізде берілген кредиттер есебінен қамтамасыз етілді, оларда сатып алынған активтерге қарағанда қайтарудың жоғары коэффициенті болды. Осы кредиттерді басқару мен өткізуден түскен кірістер болмаса, Danaharta айтарлықтай шығынға ұшырайтын еді.

Испания. 1992-2009 жылдар аралығында жылжымайтын мүлік құрылысына және ипотекаға кредит беру көлемі (1992 жылғы ЖІӨ-ден 10%-дан 2009 жылы ЖІӨ-ден 43%-ға дейін) шамадан тыс өскеннен кейін 2009 жылы Испанияның жылжымайтын мүлік нарығында дағдарыс орын алды. Еуроаймақтағы борыш дағдарысының басталуы 2008 жылдың соңына қарай экономиканың күрт құлдырауына апарды. 2009 жылы экономикалық құлдырау 3,5% болды.

Испанияның банк секторындағы NPL деңгейінің динамикасы

Дереккөзі: *statista.com*

Экономиканың нашарлауы жылжымайтын мүлікпен операцияларға байланысты тәуекелдердің өсуіне және банктердегі капитал тапшылығына алып келді. 2010-2011 жылдары жылжымайтын мүлік саласындағы кәсіпкерлерге берілген жұмыс істемейтін кредиттердің көлемі 14%-дан 21%-ға дейін өсті. Қарызды қаржылық есептілікте көрсетудің айқындылығын арттыру және шығынды мойындау жөніндегі бастамаларды қабылдау инвесторлардың банк жүйесіне деген сенімін қалпына келтіру үшін жеткіліксіз болды.

Стресстік активтерді сатып алу, басқару және өткізу үшін 2012 жылы нашар SAREB банкі құрылды. Банк жүйесін қолдау үшін Еуропалық комиссия мен Испания үкіметі 100 млрд еуро көлемінде қаражат бөлді, тек 41,4 млрд еуро ғана пайдаланылды, оның ішінде 38,9 млрд еуро банктерді қайта капиталдандыруға және 2,5 млрд еуро SAREB ұйымын капиталдандыруға жұмсалды.

SAREB мемлекеттік мандаты бар және жұмыс істеу мерзімі 15 жылмен шектелген жеке коммерциялық компания ретінде құрылды. SAREB мәмілелері 55,6 млрд еуроға қаржыландырылды, оның ішінде мемлекеттік облигациялар түрінде – 50,8 млрд еуро, бюджет қаражаты түрінде – 1,2 млрд еуро, реттелген борыш түрінде – 3,6 млрд еуро болды.

Сатып алынған активтердің құрылымының 80%-ы кәсіпкерлерге берілетін қарыздан және 20%-ы жылжымайтын мүліктен тұрды. SAREB 9 банктен жалпы номиналдық құны 107 млрд еуро болатын 200 000-ға жуық стресстік активтерді 51 млрд еуроға сатып алды.

SAREB сатып алынған проблемалық кредиттерді реттеу үшін бес құралды қолданды, олар: берешекті өндіріп алу, берешекті қайта құрылымдау, борышкердің борышты өтеу есебіне кепіл мүлкін беруі, заңды рәсімдерге бастамашылық жасау арқылы берешекті мәжбүрлеп өндіріп алу, қарыздарды үшінші тұлғаларға беру.

SAREB жылжымайтын мүлік портфелінің құнын арттыру және қосымша ақша ағындарын қалыптастыру мақсатында мүлік объектілерін жалға беруді жүзеге асырды.

SAREB проблемалық активтерді сатып алу және бағалау тәсілі келесідей болды. Испанияның коммерциялық банктері тиісті диагностика нәтижелері бойынша 4 топқа бөлінді:

0-топ – капитал тапшылығы жоқ банктер;

1-топ – банкротқа ұшыраған және олардың активтері Банктерді қайта құрылымдау қорына (FROB) берілген банктер;

2-топ – капитал тапшылығы бар, оны мемлекеттің көмегіне жүгінбей жаба алмайтын банктер;

3-топ – капитал тапшылығы бар, мемлекеттің көмегіне жүгінбей қайта капиталдандыру жоспарларын қабылдай алатын банктер.

1 және 2-топтағы банктер активтерді SAREB сатуға міндетті болды.

Активтерді бағалау және сатып алу бағасы тәуелсіз сарапшылар жүргізген бағалау есептеріне негізделген. Активтерді SAREB актив түріне байланысты өзгеретін дисконттау мөлшерлемесін қолданғаннан кейін сатып алды.

SAREB активтерді жүзеге асыру үшін көп арналы стратегияны қолданды:

- 1) бөлшек сауда арнасы – тұрғын жылжымайтын мүлікті сатуға арналған;
- 2) тікелей арна – көлемді активтерді сатуға арналған;

3) институционалдық арна – кәсіби халықаралық инвесторларға қымбат коммерциялық жылжымайтын мүлікті сатуға арналған.

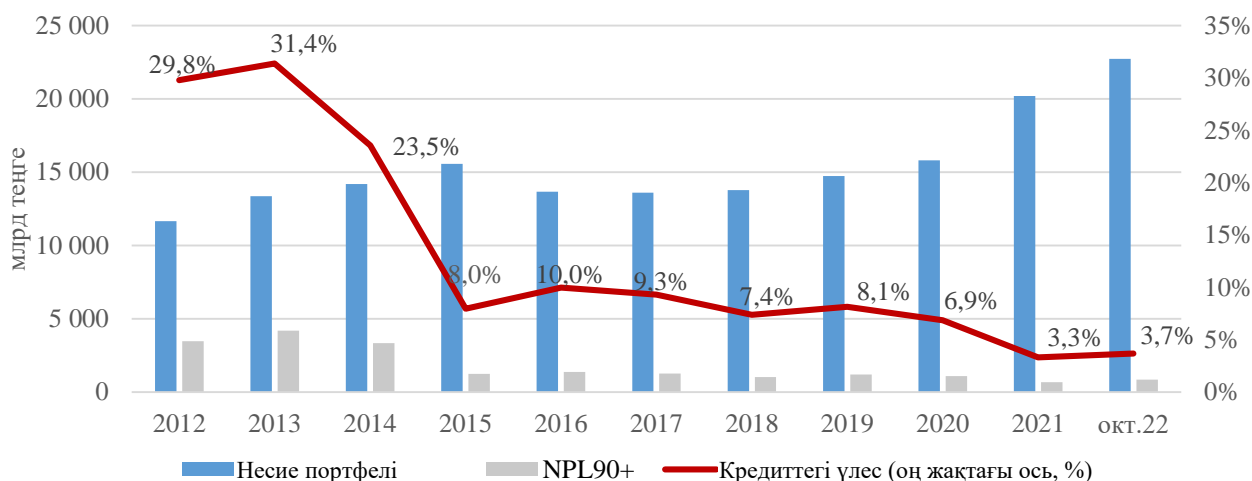
Активтерді сату сауда-саттықты ұйымдастыру арқылы да, тікелей нысаналы инвесторларға да жүзеге асырылды. 2017 жылы SAREB халықаралық инвесторларға бағытталған онлайн активтерді сату платформасын іске қосты. Платформаны іске қосудың мақсаты әлеуетті сатып алушыларды жоспарланған сатылымдар туралы хабардар ету болды, бұл еуропалық жұмыс істемейтін кредит нарығын бастау жөніндегі Еуропалық бастаманың бөлігі болды.

2. Қазақстан тәжірибесі. «Проблемалық кредиттер қоры» АҚ

2007-2009 жылдардағы жаһандық қаржы дағдарысынан кейін Қазақстанның банк жүйесіндегі жұмыс істемейтін кредиттер деңгейі 30%-дан асты, сондай-ақ қорландыру көздерінің шектеулілігі сақталды. Мерзімі 90 күннен асатын NPL максималды мәні 2013 жылдың қорытындысы бойынша 31,4%-ды құрады.

5-график

ҚР банк секторындағы жұмыс істемейтін қарыздар деңгейінің динамикасы, млрд теңге



Дереккөзі: ҚРҰБ, АРКРРФР

Қазақстанның банк секторын қалпына келтіру жөніндегі мемлекеттік шаралар шеңберінде 2012 жылы ҚР Ұлттық Банкі «Проблемалық кредиттер қоры» АҚ (ПКҚ) құрды. 2017 жылы ҚР Ұлттық Банкі ПКҚ-ны толығымен ҚР Қаржы министрлігіне тапсырды.

ПКҚ – бұл қаржы ұйымдарының несие портфельдерін тазарту, активтерді қайта құрылымдау және жұмыс істемейтін активтерді басқару құзыреті бар кәсіби басқарушы компания. Яғни ПКҚ банк секторын қалпына келтірумен және жұмыс істемейтін (бұғатталған) активтерді экономикалық айналымға тартумен айналысады. ПКҚ-ның екі еншілес ұйымы бар: жылжымайтын мүлікті басқаратын «Estate management company» АҚ және жер учаскелерін басқаратын «Kazkom Realty» ЖШС.

ПКҚ мақсаттары: (1) жұмыс істемейтін активтерді сатып алу жолымен банктердің кредиттік портфельдерінің сапасын және банк секторын қалпына келтірудің басқа да тетіктерін жақсарту; (2) жұмыс істемейтін активтерді қалпына келтіру және сату арқылы экономикалық айналымға тарту; (3) қаржы секторын тұрақтандыруға бағытталған өзге де мемлекеттік шараларды іске асыру.

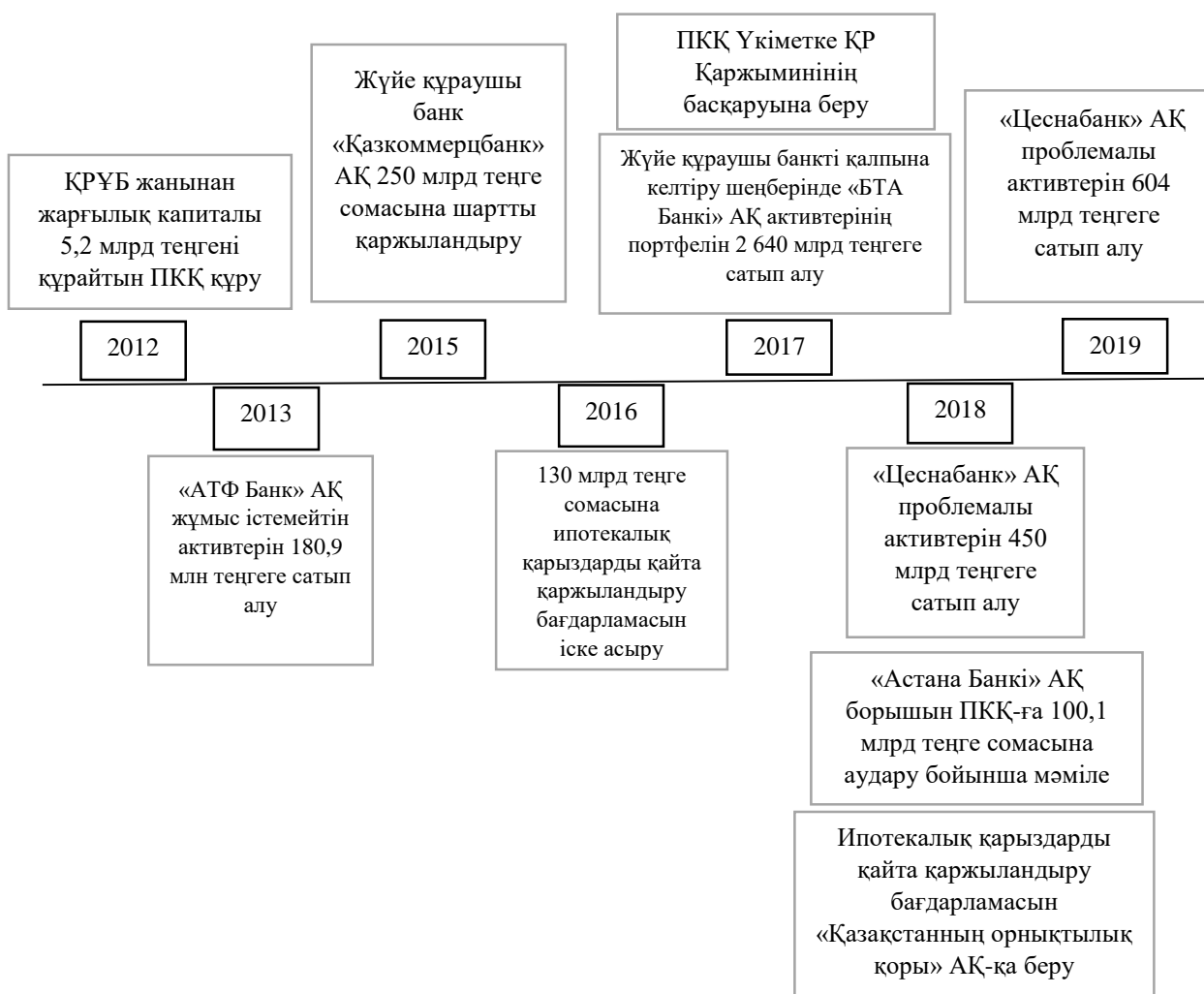
ПКҚ мынадай әдістер мен тәсілдерді орындайды. Банк секторын қалпына келтіру үшін: банктен жұмыс істемейтін активтерді тікелей сатып алу; банкті шартты қаржыландыру; банктің пайдасына ҚР Қаржы министрлігінің бағалы қағаздарымен қамтамасыз етілген ПКҚ кепілдіктерін шығару. Сатып алынған активтерді экономикалық

айналымға тарту үшін сатып алынған активтерді қалпына келтіру және мүлікті сату қолданылады.

ПКҚ құру кезінде жарғылық капитал 5,2 млрд теңгені құрады. 2013-2019 жылдар кезеңінде банк секторын қалпына келтіру үшін ПКҚ жұмыс істемейтін активтерді сатып алды, банктерге шартты қаржыландыруды ұсынды және жалпы сомасы 4,2 трлн теңгеге ипотекалық қарыздарды қайта қаржыландырды.

6-график

2012-2019 жылдарда ПКҚ қаржыландыру және жұмыс істемейтін активтерді сатып алу хронологиясы



Дереккөзі: ПКҚ

ПКҚ сатып алынған активтерді диагностикалау және сату, мүлікті электрондық сауда алаңында сатуға дайындау, мүлікті сату жоспарын қалыптастыру бойынша жұмыстарды жүргізеді. Активтерді сату ҚР Қаржы министрлігінің «Ақпараттық-есепке алу орталығы» АҚ электрондық сауда алаңында сату процесінің айқындылығы мен ашықтығын қамтамасыз ету үшін жүргізіледі.

2018 жылы ҚР Үкіметі ПКҚ-ға сатып алған активтерді экономикалық айналымға тартуды жеделдетуді тапсырды. 2019 жылдан 2021 жылға дейінгі кезеңде ПКҚ активтерін сату қорытындысы бойынша Ұлттық қорға шамамен 47 млрд теңге (банктерді қалпына келтіру үшін ПКҚ қаржыландырудың жалпы сомасының 1,1%) қайтарды. Осы міндетті іске асыру шеңберінде бірқатар мүлік объектілері мемлекет мұқтажына және республикалық инфрақұрылымды дамытуға берілді, жылжымайтын және жер мүлкін сату жүргізілді. Салынған мемлекеттік қаражаттың төмен қайтарымы мыналарға:

– банктердің жұмыс істемейтін қарыздарды олардың нарықтық құны бойынша сатуға мүдделілігінің болмауы. Банктер мен бұрын банк болған заңды тұлғалардың («БТА Банк» АҚ) активтерін сатып алу нарықтық емес талаптарда (номиналды құны бойынша) жүзеге асырылды, осылайша олардың нарықтық құны сатып алу құнынан төмен қалыптасты;

– ПҚҚ қабылдаған талап ету құқықтары бойынша түсімдерді қысқартуға әкеп соғатын борышкерлердің төлем қабілетсіздігі;

– мүлікті ағымдағы ұстауға арналған шығынның өсуі;

– сотқа дейінгі және сот сатысындағы, сондай-ақ банкроттық сатысындағы талап ету құқықтары бойынша кепіл мүлік құнының төмендеуі;

– бірқатар сатып алынған активтердің инвестициялық салымдарды қажет етуіне байланысты болды.

Жұмыс істеп тұрған екінші деңгейдегі банктердегі жұмыс істемейтін активтер. 2017 жылдан бастап қаржылық реттеуші Қазақстанның екінші деңгейдегі банктерінде жұмыс істемейтін активтерді төмендету бойынша шаралар жүргізді. Нәтижесінде банк секторының жұмыс істемейтін активтерінің мөлшері айтарлықтай төмендеді, бағалау бойынша 2017 жылдан бастап банк жүйесі бойынша жұмыс істемейтін активтердің мөлшері 2022 жылдың ортасына қарай 7,7 трлн теңгеден 2,4 трлн теңгеге дейін немесе банк жүйесі активтерінен 6,1%-ға дейін төмендеді. Жұмыс істемейтін кредиттердің үлесі 0,8 трлн теңгені немесе банк секторының жиынтық несие портфелінен 3,6%-ын құрады.

Өткен жылдары банк секторында жинақталған жұмыс істемейтін активтердің жоғары көлемімен байланысты проблемалардың көпшілігі шешілді немесе реттеу процесінде. Екінші деңгейдегі банктердің және Қазақстанның күмәнді активтерін басқару жөніндегі ұйымдардың (КАБҰ) балансында әлі күнге дейін проблемалық кредиттерді де, экономикалық айналымға тарту қажет жылжымайтын мүлік, жер учаскелері, өндірістік объектілер мен жабдықтар түріндегі өндіріп алынған мүлікті де қамтитын, жұмыс істемейтін активтердің едәуір көлемі бар.

2021 жылдың басында қаржылық реттеушісі банктер мен КАБҰ⁸ балансында жұмыс істемейтін активтердің 5 жылға дейін болуын шектейтін реттеуші шараларды қабылдады, сондай-ақ проблемалық қарыздарды басқару және оның ішінде шетелдік капиталмен бірлескен кәсіпорындар құру арқылы есептен шығару бойынша КАБҰ өкілеттіктерін кеңейтті. Бұл шаралар жұмыс істемейтін активтерді сауықтыру процесін жеделдетуге және оларды одан әрі іске асыруға ықпал етеді.

Банктерді, банк операцияларының жекелеген түрлерін жүзеге асыратын ұйымдарды және микроқаржы ұйымдарын стресс активтерін экономикалық айналымға жеделдетіп тартуға ынталандыру мақсатында банктер мен микроқаржы ұйымдарының баланстарында өндіріп алынған мүліктің, яғни проблемалық кредитті өтеу есебіне банк меншігіне өткен мүлік түріндегі стресс активінің болуы үшін заңнамалық түрде шекті мерзім (3 жыл) белгіленді.

Банк секторын қадағалау органы⁹ жұмыс істемейтін активтерді іске асыру және жұмыс істемейтін активтерді сатып алу мен сатудың қайталама нарығын қалыптастыру үшін инфрақұрылым құру бойынша жұмыс істейді. Нарықтық талаптарда жұмыс істемейтін активтердің өтімді нарығын дамыту банктерді жұмыс істемейтін активтердің деңгейін неғұрлым белсенді төмендетуге және босатылған капиталды экономиканы кредиттеуге бағыттауға ынталандырады деп болжануда.

Жоғарыда аталғандарды ескере отырып, Қазақстан активтерді сауықтыруға және оларды экономикалық айналымға тартуға мүдделі инвесторлардың кең ауқымындағы жұмыс істемейтін активтер нарығына кедергісіз қол жеткізу үшін жағдай жасау қажет.

⁸ Күмәнді активтерді басқару жөніндегі екінші деңгейдегі банктердің еншілес мамандандырылған ұйымдары

⁹ Қазақстан Республикасының Қаржы нарығын реттеу және дамыту агенттігі (ҚНРДА)

Бұғатталған активтерді экономикалық айналымға, бірақ тек қана нарықтық негізде қайтару керек.

3. Қорытынды және ұсынымдар

Бұл мақалада нашар банк құру мен оның жұмыс істеуіндегі халықаралық тәжірибе мен Қазақстанның тәжірибесі қаралды. АҚШ пен Швецияда нашар банктер құру қаржы институттарының ауқымды банкроттық санымен күресу қажеттілігіне байланысты болды. Азия елдерінде нашар банктер азиялық қаржы дағдарысының зардаптарымен күресу үшін, Еуропа елдерінде және басқа елдерде әлемдік қаржы дағдарысының зардаптарын еңсеру үшін құрылды.

Барлық елдерде нашар банк құрудың негізгі алғышарты жұмыс істемейтін (бұғатталған) активтердің шамадан тыс өсуі болды. Сол кездегі нашар банк тетігіне көптеген елдерде кредиттеуді қалпына келтіру тәуелді болды. Банктерді кейіннен қайта капиталдандыра отырып, банктердің баланстарын NPL-дан тазартқан нашар банктер елдерінде, әдетте, экономиканы кредиттеу неғұрлым тиімді және тезірек қалпына келді.

Нашар банктің табысты жұмыс істеуі көптеген елдерге 7 жыл ішінде NPL деңгейін 7%-дан төмендетуге мүмкіндік берді. Мәселен, Испания NPL-ні 2013 жылы 9,4%-дан 2019 жылы 3,2%-ға дейін, Малайзия 1998 жылы 13,6%-дан 2005 жылы 5,8%-ға дейін, Ирландия 2013 жылы 25,7%-дан 2020 жылы 3,36%-ға дейін төмендете алды. Нашар банктердің табысты жұмыс істеуін талдау нашар банкке жұмыс істемейтін активтерді сату арқылы проблемалық банктер өздерінің кредиттік рейтингтерін жақсартқанын, нарықтың, инвесторлардың, акционерлер мен салымшылардың сенімін арттырғанын көрсетті. Проблемалық банктер жарамды және пайдалы кәсіпорындарды проблемалық және жұмыс істемейтін активтерден бөліп, өздерінің негізгі қызметіне және жаңа кредиттер беруге шоғырлана алды.

Нашар банктің табысты жұмыс істеуі үшін макроэкономикалық орта мен берілетін активтердің түрі үлкен мәнге ие болды. Сондай-ақ нашар банктің табысты факторларының қатарында нашар банкке берілетін активтер бойынша толық және шынайы құжаттама, нарықтық бағалар бойынша жұмыс істемейтін активтерді тәуелсіз бағалау, активтерге тиімді қызмет көрсету, күшті құқықтық база, білікті персонал, сондай-ақ салынған қаражаттың қайтарымдылығы байқалады.

Жалпы нашар банктерде 5 жылдан 15 жылға дейінгі шектеулі уақыт бар, бірақ шектеулі кезеңсіз де нашар банктер бар. Нашар банктердің көпшілігі жұмыс істемейтін активтерді сатудың аяқталуына қарай жұмыс істеуін аяқтайды.

Қазақстанда мемлекеттік нашар банк – «Проблемалық кредиттер қоры» АҚ құрылған сәттен бастап Қазақстандағы NPL деңгейі 2013 жылғы 31,4%-дан 2022 жылғы қазанда 3,7%-ға дейін төмендеді. Жұмыс істемейтін активтердің белсенді төмендеуі 2017 жылдан басталды. Алайда, екінші деңгейдегі банктердің балансындағы NPL айтарлықтай төмендеуіне және КАБҰ құрылуына қарамастан, проблемалық кредиттерді де, жылжымайтын мүлік, жер учаскелері, өндірістік объектілер мен жабдықтар түріндегі өндіріп алынған мүлікті де қамтитын жұмыс істемейтін активтердің едәуір көлемі (2,4 трлн теңге) бар.

Банк секторын сауықтыру үшін ПҚК 4,2 трлн теңгені пайдаланды, алайда мемлекет салған қаражаттың қайтарымдылық көрсеткіші төмен (салынған қаражаттың жалпы көлемінің 1,11%). Жұмыс істемейтін активтерді баяу өткізуге байланысты ПҚК өзін активтер құнының нашарлауы, ағымдағы ұстау және кепілдікті қамтамасыз етуді жөндеу шығындарының өсу тәуекеліне әкелді. Баяу өткізу, оның ішінде нормативтік-құқықтық базаның дамымауына және проблемалық банктердің жұмыс істемейтін активтерін сатып алу кезінде пайдаланылған жұмыс істемейтін активтерді бағалаудың нарықтық емес тәсілдеріне байланысты.

Халықаралық тәжірибеге жүргізілген талдауды және қазіргі уақытта жұмыс істемейтін активтерді сатып алу және экономикалық айналымға қайтару рәсімдерін

жақсарту жөніндегі ҚНРДА жүргізіп жатқан жұмысын ескере отырып, мыналарға назар аудару орынды деп санаймыз.

1. Нашар банктің мандаты белгілі бір мақсаттармен және шектеулі жұмыс істеу кезеңімен тарылуы болуы тиіс.
2. Активтерді таңдау кезінде нашар банктегі жұмыс істемейтін активтер портфелінің біртектілігін сақтау, сондай-ақ нарықтық бағалар негізінде жұмыс істемейтін активтерге тәуелсіз бағалау жүргізу маңызды.
3. Банктерден жұмыс істемейтін активтерді сатып алу банктер дербес жүргізе алмайтын қаржылық және операциялық қайта құрылымдауды қажет ететін ірі күрделі активтермен шектелуге тиіс.
4. Мемлекеттік кәсіпорындар мен стратегиялық салалардың кәсіпорындары сияқты күрделі активтер нашар банкпен басқарылмауы тиіс.
5. Құқықтық жүйе кепілді іске асыру үшін кедергісіз берешекті реттеуге ықпал етуге және борышкерлер мен кредиторларды қорғау арасындағы балансты қамтамасыз етуге тиіс. Сондай-ақ құқықтық нормалардың нашар банктің уақтылы және сапалы жұмыс істеуіне кедергі келтіретін тар орындары болмауы тиіс.
6. Нашар банк қызметін қаржыландыру процесінің үздіксіз және болжамды болуын қамтамасыз ету қажет.
7. Нашар банк қызметінің тиімділігін арттыру үшін халықаралық практикаға сәйкес меншік нысанындағы мәселеде жеке субъектілерді қосу мүмкіндігін қарастыру қажет.
8. Бұғатталған активтерді экономикалық айналымға қайтару керек, бірақ тек нарықтық негізде.

Әдебиет тізімі:

1. M.Brei, L.Gambacorta, M.Lucchetta и B.M.Parigi, 2020ж., «Bad bank resolutions and bank lending», <https://www.bis.org/publ/work837.pdf>.
2. S. Aggarwal, K. Aritomo, G. Brena, J. Clark, F. Guse, P. Härle, 2012ж., «Good riddance – Excellence in managing wind-down portfolios», https://www.mckinsey.com/~media/mckinsey/dotcom/client_service/risk/working%20papers/31_excellence_managing_wind-down_portfolios.ashx.
3. D. Klingebiel, 2001ж., «The use of asset management companies in the resolution of banking crises – cross-country experiences».
4. D.Ramos и M.Lamandini, 2021ж., «Non-performing Loans - New risks and policies?», [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/645734/IPOL_STU\(2021\)645734_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/STUD/2021/645734/IPOL_STU(2021)645734_EN.pdf).
5. S. M. Cas и I. Peresa, 2016ж., «What Makes a Good ‘Bad Bank’? The Irish, Spanish and German Experience», http://publications.europa.eu/resource/genpub/PUB_KCBD16036ENC_PDFX.1.3.
6. Morrison и Foerster, 2009ж., «Good bank-Bad bank: A clean break and a fresh start».
7. Cerruti и Neyens, 2016ж., «Public asset management companies: A toolkit. A World Bank Study», <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/24332/9781464808746.pdf?sequence=2&isAllowed=y>.
8. 2018-2021жж. «Проблемалық кредиттер қоры» АҚ жарияланымдары мен есептілігі <https://www.fpl.kz/>.
9. A. Haldane and M. Krueger, 2002ж., «The resolution of international financial crises: private finance and public funds»
10. C. Goodhart және E. Avgouleas, 2016ж., «Critical reflections on bank bail-ins».

«Нашар» банкінің негізгі көрсеткіштері

	Бірінші «нашар банктер»		1997-1998жж. азия дағдарысынан кейін				2007-2009жж. қаржы дағдарысынан кейін				
Нашар банк	RTC	Securum	KAMCO	IBRA	Danaharta	SDIF	NAMA	SAREB	AMCON	BAMC	FMS Wertmanagement
Ел	АҚШ	Швеция	Оңтүстік Корея	Индонезия	Малайзия	Түркия	Ирландия	Испания	Нигерия	Словения	Германия
Құрылған күні	1989	1993	1997	1998	1998	1999	2009	2012	2010	2012	2010
Қызмет ету мерзімі	7 жыл	5 жыл	қ.к.	6 жыл	7 жыл	қ.к.	15 жыл	15 жыл	қ.к.	10 жыл	қ.к.
Акционерлер	100% мемлекет	100% мемлекет	57,4% – жеке инвесторлар: 28,6% – Korean Development Bank, 28,6% – басқа қаржы институттары 42,8% – Қаржы министрілігі атынан мемлекет	100% мемлекет	100% мемлекет	100% мемлекет	51% - жеке инвесторлар (3 жеке компания), 49% – мемлекет	55% жеке инвесторлар (14 ұлттық банк, 2 шетел банкі, 10 сақтандыру компаниясы) 45% – Банкті ретке келтірілген қайта құрылымдау қоры атынан мемлекет	100% мемлекет	100% мемлекет	100% Қаржы нарығын тұрақтандыру қоры (SoFFin)
Мандат	Проблемалық несие жинақ қауымдастықтарын реттеу (банктер)	Nordenbanken мемлеттігі-нің проблемалық кредиттерін реттеу, кейінірек Gota-ны қосу арқылы кеңейтілді	Жұмыс істемейтін кредиттерді сатып алу, басқару және билік ету	Проблемалық банктерді шешу, салымдарға кепілдік беруді басқару және өтімділікті заңсыз	Балансты проблемалық кредиттерден сатып алу, басқару және газарту. Банкроттыққа ұшыраған 2 банктің	Проблемалық банктерді шешу, салымдарға кепілдік беруді басқару және өтімділікті заңсыз	Балансты проблемалық кредиттерден сатып алу, басқару және газарту	Балансты проблемалық кредиттерден сатып алу, басқару және газарту	Балансты проблемалық кредиттерден сатып алу, басқару және газарту, банкротқа ұшыраған банктерді қайта	Балансты проблемалық кредиттерден сатып алу, басқару және газарту	Берілген активтерді қабылдау, сондай-ақ қаржы нарығын тұрақтандыру мақсатында активтің

«Нашар» банкінің қолданудың халықаралық тәжірибесіне шолу

				қолдауды қалпына келтіру	активтерін басқарған нашар Банк, оларды басқаруды жүзеге асырды	қолдауды қалпына келтіру			капиталдандыру және акцияларға инвестициялау		құнын сату және барынша арттыру
«Нашар банкке» берілген активтердің түрі	Жылжымайтын мүлік, ипотекалық қарыздар, ақша қаражаттары мен инвестициялар, өзге де қарыздар мен активтер						Жылжымайтын мүлікке, жерге, құрылысқа кепілдікке берілген кредиттер және онымен байланысты кредиттер	Жылжымайтын мүлікке кепілдікке берілген кредиттер			Коммерциялық жылжымайтын мүлік, коммерциялық жылжымайтын мүлік-өзірлеу, инфрақұрылым, мемлекеттік сектор және құрылымдық өнімдер
Қорландыру	91,3 млрд АҚШ доллары	24 млрд швед кроны	21,5 трлн вон		14 млрд RM	8,5 млрд АҚШ доллары	30,2 млрд еуроға мемлекеттік облигациялар түрінде 31,8 млрд еуро, 1,6 млрд еуро суб. борыш	50,8 млрд еуроға мемлекеттік облигациялар түрінде 55,6 млрд еуро, 1,2 млрд еуроға бюджет, 3,6 млрд еуроға суб. борыш	-	Мемлекеттік кепілдігі – 1,97 млрд еуро	124 млрд еуроға мемлекеттік облигациялар түрінде
Қазынаға қайтару	395 млрд АҚШ доллары	14 млрд швед кроны	қ.к.	151 трлн рупий	13 млрд RM	қ.к.	16 млрд еуро	-		2017 ж. – 172 млн еуро. 2018 ж. – 1,28 млрд еуро, 2018 жылдың соңында ВАСМ 830,1 млн еуро сомаға	-

«Нашар» банкінің қолданудың халықаралық тәжірибесіне шолу

										активтер қалды	
Әдіснама	қ.к. (активтер сатып алмаған)	қ.к. (активтер сатып алмаған)	Ақша ағындарының ағымдағы құнына негізделген ішкі баға	қ.к. (активтер сатып алмаған)	Жылжымайтын мүлік: жаңа бағалау негізінде нарықтық құн; меншікті капитал: нарықтық құн; қамтамасыз етілмеген: өтелмеген негізгі соманың 10%	қ.к. (активтер сатып алмаған)	Дисконтталған ақша ағыны және орташа 8,3% өсу коэффициенті, бұл уақыт өте келе жылжымайтын мүлік нарығындағы жағдайдың жақсарғанын көрсетеді	Трансферттік бағаны Испания Банкі тәуелсіз бағалау есептері негізінде анықтайды (AQR)	Орталық банк әзірлеген әдіснама		
Баланстық құн дисконты	қ.к. (RTC активтерді сатып алмады, оған банкрот банкілердің активтері берілді)	қ.к. (активтер сатып алмаған)	64%	қ.к. (активтер сатып алмаған)	54%	қ.к. (активтер сатып алмаған)	57%	52,4%	54%	-	-

Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің транспаренттілігі деңгейін өлшеу және бағалау

Д.Е. Асылбеков – Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің Ақша-кредит департаментінің стратегия басқармасының бас маман-талдаушысы.

Халықаралық практикада таралған индекстерді пайдалана отырып, Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің транспаренттілігі деңгейін өлшеу және объективті бағалауды ұсыну осы мақаланың мақсаты болып табылады.

Негізгі сөздер: транспаренттілік, Эйфингер-Гераатс индексі, Флеш-Кинкейд шкаласы, инфляциялық таргеттеу, ашықтық, коммуникациялық саясат, респондент, реттеуші, нысаналы аудитория.

JEL-сыныптау: E520.

Орталық банктің коммуникациялық саясаты қазіргі жағдайда ақша-кредит саясатын (АКС) іске асыруда маңызды рөл атқарады. Ашықтық пен қоғамға есеп берудің жоғары дәрежесі инфляцияны таргеттейтін орталық банктер үшін өте маңызды, өйткені бұл реттеушілердің әрекеттері қоғамда ұтымды экономикалық күтулерді қалыптастыруы тиіс.

Негізгі міндеті инфляцияның қолайлы деңгейін ұстап тұру деп айқындайтын орталық банктер үшін экономикалық күтулер – бұл нарық субъектілерінің болашақта бағаның ықтимал өзгеруіне қатысты болжамдары. Бұл ретте, реттеушінің әрекеттері нарық субъектілері қабылдайтын экономикалық шешімдерге әсер етуі мүмкін, бұл олардың күтулерін экономикалық дамудың маңызды факторына айналдырады.

Қазіргі уақытта қоғамдағы экономикалық үміттерді басқару механизмінің маңыздылығын бағалау қиын. Баға деңгейінің өсуін күту жағдайында тұрақты жұмыс істейтін үй шаруашылықтары экономикалық шешімдер қабылдауда осы факторды ескереді және осылайша инфляцияның өзін-өзі қолдайтын сипатын қамтамасыз ете алады.

Мысалы, өз қызметін ұзақ уақыт бойы проинфляциялық ортада жүзеге асыратын тауар сатушылар материалдар мен жабдықтардың қымбаттауын күтіп өз өнімдерінің бағасын негізсіз көтеруге бейім. Екінші жағынан, осындай ортадағы тұтынушылар ақпараттық хабарлардың, қауесеттердің немесе басқа жағдайлардың салдарынан тауарлардың жекелеген түрлеріне сұраныстың негізсіз арттыруға бейім, бұл өз кезегінде олардың қымбаттауына әсер етеді.

Осылайша, халықтың әр түрлі деңгейдегі дәйекті ақпаратқа қол жетімділігін ескере отырып, орталық банктің сенімді және уақтылы дереккөзі ретінде ақпараттық кеңістікте жетекші рөл атқаруы маңызды. Осыған байланысты реттеуші монетарлық саясаттың ашықтығын, экономикалық мәліметтердің жалпыға қол жетімділігін, мемлекеттік экономикалық саясатпен өзара іс-қимыл процесінің ашықтығын қамтамасыз етуге ұмтылуы тиіс.

Транспаренттілік индекстері

Транспаренттілікті арттыру үрдісі 1990 жылдары инфляциялық таргеттеу режимі («Ақша-кредит және қаржы саясатындағы ашықтықты қамтамасыз ету жөніндегі тиісті практика кодексі», ХВҚ және Халықаралық есеп айырысу банкі, 1998 ж.) таралғаннан бері пайда болды. Әлемнің жетекші орталық банктері АКС іске асыру процесінде ашықтық пен жұртшылықпен қарым-қатынасты жетілдірудің артықшылықтарын мойындады. Дамыған сияқты дамушы елдердің де қазіргі заманғы реттеушілерінің көпшілігі өз қызметінің ашықтығын арттыруға ұмтылады, осыған байланысты әртүрлі елдердің орталық банктерінің транспаренттілігін сандық өлшеуге жарамды әмбебап индексті әзірлеу қажеттілігі туындады.

Қазіргі уақытта реттеушілердің ашықтығын өлшейтін көптеген индекстер бар, соның ішінде Эйффингера – Гераатс индексі, М. Минегиши және Б. Курнеде индексі, орталық банктердің транспаренттілігінің өлшенген индексі, СВТ-IT index және т.б.

Бұл жұмыста біз халықаралық тәжірибеде ең танымал Эйффингер – Гераатс индексінің қолдандық, ол орталық банктің транспаренттілігін 5 бағыт бойынша сыныптайды:

1. Саяси ашықтық. АКС мақсаттарына қатысты реттеушінің ашықтық деңгейін көрсетеді. Бағытта мәлімделген ресми мақсаттардың болуы, олардың сандық көрсеткіштері және қайшылықтар болған кезде олардың басымдығы ескеріледі. Саяси ашықтық деңгейі орталық банктің тәуелсіздігіне кепілдік беретін институционалдық тетіктермен арттырылады.

2. Экономикалық айқындылық. АКС іске асыру кезінде пайдаланылатын және орталық банк жариялайтын экономикалық ақпараттың қолжетімділігін өлшейді. Осылайша, реттеушінің жұртшылыққа қолданылатын модельдер, ішкі болжамдар және АКС-ға қатысты басқа да экономикалық деректер туралы ақпаратты жария етуге дайын болуы қарастырылады.

3. Рәсімдік айқындылық. Орталық банктің АКС саласындағы шешімдерді қабылдау рәсімдеріне қатысты ашықтығын бағалайды, бұл ашық стратегияның, АКС негізгі құралдары бойынша шешімдер қабылдау кезінде талқылауларды және дауыс беру нәтижелерін тіркейтін хаттамалардың болуын қамтиды.

4. Ақпараттық айқындылық. АКС саласындағы шешімдердің уақтылы жариялануын және оларды түсіндірулердің толық болуын, сондай-ақ реттеушінің болашақ ықтимал іс-әрекеттеріне нұсқаулардың болуын жария етеді.

5. Операциялық айқындылық. Операциялық мақсаттарға қол жеткізу дәрежесін, болжамдардағы қателіктерді жария етуді және макроэкономикалық мақсаттарға қол жеткізуге АКС әсерін қарастырады.

Әрбір бағыт бойынша үш сұрақ қойылады, әрбір оң жауап үшін орталық банкке бір балл беріледі.

Н. Динсер мен Б. Эйхенгриннің (2014) жұмысында әртүрлі елдердің 120 орталық банкінің транспаренттілігі өлшенді, атап айтқанда, Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің (ҚРҰБ) транспаренттілігін сандық бағалау Эйффингер – Гераатс индексіне сәйкес есептелді: ҚРҰБ айқындылығы 1998 жылдан 2004 жылға дейін 3,5 баллға және 2005 жылдан 2010 жылға дейін 6 баллға бағаланды.

Эйффингер – Гераатс индексінің қолданатын тағы бір зерттеуде Ж.Г. Голодова және Ю.С. Рачинская (2014) ҚРҰБ транспаренттілігін 1994 жылы 1 баллға және 2014 жылы 6 баллға бағалады. Автор жұмыста қолданылатын индексті пайдалана отырып, ҚРҰБ айқындылығын өлшеуге арналған қазіргі заманғы зерттеулерді таппады.

Осылайша, ҚРҰБ транспаренттілігін соңғы бағалау 8 жыл бұрын, ол 2015 жылы инфляциялық таргеттеу (ИТ) режиміне ауысқанға дейін жүргізілді, осыған байланысты бүгінгі күні ҚРҰБ айқындылығын өлшеу ИТ режимінің оның коммуникациялық саясатына әсерін бағалау үшін қажет болады.

ҚРҰБ коммуникациялық саясатының пайдаланылатын арналары

ҚРҰБ 2015 жылы ИТ режиміне көшкен сәттен бастап ақша-кредит саясатының айқын коммуникациясы ҚРҰБ енгізетін негізгі элементтердің біріне айналды. ИТ режимінің тиімділігі негізінен қоғамның инфляциялық күтулеріне және экономикалық субъектілердің орталық банктің саясатына сеніміне байланысты. Нәтижесінде реттеушінің транспаренттілігі жүргізілетін АКС негізгі құралдардың бірі болады.

Қазіргі уақытта ҚРҰБ халыққа ақпарат берудің тұрақты және тұрақты емес коммуникациялық арналарының тұтас жиынтығын пайдаланады. АКС туралы ақпаратты тарататын негізгі тұрақ арна – ҚРҰБ-ның ресми сайты, оның платформасында баспасөз релиздері, шолулар, халықтың инфляциялық күтулері туралы ақпарат, АКС туралы баяндамалар, жылдық есептер және басқа да материалдар тұрақты негізде жарияланады.

Төменде ресми сайтта жарияланатын, ҚРҰБ транспаренттілігіне ағымдағы бағалау жүргізілген құжаттар келтірілген:

1) Базалық мөлшерлеме бойынша шешімдер туралы баспасөз релизі - реттеушінің базалық мөлшерлеме бойынша шешімдерді және қажетті статистикалық ақпаратпен расталған, шешім қабылдауға негіз болған факторларды көрсететін негізгі құжат;

2) 2021 жылы жарияланған 2030 жылға дейінгі ақша-кредит саясатының стратегиясы бағалардың тұрақтылығын қамтамасыз ету бойынша әлеуетті күшейтуге және инфляциялық таргеттеу режимінің негізін нығайтуға бағытталған, инфляция бойынша нысаналы бағдарларды қамтиды және орта және ұзақ мерзімді перспективада АКС жүргізу қағидаттарын айқындайды;

3) Ақша-кредит саясаты туралы баяндама (бұрын құжат «Инфляцияға шолу» деп аталған) ақша-кредит талаптарын, қаржы нарықтарын, ішкі экономикалық процестерді талдау және жүргізіліп жатқан АКС-ны неғұрлым егжей-тегжейлі ашып көрсету бөлігінде ҚРҰБ-ның коммуникациялық арнасын күшейтеді;

4) Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің жылдық есебі өткен жылғы ҚР ҰБ қызметінің негізгі қорытындысын қамтиды;

5) «Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы» Қазақстан Республикасының Заңында ҚРҰБ қызметінің негізгі ережелері айқындалады;

6) Ұлттық Банктің макроэкономикалық пікіртерімі Ұлттық Банктің нарықтың кәсіби қатысушыларымен коммуникацияларын жақсартуға бағытталған және нарықтың кәсіби қатысушыларының ішкі және әлемдік нарықтардағы ахуалды дамыту жөніндегі тәуелсіз пікірлеріне, бағалауларына және күтулеріне шолу жасауды білдіреді;

7) Ақша-кредит саясаты жөніндегі комитеттің қаулысы – АКС шеңберінде қабылданатын ҚРҰБ шешімдер туралы ақпаратты қамтитын құжат.

Сонымен қатар, ҚРҰБ өкілдерінің қаржы нарығының сараптамалық қоғамдастығының өкілдерімен АКС коммуникациясының транспаренттілігі мен тиімділігін арттыру мақсатында өткізілетін тұрақты кездесулерін және ҚРҰБ сайтында жарияланатын АКС жөніндегі комитет пен оның жұмыс регламентіне арналған ақпаратты атап өту қажет.

ҚРҰБ-тың транспаренттілік деңгейін өлшеу

ҚРҰБ транспаренттілігі деңгейін және оның алдыңғы зерттеулермен салыстыру мүмкіндігін кешенді бағалау мақсатында жұмыста Эйффингер - Гераатс транспаренттілік индексі пайдаланылады.

Осы индекстің түпкілікті нәтижесі реттеуші экономикалық күтулеріне ықпал етуге бағытталатын бұқараға ақпаратты барынша мүмкіндігінше қандай көлемде ұсынатынын көрсететін көрсеткіш болып табылады.

Нәтижелерді түсінуді жақсарту мақсатында қорытынды сандар пайыздық арақатынаста көрсетілген. Бұл үшін жұмыста пайдаланылатын ең аз мәні 0, ең жоғары мәні – 15, ал қадам – 0,5 болатын индекс пайызбен көрсетілген, мұнда ең аз мәні 0, ең жоғары мәні – 100%, ал қадам 3,33% тең.

ҚРҰБ ашықтығы Эйффингер - Гераатс әдістемесіне сәйкес өлшеніп, пайыздық қатынаста берілген (1-кесте).

Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің транспаренттілігін Эйффингер - Гераатс әдістемесі бойынша бағалау

Индекстің құрамдас бөлігі	Қосалқы индексе	Қосалқы индекстің құрауышы	Ескертпе	Балл	%
Саяси транспаренттілігі	АКС мақсатын айқындау, міндеттерге басымдық беру	АКС-тың 203 жылғы дейінгі стратегиясы	бар	1	6,67
	АКС мақсатының сандық мәні	АКС-тың 203 жылғы дейінгі стратегиясы	бар	1	6,67
	ҚРҰБ-тың Үкіметпен өзара іс-қимыл тетігі	«Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі туралы» ҚР Заңы	бар	1	6,67
Экономикалық транспаренттілігі	Экономикалық деректердің қолжетімділігі	АКС туралы баяндама, Конъюнктуралық шолу, Жылдық есеп	бар	1	6,67
	Макроэкономикалық моделді ашу	ҚРҰБ сайты	бар	1	6,67
	Макроэкономикалық болжамдарды тұрақты жариялау	АКС туралы баяндама	бар, бірақ АКС құралдары туралы болжамдарды бұқараға жария етпей	0,5	3,33
Рәсімдік транспаренттілігі	АКС іске асыру қағидалары мен тетіктерінің сипаттамасы	АКС-тың 203 жылғы дейінгі стратегиясы	бар	1	6,67
	Реттеушінің шешімдерін түсіндіру	Баспасөз релизі	бар	1	6,67
	АКС негізгі құралдары бойынша шешім қабылдау кезінде дауыс беру туралы деректерді жариялау	-	жоқ	0	0
Ақпараттық транспаренттілігі	АКС мақсатының/құралдарының өзгеруі туралы уақытылы жариялау	Баспасөз релизі	бар	1	6,67
	Реттеушінің шешіміне ілеспе ақпараттың толықтығы мен сапасы	Баспасөз релизі	бар	1	6,67
	АКС-ның одан әрі іс-қимылдары/басымдықтары туралы ниеттерді ашу	Баспасөз релизі	бар	1	6,67
Операциялық транспаренттілігі	Операциялық мақсаттарға қол жеткізу дәрежесін тұрақты бағалау	АКС туралы баяндама	бар	1	6,67
	Макроэкономикалық конъюнктураның АКС-қа әсері туралы ақпаратты тұрақты ұсыну	АКС туралы баяндама	бар, бірақ АКС-тың мақсатқа қол жеткізуге қосқан үлесін түсіндірмей	0,5	3,33
	Макроэкономикалық мақсаттар шеңберінде АКС нәтижелерін бағалау	АКС туралы баяндама	бар, бірақ АКС-тың мақсатқа қол жеткізуге қосқан үлесін түсіндірмей	0,5	3,33
Барлығы				12,5	83,4

Нәтижесінде, 1-кестеден ҚРҰБ транспаренттілік деңгейі оның айқындылығын соңғы бағалаумен салыстырғанда 6,5 баллға артып, Эйффингера – Гераатс әдістемесі бойынша ықтимал 15 баллдың 12,5 балын (83,4%) құрағанын көруге болады. «АКС іске асыру қағидалары мен тетіктерін сипаттау», «Макроэкономикалық модельді ашу», «Реттеушінің шешімдерін түсіндіру» және «АКС бұдан кейінгі іс-қимылдары/басымдықтары туралы талаптарды жария ету» деген көрсеткіштер өсудің негізгі факторлары болды.

«АКС мақсатының сандық мәні», «Макроэкономикалық конъюнктураның АКС-қа әсері туралы ақпаратты тұрақты түрде ұсыну», «АКС мақсатының/құралдарының өзгеруі туралы уақтылы жариялануы» «Операциялық мақсаттарға қол жеткізу дәрежесін тұрақты түрде бағалау» және «Реттеушінің шешімдерімен қатар жүретін ақпараттың толықтығы мен сапасы» сияқты қосалқы индекстер Ж.Г. Голодова мен Ю.С. Рачинскаяның 2014 жылғы жұмысында ұсынылған ҚРҰБ айқындылығын бағалаумен салыстырғанда 0,5 баллға күшейтілді

Алайда, ҚРҰБ транспаренттілік деңгейін арттыру үшін, әсіресе операциялық және процедуралық бағыттар бойынша жеткілікті ресурс қалады, оны қазіргі уақытта автор ықтимал 3 балдан 2 балмен бағалайды.

ҚРҰБ коммуникациялық саясатын одан әрі жетілдіру АКС негізгі құралдары бойынша шешімдер қабылдау кезінде дауыс берудің дербес нәтижелерін ашу, АКС құралдары туралы болжамдарды жариялау және өткен болжамдардың қателіктерін талқылау есебінен қамтамасыз етілуі мүмкін

Флэш-Кинкейдтің оқу индексі қолдану

Реттеушінің айқындылығын кешенді талдау мақсатында жұртшылыққа ұсынылатын ақпараттың қолжетімділігін бағалау қажет. Ол үшін зерттеуде Флэш-Кинкейдтің оқылу индексі басқа оңай оқылатын индекстермен 91%-ға үйлесетін ең кең таралған және дәлелденген әдіс ретінде пайдаланады.

Оқылу индексі оқырманның мәтінді қабылдауының күрделілігін өлшейді. Нәтиже неғұрлым жоғары болса, пайдаланушы үшін мәтін соғұрлым оңай оқылатын болады, бұл әсіресе кәсіби білімі жоқ аудитория үшін өте маңызды. Мәтіннің оқылуы қолданылатын лексиканың, терминологияның және синтаксистің күрделілігіне байланысты.

Қолданылатын әдістің мәні сөздердегі сөйлемнің орташа ұзындығына және буындардағы сөздің орташа ұзындығына негізделген мәтіннің күрделілігін өлшеуде. Флэш-Кинкейд формуласы:

$$0,39 \times ASL + 11,8 \times ASW - 15,59,$$

мұнда ASL (average sentence length) – сөйлемдер санына бөлінген сөздер саны, ASW (average number of syllables per word) – сөздердің санына бөлінген буындар саны.

Сипатталған формуланың нәтижесі – оқылатын ақпаратты түсіну үшін қажет оқу жылдарының саны.

Көптеген сарапшылар қарапайым оқылу формулалары, оның ішінде Флеша – Кинкейд әдісі жеткілікті дәл болмауы мүмкін деп санайды өйткені сөйлемнің ұзындығы мен сөздің ұзындығы қабылдау күрделілігіне әсер етсе де, ақпаратты қабылдау өлшемі мәтіндегі кәсіби терминологияның саны мен күрделілігін ескеруге тиіс күрделі процесс.

Алайда, балама нұсқалар болмаған жағдайда, оқылу индекстері мәтіндер күрделілігінің шамалас деңгейін көрсете алады.

Флэш-Кинкейд индексі бастапқыда Американың білім беру жүйесіне арналған болатын, сондықтан, бұл әдісті отандық білімге қарай бейімдеу қажет. Ол үшін автор Флеш-Кинкейд шкаласы бойынша градация мен білім деңгейіне бойынша сыныпталған ҰБ нысаналы аудиториясы салыстырылды (1-сурет). ҰБ нысаналы аудиториясы үшін Қазақстан Республикасының кіріс алатын, өз активтерін басқаратын және сәйкесінше

жүргізіліп отырған АКС-ке белгілі бір дәрежеде мүдделі экономикалық тұрғыдан белсенді халқы қабылданды және мынадай санаттарға бөлінді:

2-санат бастауыш және орта кәсіптік (арнайы) білім алғандарды (техникумдер, колледждер) біріктіреді, бұл орта есеппен 13 жыл оқуға тең (44,6%);

3-санат жоғары білім алғандарды (ЖОО) біріктіреді, бұл орта есеппен 15 жыл оқуға тең (40,3%);

4-санат – шекараның жоғарғы деңгейі, оған 16 және одан да көп жыл оқыған магистранттар, докторанттар және басқа студенттер кіреді (2,3%).

1-сурет¹⁰

Оқу жылдары санының 2020 жылға арналған білім берудің белгілі бір деңгейіне сәйкестігі



Графикте көрсетілгендей, халықтың реттеуші ашқан ақпаратты толық түсінуі үшін ҚРҰБ Флеш – Кинкейд шкаласы бойынша 11 баллға ұмтылуы қажет. Индекстің мәні 14 балл болған кезде, түсінетін аудитория нысаналы топтың жартысынан азын құрайды, ал 16 және одан жоғары баллмен бағалау кезінде ақпаратты қабылдайтын адамдардың пайызы өте аз болады.

ҚРҰБ-ның тиімді транспаренттілігін өлшеу

Реттеушінің ашықтығын кешенді бағалау мақсатында тек Эйффингер-Гераатс әдісін қолдану жеткіліксіз, өйткені бұл индекс орталық банктің АКС-да коммуникациялық құралдардың бар немесе жоқтығын ғана көрсетеді, бірақ олардың қоғамға қолжетімділік дәрежесін көрсетпейді. ҚРҰБ транспаренттілігінің тиімді индексі есептеу үшін автор Эйффингер – Гераатс индексінің әрбір құрауышы бойынша жарияланған ақпараттың оқылу деңгейін бағалады. Автор ҚРҰБ-ның ресми сайтында жарияланған және ағылшын тіліне аударылған мәтіндердің оқылуын бағалады, өйткені автор мәтіндердің күрделілігін өлшейтін қазақ немесе орыс тілдеріне тексерілген және бейімделген индекстерді таба алмаған.

Оқылу деңгейін есептеу кезінде осы типтегі көптеген ресурстардан кездейсоқ таңдалған және Флеш – Кинкейд формуласына негізделген мәтіндердің күрделілігін анықтау үшін жалпыға қол жетімді онлайн бағдарламалар қолданылды (charactercalculator.com, mobilefish.com, wordcalc.com и editpad.org). Кестеде ҚРҰБ мәтіндерінің оқылуын бағалау көрсетілген, олардың орташа мәндері көрсетілген төрт ресурстың көмегімен есептелген және Эйффингер – Гераатс әдістемесі бойынша транспаренттілікті өлшеу нәтижелерімен байланысты (2-кесте).

¹⁰ «Информационно-аналитический центр» АҚ «Статистика системы образования Республики Казахстан» Ұлттық жинақтың деректері бойынша: Нұр-Сұлтан, 2022.

ҚР Ұлттық Банкінің тиімді транспаренттілігін бағалау

Субиндекс құрауышы	ЭГ әдістемесі бойынша бағалау, %	Флеш – Кинкейд шкаласы бойынша бағалау		Бағаланатын мәтін көздеріне сілтемелер	Жиыны 2*4, %
		балл	%		
1	2	3	4	5	6
АКС мақсатын анықтау, міндеттерге басымдық беру	6,67	13,2	44,1	https://nationalbank.kz/en/page/osnovnye-nappravleniya-dkp (1-тарау. 2030 жылға дейінгі АКС стратегиясының мақсаты мен пайымы, 2-қосымша)	2,9
АКС мақсатының сандық мәні	6,67	9,7	99,9	https://nationalbank.kz/en/page/osnovnye-nappravleniya-dkp (1-тарау. 2030 жылға дейінгі АКС стратегиясының мақсаты мен пайымы)	6,7
ҚРҰБ-ның Үкіметпен өзара іс-қимыл жасау тетігі	6,67	14,7	40,7	https://adilet.zan.kz/rus/docs/Z950002155 (5-тарау, 22-бап)	2,7
Экономикалық деректердің қол жетімділігі	Ақшалай ұсыныс	11,6	59,4	https://nationalbank.kz/ru/page/obzor-inflyacii-dkp (Бөлімдер: Ақшалай ұсыныс, Инфляция, Еңбек нарығы)	4,0
		Инфляция			
		Жұмыссыздық			
		ЖІӨ			
Макроэкономикалық модельді ашу	6,67	15,0	39,9	https://www.nationalbank.kz/ru/page/sistema-prognozirovaniya-i-analiza-fpas (ҚРҰБ сайты)	2,7
Макроэкономикалық болжамдарды тұрақты жариялау	3,33	13,7	43	https://nationalbank.kz/ru/page/obzor-inflyacii-dkp (Базалық сценарий бойынша экономикалық даму ауқымы бөлімі)	1,4
АКС іске асыру қағидалары мен тетіктерінің сипаттамасы	6,67	14	42,3	https://nationalbank.kz/en/page/osnovnye-nappravleniya-dkp (3-қосымша)	2,8
Орталық Банктің шешімдерін түсіндіру	6,67	12,2	67,2	https://nationalbank.kz/ru/news/press-relizy/14660	4,5
АКС негізгі құралдары бойынша шешім қабылдау кезінде дауыс беру туралы деректерді жариялау	0	0	0	-	0
АКС мақсатының/құралдарының өзгеруі туралы уақытылы жариялау	6,67	12,2	67,2	https://nationalbank.kz/ru/news/press-relizy/14660	4,5
Орталық банктің шешімдеріне ілеспе ақпараттың толықтығы мен сапасы	6,67	12,2	67,2	https://nationalbank.kz/ru/news/press-relizy/14660	4,5
АКС-ның одан әрі іс-қимылдары/басымдықтары туралы ниеттерді ашу	6,67	12,2	67,2	https://nationalbank.kz/ru/news/press-relizy/14660	4,5
Операциялық мақсаттарға қол жеткізу дәрежесін тұрақты бағалау	6,67	13	44,7	https://nationalbank.kz/ru/page/obzor-inflyacii-dkp (Ақша нарығы бөлімі)	3
Макроэкономикалық конъюнктураның АКС-ға әсері туралы ақпаратты тұрақты жариялау	3,33	13,4	43,7	https://nationalbank.kz/ru/page/obzor-inflyacii-dkp (Базалық мөлшерлеме бойынша шешімдер бөлімі)	1,5
АКС нәтижелерін бағалау	3,33	12,4	62	https://nationalbank.kz/ru/page/obzor-inflyacii-dkp	2,1

				(Инфляция бөлімі)	
Жиынтығы	83,4	12,8	49,5		47,8

2-кестенің негізінде оқырманға реттеуші ұсынатын ақпаратты түсіну үшін қажетті оқу жылдарының орташа саны 13 жасқа жетеді деген қорытынды жасауға болады. Бұл көрсеткіш мақсатты аудиторияның шамамен 49,5%-ы ҚРҰБ беретін сигналдарды толыққанды қабылдауға қабілетті екенін, ал халықтың қалған бөлігі – 50,5%-ы реттеушінің коммуникациялық саясатымен қамтылмағанын білдіреді.

Нәтижесінде Флеш-Кинкейд индексінің тиісті бағасына түзетілген қосалқы индекстің әрбір құрамдас бөлігінің транспаренттілік деңгейлерін жинақтау нәтижесінде алынған тиімді транспаренттілік индексі 47,8%-ды құрады.

Қорытынды

Жүргізілген талдау нәтижелеріне сүйене отырып, реттеушінің сайтындағы макроэкономикалық модельдің сипаттамасы ҚРҰБ аудиториясының қабылдауы үшін ең күрделі мәтін болып табылады, бұл ақпарат қоғамның 39,9%-ына ғана түсінікті. Екінші жағынан, қабылдауға неғұрлым қолжетімді, іс жүзінде барлық ҚРҰБ аудиториясына түсінікті ақпарат – АКС мақсатының сандық мәні.

ҚРҰБ жалпы коммуникациялық саясатқа АКС туралы баспасөз релиздерінен және баяндамадан ақпарат: 2-кестеде ұсынылған ақпараттың жартысынан астамы немесе 13 дереккөздің 8-і осы құжаттарда бар, бұл оларды маңызды коммуникациялық ресурстарға айналдырады. Осыған байланысты осы құжаттардың оңай оқылу дәрежесін жақсарту ҚРҰБ тиімді транспаренттілік деңгейін айтарлықтай арттыруы мүмкін.

Осылайша, жұмыста Эйффингер – Гераатс индексіні пайдалана отырып, ҚРҰБ ашықтығын объективті өлшеуге әрекет жасалды, нәтижесінде ҚРҰБ ашықтығы 15-тен 12,5 балға (83,4%) бағаланды. Соңғы жылдары индекстің барлық құрамдас бөліктері бойынша коммуникациялық саясаттың ашықтығының өсуі байқалды, бірақ өсудің негізгі драйверлері АКС стратегиясы мен реттеушінің шешімдерін түсіндіру, реттеуші ұсынатын ақпараттың сапасы мен уақтылылығы және АКС-ның одан әрі іс-қимылдары/басымдықтары туралы ниеттерді ашу сияқты ішкі индекстерді қамтитын процедуралық және ақпараттық транспаренттілік болды, бұл әрине, ҚРҰБ-ның инфляциялық таргеттеу режиміндегі қызметін жүзеге асыруға байланысты.

Ұлттық Банктің ашықтық дәрежесінің 2014 жылдан бастап Ж.Г. Голодова мен Ю.С. Рачинскаяның 2014 жылғы жұмысындағы ҚРҰБ ашықтығын бағалаумен салыстырғанда 6,5 балға ұлғаюына қарамастан, ҚРҰБ үшін ең жоғары деңгейге қол жеткізілген саяси және ақпараттық транспаренттіліктен басқа, субиндекстің барлық компоненттері бойынша ашықтық деңгейін одан әрі арттыру үшін кеңістік қалады (3-тен 3 балл).

Автор флеш-Кинкейдтің оқылу шкаласы арқылы ҚРҰБ таратқан ақпараттың кең аудиторияға қол жетімділік дәрежесін өлшеді. Мәтіндерді талдауға сәйкес, орташа есеппен оқырманға реттеуші сигналдарды түсіну үшін 13 жылдық білім қажет, бұл экономикалық белсенді халықтың 49,5%-на сәйкес келеді.

Қорытынды кезең реттеушінің ашықтық деңгейін ҚРҰБ жариялайтын мәтіндердің оқылу дәрежесіне түзету енгізуден тұрды. Әдістемелерді біріктіру нәтижесінде 47,8% құрайтын ҚРҰБ тиімді транспаренттілігін бағалау есептелді. Бұл әдістің артықшылығы - оның нәтижесі реттеуші ұсынған ақпараттың көлемін ғана емес, сонымен қатар коммуникациялық саясатты кең аудиторияның қабылдауы үшін қаншалықты қол жетімді екенін түсінуге көмектеседі.

Эйффингер – Гераатс индексіне сәйкес есептелген реттеушінің ашықтық деңгейінің оқылм индексіне түзету кезінде 2 есеге жуық төмендеуі ҚРҰБ әсер етуге ұмтылатын қоғамның ақпаратты қабылдау мәселесіне жеткіліксіз назар аударылғанын көрсетеді.

Жоғарыда айтылғандарға байланысты автор реттеушінің назарын ұсынылған ақпарат көлемінен Қоғамның Қазақстан Ұлттық Банкінің сигналдарын түсіну сапасына қайта бағыттау қажеттілігі бар деп санайды, өйткені қазіргі уақытта оның мақсатты аудиториясының жартысына жуығы ғана ақпаратты коммуникациялық саясат шеңберінде толық қабылдайды.

Әдебиет

1. How Transparent Are Central Banks? C.W. Eijffinger, Petra M. Geraats, 2003.
2. Транспарентность центрального банка: эффективный подход к измерению в современных условиях. А.С. Стрижевич, 2021.
3. Центральные банки стран таможенного союза: оценка и направления повышения прозрачности. Ж. Г. Голодова, Ю.С. Ранчинская, 2014.
4. Central Bank Transparency and Independence: Updates and New Measures. N. Nergiz Dincer, Barry Eichengreen, 2014.
5. Коммуникационная политика центрального банка в контексте перехода к инфляционному таргетированию. А. Левенков, 2018.
6. Соответствие транспарентности Национального Банка Республики Беларусь международной практике. А.С. Стрижевич, 2020.